



Los centros comerciales con el viento a favor

El ensayo: Mikel Echavarren (Irea) ■ Puntos de vista: Miguel Rus (CES), Francisco Sanz (COAM) y Santiago Díez (10t) ■ Entrevistado : Marcos Beltrán (Altamira) ■ Artículos: Jornada Ley de Contratos del Sector Público y SIMed 2017 ■ XVIII Aniversario y IV Premios Ai

En persona:
Juan Lazcano Acedo
Presidente de la Confederación Nacional de la Construcción



DÉJATE sorprender



//SEVILLA//



JARDINES ARCO NORTE



JARDINES DE SANTA ANA



RESIDENCIAL PINEDA PARQUE



EDIFICIO GALILEO

//HUELVA//



LA RESERVA EL ROMPIDO

//CÓRDOBA//



RESIDENCIAL CONDE DE ZAMORA

//MÁLAGA//



ALTOS DEL RETIRO



PUERTA DEL MAR



PLAZA DEL TEATRO

//MARBELLA//



LA RESERVA DE LOS NARANJOS



ALMINAR DE MARBELLA



LOS MONTEROS

DESCUBRE LA MEJOR OFERTA INMOBILIARIA DE ANDALUCÍA.
ENTRA EN **GRUPOINSUR.COM** O LLAMA AL **954 27 84 46** Y ENAMÓRATE.

iSinsur
GRUPO

MÁS DE 70 AÑOS DE SOLVENCIA INMOBILIARIA.



ANDALUCÍA INMOBILIARIA

Revista independiente especializada, del sector inmobiliario y de la construcción.

EDITA

R Y M Medios y Asesoría, S.L.

DIRECTORA EDITORA

Rosa Hafner

CONSEJERO DELEGADO

Eduardo Martín Jiménez-Carlés

CONSEJO ASESOR

Ricardo Arranz de Miguel
Fco. Javier de Aspe García-Junco
Antonio Carrillo Álcala
Rodrigo Charlo Molina
Simón Chávarri de la Fuente
Mikel Echavarren Pablos
Iñigo Galán Cáceres
José Antonio Granero Ramírez
Javier Martín Banderas
Luis Miguel Martín Rubio
Iñigo Molina Fernández
Mariano Palancar Penella
Leopoldo Parías Mora-Figueroa
Fernando Piñar Parías
Enrique Piñeyro Pueyo
Ricardo Pumar López
José Miguel Salinas Moya
Alfonso Sedeño Masot
Jorge Segura Rodríguez

COORDINADORA DE REDACCIÓN

Sonia Mora

REDACTORES Y COLABORADORES

Simón Onrubia, Elena Segura,
Rafael Salinas,
Olivia Fernández

FOTOGRAFÍA

Tomás Rodríguez
Pablo P. Rojas

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Carlos Piñar
Andrés Segura

DIRECTORA COMERCIAL

María Ángeles Pastor

RESPONSABLE DE EVENTOS

Belén Balbontín

ADMINISTRACIÓN

R Y M Medios y Asesoría, S.L.

FOTOMECÁNICA E IMPRESIÓN

Artes Gráficas Servigraf S.L.

ANDALUCÍA INMOBILIARIA
Valparaíso, 18 - 41013 SEVILLA
teléfono 95 429 50 21

www.andaluciaainmobiliaria.es
redaccion@andaluciaainmobiliaria.es

Delegación Madrid

Mª Ángeles Pastor Rodríguez
C/ Alcántara, 11 3º C
28006 Madrid
teléfono 91 575 10 03

Andalucía Inmobiliaria

es una publicación plural. Los artículos y comentarios que en ella aparecen reflejan las opiniones de los respectivos autores.

Depósito Legal: SE-1943-99

Optimismo desde la realidad que marcan los hechos

Aunque son ya varios los años en los que venimos asistiendo a una llegada masiva de fondos internacionales interesados en nuestro mercado inmobiliario y al esfuerzo dinamizador de las Socimis, entre otros actores; aunque llevamos también mucho tiempo viendo cómo suben las cifras de compraventa de vivienda, repuntan levemente los precios cada vez en más zonas, se firman más hipotecas, se inician o proyectan promociones de obra nueva a diestro y siniestro, aparecen nuevas promotoras con un grado de profesionalización y una solvencia económica nunca vistos..., pues a pesar de todo eso, en esta revista necesitábamos una prueba más, un hecho fehaciente más que nos confirmara que la recuperación del sector no está sobre el alambre. Y la pasada edición de SIMed, celebrada en noviembre en el Palacio de Ferias de Málaga, supuso esa confirmación: por fin pudimos percibir alegría en una feria en la que brillaron no sólo las muchas promociones en venta, sino también muchos de los stands de las empresas que allí se congregaron.

Por fin pudimos comprobar cómo las firmas presentes, en un deseo de exhibir músculo y fortaleza, desplegaban toda su creatividad en unos expositores dignos de admiración; no sólo promotoras, empresas de productos y servicios auxiliares también quisieron dejar su impronta en un escenario marcado por el optimismo.

Las cifras posteriormente avalaron ese optimismo: más expositores, más contactos, más operaciones, más posibilidades

económicas de compra, más financiación y más profesionalización que en todos los salones celebrados por SIMed en prácticamente la última década.

Y esta alegría la percibimos también, aunque moderadamente, en las conversaciones con los empresarios y profesionales del sector, en los muchos eventos a los que cada día nos convocan, en los nuevos hoteles y centros comerciales que abren sus puertas, en la promoción de viviendas que hoy se inicia en un solar hasta hace pocos meses vacíos..., es una alegría que percibimos y transmitimos, y aprovechando esta buena dosis de optimismo, no hay mejor momento para hacer nuestra particular petición a los Reyes Magos.

Queridos Reyes Magos: para 2018 os pedimos que el capital, de origen nacional y extranjero, siga fluyendo por el mercado inmobiliario español, y a ser posible que un buen pellizco llegue a Andalucía; que las empresas, con financiación bancaria o alternativa, sigan promoviendo; que las administraciones incrementen sus presupuestos para inversión en obra pública; que la recuperación del sector llegue a todos los rincones y a todos los subsectores; que la compraventa de vivienda, tanto nueva como de segunda mano, alcance unos niveles razonables; que sigan lloviendo los turistas sobre nuestra tierra; que las aguas vuelvan a su cauce en Cataluña y que nuestros arquitectos, ingenieros y demás profesionales de alto nivel tengan mucho trabajo en España, que el talento, cuanto más cerca, mejor. ¿Es mucho pedir? **¡i**

Editorial

pag. 3

En persona

pag. 6



■ **Juan Lazcano Acedo. Presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC)**

“Nuestro sector, para superar las dificultades, siempre está unido”

Palabras al aire

pag. 14

El ensayo

pag. 16



■ **Mikel Echavarren Pablos**
CEO de Irea

Operaciones corporativas en el sector de promoción residencial

Puntos de vista

pag. 20

■ **Miguel Rus Palacios**



■ **Francisco Sanz**



■ **Santiago Díez Torrijos**



Este mes

pag. 26

■ **Los centros comerciales recobran el pulso**

Entrevistado

pag. 46



■ **Marcos Beltrán**

“Los servicers han aportado una gran dosis de profesionalización en la gestión de los activos de la banca”

La opinión

pag. 50

■ **Financiación bancaria, pero con prudencia**

Artículos

pag. 52

■ **Jornada.** La Ley de Contratos del Sector Público, objeto de reflexión

■ **SIMed.** El Salón Inmobiliario del Mediterráneo cierra su decimotercera edición con un mensaje de optimismo para el sector inmobiliario y promotor

Sin duda alguna

pag. 58

información útil

pag. 60

Aniversario

pag. 68

Actualidad

pag. 84

www.andaluciaainmobiliaria.es

Cualquier información o sugerencia nos la pueden remitir a:
redaccion@andaluciaainmobiliaria.es
rhafner@andaluciaainmobiliaria.es



c o s t a
infinity

RESIDENCIAL • VILLAS • HOTEL • BEACH • CLUB



**102 VIVIENDAS DE
2, 3 Y 4 DORMITORIOS**
con jardines, amplias
terrazas y vistas al mar

DESDE **274.805 €**



**COSTA INFINITY: PENSADO, DISEÑADO
Y CREADO PARA TI.**

Costa Infinity está diseñado como un **complejo residencial plurifamiliar de alto nivel** con diferentes tipologías de viviendas, de las cuales más del 65% disponen de vistas al mar. Este residencial consta de viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios en planta baja con porches y **jardines privados**; viviendas en planta primera y **áticos con grandes terrazas e inmejorables vistas**. La urbanización se proyecta con grandes espacios ajardinados, **piscinas con solárium**, láminas de agua, zona de **juegos para niños**, zona de **pistas de pádel**.

COMERCIALIZA

GILMAR
CONSULTING INMOBILIARIO

PROMUEVE

**Grupo
Soluciones**

LLÁMANOS

954 322 000

GILMAR.ES

Juan Lazcano Acedo

Presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC)



Confed
de la C

■ ■ ■ Además de presidir la CNC, Juan Lazcano (Madrid, 1945) está actualmente al frente de otros organismos relacionados con el sector, como La Fundación Laboral de la Construcción, la Asociación Española de la Carretera (AEC) y el Patronato de la Plataforma Tecnológica Española de Construcción (PTEC). Además, es miembro del Comité Ejecutivo y de la Junta directiva de CEOE, organismo donde preside la Comisión de Infraestructuras y Urbanismo, y es asimismo presidente de la empresa Ingeniería y Proyectos SA (INYPISA). Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, Lazcano ha desempeñado numerosos puestos de responsabilidad en distintos organismos: director general de Obras Públicas en la Comunidad de Castilla y León (1985), subdirector general de Construcción y/o Conservación y Explotación para la Dirección General de Carreteras, Ministerio de Obras Públicas (1985-1996); y Director General de Carreteras, también para el Ministerio de Fomento (1996-2000). Ha sido además consejero de varias empresas de renombre, esencialmente sociedades públicas, las dos últimas AENA (Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea) y GIF (Gestor de Infraestructuras Ferroviarias) y ha recibido numerosos honores como la Encomienda del Mérito Civil, la Medalla de Plata de Galicia, la Medalla de Honor del Colegio de Ingenieros de Caminos, y la Medalla de Oro de la Asociación Española de la Carretera.

“Nuestro sector, para superar las dificultades, siempre está unido”

Sonia Mora

Fotos: CNC

Usted lleva desde 2001 como presidente de la CNC. ¿Qué balance realiza de estos más de 15 años en el cargo?

El mejor balance que puedo aportar es el de haber logrado con la ayuda y colaboración de nuestras organizaciones confederadas, de sus equipos profesionales y del entendimiento con los agentes sociales, un sector de la construcción estructurado y cimentado en tres pilares fundamentales:

- El primero de ellos es el Convenio General del Sector de la Construcción, habiendo concluido para ello la firma de 4 convenios y dando paz social durante todo este tiempo a nuestro sector.

- En segundo lugar, la Ley Reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción que se negoció entre los agentes sociales del sector durante muchos meses y que cristalizó en su publicación en el año 2006.

- Por último, la Fundación Laboral de la Construcción que ha experimentado una transformación importante de descentralización y modernización. Hoy día a través de sus 46 centros de formación repartidos por todas las Comunidades Autónomas forma anualmente a más de 70.000 trabajadores y presta servicios avanzados tecnológicamente de

prevención, de seguridad y salud, de empleo y formación a las empresas a través de las Asociaciones Patronales.

Aparte de todo esto, hay que tener en cuenta que ha sido una labor apasionante estar presidiendo un sector que ha visto sus éxitos más importantes y ha sufrido en solitario su crisis más profunda durante estos últimos años.

¿Considera el suyo como un sector unido en la defensa de los intereses comunes?

Una de las virtudes que tiene la CNC es que engloba a la práctica totalidad de las organizaciones del sector tanto de ámbito nacional como territorial y poniendo por tanto voz a las grandes empresas constructoras, pequeñas y medianas, promotores-constructores, prestadores de servicios al sector, especialistas, etc. Por todo ello, la opinión de la CNC es una opinión muy sosegada, reflexiva, y sobre todo común a todo el sector, y por tanto todo aquello que lleva el logo de la CNC es algo que ha sido consensuado. Por eso, en mi opinión, nuestro sector, para su-

perar las dificultades, siempre está unido.

Desde su posición al frente de la patronal ha vivido muy de cerca el drama del sector en la última década. De un tiempo a esta parte, la construcción relacionada con la edificación está experimentando una importante recuperación, sustentada especialmente en la promoción residencial. Una vez alcanzado el ritmo de producción “normal” de vivienda de obra nueva, ¿puede llegar a suplir, o al menos a amortiguar, la carencia de inversiones en infraestructuras?

La carencia de inversión en infraestructuras nunca se va a suplir con la producción relacionada con la construcción edificatoria. En primer lugar, hay que tener en cuenta que la construcción relacionada con la edificación no está teniendo una importante recuperación, sino que simplemente se está recuperando. Viniendo de tan abajo, una recuperación leve es una recuperación importante pero eso no significa que hayamos alcanzado una buena velocidad de crucero. Cuando se estén construyendo al año alrededor de 150.000 viviendas habremos encontrado una posición razonable. En segundo lugar la inversión en

“La carencia de inversión en infraestructuras nunca se va a suplir con la producción relacionada con la construcción edificatoria”

“Cada euro invertido en infraestructuras casi duplica su valor en actividad económica inducida debido a su gran demanda de bienes y servicios”

Consideramos que la política pública de restricción de gasto basada en un recorte de la inversión pública en infraestructura es errónea

infraestructuras tiene características propias en lo que se refiere a su contribución al desarrollo económico y social del país, a la vertebración y cohesión territorial y al incremento de la competitividad. Cada euro invertido en infraestructuras casi duplica su valor en actividad económica inducida (el 92%) debido a su gran demanda de bienes y servicios. Y representa además, después del sector de la alimentación, el segundo sector en generación de empleo directo e indirecto, que en el caso de la construcción es 14 puestos de trabajo por cada millón de euros invertido. Las infraestructuras, además, son rentables fiscalmente: un euro invertido en infraestructuras permite al Estado recuperar casi la mitad (el 49%). Y, además, el sector de las infraestructuras es el sec-

tor de actividad económica que menor cuota de importaciones consume de la economía española (tan solo el 9%), lo que redundará positivamente en nuestra industria nacional.

El PIB ha crecido en los últimos cuatro años a un ritmo promedio en torno al 3%, al tiempo que el abultado déficit público se ha venido corrigiendo. Sin embargo, esta mejora general de la economía no se traduce en una mayor inversión pública en infraestructuras. ¿Puede significar esto que se ha alcanzado el techo del gasto que las Administraciones Públicas consideran sostenible para dicho fin?

Consideramos que la política pública de restricción de gasto basada en un recorte de la inversión pública en infraestructura es errónea. Ya se ha trasladado por algunos economistas que esta crisis económica, a pesar de estar superándose, no está siendo apreciada por las familias. Esto es debido a que la mejora de las cifras macroeconómicas se están basando principalmente en las exportaciones o en el sector exterior, cuando en las otras crisis económicas que hemos sufrido la mejora se ha basado principalmente en el impulso de la construcción. Si la economía se recupera sobre la base de un sector que utiliza intensivamente mano de obra se produce una permeabilización de la riqueza en España y por tanto los hogares, el

ciudadano, dispondrá de mayor riqueza y así habrá más actividad económica, más recaudación y, en definitiva, mayor bienestar.

Dicho esto si no queremos retroceder económicamente y perder stock de capital público, debemos establecer nuestras prioridades de inversión, así como revisar nuestro modelo de financiación de infraestructuras porque el gasto social ligado a la política de bienestar es ineludible, imperativo y creciente.

¿Hay alguna novedad sobre el Plan Extraordinario de Infraestructuras anunciado por el Presidente del Gobierno hace unos meses?

Nuestra inversión pública en infraestructuras es insuficiente y es imprescindible y prioritario incrementarla, si no queremos retroceder económicamente y perder sensiblemente stock de capital público como acabo de indicar. No podemos eludir esta responsabilidad y para ello debemos establecer nuestras prioridades de inversión para lo que es imprescindible un Pacto Nacional de Infraestructuras (del que aún no sabemos si se está avanzando), así como revisar nuestro modelo de financiación de infraestructuras porque el gasto social ligado a las políticas de bienestar es ineludible y creciente. Con verdadera satisfacción y esperanza, por el primer paso que representa hacia la materialización de estos objeti-

“Paliar el déficit de infraestructuras hidráulicas debe ser un objetivo urgente en nuestro país”

“La opinión de la CNC es una opinión muy sosegada, reflexiva, y sobre todo común a todo el sector”

vos, ha recibido el subsector de la obra civil el denominado PIC, Plan Extraordinario de Inversión en Carreteras por un montante de 5.000 MM de euros y a través de un modelo concesional.

Las patronales lleváis mucho tiempo reivindicando mayores inversiones públicas en infraestructuras hidráulicas. ¿Qué esperan de las Administraciones en este punto? ¿Tiene realmente España un déficit muy grande en la materia?

En primer lugar, por nuestras condiciones climatológicas, la diversidad orográfica y diferentes características geográficas, geológicas e hidrológicas de nuestro territorio, España es uno de los países de la Unión Europea con mayor estrés hídrico. Más del 70% de nuestra superficie se encuentra bajo estrés hídrico severo. Por tanto paliar el déficit de infraestructuras hidráulicas actuando en el abastecimiento, el tratamiento, la distribución y la gestión o regulación del agua, por agrupar actuaciones en cuatro grandes ámbitos, debe ser un objetivo urgente en nuestro país.

La puesta en marcha de los planes hidrológicos de segundo ciclo 2016-2021 supone una inversión de aproximadamente 20.000 millones de euros y se requiere una inversión adicional de 5.000 millones de euros para actuaciones de depura-



“Tenemos que actuar sobre la red convencional para que la carretera “perdone” errores del usuario”

ción en línea con las obligaciones derivadas de la Directiva Europea de tratamiento de aguas residuales urbanas.

España cuenta con una de las redes viarias más extensas de Europa, pero su estado de conservación presenta importantes carencias. ¿Se está llegando a una situación crítica? ¿Puede representar un factor de riesgo para la seguridad vial?

Sin duda arrastramos un déficit de conservación de nuestro patrimonio viario que la Asociación Española de la Carretera ha estimado en 6.600 millones de euros en el conjunto de las Administraciones Públicas y que es imperativo reducirlo.

En lo que se refiere a la seguridad vial llevamos años realizando un proceso encomiable de reducir las víctimas mortales de nuestra

red, llegando a ser el quinto país de Europa con menos accidentalidad, con unos valores muy por debajo de la media europea de víctimas mortales. Pero estamos viendo que desde 2015 la curva de disminución de víctimas se está aplanando. Tenemos la obligación de analizar eso. El 80% de las víctimas mortales se produce en carreteras convencionales. Tenemos que ver qué podemos hacer para reducir esta mortalidad.

Tenemos que actuar en estas carreteras con pequeñas intervenciones que ayuden a paliar los errores del usuario porque no siempre se adaptan las condiciones de circulación —que es una obligación de todo conductor— a las características de la vía. Teniendo en cuenta que esto ocurre, tenemos que actuar sobre la red convencional para que la carretera «perdone» errores del usuario.

“Arrastramos un déficit de conservación del patrimonio viario que la Asociación Española de la Carretera ha estimado en 6.600 MM euros”

El 80% de las víctimas mortales se produce en carreteras convencionales. Tenemos que ver qué podemos hacer para reducir esta mortalidad



¿Qué consecuencias principales tiene para la construcción la nueva Ley de Contratos del Sector Público?

La nueva Ley de Contratos del Sector Público tiene importantísimas novedades que van a afectar de manera directa a la forma de elaborar los pliegos, a la forma de licitar y a la forma de ejecutar los trabajos para todo el sector público. Contiene novedades en cuanto a la solvencia, la posibilidad de introducir criterios sociales y medioambientales en la contratación pública, nuevas formas contractuales, la posibilidad de contratar por lotes y facilitar el acceso a la contratación pública a las PYME'S.

En este punto, la CNC está haciendo una importante labor divulgativa pues, además de ser un texto extremadamente prolijo, es complicado y, como señalé, contiene numerosas novedades.

¿Refuerza dicha Ley la participación de la iniciativa privada en la financiación de las infraestructuras públicas?

Esta Ley de Contratos del Sector Público ha abandonado definitivamente el contrato de colaboración público-privada, pues no venía definido con la suficiente claridad en la anterior legislación. Por el contrario, se ha acudido a la demanda que veníamos haciendo desde la CNC y es que se utilice el

contrato en el que somos líderes en el mundo para encauzar esta forma de colaboración entre el sector público y el sector privado; esto es el contrato de concesión de obras y el contrato de concesión de servicios.

En España existe en algunos círculos la idea equivocada de que en materia de infraestructuras está todo hecho. Esto, en mi opinión es un grave error que, de generalizarse, puede conducir a nuestro país al inmovilismo y al retroceso económico. Es cierto que en determinadas infraestructuras de transporte, como en nuestra red de autovías, puertos, aeropuertos y alta velocidad ferroviaria, contamos con una extensa y moderna red que, aunque pendiente de completar, ha jugado y está jugando un papel determinante como acelerador de la salida de la crisis. Pero también es cierto que existen otras áreas de marcado carácter social y de mantenimiento del stock existente en las que somos muy deficitarios. El modelo concesional va a tener sin duda un especial protagonismo para financiar esas carencias.

Al respecto de la controvertida cuestión de las bajas temerarias, ¿se pueden considerar una distorsión del sistema de contratación pública? ¿Introduce la nueva Ley alguna novedad relevante para acabar con esta práctica?

La adjudicación a contratos incursos en bajas temerarias desequilibra el mercado, afecta a la leal competencia y crea una distorsión de la libre concurrencia entre las empresas. En esta nueva ley, a pesar de haber insistido en que era necesario introducir la prohibición a adjudicar los contratos a ofertas incursas en temeridad, se sigue manteniendo la posibilidad de hacer estas adjudicaciones, pero se le impone a la Administración la obligación de hacer un seguimiento especial de la ejecución del contrato en lo que se refiere a la justificación por el adjudicatario de la baja temeraria.

¿Hasta qué punto puede resentirse por esta causa la calidad de las obras?

El problema no sólo es la calidad de las obras sino la ralentización que se produce de las mismas. En el caso de que un contrato se adjudique a una baja temeraria, en primer lugar parece que la valoración previa que hizo la Administración era errónea. En segundo lugar, quien se adjudica el contrato tiene la obligación de ejecutarlo a un precio que no se compadece con la media del mercado, lo que puede suponer una deficiente calidad y una ejecución del contrato con continuas incidencias, que en el peor de los casos puede conducir a la paralización y/o la resolución de aquel.

“La nueva Ley de Contratos del Sector Público abandona definitivamente el contrato de colaboración público-privada”

Por el contrario, se ha acudido a la demanda que veníamos haciendo desde la CNC y es que se utilice el contrato de concesión de obras y el contrato de concesión de servicios

“En España existe en algunos círculos la idea equivocada de que en materia de infraestructuras está todo hecho”

“Existen áreas de marcado carácter social y de mantenimiento del stock existente en las que somos muy deficitarios”



Desde la entidad que usted preside, ¿han propuesto algún tipo de iniciativas para limitar las bajas desproporcionadas? ¿Con qué resultados?

Reitero que deberían prohibirse las adjudicaciones a ofertas incursas en temeridad porque entendemos que se vulnera el principio de “precio de mercado”. No obstante las Administraciones Públicas tienden a limitar el diferencial de baja respecto de la media.

Las modificaciones de los contratos públicos son una práctica habitual. ¿Cuáles son los principales motivos que se esgrimen para dichas modificaciones? ¿Introduce la nueva Ley

alguna novedad relevante para acabar con esta práctica?

Hay que tener en cuenta que los modificados de los contratos no se producen por voluntad del contratista. Lo habitual es que se habiliten por causas imprevisibles o imprevistas, o por necesidades sobrevenidas, y siempre basadas en el ius variandi de la Administración para ajustar lo que se está ejecutando al fin último de la obra o servicio, ya sea público o privado. La regulación de las modificaciones de los contratos está perfectamente determinada en las Directivas Comunitarias, así como en la nueva Ley de Contratos del Sector Público, permitiéndose en unos determinados casos y tras un

expediente reglado que tiene que aprobar la propia Administración.

En Andalucía, desde que se concibe un proyecto hasta que se licita transcurre un promedio de entre 48 y 55 meses. ¿Es inevitable que dicha tramitación ocupe ese período de tiempo o existen medidas que permitan reducir y simplificar los procesos?

El tiempo necesario entre que se planifica la necesidad de una determinada actuación que implica afecciones al territorio, a sus componentes, o a los ciudadanos requiere aproximadamente un plazo que oscila entre 8 y 10 años, si se quiere obtener un proyecto

“Deberían prohibirse las adjudicaciones a ofertas incursas en temeridad porque entendemos que se vulnera el principio de precio de mercado”

Los modificados de los contratos no se producen por voluntad del contratista. Lo habitual es que sea por causas imprevisibles o imprevistas, o por necesidades sobrevenidas



de calidad que pueda ejecutarse eficientemente y que haya gozado de suficiente información pública. Hoy día se están implementando herramientas de elaboración de proyectos y ejecución de obras que faciliten la necesaria coordinación de los agentes implicados y cumplir plazos y precios.

¿Ha sabido reinventarse el sector de la construcción en España? ¿En qué aspectos ha sufrido las transformaciones más significativas?

El sector de la construcción va desempeñar un papel clave en el proceso de transición a la economía circular, sobre todo por lo que afecta a las repercusiones medioambientales de sus procesos y a la gestión de sus residuos, pero también por lo que se refiere al comportamiento medioambiental del producto construido, funda-

mentalmente los edificios.

¿Hacia dónde debería avanzar con vistas al futuro?

La transformación del sector se basará en buena medida en su digitalización. Ese proceso de digitalización comprenderá desde la utilización de aplicaciones de gestión comunes ya en otras actividades, hasta el uso de la Realidad Aumentada, pasando por la impresión 3D o las aplicaciones para dispositivos móviles. Y lo que es más importante, la implantación de la metodología BIM (Building Information Modeling), basada en la utilización de un modelo digital del proyecto, y que permite la digitalización de todo el proceso de construcción y gestión de la obra, mejorando la cooperación entre los agentes y, en consecuencia, la eficiencia.

Para concluir, ¿cuáles son sus objetivos esenciales al frente de la CNC en lo que le resta de mandato?

Como subrayé este año, cuando resulté reelegido presidente

“El sector de la construcción va desempeñar un papel clave en el proceso de transición a la economía circular”

“Es clave sobre todo por lo que afecta a las repercusiones medioambientales de sus procesos y a la gestión de sus residuos”

de la Confederación Nacional de la Construcción, la industria de la construcción ha sufrido la mayor crisis que nadie hubiera podido imaginar en términos de producción y empleo, y debemos aprovechar esta catarsis para que la construcción se reinvente y se adapte a los nuevos tiempos, promoviendo la creación de una industria puntera, avanzada y sostenible.

La eficiencia energética, la rehabilitación y las nuevas tecnologías van ser los principales impulsores de la nueva industria de la construcción.

El Sector de la Construcción tiene ya en el momento presente un reto importante: la formación de sus trabajadores. Por un lado, se necesita licitación pública y la reactivación del sector, pero por otro es muy necesario potenciar el conocimiento de nuestros profesionales. Para ello, la Fundación Laboral de la Construcción debe intensificar sus esfuerzos formando en las nuevas tecnologías, en los nuevos métodos constructivos y apostando por las cualificaciones profesionales. **Ai**

“La eficiencia energética, la rehabilitación y las nuevas tecnologías van ser los impulsores de la nueva industria de la construcción”

La transformación del sector se basará en buena medida en su digitalización. Ese proceso de digitalización comprenderá numerosas cuestiones, entre ellas la implantación de la metodología BIM

POR CONCEDER 130.504 CRÉDITOS A LAS EMPRESAS

El banco que eligen las empresas

Sabemos lo importante que es apoyar a las empresas. Por eso, ofrecemos soluciones de financiación diseñadas a medida de cada empresa, en función de sus necesidades, tamaño y sector. Tanto si requiere de financiación para disponer de liquidez en el día a día como si la necesita para poner en marcha proyectos de futuro, cuente con CaixaBank Empresas.



CaixaBank
Empresas

www.CaixaBank.es/empresas

Una nueva era para la construcción

Olivia Fernández

Fotos: Archivo Ai

■ ■ ■ **“S**E dice que el hombre razonable se adapta al mundo y que el irrazonable intenta adaptar el mundo a sí mismo. Si pensamos en una construcción “razonable”, esta debe ser por tanto acorde al mundo en el que vivimos. La tendencia es clara, y se puso de manifiesto en el Congreso ePower&Building, The Summit celebrado en Ifema, una de las citas más interesantes del sector celebrada el pasado mes de noviembre.



Juan Lazcano

En ese foro, el presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC) Juan Lazcano daba alguna de las claves apuntando a **“la eficiencia energética, la rehabilitación y las nuevas tecnologías como los principales impulsores de la nueva industria de la construcción”**. De ahí la **“importancia de construir edificios de**

energía casi nula, con cero contaminación y máximo ahorro energético y alto rendimiento” que junto a las energías renovables son la gran alternativa para lograr un planeta limpio y una economía sostenible.

Esa es la tendencia, y así lo manifestó también el director de este congreso, Raúl Calleja, que insistió en esta nueva era que se nos presenta, afirmando que **“en los próximos años, el objetivo de la construcción estará en hacer más sos-**



Raúl Calleja

tenibles nuestras ciudades. El ciclo de vida y la usabilidad serán los protagonistas, a la vez que el cliente se convierte en el centro de todo. Se buscará la economía y la habitabilidad de las personas: salud, bienestar, eficiencia, sostenibilidad”. No hay que olvidar también que estamos en la era de la digitalización, a la que

también se refirió Calleja. **“La hiperconectividad se encuentra en todos los ámbitos, necesitamos edificios y datos inteligentes, y sobre todo inteligentes, ya que todo lo que pueda ser conectado será conectado”**, indicó. Ante estos desafíos, el director general de la Fundación Laboral de la Construcción, Enrique Corral, apostilló que **“necesitamos cambiar la mentalidad del sector de la construcción hacia la innovación y la formación continua para adaptarnos a los nuevos retos”**.

En las capitales andaluzas también se mira ya hacia el futuro y se plantea cómo deben evolucionar las ciudades a largo plazo. Ahora, que parece que el sector asoma la cabeza dejando atrás una crisis feroz, se puede mirar con más optimismo hacia el futuro. Las grandes bolsas de suelo se reactivan y comienzan a nacer en ellas nuevos proyectos. Uno de los “brotes verdes” más esperados en la capital hispalense viene de la mano de

Juan Lazcano

“La eficiencia energética, la rehabilitación y las nuevas tecnologías son los principales impulsores de la nueva industria de la construcción”

Grupo Lar. Así lo ve el teniente de alcalde, y delegado de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de



Antonio Muñoz

Sevilla, Antonio Muñoz, que explicaba que **“si hay que ponerle cara a algunos de los proyectos que representan la recuperación económica, uno de ellos es Palmas Altas”**. Para el concejal, **“la recuperación económica no sólo se está produciendo en Sevilla en su sector comercial, sino también en el industrial, turístico e in-**

mobiliario". Esas buenas vibraciones también son compartidas por el presidente de la Cámara de Comercio de Sevilla, Francisco Herrero, para quien el proyecto de Palmas Altas **"supone no sólo la mejora de las infraestructuras existentes en Sevilla, sino que ofrece grandes posibilidades de negocio a muchas pequeñas y medianas empresas de nuestra provincia"**.



Francisco Herrero

Otro foco de interés para el futuro de la capital hispalense se encuentra en su río, del que ha hablado mucho últimamente el presidente de la Confederación de Empresarios de Sevilla (CES), Miguel Rus. **"La paralización de infraestructuras ha matado proyectos empresariales de gran envergadura"**, señalaba en el II Foro Conversa, donde reclamaba las mejoras pendientes para la navegabilidad del Guadalquivir. **"En la actualidad sólo vienen flotas obsoletas y barcos pequeños, y hay que aspirar por el transporte mediano e internacio-**

nal, algo que sólo será posible con el dragado", afirmaba.

El portavoz municipal del Partido Popular, Beltrán Pérez también se muestra partidario del dragado del río Guadalquivir. Pérez, que ha estado muy activo en los medios últimamente, perfilándose como candidato popular a la capital hispalense, afirmaba en un encuentro en el club Antares que



Miguel Rus

"siempre he querido estar en Sevilla y cuando se me ha ofrecido dejar de estar en Sevilla, he decidido seguir estando en Sevilla".

Al club Antares también ha acudido estos meses Hermann Tertsch. El periodista, aunque no se casó con nadie, y golpeó a derecha e izquierda, fue especialmente duro en su conferencia con el ex presidente Rodríguez Zapatero, **"el personaje que más daño ha hecho a este país desde la guerra civil. Alentó el revanchismo, es culpable de la radicalización y destruyó valores"** señaló, advirtiendo que

Miguel Rus

"Sólo vienen flotas obsoletas y barcos pequeños, y hay que aspirar por el transporte mediano e internacional, algo que sólo será posible con el dragado"

los problemas actuales vienen **"de la transición y el reparto de las competencias, generando poderes duplicados"**, en relación a lo sucedido estos meses en Cataluña.



Beltrán Pérez

Pero volviendo a mirar al futuro, en Málaga se debate también ahora sobre el modelo de ciudad, un debate que se ha revolucionado a raíz de un proyecto polémico, el de la Torre del Puerto. Se trata de un hotel de cinco estrellas gran lujo de 135 metros de altura, con una superficie total de 43.595 metros cuadrados que pretende ser el segundo más alto de Andalucía, detrás solo de Torre Sevilla, con 180,5 metros. Un proyec-

Beltrán Pérez

"Siempre he querido estar en Sevilla y cuando se me ha ofrecido dejar de estar en Sevilla, he decidido seguir estando en Sevilla"

to así ha generado debate y polémica en Málaga. El propio alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, lo reconocía, afirmando que **"es un tema que da pie a que haya gente a favor y gente que tenga sus dudas. Yo le sigo viendo más ventajas que inconvenientes"**. Pero mientras el portavoz del grupo municipal Málaga para la Gente, Eduardo Zorrilla lo califica de **"engendro"**, para De la Torre **"no es edificio ancho, es un edificio esbelto"**. Evidentemente tienen cristales distintos a la hora de mirarlo. ¿Cuál debería ser la mejor opción? Cabe señalar algunas de las reflexiones que ofreció el arquitecto Carlos Hernández Pezzi en 'Los coloquios de El Mundo que viene', donde afirmó que **"todas las ciudades deben ser caóticas porque de lo contrario no serían ciudades"**. Sin olvidar que **"hay remedio"**, simplemente porque se pueden cambiar. **Ai**

Operaciones corporativas en el sector de promoción residencial



Mikel Echavarren Pablos
CEO de Irea

“Muchas transacciones corporativas se van a conformar a través de alianzas entre promotores y fondos para desarrollar un business plan, antes que en la compraventa directa de sus negocios”

■ ■ ■ **P**or cada operación anunciada de compraventa de una sociedad promotora inmobiliaria surgen “n” asesores expertos enfocados a convencer a un promotor de viviendas que realmente es un mirlo blanco para el mercado de inversión, siendo “n” un factor creciente y correlacionado con la falta de experiencia de muchos de estos asesores.

A la presión de la liquidez existente en el mercado debe añadirse el acoso de consultores ávidos de obtener un mandato de venta, por absurdo y desenfocado que éste sea.

Los fondos interesados en adquirir sociedades especializadas en la promoción residencial desearían encontrar una empresa con suficientes promociones en curso como para estar entregando entre 300-500 viviendas anuales en los próximos tres años,

con una cartera de suelo finalista y un pipe line de oportunidades de inversión en suelo preparado para construir (“solo para sus ojos”) de un mínimo de 100 millones de euros.

Añadamos que este mirlo blanco debería tener una trayectoria intachable en el mercado, un posicionamiento geográfico diversificado en los principales mercados locales, un equipo de primera división y un empresario dispuesto a vender la totalidad de sus acciones.

Esta carta a los Reyes Magos Inmobiliarios suele encontrarse con buenas dosis de carbón realista, abundando más las sociedades promotoras en las que el empresario está ahogado de deuda o falto de capital, con interés en captar capital de inversores ingenuos, manteniendo la mayoría y la dirección de la empresa y con un pasado reputacional de los que es mejor no investigar en detalle.

La realidad es que los empresarios exitosos, con negocios de promoción residencial lanzados y con volumen de operaciones, cartera y pipe line

se cuentan con los dedos de media mano cuando se trata de buscar un vendedor de su empresa.

Por estas razones de sentido común, muchas de las transacciones corporativas se van a conformar a través de alianzas entre promotores y fondos para el desarrollo de un business plan, antes que en la compraventa directa de sus negocios.

Para llegar a ese convencimiento, auguramos mientras tanto un porcentaje elevado de operaciones de venta de sociedades promotoras frustradas por una estructuración irreal de la venta por parte de sus asesores.

Si nos centramos en la creación de alianzas a través de vehículos de inversión y promoción gestionados por un promotor, hay algunos aspectos que deberían tenerse en cuenta antes de perseguir objetivos imposibles.

El primero de ellos es establecer cuál es el punto de partida sobre el que va a gravitar una alianza. En este sentido, no hay nada mejor que la búsqueda del equilibrio entre el inversor y el gestor.

Si se presenta como oportunidad ante un fondo de inversión la adquisición de la cartera de suelo



del promotor y la posterior gestión conjunta del business plan, se está cometiendo el error de discutir sobre elementos básicos que representan un desequilibrio nefasto para un acuerdo entre socios. Si el fondo adquiere la cartera de suelo, por cualquier precio, su socio promotor iniciará el acuerdo habiendo recibido liquidez de su socio, que no habrá obtenido de momento un resultado tan positivo como su socio gestor. Si el precio es significativamente menor al de mercado, el socio gestor se sentirá, de partida, sometido al abuso de su socio financiero, y probablemente ambos comenzarán su acuerdo de asociación sospechando mutuamente.

Si el acuerdo se basa en la existencia de un pipe line de inversión, auguramos una gran frustración de ambas partes por la movilidad de dichas oportunidades que lógicamente no esperarán en el mercado a que se cierre el acuerdo entre el promotor y un fondo. Más aún en unas circunstancias del mercado de promoción residencial en las que prácticamente ninguna transacción de suelo se resuelve a través de negociaciones bilaterales. La maldición de la cartera móvil de proyectos de inversión llevará a ambas partes a una pérdida de tiempo y esfuerzos considerables.

Ante estas dificultades para llegar a acuerdos equilibrados, sugerimos partir de situaciones objetivas de igualdad, que no de paridad. Nos referimos a iniciar los acuerdos mediante la aportación conjunta de capital por ambas partes, aunque sea en condiciones de 99%-1%. La aportación de dinero es un inicio que elimina suspicacias y que centra las negociaciones en los derechos y deberes de cada parte, no en el trasvase de capital de un socio a otro o en la persecución de la

“La venta de una sociedad inmobiliaria es un proceso muy complejo que requiere de una labor de preparación previa de información ingente”

“Un precio más alto no es mejor o peor hasta haberse enfrentado a las representaciones y garantías que exigen los inversores”

ilusión de oportunidades de inversión esquivas.

En el mismo sentido, cabe destacar la necesidad de eliminar cualquier tipo de conflicto de interés en la relación de ambas partes, entre el fondo y el promotor.

Un escollo importante en este tipo de negociaciones se produce cuando el promotor es al mismo tiempo constructor. Esta actividad siempre se va a ver con suspicacia por quien aporta capital, aunque sea un factor relevante del éxito de la actividad promotora. Es una vía potencial de desvío de rentabilidad hacia el promotor a costa de su socio capitalista, y no lo va a aceptar.

Otro conflicto surge de la exigencia de fidelidad al fondo para la actividad de promoción residencial. Ésta podrá acotarse a una zona geográfica o a unos proyectos determinados. Pero no podrán ponerse barreras ilimitadas a la capacidad innata del capital de buscar oportunidades de inversión en el futuro.

En todas estas asociaciones cobra una importancia fundamental el establecimiento de una ventana de salida al proyecto conjunto, que podrá venir de la liquidación del mismo hacia sus socios, de la venta a un tercero o de la salida a bolsa. De nuevo, si se plantea la salida como una venta cruzada entre socios o la venta al mercado con un derecho de tanteo, se estarán planteando escenarios de conflicto de

intereses que envenenarán o imposibilitarán el acuerdo.

Para explicar la complejidad de estas asociaciones, solemos indicar a nuestros clientes que el mayor grado de dificultad se encuentra en el objetivo de encontrar capital “para salir de compras”, o lo que anteriormente hemos denominado como capital ingenuo. Jamás nos hemos encontrado ante ningún inversor al que podamos calificar de tal forma ni aconsejaríamos a ningún promotor perder su tiempo en encontrarlo. No existen.

Por ello, el promotor debe realizar previamente un examen de conciencia en el que determine en qué es realmente competitivo en el negocio de promoción residencial, si dichos factores presentan algún punto potencialmente conflictivo con los intereses de un inversor potencial, si los mercados en los que opera son reconocidos como interesantes por dichos inversores y si está preparado para relacionarse con un fondo, en términos de rigor, reporting e incluso de idioma.

Pasemos al otro extremo, de probabilidad baja, en el que un promotor presentara los factores que pudieran ser de interés para estructurar una operación corporativa de venta de su promotora residencial.

En dicha situación, nos atreveríamos a hacerle una serie de recomendaciones, derivadas de nuestra experiencia en venta de sociedades inmobiliarias:

“La cocina de la empresa en venta no requiere de una receta mágica, sino de muchos y experimentados cocineros. La experiencia es un grado”

“Son tiempos interesantes y de una intensidad extrema. Es una liga para expertos”

- Se trata de un proceso muy complejo, en el que no existen atajos, y que requiere de una labor de preparación previa de información ingente.

- Un porcentaje elevado de los asesores que intervienen en estos procesos de venta tienen una elegante predisposición al pase de pecho, poniéndose de lado ante aspectos significativos que afectan al valor, intentando que el toro inversor empitone a otro asesor secundario o al personal del propio cliente. Pueden tener glamour, pero pocas veces bajan al ruedo.

- La clave en la estructuración de estos procesos es organizarlos desde el final hacia el principio. Debe reflexionarse sobre qué ocurrirá desde la obtención de una o varias ofertas vinculantes de compra de la sociedad y cómo debería de haberse estructurado todo el proceso para que en ese momento la posición del vendedor sea de fuerza y no dependa de acciones, omisiones u ocurrencias del comprador en un periodo de exclusividad determinado.

- Todos los inversores querrán minimizar el riesgo de un proceso fallido y por tanto en algún momento o continuamente exigirán un periodo de exclusividad para iniciar o continuar en el proceso de venta. Habrá que establecer mecanismos que permitan evitar esas presiones y anticiparse en la prepara-

ción de información y de informes de terceros independientes que faciliten la revisión de los inversores.

- Una oferta vinculante no lo es si no está unida a un borrador de contrato previamente pactado con el inversor potencial. La negociación de dicho borrador no es un área exclusiva de los abogados del vendedor. El asesor financiero debe participar y estar capacitado para ello, en la negociación de todos los aspectos que afecten al precio y a la posibilidad de que el inversor pueda desdecirse de su oferta en los últimos tramos de las negociaciones.

- La clave es la competencia. Parece de Perogrullo, pero mantener la competencia en procesos en los que los inversores potenciales se gastan cientos de miles de euros en asesores, es otro cantar. Competencia implica información, agilidad en la respuesta a cientos de preguntas diarias y evitar inconsistencias que incrementen la percepción de riesgo de los inversores.

- Un precio más alto no es mejor o peor hasta haberse enfrentado a las representaciones y garantías que exigen los inversores. Todo es precio, como el rabo del toro... En este sentido, destacar que hay un mundo paralelo y desarrollado de coberturas de riesgos en transacciones a través de aseguradoras, que permiten minimizar determinados riesgos a costa del pago de una prima, por el comprador o por el vendedor. Asimismo, hay que pensar en minimizar los costes de aseguramiento del comprador final, para que no se repercutan significativamente en precio.

- Se vende un animal vivo, la empresa, y a una determinada fecha. Pero las ofertas se reciben en relación con una fecha próxima pero anterior. La gestión de fechas de corte y de mecanismos de transición entre dicha

fecha y la de la firma final es otro arte que requiere de la anticipación de su gestión y control.

- La clave está en el detalle. Como indicamos anteriormente, todo es precio. Por ello en esta competición gana quien conoce en mayor profundidad todos los detalles de la Compañía en venta y se ha anticipado a todos los movimientos posibles de los inversores en el tablero de las negociaciones. Por eso es tan peligroso contar con un asesor más proclive a hacer el Don Tancredo. La cocina de la empresa en venta no requiere de una receta mágica, sino de muchos y experimentados cocineros. La experiencia es un grado.

- Se vende una sociedad, con sus activos, sus pasivos, sus cargas, sus riesgos, su equipo, con o sin el empresario, sus filiales, estatutos, necesidades de información a terceros, permisos, con su historia y sus pecados. Se necesita hacer una radiografía del cuerpo y el alma de la sociedad en venta y no ocultar posibles enfermedades, sino tratarlas adecuadamente para aislarlas y minimizar su impacto en la percepción de riesgos del inversor.

Todos estos aspectos son ejemplos de la complejidad de una operación de venta de una promotora residencial con actividad empresarial relevante. Las posibilidades de fracaso son infinitas, si el grado de improvisación de sus asesores es elevado, y su impacto en precio será muy relevante.

Asistiremos en los próximos tres años a operaciones de este tipo, en menor grado, y a alianzas entre inversores en capital y promotores, a la absorción de sociedades por parte de promotoras cotizadas y a un proceso frenético por la búsqueda de tamaño de sus balances.

Son tiempos interesantes y de una intensidad extrema.

Es una liga para expertos. **Ai**



)Z inerzia

YouTube   www.inerzia.com

Comercialización y Gestión
de proyectos en toda Andalucía

PROPERTY MANAGEMENT

INDUSTRIAL - LOGÍSTICA

OFICINAS

LOCALES Y CENTROS COMERCIALES

RESIDENCIAL

SUELO

INVERSIÓN

VALORACIONES INMOBILIARIAS

ESTUDIOS DE MERCADO

www.inerzia.com

Miguel Rus Palacios

Presidente de la Confederación de Empresarios de Sevilla

La defensa de los intereses empresariales en el debate público



“El protagonismo del empresario y el derecho que tenemos como organización a hacernos visibles ante la sociedad, es lo que nos impulsa cada día a mejorar nuestro trabajo”

■ ■ ■ **H**a merecido la pena. Sí, esa es mi sensación cuando celebramos los cuarenta años de historia de la Confederación de Empresarios de Sevilla. Cuatro décadas de trabajo por y para el empresario de una provincia que aún tiene muchos retos por delante pero que, en todo este tiempo, ha sabido despertar e incorporarse a un mundo tremendamente competitivo.

Cuantos me han antecedido en el cargo, han sabido llevar a todos los rincones de nuestra provincia el orgullo que supone ser empresario y han tenido la gran capacidad de impulsar ese espíritu de lucha que ha marcado la historia de nuestra organización.

Los que estamos al frente de este gran proyecto empresarial, luchamos contra la falta de ideas nuevas, renovadoras y valientes. Intentamos alejarnos del conformismo existente en muchos sectores de la sociedad sevillana, para defender aquello en lo que creemos firmemente, lo que nos ha granjeado críticas, en muchos casos,

y pocos amigos en algunas instancias.

Aún así, hemos conseguido hacernos un hueco entre las instituciones más valoradas en Sevilla, lo que nos permite un mayor acceso a quienes detectan las grandes responsabilidades que, al fin y al cabo, son los encargados de asumir o tener en cuenta nuestras justas reivindicaciones empresariales.

El camino emprendido por nuestra organización a lo largo de su trayectoria, nos ha permitido cambiar antiguas reticencias sobre el papel del empresario y lograr el reconocimiento a la labor de contribución que juega la empresa como generadora de riqueza y de empleo.

Ese protagonismo del empresario y ese derecho que tenemos como organización a hacernos visibles ante la sociedad, es lo que nos impulsa cada día a mejorar nuestro trabajo y estar en aquello que en verdad interesa a la empresa.

Cuando todos los indicadores económicos, los oficiales y los empresariales, reflejan una mejora de la economía en una línea optimista que, esperemos, no se vea afectada por conflictos políticos, es el momento de acrecentar nuestra presencia como empresarios, propiciando el impulso, en unos casos, y la captación de nuevos proyectos empresariales, en otros.

Los verdaderos emprendedores son los que nunca descansan, siempre innovan. Y en circunstancias y momentos como éste, todas las ideas y las iniciativas hay que escucharlas y apoyarlas. Una empresa es el resultado de muchas horas de trabajo, de dedicación y de renuncia.

El incremento de la competitividad de las empresas y el mantenimiento de la producción y del empleo, son objetivos ineludibles a cumplir y se debe hacer con la firme convicción de que todos estamos implicados y cada paso que damos en nuestras empresas, está siendo el definitivo para seguir adelante.

Considero fuera de toda duda el empuje de la empresa sevillana en los últimos cuarenta años, y es razonable mostrar nuestro orgullo en una tierra, que provenía de una economía rural sin una gran tradición empresarial, y que ha sido capaz de asumir riesgos, renovar estructuras, impulsar nuevas iniciativas empresariales, rentabilizar sectores y conseguir que los jóvenes quieran ser empresarios, como una opción en su vida.

Son momentos para hablar de futuro, para imprimir un acelerón a la creación de empresas, para arriesgar en ganar tamaño, apostando, en definitiva, por la empresa como única solución válida de atender a una población activa que se resiste a seguir

engrosando las listas del desempleo.

Es un deber que tenemos como dirigentes empresariales, y es obligación de todo empresario conseguir que los poderes públicos nos dejen hacer nuestro trabajo, sin estorbar, pero sí poniendo en marcha los medios que lo posibiliten y faciliten nuestra labor.

En la CES consideramos una obligación el salir al debate público, como una asunción de nuestra responsabilidad y, nuestra independencia del poder político, nos permite poder plantear en libertad nuestras exigencias, porque de ello depende irremediablemente nuestra propia credibilidad como organización empresarial, alejada, en todo momento, de quienes pretenden manejar a su antojo movimientos sociales como el nuestro en el que, si algo tenemos claro, es el punto primero de nuestros Estatutos, defensa a ultranza de los intereses empresariales ante todas las instancias e instituciones políticas y sociales.

Son decenas de miles los empresarios sevillanos, en su gran mayoría pequeños, de quienes tenemos que sentirnos orgullosos por su valentía, por su entrega y por su responsabilidad y que han sido capaces de mantener el tipo en estos duros momentos.

Empresas, muchas de ellas, con capacidad para liderar el mercado internacional y que han sabido posicionarse al apostar por la innovación, la alta tecnología, el desarrollo de nuevos métodos de gestión y la calidad, como medio para competir a todos los niveles.

A ellos nos debemos y a muchos más que necesitamos para contar con un tejido empresarial verdaderamente consistente y numeroso como para afrontar el futuro con optimismo.

En ellos pienso cuando denun-

ciamos el olvido presupuestario de nuestra provincia en los presupuestos de la Junta de Andalucía o en los del Estado, la falta de inversiones productivas del Ayuntamiento de Sevilla o los continuos retrasos en aquellos proyectos de infraestructuras, fundamentales para vertebrar la corona metropolitana de la ciudad. En ellos pienso, cuando pedimos que se ejecuten realmente las partidas recogidas en los presupuestos, en tiempo.

La provincia de Sevilla recibirá 113,84 euros por habitante, cifra inferior a la media andaluza (136,60 euros) y a la nacional (272,35 euros), en la distribución de las inversiones que contemplan los Presupuestos Generales del Estado 2017. Y estas inversiones son inferiores también a las del año anterior.

Sevilla recibe 22,96 euros menos por habitante que la media andaluza y 158,51 euros por habitante menos que la media nacional. De hecho, la inversión per capita prevista en Sevilla, es de las menores de Andalucía solo por delante de Málaga (83,09 €), Almería (77,89 €) y Córdoba (68,81€).

Como viene sucediendo año tras año, si tuviéramos en cuenta el criterio poblacional como establece nuestro Estatuto de Autonomía, como criterio a considerar para la distribución de las inversiones, a Sevilla le correspondería recibir el 23,09% de las inversiones que se destinan en Andalucía y el 4,18% del total nacional, y no el 19,27% de las destinadas a Andalucía y el 1,75% de las nacionales.

Son números irrefutables. Por eso, tras años desilusionantes, de escuchar una y otra vez promesas, somos escépticos cuando se anuncian proyectos o se prometen grandes obras.

Hemos de reconocer que la propia capitalidad de Sevilla está siendo un lastre para nosotros. Existe com-

plejo y parece que no existimos ni para la Junta de Andalucía.

¿Podemos tener una provincia competitiva en la que estamos bloqueados constantemente por un cuello de botella, el puente del Centenario, que condiciona todos los tráficos internos y externos de la ciudad, los de mercancías, los de nuestras industrias...? Sevilla sigue esperando un metro sumamente necesario para diseñar una ciudad moderna y competitiva...

Y así un tema y otro. Por ello, como presidente de la CES tenemos que exigir que obras como los túneles de la SE-40 o el metro de Sevilla cuenten ya con partidas presupuestarias. Que el aeropuerto se comunique por tren con Santa Justa... Y tantos y tantos proyectos que, parece, intentan que cesemos en nuestras críticas o calleemos de una vez.

Cuando desde la CES llevamos años defendiendo el protagonismo de nuestra provincia en las inversiones de las distintas administraciones, no lo hacemos movidos por ningún color político, sino por el convencimiento de que, sólo desde el reconocimiento de que todas ellas tienen asumida una deuda presupuestaria con Sevilla, se debe corregir el error que llevamos décadas arrastrando.

No queremos una Sevilla anclada en la historia, queremos una Sevilla competitiva a todos los niveles, desde el tecnológico, al cultural y monumental, pasando por el empresarial y el de la innovación.

Es el momento de apostar en serio por una provincia, Sevilla, que se merece que todos nos impliquemos por ella, impulsando sus potencialidades, respaldando iniciativas empresariales comprometidas y solventes, respetando su pasado, y, sobre todo, diseñando el futuro. **Ai**

Francisco Sanz

Director del programa formativo PDI, Promoción y Desarrollo Inmobiliario del COAM

Es el momento de aprender



... **T**odos dicen que el **sector inmobiliario** prospera. Es un hecho. Desde hace ya cinco años, los Fondos de Inversión y otros actores financieros producen transacciones millonarias. Sí, el sector **crece**.

Ha venido creciendo principalmente **aguas arriba**: en lo corporativo, en lo financiero, a lomos de las decisiones de grandes inversores que compran y venden Suelos y Edificios.

Pero el Sector **no** es eso. O no es solamente eso. No es, desde luego, principalmente eso. El Sector es la **producción**, la Promoción, la actividad real.

Por mucho tráfico de millones que haya entre fondos, bancos, socimis... al final hay (tiene que haber) una **realidad**

tangible, un proceso concreto y difícil de producción: un Jefe de **Obra** que ordene la construcción, un **Vendedor** que convenza al **Ciente** en la mañana del domingo, un contratista colocando bien los ladrillos... Con sistemas modernos, tecnológicos; pero también con **visión de conjunto**.

En ese proceso complicado, en la promoción, es preciso optimizar, **mejorar**. La **competición** se pondrá cada año más seria. Sólo a base de procedimientos no se llega a la excelencia; ni siquiera a la **calidad**. Es necesario el oficio. Es necesaria el alma, la **experiencia**, la sabiduría del **Promotor**.

“En el complicado proceso de la promoción es preciso optimizar, mejorar. La competición se pondrá cada año más seria”

“Sólo a base de procedimientos no se llega a la excelencia; ni siquiera a la calidad. Es necesario el oficio. Es necesaria el alma, la experiencia, la sabiduría del Promotor”



Con sistemas **modernos**, avanzados. Claro que sí. Pero **aguas abajo**. Ejecutando la actividad real, la **acción productiva**: la Promoción, la **fábrica de casas**: porque las casas de la gente, al final, hay que idearlas, diseñarlas, financiarlas, construir las y venderlas.

Debemos instruir a nuestros profesionales en todas y cada una de las facetas de la **gestión de promociones** inmobiliarias. La producción. El **proceso** concreto y **difícil** de concebir, diseñar, **vender, construir**, controlar, **financiar**. Lo **inmobiliario** en estado puro.

Es un hecho que:

- Las **promociones** y las promotoras han cambiado sustancialmente durante la reciente crisis.
- El **capital**, en buena medida, está ahora en manos muy distintas de las tradicionales; tiene estrategias nuevas.
- Los **Cientes**, los compradores de vivienda, se comportan de otra manera. Exigen distinto. Piensan y comunican diferente.
- Los **bancos** han transformado por completo sus estructuras y el sentido de sus operaciones.
- Las **Consultoras** real estate se plantean destinar recursos a actividades de **Promoción Delegada** al servicio de sus Inversores.
- Otros actores **financieros** toman ya parte activa en los procesos de promoción inmobiliaria.
- La actividad de **cons-**

trucción ha experimentado también cambios muy importantes.

- Las **administraciones** públicas –reguladores y controladores– adoptan sistemas más exigentes.
 - Los **propietarios** de Suelo han experimentado avatares que requieren estudio detenido ante los **preliminares** de la **compra** de solares, especialmente los destinados a promoción en **Cooperativa**.
 - El control sistemático, los procesos de **industrialización** de la promoción y la digitalización completa son ya una exigencia real.
 - La **comunicación** social masiva e inmediata requiere formas y respuestas dinámicas y certeras.
- Necesitamos procesos internos o externos en nuestras empresas que:
- Instruyan integralmente sobre el **proceso de promoción** inmobiliaria.
 - Implementen los cambios sociales, económicos y **tecnológicos**.
 - Provean de los elementos de **análisis** y seguimiento necesarios.
 - Remarquen los requisitos de la prolija **regulación legal**.
 - Enseñen los **sistemas** productivos.
 - Abran la mente a los nuevos **mercados** reales.
 - Procesen los esquemas de **financiación** en su actual devenir.
 - Induzcan sentido **es-**

tratégico, visión de conjunto.

- En definitiva, cimenten el **éxito** de las Empresas en la formación completa e integral de los profesionales y ejecutivos que intervienen en la Promoción Inmobiliaria.

Es el momento de **aprender**.

De aprender por primera vez o de aprender por segunda vez. **Al**

“Debemos instruir a nuestros profesionales en todas y cada una de las facetas de la gestión de promociones inmobiliarias”

“El control sistemático, los procesos de industrialización de la promoción y la digitalización completa son ya una exigencia real”

“Cimenten el éxito de las Empresas en la formación completa e integral de los profesionales y ejecutivos que intervienen en la Promoción Inmobiliaria”

Santiago Díez Torrijos

CEO 10t Project Management – www.10t.es

Founder Sofia – RTD – www.sofia-rtd.com

Transformación Digital, sí. Sentido Común, también



“El Promotor-Inversor actual, conociendo muy bien su producto, debe utilizar la tecnología como ventaja competitiva”

■ ■ ■ **D**esde el punto de vista del Promotor-Inversor es necesario analizar cómo la tecnología está introduciéndose en el sector inmobiliario, entendiendo ¿qué tecnología? y ¿qué herramientas? le aportan valor a su estrategia de negocio.

Definimos en primer lugar el entorno actual. **¿Qué es PropTech?** PropTech se define como el conjunto de soluciones que tienen el valor de alterar la industria de bienes inmuebles a través de la tecnología. Y si hablamos de **Transformación Digital** en el sector inmobiliario, hablamos de conceptos como Big Data, Data Management, Data Analytics, BIM, Realidad Virtual, Escaner 3D, ERP, Business Intelligence, Crowdfunding, Información en Tiempo Real, Drone, Impresión 3D, Internet Of Things (IoT), Omnicanalidad, Blockchain, Token, Bitcoin, ICOs y muchos más.

¿Todos estos conceptos impactarán en el sector inmobiliario? No. ¿Son todos necesarios en la actualidad? No. ¿Como Promotor-Inversor debo conocerlos? Sí.

Debemos recordar **de dónde venimos**, el mercado inmobiliario a principios del siglo XXI se caracterizaba por disponer de una financiación prácticamente asegurada para todos los proyectos, con rentabilidades desproporcionadas, donde no se realizaba un análisis previo de escenarios, no era necesario un análisis de riesgos, la monitorización y control de los proyectos era deficiente y como resultado el conocimiento -know how- no era decisivo.

¿Cuántas empresas que han sobrevivido a esta etapa disponen de su know-how estructurado y organizado por tipología, localización y uso, con utilización de KPI (indicadores de rendimiento) y curvas de control? Muy pocas, no era necesario.

En 2017, esta radiografía ha cambiado, nos encontramos con un perfil de Promotor-Inversor financiero muy acusado, los proyectos tienen una calidad mayor,

deben ser funcionales y sostenibles, el cliente final solicita información y acceso a la misma, busca Transparencia y la Tecnología aporta soluciones nuevas. Esta radiografía la podemos resumir en una afirmación, **“toca competir”**.

El Promotor-Inversor actual, conociendo muy bien su producto, **debe utilizar la tecnología como ventaja competitiva**, añadiendo valor a su producto y a la gestión del mismo.

Es aquí donde **distinguimos entre las grandes inmobiliarias**, participadas por fondos de inversión, con estrategias definidas en el papel salmón, **y el Promotor-Inversor especialista** en el sector inmobiliario, de medio y largo plazo, que ha evolucionado después del Tsunami vivido y debe posicionarse en un nuevo mercado y con nuevas herramientas.

Este Promotor-Inversor está obligado a establecer un Plan de Transformación Digital, que le permitirá, en función de su producto, seleccionar qué tecnología y qué herramientas le ayudarán a competir mejor. Dicha transformación debe ser progresiva, y debe

obedecer siempre a un plan alineado con la estrategia de la compañía.

No debemos olvidar que **la Sociedad la ha iniciado ya**, siendo esta Sociedad el cliente final del mercado inmobiliario. El Promotor-Inversor debe realizarla también, no sólo pensando en criterios de retorno económico por la aplicación de determinadas tecnologías o herramientas, también debe entender que, en unos años, **la falta de adaptación a la Transformación Digital le impedirá acceder al cliente final, la Sociedad.**

Si analizamos las tecnologías y herramientas disponibles en la actualidad, nos daremos cuenta de que muchas de ellas no están maduras y en otros casos, el Promotor-Inversor no está preparado para su adaptación.

Un ejemplo es BIM (Building Information Modeling), se está realizando un esfuerzo por todas las partes en acelerar su implantación, comenzando por el Estado. Actualmente BIM debe evolucionar; si me lo permiten, necesitaremos un Nicolás Copérnico que haga entender que los proyectos no giran en torno a BIM, sino que BIM debe girar en torno al proyecto, debiendo dar respuesta a todas las áreas de responsabilidad del Promotor-Inversor. En la actualidad BIM es muy útil en la fase de proyecto, pero en el control durante la fase de construcción debe evolucionar para dar una respuesta a sus necesidades, es cuestión de tiempo.

Otro ejemplo es la aplicación del Big Data y Data Analytics en el mercado inmobiliario. El Promotor-Inversor que por su cartera de proyectos deba aplicar esta tec-

nología, tiene que adaptar toda la gestión interna a la obtención del Data Management de su negocio. Esta es una premisa básica y por tanto son los deberes que ha de realizar antes de adaptarse a la tecnología.

Si tuviéramos que realizar un **Plan de Transformación Digital para el horizonte 2020** para un Promotor-Inversor del mercado inmobiliario, le recomendaríamos tres acciones:

1. **Adaptar un sistema ERP** (Enterprise Resource Planning) que permita **obtener el Data Management** de la empresa. Este sistema, sí o sí, debe dar información **en tiempo real** al Promotor-Inversor y al cliente final. Permitirá entender el funcionamiento de la empresa por proyecto, programas y portfolios, con cuadros de mandos integrados e indicadores de rendimiento y dar transparencia en la gestión al cliente final. Este será el paso previo para aplicar el Big Data y el Data Analytics, tecnologías que permitirán anticipaciones a las tendencias de mercado, capacidad de segmentación y toma de decisiones.

2. **Utilización de BIM.** Esta utilización se centrará en lo que actualmente BIM aporta de valor al Promotor-Inversor. En primer lugar **en fase de concepto y proyecto**, generando un modelo 3D del producto final (vivienda, local comercial, oficinas...) que facilite su venta a través de la realidad virtual y reduciendo errores de diseño. En segundo lugar, contratando un **modelo final de BIM una vez finalizada la construcción**, que incorpore toda la información del activo inmobiliario, permitiendo su explotación y operación, o en

“El Promotor-Inversor especialista en el sector inmobiliario ha evolucionado y debe posicionarse en un nuevo mercado con nuevas herramientas”

caso de venta, afrontar un proceso de due diligence técnica.

3. **Internet Of Things (IoT).** En las dos tecnologías anteriores, su aplicación es independiente del producto inmobiliario. En esta tercera, el tipo de producto inmobiliario sí determinará el enfoque a realizar. Nos explicamos, si nuestro producto inmobiliario es en alquiler (apartamentos turísticos, vivienda, oficinas...) la aplicación de esta tecnología es obligada por dos razones. La primera, es que conseguiremos optimizar los costes de operación (consumos y mantenimiento) y la segunda, presentaremos en el mercado un producto más atractivo y competitivo, con una tecnología adaptada a Internet donde el cliente final valorará con respecto a la competencia. Si el producto inmobiliario es en venta, sí se debe realizar el ejercicio de conocer qué implica la adaptación del producto a IoT.

Cómo **conclusión**, no debemos perder de vista ninguno de los actores del mercado inmobiliario en qué sector nos movemos. Este sector tiene una característica fundamental, lo que los ingleses llaman “Location”, hablamos de la Ubicación del activo inmobiliario. A la fecha del presente artículo **la Ubicación es más determinante en un producto inmobiliario que la Transformación Digital.** **Ai**

ESTE MES...

Los centros comerciales recobran el pulso



Sonia Mora

Fotos: Ai

Desde 2014, la inversión en el sector de los centros comerciales en España viene alcanzando datos históricos, y todo apunta a que esta tendencia continuará de momento, aunque no se pueda augurar hasta cuándo. Además de multimillonarias operaciones de compraventa, a lo largo de 2017 se han inaugurado importantes centros tales como Alisios en Las Palmas de Gran Canarias, Parque Melilla en Melilla, Plaza Río 2 en Madrid, Sambil Outlet también en Madrid, o Terrassa Plaça en Terrassa (Barcelona), al tiempo que se ha ampliado el centro Copo en El Ejido (Almería). Y en los próximos tres años están previstas numerosas aperturas y ampliaciones más. Sumando la superficie incorporada entre 2017 y 2019/20 serán más de 1,3 millones de metros cuadrados los que se añadan a la superficie bruta alquilable existente actualmente en España en centros comerciales, y además no será más de lo mismo: el segmento está consiguiendo reinventarse como ningún otro para ofrecer al cliente, cada vez más exigente, una experiencia diferente capaz de captar su atención y fidelizarle, y que al propio tiempo sea capaz de competir con la comodidad y agilidad del comercio electrónico, una modalidad de compra cada vez más extendida. Se trata ya no sólo de vender productos y servicios, sino también sensaciones.

■ ■ ■ **S**egún las consultoras especializadas que operan en España, y analizando los datos aportados por la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC), no cabe duda del

atractivo del sector de los centros comerciales en el mercado de inversión. El apetito inversor por este tipo de activo, unido a la recuperación económica y al crecimiento del consumo privado que vive el

país, está provocando en paralelo un incremento en la actividad promotora, hasta el punto que entre 2017 y 2020 se han diseñado o puesto/pondrán en marcha en torno a 40 proyectos de super-

ficies comerciales, una treintena correspondiente a aperturas de centros y una decena de ampliaciones de complejos existentes. En total, la suma de las inversiones que se presumen para estas nuevas

“Xanadú, de 154.000 m² de superficie, vendido por Ivanhoe Cambridge a Intu Properties (Hammerson) por 520 millones de euros, ha sido la operación de importe más elevado durante todo el año”



instalaciones supera los 5.500 millones de euros.

Son varios ya los años que España lleva viviendo un auténtico boom de inversiones en el inmobiliario, una buena parte de las mismas en el segmento de los centros y los locales comerciales, esencialmente en manos

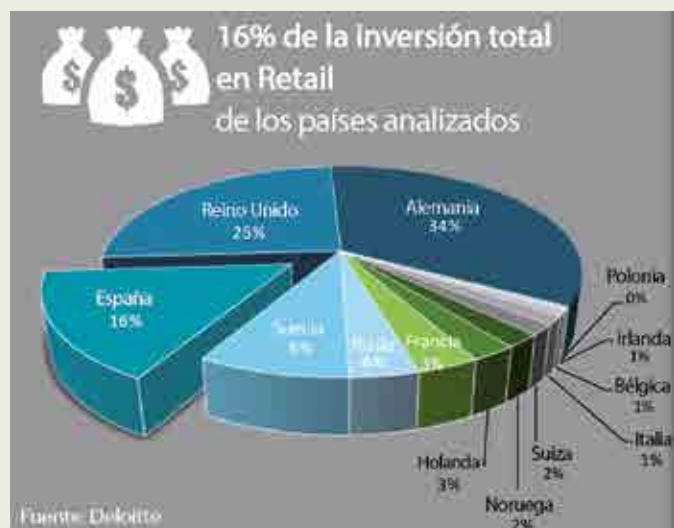
de fondos internacionales a la caza de oportunidades y de las socimis, que continúan muy activas desde que iniciaran su actividad en 2014.

En el último informe publicado por Deloitte, hasta el mes de octubre de 2017 el volumen de inversión en este segmento

ha alcanzado los 2.296 millones de euros, un 30% del total de las inversiones no residenciales, que han alcanzado a la misma fecha 7.774 millones de euros. A esta cifra habrá que sumar las operaciones cerradas hasta final del año, destacando especialmente en el global del año el acuerdo alcanzado a comienzos de este mes de diciembre para la venta por parte del grupo inmobiliario británico Intu de la totalidad de sus acciones a la también británica Hammerson por 3.850 millones de euros. Intu es propietario en España, entre otros, de complejos tan significativos como Xanadú en Madrid, Puerto Venecia en Zaragoza o Intu Asturias, además del Intu Costa del Sol, actualmente en de-

sarrollo en Torremolinos (Málaga).

Xanadú, de 154.000 m² de superficie, vendido por Ivanhoe Cambridge a Intu Properties (Hammerson) por 520 millones de euros, ha sido la operación de importe más elevado durante todo el año. Si en marzo el fondo británico compraba el centro por esos más de 500 millones de euros, un par de meses más tarde le vendía el 50% del mismo al fondo de inversión TH Real Estate por 264 millones de euros en la que fue la segunda transacción más importante del año. Le siguió la compraventa de Nueva Condomina, en Murcia (vendió BNP Paribas a la multinacional gala Klépierre), que se cerró en el mes de mayo por 233 millones de euros. Para



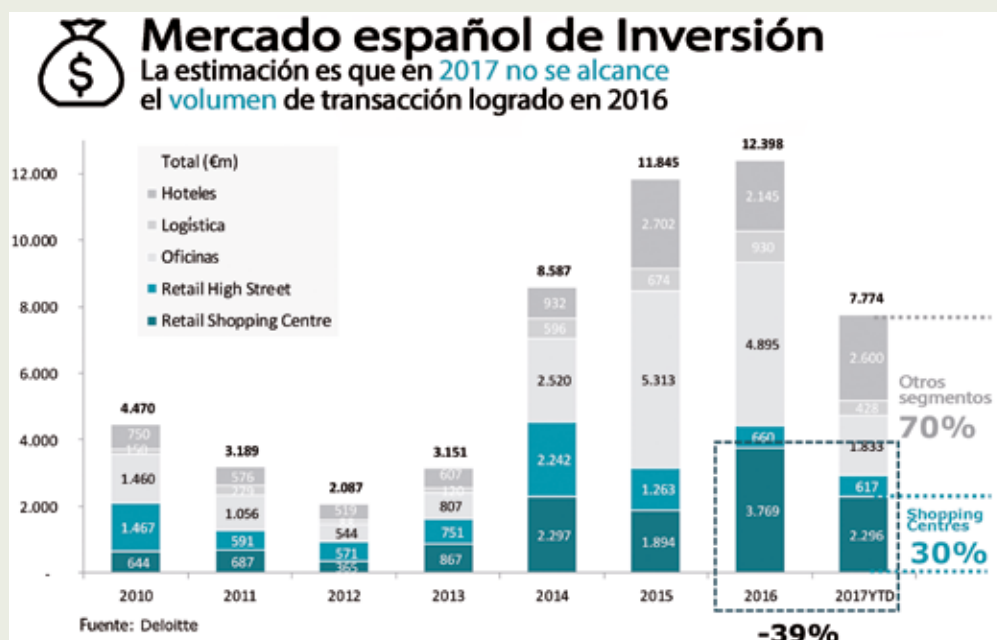
4. Mapa Densidad Comercial por Provincias (SBA x cada 1.000 habitantes)



OPERACIONES DE INVERSIÓN (TRANSACCIONES). ENERO - 15 NOVIEMBRE 2017 (ordenadas por fecha)

Columna1	CENTROS (Ubicación)	Vendedor	Comprador
1	MADRID XANADÚ (Arroyomolinos - Madrid)	Ivanhoé Cambridge	Intu
2	EL TORMES (Sta. Marta de Tormes - Salamanca)	RPFI Tormes	LaSalle Investment Management
3	ALZAMORA (Alcoy - Alicante), EL MIRADOR DE CUENCA (Cuenca), LOS ALCORES (Alcalá de Guadaira - Sevilla)	Incus	Patron Capital / Eurofund
4	MÁLAGA PLAZA (Málaga)	Inversiones Igueldo	New Winds Group
5	ABADÍA P.C. (Toledo)	CC.PP.	Lar España Real Estate Socimi
6	NUEVA CONDOMINA (Murcia)	BNP Paribas Fortis	Klépierre
7	METROMAR (Sevilla)	UBS Assets Management	Schoroder European Real Estate Trust
8	50% MADRID XANADÚ (Arroyomolinos - Madrid)	Intu	European Cities Fund (TH Real Estate)
9	ÁREA SUR (Jerez de la Frontera - Cádiz)	Union Investment Real Estate	Axa, Sonae
10	EL MANAR (Massalfassar - Valencia)	Harbert Management Corporation	Catella, Aberdeen
11	ABC SERRANO (Madrid)	CBREGI	Banca March
12	KINÉPOLIS (Pulianas - Granada), LA HEREDAD (Mérida - Cáceres), LA SERENA (Villanueva de la Serena - Cáceres), MARISMAS DEL POLVORÍN (Huelva), MEJOSTILLA (Cáceres), MOTRIL (Motril - Granada); 6 medianas de PARQUE PRINCIPADO (Siero - Asturias), 5 medianas de PARQUE OESTE ALCORCÓN (Alcorcón - Madrid), 2 medianas de CIUDAD DEL TRANSPORTE (Castellón)	Redevco Iberian Properties	Castellana Property Socimi (Vukile Property Fund)
13	ESPACIO CORUÑA (A Coruña)	Eneas Real Estate	Inbisa
14	LAS ROSAS (Madrid)	Hispania Retail Properties	UBS Assets Management
15	ESPACIO TORRELODONES (Torrelodones - Madrid). SEXTA AVENIDA (Madrid)	Klépierre	Activum
16	GRAN VÍA DE ALICANTE (Alicante)	RREEF (Deutsche Bank)	Europa Capital
17	PARQUE ALMENARA (Lorca - Murcia)	CC.PP.	Murias Grupo Empresarial, Oak Hill Advisors
18	MEGAPARK BARAKALDO - Zona de Ocio (Barakaldo - Vizcaya)	CC.PP.	Lar España Real Estate Socimi
19	BARNASUD (Gavà - Barcelona)	Unibail-Rodamco	Meridia Capital

Fuente: Asociación Española de Centros y Parques Comerciales



Klépierre esta adquisición se convertía en el tercer inmueble más importante de su cartera en España en función de su renta

neta de alquiler. La cuarta operación más importante desde enero de 2017 ha sido la adquisición por parte de CBRE Global In-

vestors del 70 % del centro comercial H20 Rivas de Madrid, cuyo 30% restante sigue en manos de Alpha Real Trust Limited. La in-

versión del comprador fue de 175 millones de euros. Por su parte, Sonae Sierra y Axa compraron en junio el centro comercial Área Sur (47.000 m² de SBA), localizado en Jerez de la Frontera (Cádiz), por 110 millones de euros. Asimismo, la socimi Trajano Iberia, gestionada por la división de inversión inmobiliaria de Deutsche Asset Management, compró a comienzos del año el centro Alcalá Magna a Incus Capital por 100 millones de euros, convirtiéndose en la sexta operación más importante del ejercicio 2017. Por debajo de los 100 millones de euros les siguieron las

compraventas de Parque Principado (Asturias), ABC Serrano (Madrid), El Tormes (Salamanca) y La Marina (Finestrat, Alicante), por 82, 80, 72 y 70 millones de euros, respectivamente.

En Andalucía se llevaron también a cabo otras operaciones de compraventa a lo largo de 2017 (hasta el 15 de noviembre), según información facilitada por la AECC. Así, entraron en el mercado de las compraventas Los Alcores (Alcalá de Guadaira, Sevilla), vendido por Incus a Patron Capital / Eurofund; Málaga Plaza (Málaga), que vendió Inversiones Iguelo a New Winds Group; Metromar (Mairena del Aljarafe, Sevilla), que de UBS Assets Management pasó a las manos de Schoroder European Real Estate Trust; y Kinépolis (Granada), Marismas del Polvorín (Huelva), Motril (Motril, Granada), vendidos por Redevco Iberian Properties a Castellana Property Socimi (Vukile Property Fund)

Según Aguirre Newman, un año atrás, en 2016, la inversión en este tipo de activo superó los 3.500 millones de euros, máximo histórico hasta la fecha, un 59,1% superior a la alcanzada en 2015. Así, este segmento se convirtió en el segundo más dinámico, por detrás sólo

del de oficinas. Respecto a los compradores, los fondos de inversión institucionales fueron los más activos, con el 52% del volumen total, en tanto que las Socimis representaron más del 38%.

En el informe Las claves del retail en España, temporada 2016-2017, de CBRE, se detallan los principales inversores en centros y parques comerciales en España en el año 2016 y hasta el primer trimestre de 2017, liderando el ranking Merlin Properties, con alrededor de 860 millones de euros. Le siguen Deutsche Bank con 594 millones de euros, Intu Properties (Hammerson) con 527, y

RANKING DE LOS PRINCIPALES INVERSORES EN CENTROS Y PARQUES COMERCIALES 2016/2017 T1

INVERSOR	VOLUMEN (Mill. €)
Merlin Properties(*)	860
Deutsche Bank	594
Intu Properties	527
Invesco	358
Lar España	309
TH Real Estate / Neinver	140
TPG Capital	115

Fuente: CBRE. Excluye inversión de high street. (*)El volumen de inversión de Merlin Properties es aproximado.

“En 2016, la inversión en este tipo de activo superó los 3.500 millones de euros, máximo histórico hasta la fecha, un 59,1% superior a la alcanzada en 2015”

VARIABLES CLAVE	2013	2014	2015	2016	Var. 2015-2016
Stock (m²)	15.157.225	15.206.115	15.390.887	15.624.653	1,5%
Disponibilidad Media Centros Oro (%)	3%-5%	3%-5%	3,0%	2,8%	-20 p.b.
Disponibilidad Media Centros Plata (%)	13,0%	12,0%	12,0%	10,0%	-200 p.b.
Disponibilidad Media Centros Bronce (%)	30,0%	30,0%	30,0%	29,0%	-100 p.b.
Variación Precios Medios Centros Oro (%)	1,7%	3,5%	5,0%	5,0%	0
Variación Precios Medios Centros Plata (%)	0,0%	1,5%	2,8%	3,0%	20 p.b.
Variación Precios Medios Centros Bronce (%)	-2,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0 p.b.
Nueva Oferta (m²)	250.880	108.890	124.772	273.766	119,4%
Volumen de Inversión (millones €)	693	2.500	2.200	3.500	59,1%
Rentabilidad Inicial Centros Oro (%)	6,5%-6,75%	5,5%-6,0%	5,0%-5,3%	4,0% - 4,5%	-80/-100 p.b.
Rentabilidad Inicial Centros Plata (%)	7,50%	6,5%-7,5%	8,0-6,5%	5,75% - 6,25%	-25 p.b.
Rentabilidad Inicial Centros Bronce (%)	>9,00%	>8,50%	>8%	8,00%	0 p.b.

Fuente: Aguirre Newman

a continuación Invesco (358), Lar España (309), TH Real Estate/Neinver (140) y TPG Capital (115 millones de euros).

Indicadores de referencia

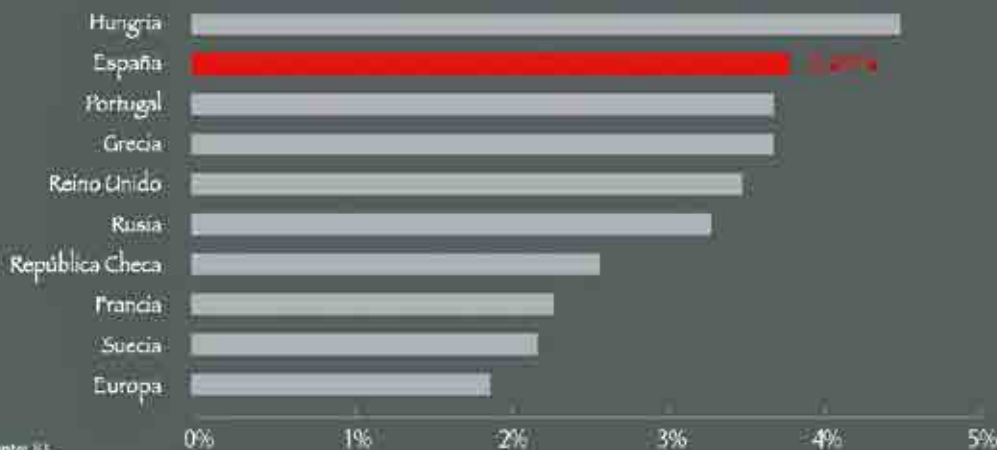
En el mencionado informe de CBRE se especifican los principales

indicadores de este sector, destacando un incremento de la afluencia del 2,5% en 2016 respecto al año anterior, un aumento de las ventas de un 1,5% y una subida de la ocupación media hasta el 93,5% de promedio en el primer trimestre de 2017. Se afirma que la mejora en los centros comerciales se

refleja ya en las cuentas de resultados de los propietarios, donde se ha observado incrementos en los ingresos netos gracias a la subida de las rentas, a la disminución de las bonificaciones y otros gastos no recuperables, y al aumento de las tasas de ocupación.

En términos de in-

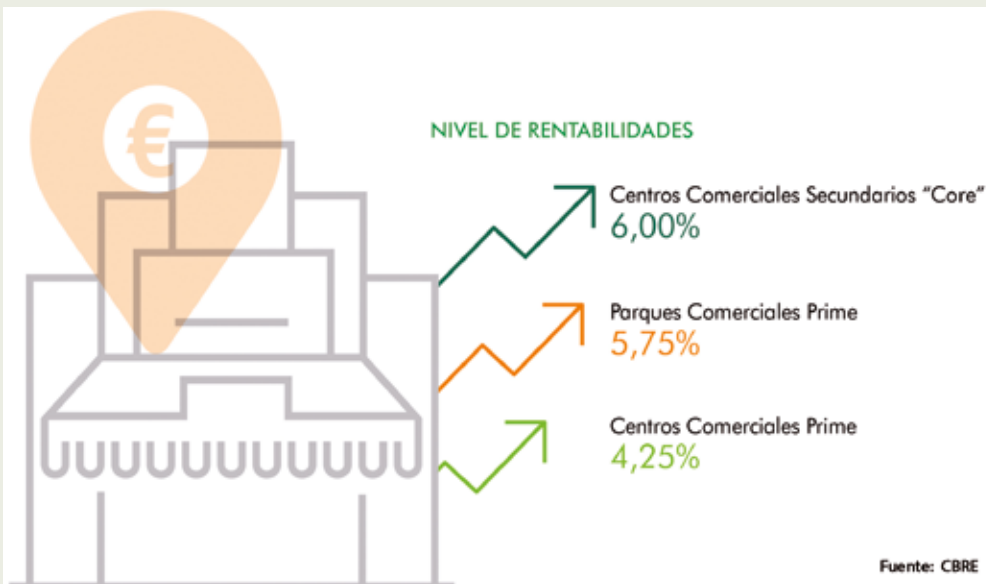
Crecimiento anual de rentas en centros comerciales % 2017-2021



“Tras muchos años sin apenas nuevos desarrollos, desde hace un par de ejercicios se vienen poniendo en marcha numerosos proyectos”

vieron durante la crisis y que con la recuperación vuelven a ponerse en marcha.

Y es que la existencia de demanda, tanto por parte de los operadores como de los consumidores, está propiciando el regreso de un ritmo normal a la actividad promotora de estos activos, con la incorporación además de desarrollos muy emblemáticos, varios de ellos en Andalucía, llamados a revolucionar el parque de centros comerciales en el país. El sector afronta el reto de superar la obsolescencia en la que han caído algunas superficies, incorporando nuevos conceptos ligados a la innovación la sostenibilidad y el diseño vanguardista, y al mismo tiempo enfrentarse al comercio electrónico ofreciendo un valor añadido y diferenciador, capaz de ganarle la partida a la comodidad de comprar desde casa, a partir de la



versión se subraya que al continuar la demanda en niveles altos, esto tiene su reflejo en la rentabilidad en el sector, que se ha comprimido al 4,25 para el producto más prime. En cuanto a la promoción de centros comerciales se señala que se está reactivando y se remarca como una de las nuevas tendencias la ambición por convertirse en un punto de encuentro social, en lugar de sólo un lugar de compras.

También JLL, en su informe Fundamentales del

Mercado Retail, destaca una serie de datos sobre el sector: los centros comerciales están apostando cada vez más fuerte por los servicios de restauración como reclamo para el consumidor y cada vez es más habitual encontrar zonas de Food&Beverage en este tipo de espacios. Asimismo, apunta un crecimiento de la renta en el segundo trimestre del año del 4,0%, previendo un incremento anual de dichas rentas entre 2017 y 2021 del 3,80%, por delante de

la mayor parte de los países del entorno.

Aperturas en España

Tras varios ejercicios con mucho movimiento en lo relativo a operaciones de inversión como se ha visto anteriormente, pero sin apenas nuevos desarrollos, desde hace un par de años se vienen poniendo en marcha numerosos proyectos, la mayor parte de los cuales corresponden a iniciativas que se detu-

suma de experiencias y sensaciones. Las aventuras, el deporte, el juego o los espectáculos son sólo algunas de las apuestas de los nuevos centros, y por las que también se decantan espacios existentes que se someten a remodelación o ampliación para ganar en competitividad.

Según el último informe de Deloitte sobre centros comerciales, la densidad media en España es de 341 m²/1.000 habitantes tras las últimas aperturas, una densidad que se incrementará significativamente hasta 2019-2020 con los 1.369.170 m² que según la AECC está previsto se incorporen al mercado es-

pañol entre aperturas y ampliaciones (1.028.670 de aperturas y 340.500 de ampliaciones).

En el mapa de densidad comercial por provincias que publica Aguirre Newman, se puede apreciar que todavía hay muchas provincias españolas con bastante recorrido. En Andalucía, Sevilla, Cádiz, Málaga y Granada, con más de 325 m²/1.000 habitantes, son las que presentan un mercado más saturado, mientras Huelva

está en una situación de equilibrio (entre 300 y 325 m²/1.000 habitantes) y en Córdoba, Jaén y Almería el recorrido es aún amplio, al contar con menos de 300 m² de superficies comerciales por cada 1.000 habitantes.

Si en 2016 se incorporaron al parque español varios centros comerciales, entre 2017 y 2020 están previstas un buen número más. Según un informe de CBRE, a partir de información propia y de la AECC, en

2016 se produjeron ocho aperturas, la más importante de las cuales fue la del Centro Comercial Nevada (Armilla, Granada), de 120.000 m² de Superficie Bruta Alquilable (SBA). Le siguieron Fan Mallorca Shopping (Coll d'En Rabassa, Palma de Mallorca), con 66.000 m²; y El Lucero (Alcorcón, Madrid), con 50.000 m². El resto fueron superficies menos significativas en cuanto a tamaño.

De todas las aperturas previstas entre 2017 y 2020, cinco se han producido ya: Alisios en Las Palmas de Gran Canaria, promovido por Yudaya; Plaza Río 2 en Madrid, por La Société Générale Immobilière (LSGI), Sam-

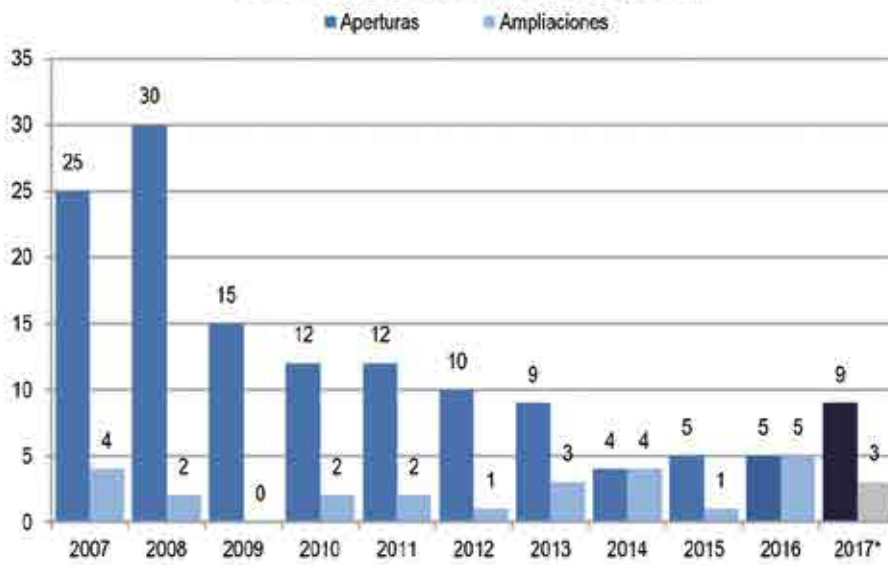
“En el mapa de densidad comercial por provincias que publica Aguirre Newman, se puede apreciar que todavía hay muchas provincias españolas con bastante recorrido”

Centros comerciales proyectados en España (sin incluir Andalucía) 2017-2020 a partir de 30.000 m²

Promueve	Centro Comercial	Localidad	Superficie
 Mackintosh Mall	Sólia Madrid	Madrid	90.000 m ² (1ª fase)
 Compagnie de Phalsbourg	Open Sky	Torrejón de Ardoz (Madrid)	90.000 m ²
 AIU Alfapar Parc	Alfapar Parc	Alfapar (Valencia)	80.000 m ²
 Uniball-Rodamco	Palma Springs	Palma de Mallorca	72.500 m ²
 Grupo Hnos. Domínguez	Alisios (recién abierto)	Las Palmas	60.000 m ²
 Ibereco	Torre Village	Zaragoza	60.000 m ²
 Uniball-Rodamco	Terra Village	Benidorm (Alicante)	57.200 m ²
 lar	VidaNova Park	Sagunto (Valencia)	44.000 m ²
 SAMBI	Sambli Outlet (abierto)	Leganés (Madrid)	43.500 m ²
 LSGIE	Plaza Río 2 (recién abierto)	Madrid	39.000 m ²
 Citygrove	Terrassa Plaça (recién abierto)	Terrassa (Barcelona)	34.000 m ²
 Fyrtam Family Office	Estepark	Castellón	32.000 m ²
 Chelverton Properties	Ampliación Camino Real	San Fernando De Henares (Madrid)	95.000 m ²

Fuente: AECC y elaboración propia

Evolución en Apertura/Ampliación Nuevos Centros Comerciales (unidades)

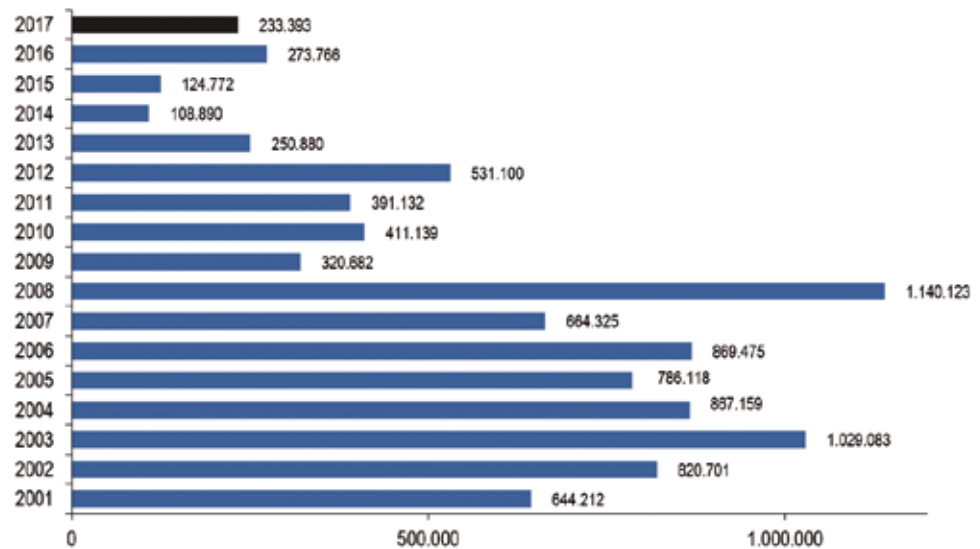


Fuente: Aguirre Newman

bil Outlet Madrid, por Grupo Sambil; Terrassa Plaça, promovido por Citygrove; y Parque Melilla (Drago Capital, Grupo Murias), en Melilla.

De todos los inversores que han aterrizado en el mercado de centros comerciales en España, las mayores cifras las maneja la británica Ham-merson, tras la compra del también británico grupo Intu. Además de adquirir Madrid Xanadú (ya posee Puerto Venecia en Zaragoza, el centro más grande de España con más de 206.000 m² de SBA), su apuesta por España pasa por la construcción de cuatro grandes complejos en distintos puntos del territorio nacional: Intu Torremolinos (del que se hablará más adelante y que es el más avanzado de los

Nueva SBA Centros Comerciales (m²)



Fuente: Aguirre Newman

cuatro), y otros tres que aún están en fase muy incipiente, alguno de ellos incluso administrativamente paralizado: se trata de los centros Puerto Mediterráneo en Paterna (Valencia), Port Mayurqa en Palma de Mallorca y Porto Cabral en Vigo (Pontevedra), to-

dos ellos enormes complejos cuyo horizonte temporal se fija entre los cuatro y ocho años si finalmente todos ellos consiguen salir adelante.

Puerto Mediterráneo está actualmente paralizado debido a que la Comisión de Evaluación Ambiental denegó

“En El Cañaveral, Madrid, está en marcha Sòlia, un desarrollo presentado en la última edición de SIMA”

“Otro complejo muy notable que se ejecuta en Torrejón de Ardoz (Madrid) es el Open Sky”

la Actuación Territorial Estratégica, si bien la promotora tiene presentado un recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Superior de Justicia valenciano contra la resolución de la consejería y ha manifestado recientemente haber mejorado

el proyecto y su relación con la sociedad, consiguiendo el apoyo de numerosas empresas y entidades valencianas. En los últimos meses han mantenido varias reuniones con el equipo de urbanismo de Paterna, al objeto de adaptar el proyecto al Plan Actúa, incorporando cambios significativos que pasan principalmente por mejorar la sostenibilidad y la accesibilidad. Con sus 300.000 m² de superficie alquilable, se convertiría en el mayor centro del país y su construcción representaría un desembolso superior a 850 millones de euros.

Otro de los grandes proyectos de Intu (Hammerson) en España, **Port Mayurqa** (Mallorca), prevé contar con 180.000 m², un macro complejo respaldado por numerosas empresas y organizaciones del entorno al entenderlo como un elemento clave para desestacionalizar el turismo, que vendrá a dinamizar como pocos la economía balear. Su ejecución requiere una inversión superior a 500 millones de euros y generará en

torno a 2.000 empleos en la fase de construcción y 3.000 puestos de trabajo tras su apertura. Su construcción sigue recibiendo continuamente nuevas adhesiones y cada día parece estar más cerca.

El último complejo previsto por la firma es **Porto Cabral** en Vigo, que con sus 160.000 m² se prevé también como uno de los más importantes del territorio nacional. Como Port Mayurqa, está a la espera de recibir el visto bueno administrativo. Los promotores, que pretenden invertir en torno a 650 millones de euros

para un centro que podría generar hasta 4.000 puestos de trabajo, aluden a las repercusiones económicas del proyecto en la ciudad para justificar el excepcional interés público del mismo. De hecho, han presentado en el Parlamento gallego 70.000 firmas de apoyo ciudadano, buscando que la Xunta tramite el desarrollo del proyecto por la vía supramunicipal, sin sueditarse al nuevo plan de urbanismo del municipio.

En El Cañaveral, Madrid, está en marcha el proyecto **Sòlia Madrid Mall**, un desarrollo que fue presentado en la última edición del SIMA la pasada primavera y que promueve Mackintosh Mall. Su primera fase, de unos 90.000 m² de SBA, será una realidad

probablemente a finales de 2019 o comienzos de 2020, e integrará una oferta comercial con espacios para eventos de música y cultura, un mix que se completará con iniciativas artísticas y culturales.

Otro complejo muy notable que se ejecuta en Torrejón de Ardoz (Madrid) es el **Open Sky**, un centro que promueve Compagnie de Phalsbourg, también con 90.000 m². El pasado octubre se puso la primera piedra de un proyecto que incluye una amplia zona ajardinada y un lago central, en el que se harán juegos de agua y luces. Su apertura está prevista para finales de 2018. Se concibe como un proyecto innovador y sostenible, pensado para que sus usuarios vivan

APERTURAS Y AMPLIACIONES PREVISTAS 2017-2019 MENOS 30.000 M² (SIN CONTAR ANDALUCÍA)

	NOMBRE	LOCALIDAD	PROVINCIA	PROMOTOR	SBA (m ²)
NUEVOS CENTROS	Finestrelles	Esplugues de Llobregat	Barcelona	Equilis	25.700
	Sector Nord	Carcaixent	Valencia	Clásica Urbana Desarrollo Inmobiliario	19.563
	Calchetas	Tudela	Navarra	Inmuebles Calchetas, S.L.	15.883
	La Galería de Canalejas	Madrid	Madrid	Centro Canalejas Madrid (Grupo Villar Mir, OHL Desarrollos)	15.000
	P.C. Finestrat	Benidorm	Alicante	Activ-Group	10.500
AMPLIACIONES	Garbera	Donostia-S. Sebastián	Guipúzcoa	Unibail-Rodamco	20.000
	La Dehesa	Alcalá de Henares	Madrid	Immochan	13.000
	Glòries	Barcelona	Barcelona	Unibail-Rodamco	10.000

Fuente: Asociación Española de Centros y Parques Comerciales

“De todos los inversores que han aterrizado en el mercado de centros comerciales en España, las mayores cifras las maneja la británica Hammerson, tras la compra del también británico grupo Intu”



experiencias diferenciadoras, más allá de las compras. Compagnie de Phalsbourg es la filial española de Compagnie de Phalsbourg, firma francesa que desarrolla activos inmobiliarios comerciales, además de residencial y oficinas.

De grandes dimensiones (80.000 m²) es también el centro que se proyecta en Alfafar (Valencia), el **Alfafar Parc**, que promueve la AIU Alfafar Parc. El centro, que creará 1.500 nuevos empleos tras su puesta en servicio, es definido por sus promotores como un espacio sostenible que se destina principalmente a medianas superficies especializadas. Se ubica en torno al primer centro Ikea de la Comunidad Valenciana, operativo desde el verano de 2014.

En Palma de Mallorca está previsto el desarrollo de **Palma Springs**, promovido por Unibail-Rodamco, que invertirá en torno a 195 millones de euros en el proyecto. Su ejecución está aún en el aire, después de que el Ayuntamiento de Palma haya decidido denegar el proyecto por “extemporáneo y eficiente”, si bien la empresa promo-

“En Palma de Mallorca está previsto el desarrollo de Palma Springs, promovido por Unibail-Rodamco, que invertirá en torno a 195 millones de euros”

Top 10 Operaciones en España:				
#	CENTRO	PRECIO (€m)	SBA	TIPOLOGÍA
1	Xanadú	520	153.695	Prime
2	Xanadú (50%)	264	76.848	Prime
3	Nueva Condomina	233	110.000	Prime
4	H2O Rivas (70% stake)	175	36.400	Leading Sec.
5	Area Sur	110	47.000	Prime
6	Alcalá Magna	100	34.165	Prime
7	Parque Principado - RP	82	74.398	Prime
8	ABC Serrano	80	14.000	Prime
9	El Tormes	72	22.600	Leading Sec.
10	La Marina	70	35.599	Secondary
Fuente: Deloitte				
Volumen total de inversión en Centros Comerciales en España en 2017 (hasta Octubre): €2.296m				

tora no ha renunciado a su construcción y está tratando de revertir la situación para seguir adelante con el centro.

Por su parte, Grupo Hermanos Domínguez acaba de inaugurar en Las Palmas el **Centro Comercial Alisios**, una superficie de 60.000 m² que ha abierto sus puertas al público este mes de noviembre con 146 locales y 127 firmas comerciales. Se trata del mayor centro de Canarias y vio la luz después de un año de obras. Se trata de un espacio innovador y diferente, destacando las pantallas con realidad aumentada que se han instalado en

la plaza central, para el disfrute sobre todo de los más pequeños, las pantallas táctiles colocadas en el suelo y unas escaleras en las que se suceden distintos paisajes.

TorreVillage en Zaragoza, un outlet promovido por Iberebro, incorporará próximamente 60.000 m² al parque comercial zaragozano, exhibirá un diseño industrial, en honor a la antigua fábrica de Pikolín que ocupó estos terrenos. Se estima su apertura para finales de 2019. Destacan las fachadas metálicas de las instalaciones, que darán paso a otras con ladri-

llos caravista, además de unos silos que remarcarán ese aire industrial.

En Benidorm (Alicante) está previsto el **Terra Village**, un centro de 57.200 m² de superficie de Unibail-Rodamco. Contará con más de 120 locales comerciales, hipermercado, restaurante y salas de cine. Su apertura está prevista para el primer trimestre de 2020 y supondrá una inversión alrededor de 210 millones de euros.

Con menos de 50.000 m² de SBA hay varios centros más proyectados fuera de Andalucía. **VidaNova Park** en Sagunto (Valencia), está promovido por Lar España y presenta una superficie en torno a los 44.000 m². Se trata de un centro comercial y de ocio familiar, que nace con el objetivo de cubrir un hueco en el mercado real, cuya área de influencia ronda las 250.000 personas. Se encuentra culminando su fase de construcción y su apertura está prevista para 2018.

En Leganés (Madrid), el Grupo Sambil ha inaugurado esta primavera el **Sambil Outlet**, con sus 43.500 m² de superficie. Hoy por hoy



“Se llevan a cabo importantes ampliaciones en distintos centros existentes, la más significativa de las cuales es la que Chelverton Properties realiza en Camino Real en San Fdo. de Henares (Madrid)”

es el outlet más grande de España y ocupa el espacio donde hace siete años se encontraba el antiguo centro comercial Avenida M-40 de Madrid.

También acaba de abrir sus puertas **Plaza Río 2** en Madrid, el quinto centro comercial en la capital de España de La Sociedad General Inmo-

biliaria de España (LS-GIE). Posee 160 tiendas, 15 restaurantes y un mirador con vistas al paseo de Madrid Río, con 39.000 m² de SBA. En Terrassa (Barcelona) se inauguró en noviembre el **Terrassa Plaça**, con 34.000 m² de superficie y promovido por la británica Citygrove. Ha supuesto una inversión de 30 millones



de euros y la creación de 500 empleos. Y en el horizonte se vislumbra también **Estepark** (Castellón), un centro de Fyrtarn Family Office de 32.000 m² y cuya apertura está prevista en los primeros meses de 2018.

Además de todas estas aperturas realizadas o previstas, según información facilitada por la AECC, hay otros proyectos en marcha de menor envergadura, pero igualmente muy significativos en las provincias donde se desarrollan. Se trata de **Sector Nord** en Carcaixen (Valencia), de casi 20.000 m² y promovido por Clásica Urbana Desarrollo Inmobiliario; **Finestrelles** en Espíllugues de Llobregat (Barcelona), de Equilis, con 25.700 m²; **Calchetas** en Tudela (Navarra), de Inmuebles Calchetas, con cerca de 16.000 m²; **La Galería de Canalejas** en Madrid, promovido por Centro Canalejas Madrid (Grupo Villar Mir y OHL Desarrollos), con 15.000 m²; y **P.C. Finestrat** en Benidorm (Alicante), de Activ-Grupo,

con 10.500 m².

Por otra parte, sin contar las intervenciones en Andalucía, se vienen llevando a cabo importantes ampliaciones en distintos centros existentes, la más significativa de las cuales es la que Chelverton Properties realiza en **Camino Real Shopping & Leisure Resort** en San Fernando de Henares (Madrid), que implica la incorporación de 260.000 m²; **Garbera** en Donostia (Guipúzcoa), de Unibail Rodamco y 20.000 m²; **La Dehesa** en Alcalá de Henares (Madrid), un centro de Inmochan que tiene previsto incorporar 13.000 m²; y **Glòries** en Barcelona, también de Unibail-Rodamco y 10.000 m².

Además, el pasado mes de julio, Sonae Sierra y CBRE Global Investors anunciaron el desarrollo de una nueva área de ocio y restauración de última generación en **GranCasa** (Zaragoza), con un presupuesto de 12 millones de euros. Se está construyendo en la segunda planta

APERTURAS DE CENTROS COMERCIALES EN 2016

CENTRO COMERCIAL	SBA (M²)
Nevada - Armilla (Granada)	120.000
Fan Mallorca Shopping - Coll d'En Rabassa	66.000
The Style Outlets - Viladecans (Barcelona)	26.500
El Lucero - Alcorcón (Madrid)	50.000
Trocadero - Los Llanos de Aridane (Tenerife)	10.000
Galeón Outlet - Adeje (Tenerife)	12.000
Pinatar Park - San Pedro del Pintar (Murcia)	10.600
Gloriès - Barcelona (Ampliación)	11.000

Fuente: CBRE/AECC.



del centro comercial, en una superficie total de 10.598 m². Los trabajos de remodelación comenzaron dicho mes de julio y su finalización está prevista para la primavera de 2018. El nuevo espacio contará con 30 restaurantes y quioscos, además de un área infantil de dos plantas.

Aperturas en Andalucía y Melilla

Según la AECC, a fecha de noviembre de este año el número de centros comerciales en Andalucía asciende a 106, lo que representa una superficie bruta alquilable de 2.729.442 m² y una densidad media de 355 m²/1.000 habitantes. De todos estos centros, dos responden a la categoría de muy grandes, 15 grandes, 23 medianos, 21 pequeños, 18 son hipermercados, 19 parques comerciales, en tanto que hay 3 centros de fabricantes y 5 de ocio.

Por provincias, del total de la superficie, Almería acumula 178.130 m² (5 centros), Cádiz 569.914 m² (18 centros), Córdoba 140.311 m² (8 centros), Granada 280.084 m² (10 centros), Huelva 120.413 m² (7 centros), Jaén 52.642 m² (4 centros), en tanto que Málaga y Sevilla

CENTROS COMERCIALES EN ANDALUCÍA					
Comunidad	Nº de Centros	%	SBA (m ²)	%	Densidad m ² / 1.000 hab.
Andalucía	106	19,2%	2.729.442	17,4%	325

Tipo de Centro Comercial	Nº. de CC.CC.	Sum. SBA	Sum. COMERCIOS	Sum. PARKING
Muy Grande (MG)	2	205.000	390	9.500
Grande (GR)	15	744.165	1.517	36.706
Mediano (ME)	23	612.813	1.342	34.757
Pequeño (PE)	21	238.473	1.032	14.200
Hipermercado (HI)	18	271.718	363	18.439
Parque Comercial (PC)	19	527.254	286	22.505
Centro de Fabricantes (CF)	3	42.993	158	2.616
Centro de Ocio (CO)	5	87.026	144	2.465
Total general	106	2.729.442	5.232	141.188

Fuente: AECC

se sitúan en cabeza con 750.330 m² (24 centros) y 637.618 m² (30 centros), respectivamente.

A continuación se van a relacionar los principales centros comerciales inaugurados o en construcción entre 2017 y 2020 en Andalucía y Melilla.

El pasado 30 de noviembre abrió sus puertas el primer centro comercial de la ciudad autónoma de Melilla, **Parque Melilla**, que cuenta con 34.000 m² de SBA, entre los que se incluyen un hipermercado y una amplia variedad de locales destinados a servicios y moda. El centro, promovido por Drago en asociación con Grupo Murias, ha representado una inversión de unos 50 millones de euros y la generación de 580 empleos directos y en torno a 800 in-

“El 30 de noviembre abrió sus puertas el primer centro comercial de la ciudad autónoma de Melilla, Parque Melilla, que cuenta con 34.000 m² de SBA”

“Lar España Real Estate puso el pasado octubre la primera piedra del que será uno de los mayores centros comerciales, de entretenimiento y ocio de Andalucía, Palmas Altas, en Sevilla”

directos. Se ha concebido como un centro de carácter regional, destinado a los habitantes de Melilla y a los de poblaciones marroquíes próximas como Nador, lo que representa un área de actuación con un total de casi 700.000 habitantes. Con este centro, Melilla ha dejado de ser la única región española que no contaba con este formato en su oferta comercial. La edi-

ficación se desarrolla en dos bloques conectados aunque independientes, primando la conexión entre las distintas zonas mediante grandes espacios libres abiertos. Toda la superficie se abre a la Gran Plaza que actúa como zona de acceso al mismo.

Lar España Real Estate puso el pasado octubre la primera piedra del que será uno de los mayores centros



comerciales, de entretenimiento y ocio de Andalucía, **Palmas Altas**, un proyecto ubicado en una parcela de 123.500 m² (de los que 100.000 corresponden a superficie comercial y de ocio) junto al puente del Quinto Centenario en Sevilla, que representará una inversión de 250 millones de euros. Proporcionará empleo permanente a 3.300 personas, además de en torno a otros 1.500 puestos de trabajo durante la fase de construcción. El complejo abrirá sus puertas en el primer trimestre de 2019 y espera recibir en torno a 14 millones de visitas al año. Dispondrá de unos 200 establecimientos comerciales, entre los que destaca la firma Primark, que ocupará 8.000 m², convirtiéndose en el establecimiento más grande de Andalucía y el segundo de España. Además de las superficies comerciales, contará con un lago y actividades de entretenimiento para las familias. “Palmas Altas es un proyecto singular y estratégico que complementará el tejido comercial actual con un formato nuevo, moderno y competitivo. Estamos convencidos de que será un referente en la actividad comercial y

de ocio en el ámbito nacional e internacional”, manifestaba José Antonio García, director de Promoción de Centros Comerciales de LAR, tras conseguir el centro la licencia para su construcción el pasado 19 de julio.

Con sus 65.000 m² proyectados, **Sevilla Park** está llamado también a ser uno de los complejos comerciales punteros de Sevilla. El pasado septiembre, el gobierno local dio el primer paso oficial para impulsar su desarrollo: aprobó elevar al pleno municipal la aprobación inicial de la modificación puntual del planeamiento urbano relativa a la recalificación de los suelos de la dársena del Batán, donde se proyecta el complejo, y que comprende el traslado de los depósitos de la empresa CLH. El gran auditorio previsto será uno de los atractivos principales de este centro que se ubicará en suelos portuarios, promovido por Impulsa Eventos e Instalaciones.

A finales de este noviembre, **Kronos Properties**, la marca de activos comerciales de Kronos, anunciaba la construcción de un complejo comercial y de ocio con una superficie de 48.152 m² en ple-

no casco urbano de la ciudad de Dos Hermanas en Sevilla. El proyecto, cuya apertura está prevista para el otoño de 2019, contará con una inversión de 85.400.000 euros. La innovación, el diseño, la sostenibilidad y el foco en el entretenimiento son los pilares del mismo y contará con una variada oferta en bricolaje, alimentación, moda, hogar y servicios. Como aspecto diferencial destaca el fuerte componente de ocio que integra, toda vez que más del 20% de la superficie total estará destinada a propuestas de entretenimiento. Se prevé la creación de 690 puestos de trabajo directos y 250 indirectos.

También en Dos Hermanas está prevista la apertura de otro gran establecimiento, en la zona bautizada como Lugar Nuevo, el conocido como **Megapark Dos Hermanas** (233.000 m²). Este proyecto, promovido por Megapark Dos Hermanas S.A., se encuentra actualmente con la licencia comercial vigente, y está previsto que concluya la primera fase de las obras de urbanización en los primeros meses de 2018.

Por otra parte, a comienzos de este diciembre conocíamos que más de 30 empresas o

“Con sus 65.000 m² proyectados, Sevilla Park está llamado a ser otro de los complejos comerciales punteros de Sevilla”

“A finales de este noviembre, Kronos anunciaba la construcción de un complejo en Dos Hermanas (Sevilla)”

“Para 2018 está prevista la inauguración de otro espacio en la capital hispalense, el Centro Comercial Torre Sevilla”

UTES han concurrido al concurso público de la Diputación de Sevilla para contratar la reparación de la carretera secundaria SE-3206, que separa el Polígono La Isla del proyectado parque Megapark.

Para 2018 está prevista la inauguración de otro espacio en la capital hispalense, el **Centro**

CENTROS COMERCIALES EN ANDALUCÍA (Andalucía Occidental)

	Nº. de CC.CC.	Sum. SBA	Sum. COMERCIOS	Sum. PARKING
Cádiz				
Grande (GR)	3	181.929	333	7.710
Mediano (ME)	5	134.719	258	8.281
Pequeño (PE)	5	52.335	166	2.623
Hipermercado (HI)	3	55.801	86	3.623
Parque Comercial (PC)	1	124.430	65	6.000
Centro de Ocio (CO)	1	20.700	28	795
Total Cádiz	18	569.914	936	29.032
Córdoba				
Mediano (ME)	2	60.798	168	3.300
Pequeño (PE)	1	17.500	85	900
Hipermercado (HI)	3	39.309	45	2.958
Parque Comercial (PC)	2	22.704	16	1.037
Total Córdoba	8	140.311	314	8.195
Huelva				
Grande (GR)	1	50.800	99	2.244
Pequeño (PE)	3	26.300	182	1.382
Hipermercado (HI)	1	12.548	11	1.087
Parque Comercial (PC)	2	30.765	17	1.000
Total Huelva				
Sevilla				
Grande (GR)	2	86.000	87	4.300
Mediano (ME)	8	207.042	463	12.655
Pequeño (PE)	4	39.859	136	2.908
Hipermercado (HI)	3	65.860	62	3.775
Parque Comercial (PC)	8	162.537	96	6.419
Centro de Fabricantes (CF)	2	32.320	123	2.116
Centro de Ocio (CO)	3	44.000	92	1.170
Total Sevilla	30	637.618	1.059	33.343

Fuente: AECC

“Al cierre de esta edición habían culminado las obras de adecuación de Torre Sevilla, avanzándose hacia la inminente entrega de los locales”

Comercial Torre Sevilla, sobre una SBA de 25.000 m² y patrocinado por Puerto Triana, filial de CaixaBank. Posee espacio para 80 locales y está previsto que genere 1.500 empleos directos e indirectos cuando esté

plenamente operativo, a los que se suman los más de 800 creados durante las obras de construcción y adecuación. Está integrado por dos grandes edificios, uno de tres y otro de cuatro plantas, comunicados

entre sí horizontalmente con pasarelas exteriores y verticalmente con escaleras mecánicas y ascensores. Se ha desarrollado bajo un concepto que emula una gran avenida principal, que brinda la posibilidad de realizar compras durante un paseo urbano, basando su singularidad en la apuesta por las compras al aire libre y en una oferta de marcas de prestigio,

de nivel medio-alto, de moda, tecnología, deportes, aventura, salud y belleza, restauración, además de un gimnasio de última generación. En total, CaixaBank ha realizado una inversión de más de 20 millones de euros en el centro.

A la fecha de cierre de esta edición habían culminado las obras generales de adecuación del CC Torre Sevilla, avanzándose así hacia la última fase con la inminente entrega de los locales a los diferentes operadores para adecuarlos con vistas a la apertura. En paralelo comenzarán las obras de acondicionamiento de los accesos desde la calle para establecer amplias zonas de entrada que integrarán elementos entoldados, tótems y vegetación, con capacidad para absorber la afluencia de público prevista.

En Sevilla están asimismo en marcha otros proyectos como la remodelación del **Mercedo de la Puerta de la Carne**, para su uso como espacio de hostelería y cultura, que integrará los restos exhumados en las excavaciones arqueológicas realizadas desde hace meses. La remodelación, realizada por una unión temporal de em-

presas, está valorada en siete millones y medio de euros.

El complejo previsto en **San Nicolás Oeste**, por su parte, se detuvo después de que Inter Ikea renunciara a abrir en esos terrenos su segunda tienda en Sevilla, especialmente por los interminables trámites administrativos y la paralización de la ronda de circunvalación SE-35, paralización que, no obstante, se subsana con la alternativa que representa el visto bueno a la construcción de un enlace entre la autovía del Sur (A-4) con la Supernorte (SE-20), después de resolverse el pasado septiembre el informe de impacto ambiental favorable por parte del Ministerio de Medio Ambiente. No obstante, sin la existencia de un operador fuerte y especializado liderando el proyecto, los miembros de la Junta de Compensación integrada por una veintena de propietarios, son conscientes de las enormes dificultades se proseguir con la ejecución de este centro comercial.

En la localidad de Espartinas está en el aire la puesta en marcha de **Waterland**, un proyecto de la Sociedad Innovación y Comercio Urbano, con una SBA

CENTROS COMERCIALES EN ANDALUCÍA (Andalucía Oriental)				
	Nº. de CC.CC.	Sum. SBA	Sum. COMERCIOS	Sum. PARKING
Almería				
Grande (GR)	2	96.600	211	5.800
Mediano (ME)	1	33.500	66	1.200
Hipermercado (HI)	1	16.030	24	1.200
Parque Comercial (PC)	1	32.000	7	920
Total Almería	5	178.130	308	9.120
Granada				
Muy Grande (MG)	1	85.000	180	6.000
Mediano (ME)	2	50.000	138	2.356
Pequeño (PE)	2	26.897	95	1.717
Hipermercado (HI)	3	50.470	67	3.525
Parque Comercial (PC)	2	67.717	37	1.963
Total Granada	10	280.084	517	15.561
Jaén				
Mediano (ME)	1	27.942	47	2.063
Hipermercado (HI)	3	24.700	52	1.710
Total Jaén	4	52.642	99	3.773
Málaga				
Muy Grande (MG)	1	120.000	210	3.500
Grande (GR)	7	328.836	787	16.652
Mediano (ME)	4	98.812	202	4.902
Pequeño (PE)	6	75.582	368	4.670
Hipermercado (HI)	1	7.000	16	561
Parque Comercial (PC)	3	87.101	48	5.166
Centro de Fabricantes (CF)	1	10.673	35	500
Centro de Ocio (CO)	1	22.326	24	500
Total Málaga	24	750.330	1.690	36.451

Fuente: AECC

de 170.500 m², retrasado por la ausencia de un socio inversor que dé entrada a los aproximadamente 350 millones de euros que permitirían que el complejo viera la luz.

También en una fase muy incipiente se encuentra el **Centro Comercial Higuierón Norte**, un proyecto que depende de la ordenación mediante Plan Parcial del sector Higuierón Norte, en la capital hispalense. Se trata de una

“En la localidad de Espartinas está en el aire la puesta en marcha de Waterland, un proyecto de la Sociedad Innovación y Comercio Urbano”

superficie de 115 hectáreas de uso predominantemente industrial, pero donde también existen zonas mixtas para uso de oficinas y dotacional terciario comercial.

Este mes de diciembre, la británica Ham-

merson anunciaba el lanzamiento de una oferta pública de adquisición sobre el grupo Intu, para crear un gigante inmobiliario con activos valorados en 23.000 millones de euros. Tras la compra, la compañía ha manifesta-



“Intu Costa del Sol, que se desarrolla junto al Palacio de Congresos de Torremolinos, se proyecta sobre 175.000 m²”

“Puertalmeraya (Almería), promovido por Grupo Tejera, es otro de los proyectos más ambiciosos de Andalucía”

“Bogaris promueve también en Almería Torrecárdenas, un complejo que ronda los 60.000 m²”

do su decisión de continuar con la construcción en Torremolinos (Costa del Sol, Málaga), en unos terrenos situados junto al Palacio de Exposiciones y Congresos de la ciudad, del que será el mayor parque comercial y de ocio del Mediterráneo. Pese a que el nuevo grupo inmobiliario se denominará Hammerson, seguirá usando la marca Intu en su cartera de centros comerciales, como el **Intu Costa del Sol**. Según anunció la promotora este mes de noviembre, la inversión final va a rondar los 500 millones de euros y va a generar 7.000 puestos de trabajo, 4.000 directos y 3.000 indirectos, siendo además el primer centro smart-city de Europa. No quiso concretar fecha de inicio y plazo de duración de las obras hasta que el nuevo PGOU de Torremolinos no esté apro-

bado definitivamente. Un tranvía interno, una conexión con el centro de Torremolinos mediante un tren eléctrico, un circo estable y un sistema de reciclaje de agua para el riego son algunas de las características más significativas de este complejo, cuya superficie comercial se proyectará sobre unos 175.000 m².

Puertalmeraya (Almería), promovido por Grupo Tejera, es otro de los proyectos más ambiciosos de cuantos están proyectados en Andalucía. Con sus 107.000 m², se localiza junto a la autopista A-7 y su área directa de atracción es de 625.000 habitantes, previéndose la creación de 5.000 puestos de trabajo. Aunque su apertura estaba inicialmente prevista para el verano de 2017, distintas vicisitudes urbanísticas están retrasando las obras.

Con las cosas mu-

cho más claras avanza también en Almería el proyecto promovido por Bogaris, el **Centro Comercial Torrecárdenas**, un complejo que ronda los 60.000 m² en el barrio almeriense de Torrecárdenas, que a fecha del pasado octubre ya tenía el 75% de sus espacios comprometidos con distintos operadores y las obras muy avanzadas. Las estimaciones de apertura se sitúan en torno al tercer trimestre de 2018 y durante su ejecución está dando trabajo a unas 800 personas, mientras que una vez abierto se espera que produzca más de 1.300 puestos de trabajo directos, además de otros muchos indirectos. Entre las singularidades de este proyecto destaca su hilo argumental, que recuerda la historia cinematográfica de Almería, toda vez que su decoración estará directamente vinculada a los rodajes de distintas superproducciones en tierras almerienses. Posee un completo mix comercial de moda, ocio y restauración que alberga el primer food court de Andalucía y cines de última generación.

Un tercer complejo previsto en Almería es **La Rambla**, promovido

por Grupo Carrida. Con sus 45.000 m² de SBA, se sitúa en la cabecera de la rambla -Avda. Federico García Lorca de la capital almeriense-, una zona ya urbana y de clara expansión en la ciudad. En paralelo generará un gran parque, que supondrá más de 60.000 m² de nuevas zonas verdes. Uno de los principales atractivos del proyecto es la ubicación en la zona de IKEA, después de que este mes de noviembre la Comisión Plenaria de Desarrollo Urbano de la ciudad dictaminara favorablemente la aprobación definitiva del proyecto de Estudio de Detalle de dos parcelas donde irá la firma sueca, vendidas por Carrida -que se hará cargo de los trabajos de urbanización- a la multinacional y cuya edificabilidad es de algo más de 27.000 m².

Alvares promueve en Jaén la primera fase del **Jaén Plaza**, un centro comercial de 29.000 m² cuyos trabajos se retomaron a finales de este mes de noviembre (después de un tiempo parados), tras aprobarse el proyecto definitivo de urbanización del sector SURO-6 en Las Lagunillas. Desde el inicio de las obras, la firma promotora ha previsto

Centros Comerciales Proyectados en Andalucía y Melilla 2017-2020			
Promueve	Centro Comercial	Localidad	Superficie
	Megapark Dos Hnas. Dos Hnas. (Sevilla)		233.000 m ²
	Intu Costa del Sol	Torremolinos (Málaga)	175.000 m ²
	Puertalmeraya	Almería	107.000 m ²
	Palmas Altas	Sevilla	100.000 m ²
	Sevilla Park	Sevilla	65.000 m ²
	Torrecárdenas	Almería	60.000 m ²
	Complejo proyectado por Kronos	Dos Hermanas (Sevilla)	48.152 m ²
	La Rambla	Almería	45.000 m ²
	Parque Melilla (recién inaugurado)	Melilla	34.000 m ²
			
	Jaén Plaza (1ª Fase)	Jaén	29.000 m ²
	Torre Sevilla	Sevilla	25.000 m ²
AMPLIACIONES	 Plaza Mayor (2 fases) McArthurGlen Designer	Málaga	30.000 m ²
	 Copo (en marzo de 2017 se inauguró la zona de moda y en octubre la zona de cines)	El Ejido (Almería)	20.000 m ²

Fuente: AECC y elaboración propia

la apertura de la primera fase para la navidad de 2018, y unos meses más tarde la segunda. El desarrollo de este complejo tendrá un positivo impacto socioeconómico para la provincia

“Alvares promueve en Jaén la primera fase del Jaén Plaza, un centro comercial de 29.000 m² cuyos trabajos se retomaron a finales de este mes de noviembre”



“En La Línea de la Concepción (Cádiz) Novarent proyecta el centro The English City, aunque habrá de esperar a la revisión del PGOU del municipio”

“En el municipio almeriense de El Ejido se ha llevado a cabo en 2017 una importante ampliación de 20.000 m² del centro Copo, promovido por Comerciantes del Poniente”



jiennense, con una inversión total estimada de 85 millones de euros y la creación de unos 1.500 puestos de trabajo estables una vez abierto. Así, las empresas que precisen de menos espacio podrán estar en funcionamiento en el otoño de 2018, mientras para las grandes superficies se ha fijado la

cuyo desarrollo la sociomí pretende invertir en torno a 150 millones de euros, pero que aún está en fase embrionaria.

Además de todas estas nuevas aperturas previstas, algunas aún con notables incertidumbres, se están acometiendo importantes ampliaciones y remodelaciones en centros ya existentes. Así, en el municipio almeriense de El Ejido se ha llevado a cabo en 2017 una importante ampliación de 20.000 m² del centro **Copo**, promovido por Comerciantes del Poniente: en marzo se inauguró la zona de moda, y en octubre el espacio de cines. Por su parte, Plaza Mayor, en Málaga, está experimentando una ampliación de 30.000 m² que se traducirán en el **McArthurGlen Designer Outlet Málaga**, el mayor outlet del sur de España con 140 millones de inversión y 170 tiendas. La apertura de la primera fase, que comprenderá 17.500 m², está prevista para finales de 2018, con un centenar de establecimientos, después de que el pasado noviembre se pusiera la primera piedra. Promueven McArthurGlen, líder europeo en desarrollo de designer outlets, y Sonae Sierra. **ai**

fecha de apertura aproximada en la primavera del año 2019.

En la provincia de Cádiz, en el municipio de La Línea de la Concepción, Novarent proyecta el centro **The English City**, de 40.000 m², que habrá de esperar, no obstante, a la revisión del Plan General de Ordenación Urbana del municipio. Se trata de un proyecto para

Hablamos con...

Javier Hortelano

Presidente de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC)



¿Cómo describiría el año 2017 para el sector de los centros comerciales en materia de inversión y qué evolución ha experimentado en los últimos años?

Creo que se trata de un buen año para nuestro sector. Por una parte, el consumo sigue mostrando fortaleza y según las últimas estimaciones que tenemos en la AECC, se mantiene el crecimiento de las ventas, un +3,9% sobre el mismo periodo (enero-septiembre) del año anterior, y si continuamos así terminaremos 2017 superando los 43 mil millones de ventas, lo que sería un récord del sector. Todas las actividades de las que tenemos información han tenido un comportamiento positivo en el acumulado de los nueve primeros meses: Restauración (+3,9%) y Hogar (+4,9%) han tenido el mejor comportamiento seguidos por Moda (+2,6%).

En cuanto a la Inversión,

medida a través de las transacciones de centros comerciales, continúa el interés de los inversores nacionales e internacionales, habiéndose realizado hasta la fecha unas 21 operaciones (20 si consideramos la “doble” de “Madrid Xanadú”) en las que han intervenido 29 activos.

Estimamos que en este momento ya hemos superado los 2.000 millones de euros que se transaccionaron el año pasado (excluyendo transacciones corporativas).

¿Qué ha representado para el sector la apuesta que nuevos actores como fondos y socimis han hecho por el mismo? ¿Seguirán apostando con fuerza en los años venideros, tanto realizando operaciones de compra-venta como ejecutando nuevos desarrollos y ampliaciones?

Hay que destacar que además de los inversores habituales

en este 2017 han sido protagonistas nuevos actores, Fondos extranjeros como Aberdeen, Schroders, Vukile etc. e inversores que adquieren por primera vez este tipo de activos como Banca March. También han continuado siendo protagonistas, lógicamente, las Socimis que han dinamizado el sector inmobiliario y han convertido los centros y parques comerciales, entre otros, en vehículo idóneos para canalizar la inversión.

¿Cómo se encuentra comparativamente España con respecto a Europa en superficie de centros comerciales?

Nuestra industria, con 555 centros y parques comerciales, unos 15,8 millones de m² y una densidad de 339 metros cuadrados por cada mil habitantes está completamente en línea con la de los países de nuestro entorno, se trata de un mercado maduro, que no saturado.



De todas las nuevas aperturas y ampliaciones previstas por distintos promotores de aquí a 2020, ¿cuáles destacaría como las más significativas por lo que pueden representar para el territorio en el que se ubican?

Creo que todos son significativos, tanto los de nueva construcción como las reformas y las ampliaciones: los centros de nueva creación, para mejorar la oferta de una zona; las ampliaciones, para lo anterior y para “redondear” la oferta de los existentes y las reformas-rehabilitaciones para adaptar el equipamiento y los servicios de los centros a las nuevas demandas y necesidades de los consumidores.

En el periodo que va hasta el año 2019 están previstas 22 nuevas aperturas que suman un total de 1.028.670 metros cuadrados de SBA. De estas aperturas previstas ya se han producido 5: Sambil Outlet, Alisios, Plaza Río 2, Parque Melilla y Terrassa Plaça. Con respecto a las ampliaciones se van a desarrollar seis proyectos que suman más de 340 mil metros cuadrados de SBA.



Después de un año 2016 de récord (importantísimas operaciones de compraventa por parte de fondos y socimis fundamentalmente, pero también nueva oferta incorporada al mercado), ¿mantienen los centros comerciales su atractivo para la inversión finalizando 2017? ¿Cuáles son los motivos fundamentales para la apuesta por este tipo de activos?

Los Centros Comerciales se han convertido en un producto estrella de inversión. En el primer semestre de 2017 se han alcanzado cifras superiores a los 2.000 millones de euros de inversión, cifras éstas muy superiores a las alcanzadas en 2016 y ya consideradas muy destacables. El ejercicio de 2017 se cerrará con un volumen de inversión superior a los 3.000 millones de euros.

Las buenas perspectivas macroeconómicas ayudan a entender esta tendencia. España sigue siendo un país muy interesante para la inversión retail, por sus expectativas de consumo y crecimiento económico. Los principales indicadores muestran que la economía española sigue creciendo por encima de la media europea; los datos de empleabilidad y crecimiento constante no hacen más que incentivar la inversión. Además, los “recorridos” de determinados proyectos, en términos de rentabilidad, son destacables. Suelen observarse proyectos de retail que se han vendido en más de una ocasión en pocos años, e incluso en unos meses.

De aquí a 2020 están previstas por toda España, y una buena parte en Andalu-

Hablamos con...

José María León

Socio director de Inerzia Asesores Inmobiliarios

cía, varias aperturas de nuevos centros y ampliaciones de otros existentes. ¿Existe mercado suficiente para absorber toda esa nueva oferta?

Según datos ofrecidos por la A.E.C.C., la oferta comercial en España en los dos próximos años superará, con holgura, el millón de metros cuadrados, que se sumarán a los aproximadamente 15,5 millones de metros cuadrados ya existentes.

En Andalucía, en el horizonte de 2020, existe la previsión de aumentar la SBA en más de 500.000 m². Existen proyectos estrella en varias provincias, como el interesante proyecto de Torrecárdenas promovido por Bogaris Retail, el cual viene a satisfacer las expectativas comerciales en Almería, aun cuando no es el único proyecto previsto en esta provincia. Otros proyectos, como Palmas Altas y Torre

Sevilla, en Sevilla, y Outlet Designer en Málaga, completarán la ya madura oferta comercial existente en estas provincias. Sin olvidar el macroproyecto comercial de Intu en Torremolinos, novedoso y con grandes expectativas.

El mercado dirá si todos estos proyectos tienen cabida. No cabe duda de que existirán proyectos comerciales que se resientan, por su ubicación o mix comercial. Estos nuevos proyectos proponen ofertas comerciales novedosas y muy competitivas; ello exigirá, a las ya existentes, fórmulas innovativas y de reposicionamiento comercial que les permitan competir.

¿Estamos en Andalucía en un buen nivel en materia de CC, tanto por superficie existente como por la calidad y la idónea ubicación de los centros? ¿Hay carencias

significativas en algunas provincias?

Andalucía es, junto a Madrid, Valencia y Cataluña, una de las Comunidades Autónomas con mayor concentración comercial.

Málaga y Sevilla tienen una oferta comercial muy importante y variada, con distintos formatos (centro comercial, parque comercial, outlets) aunque no todos con el mismo éxito, como es lógico. El mix comercial y la ubicación son dos elementos esenciales que, unidos, componen la pócima del éxito comercial, aunque existen casos excepcionales de éxito sin alguno de estos elementos.

Sin embargo, aún existen provincias en las que el desarrollo comercial tiene aún recorrido: Almería y Jaén son dos ejemplos de ello. En ambas, se prevén proyectos comerciales que desarrollen esta oferta.



Marcos Beltrán

Director Comercial Inmobiliario
de Altamira Asset Management

■■■ **Marcos** Beltrán González ocupa el cargo de Director Comercial Inmobiliario de Altamira Asset Management desde el pasado mes de febrero, tras más de cinco años asumiendo distintos puestos de relevancia en Solvia Inmobiliaria, y otros diez años acumulando experiencia en diversas empresas de prestigio del sector. Posee la titulación de Ciencias Químicas por la Universidad de Málaga y un MBA por el Instituto Internacional San Telmo. Con los datos en la mano, asegura que el sector vive una recuperación que afecta no sólo al residencial, sino también a otras tipologías, y se muestra convencido de que el negocio promotor “ha aprendido muy bien de los errores del pasado”. De sus palabras se desprende la convicción de que el cliente vuelve a ser la clave de la industria inmobiliaria, un cliente del que destaca su actitud cada vez más activa y su creciente grado de información, principalmente a través de las nuevas tecnologías.

Redacción Ai
Fotos: Altamira

¿Qué papel juegan en la actual industria inmobiliaria los servicers, hoy reconvertidos en su mayoría en gestoras controladas por fondos internacionales, en vuestro caso el fondo de inversión Apollo?

Los servicers han aportado una gran dosis de profesionalización en la gestión de los activos de la banca. Se trata de estructuras que tienen una mayor capacidad de

transacción y gestión para manejar grandes cantidades de activos, que en el caso de Altamira supera los 50.400 millones de euros. Además, no sólo vendemos o alquilamos inmuebles, sino que administramos, mantenemos, rehabilitamos... Al final, ofrecemos una gestión in-

tegral que abarca todo el ciclo de vida de cualquier tipo de activo, ya sea financiero o inmobiliario.

Después de varios años ocupando un protagonismo cada vez mayor, los fondos mantienen su apuesta por el mercado

“Los fondos extranjeros han jugado un papel dinamizador muy importante en la recuperación del mercado inmobiliario”

“Los servicers han aportado una gran dosis de profesionalización en la gestión de los activos de la banca”

inmobiliario español. Primero fue el turno de los activos terciarios para alquiler, y ahora cada vez están más volcados en la promoción de vivienda. Sea en un segmento o en otro, ¿llegaron para quedarse?

Los fondos extranjeros han jugado un papel dinamizador muy importante en la recuperación del mercado inmobiliario. Han apostado por modelos más profesionalizados, orientados a ofrecer el máximo a clientes y accionistas. Y supone acceso a capital con menor dependencia de los bancos. Pero también supone mayores exigencias para la empresa, con requisitos de transparencia muy altos y donde la solidez financiera juega un papel clave.

¿Se prevé en España un negocio de promoción de vivienda estable y sostenible?

2017 ha supuesto un punto de inflexión en la reactivación del sector residencial en España, que vive una profunda transformación. El mercado atraviesa su mejor momento y es previsible que mejore su volumen de inversión

respecto a 2016, alcanzando un dato histórico este año. Además, es importante tener en cuenta que el sector vive una recuperación que no solo afecta al residencial, sino que llega a otras tipologías. Por lo tanto, sí creo que el modelo de crecimiento español es estable y sostenible en el tiempo, con un sector que ha aprendido muy bien de los errores del pasado.

¿Qué busca el cliente de vivienda y cuál es su perfil?

No cabe duda de que hoy nos enfrentamos a clientes mucho más activos e informados. El diseño, la innovación, la profesionalización y la sostenibilidad juegan un papel clave en las exigencias de los clientes. Debemos tener en cuenta también que la forma de vida está cambiando hacia modelos cada vez más inteligentes, donde la tecnología cobra una vital importancia. Los compradores de vivienda buscan espacios más conectados a través de la domótica y con acceso a todos los servicios a través de una gestión moderna y digital. Además, demandan espacios de-

dicados al ocio, pero también al trabajo -debido a la incorporación del teletrabajo como opción laboral-.

El cliente, tras la crisis, se ha situado en el centro del tablero. ¿Qué representa esa circunstancia para la entidad a la que representa?

Uno de los retos que debemos afrontar de cara al presente y futuro a corto plazo es responder a las necesidades de un cliente con una actitud cada vez más activa, mucho más informado gracias a los canales digitales que tiene a su disposición y que le permite tener a su alcance todos los datos que necesita. Por eso somos cada día más exigentes con nuestra gestión, ya que nos enfrentamos a un negocio cada vez más competitivo. Para ello hemos desarrollado una plataforma digital con tecnología puntera que intenta ofrecer la mejor experiencia a los usuarios con resultados cada vez más acotados, gracias a la incorporación de Google Maps. La página web de Altamira renovaba en octubre de 2016-

“El mercado atraviesa su mejor momento y es previsible que mejore su volumen de inversión respecto a 2016, alcanzando un dato histórico este año”



“No cabe duda de que hoy nos enfrentamos a clientes mucho más activos e informados”

“El diseño, la innovación, la profesionalización y la sostenibilidad juegan un papel clave en las exigencias de los clientes”

tuvo un tráfico de 3,6 millones de usuarios y más de 50 millones de páginas vistas en 2016 y cuenta con una oferta de más de 46.000 inmuebles.

¿Cuáles son las líneas básicas de la estrategia comercial del Área Inmobiliaria que lidera?

Altamira presta un servicio integral y gestiona todo el desarrollo del suelo, desde el estudio de viabilidad hasta la entrega de llaves final, pasando por el contrato con el promotor, la comercialización y la construcción. Ofrecemos una cobertura nacional a través de una red interna y externa de gestores y agentes inmobiliarios, tanto nacionales como internacionales. Todo ello sustentado en un equipo altamente cualificado para proveer servicios integrales, como

organización, análisis, desarrollo, monitorización, gestión y comercialización. Además, contamos con grandes capacidades digitales que incrementan el flujo de oportunidades.

Como servicer, ¿cuántas viviendas gestionan en la actualidad? ¿Qué valor global arrojan estos activos inmobiliarios que tienen en gestión?

Altamira se ha convertido en los últimos dos años y medio en líder en gestión de activos financieros e inmobiliarios en España, con activos bajo gestión por valor de 50.400 millones de euros y más de 82.000 inmuebles repartidos por todo el territorio nacional. Estas cifras suponen un incremento del 98% desde enero de 2014. En los últimos dos años y medio, la empresa ha ampliado de forma notable su

ámbito de actividad y sus capacidades, pasando de gestionar los activos de un único cliente a más de una decena, y extendiendo los servicios ofrecidos a sus clientes a nuevas especializaciones relacionadas con el negocio financiero e inmobiliario.

¿Dónde concentra Altamira las promociones de vivienda nueva que comercializa?

En Altamira contamos con una red de cobertura nacional y equipos especializados para la venta y comercialización de todos nuestros productos. Además, contamos con una estructura organizativa muy potente, a través de la colaboración con más de 100 promotores en todo el país.

Aunque tenemos cartera de vivienda nueva en toda España, es cierto que una gran parte de

“Somos cada día más exigentes con nuestra gestión, ya que nos enfrentamos a un negocio cada vez más competitivo”

“En los últimos dos años y medio, la empresa ha ampliado de forma notable su ámbito de actividad y sus capacidades”

nuestro porfolio se concentra en Madrid, Andalucía, Cataluña y Levante, con más del 70% de las promociones de obra nueva que gestionamos en estos momentos.

¿Qué promociones destacaría de las que tienen en Andalucía?

Andalucía constituye uno de los mercados clave para Altamira, región en la que contamos con cerca del 20% de nuestra cartera total. Entre la variada oferta de precios y tipologías, destaca el Residencial Juegos de Barcelona (Almería), con viviendas de 1 y 2 dormitorios, desde 59.500 euros; el Residencial Cizaña Playa (Torremolinos, Málaga), con viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios en primera línea de playa, desde 213.000 euros.

También contamos con promociones destacadas en Sevilla, como el Residencial Santa Bárbara, una urbanización privada con zonas comunes, piscina, pista de pádel, rodeada de todo tipo de servicios, supermercados, centros escolares, médicos y comerciales, que cuenta con pisos de 3 dormitorios, desde 135.500 euros; y en Zahara (Cádiz), la promoción Casas de la Taho: chalets de 3 habitaciones y hasta 200 metros cuadrados, desde 248.110 euros.

¿Tienen mucho activo terciario? ¿De qué tipo?

Sin duda creo que 2017 ha

sido el año del terciario. Aunque es un hecho que este año ha habido mucha inversión en todas las tipologías de activos, lógicamente toda la inversión en busca de liquidez más a corto plazo se ha derivado hacia activos terciarios. No obstante, no podemos obviar que el residencial se mantiene como el auténtico producto estrella, con cifras récord durante el año tanto en inversión, como en construcción y ventas.

En nuestro caso contamos con activos terciarios de diversas tipologías, repartidos por todo el territorio nacional, que están siendo demandados por un perfil de comprador profesionalizado. En este sentido, tenemos un porcentaje muy pequeño de ventas de activos terciarios a particulares, por lo general se trata de usuarios finales, empresas e inversores privados e institucionales.

Para concluir, ¿qué otros objetivos afronta el Área Inmobiliaria de Altamira que no haya mencionado anteriormente?

Altamira ha liderado con éxito la transformación en el sector del servicing, a través del desarrollo de un nuevo enfoque para la gestión de deuda y activos inmobiliarios. En los últimos dos años y medio, la compañía ha evolucionado radicalmente su plataforma, con un importante incremento de activos bajo gestión y un gran crecimiento, soportado por un exitoso onboarding de clientes. Todo ello ha tenido un impacto positivo en la evolución de la empresa, que en 2017 comenzó la expansión de un modelo de negocio de probado éxito a Portugal y Chipre.

Para lograr la excelencia en la gestión, la compañía cuenta con una plataforma multi-cliente totalmente independiente con una base de clientes diversificada. Nuestros objetivos pasan por ofrecer un servicio cada vez más personalizado para cada tipo de inmueble y según las necesidades de cada cliente, a través de una gestión cada vez más digital, haciendo uso de últimas innovaciones tecnológicas. **Ai**

“Andalucía constituye uno de los mercados clave para Altamira, región en la que contamos con cerca del 20% de nuestra cartera total”

“En 2017 toda la inversión en busca de liquidez más a corto plazo se ha derivado hacia activos terciarios”

Financiación bancaria, pero con prudencia

■■■ **E**N líneas generales, las entidades financieras aseguran haber aprendido de los errores del pasado y todas son ahora mucho más prudentes a la hora de conceder los créditos, tanto las hipotecas a particulares como los préstamos a los promotores, cuyos proyectos se examinan en profundidad antes de decidir. **AI**

¿Cuáles han sido las principales conclusiones extraídas de la crisis y cómo enfoca actualmente su entidad la relación con el negocio promotor?



Juan Pedro del Castillo
Director de Financiación Real
Estate de BBVA

La conclusión a la crisis pasada en la que todos coincidimos, creo, es que todos los agentes implicados hayamos reflexionado sobre los errores cometidos en el pasado. De esta manera el sector, que es clave en la economía y cuyas perspectivas son muy alentadoras, está ahora mucho más profesionalizado, sin el intrusismo profesional que caracterizó los años del boom, lo que ha permitido que las empresas que han superado la crisis tengan ahora un conocimiento verdaderamente profundo del negocio.

También pensamos que tanto administraciones como promotores, socimis y entidades financieras estamos alineados apostando por un desarrollo más sostenible y transparente desde el punto de vista de la regulación del sector.

En cualquier caso también el perfil del comprador ha variado ahora respecto a los años de la crisis y esta variable también hay que tenerla en cuenta de cara a valorar el nuevo escenario; hay un cambio generacional que tiene necesidades distintas: los jóvenes llegan al mercado y por ello es importante tener una oferta adecuada para sus necesidades.

Desde el punto de vista de nuestra

relación con los promotores, estamos siendo activos en la financiación de proyectos que tengan sentido en cuanto a calidades y tipologías, y se ubiquen en ciudades con demanda garantizada. Al mismo tiempo deben ser proyectos viables en lo que se refiere a su rentabilidad.

Desde el valor del suelo, el estudio de demanda contrastada, la evolución del mercado en cada área geográfica, los precios, la competencia, las tipologías más solicitadas, la sostenibilidad... son evaluados a fondo para conocer la viabilidad de cada trabajo.



José Antonio Muñoz López
Coordinador del Área de Análisis
Empresarial de Analistas Económicos
de Andalucía (Unicaja)

La crisis inmobiliaria tiene su origen en una percepción incorrecta de los riesgos que se fueron acumulando en los años previos a la misma, dentro de una etapa prolongada de expansión económica favorecida por el escenario de tipos de interés reducidos y de estabilidad económica tras la incorporación de España a la Unión Monetaria Europea. El clima de euforia económica generalizada llevó a que, en el conjunto de los países desarrollados, se actuara bajo la creencia

de que el riesgo de crédito se había disipado y, en el caso del mercado inmobiliario, prevalecía un axioma: "los precios nominales de la vivienda no pueden caer".

Por otra parte, la evolución del mercado de la vivienda descansa sobre una gran cantidad de información notablemente compleja, a la vez que está estrechamente imbricada con la evolución económica y financiera, lo que puede inducir a errores de interpretación a hogares y agentes económicos. La sostenibilidad urbanística, medioambiental, económica y financiera es un factor crucial para propiciar la estabilidad en el mercado inmobiliario, que afecta a todos los agentes implicados en el proceso de producción en este sector. Los últimos datos disponibles tanto a nivel nacional como andaluz sobre la evolución de la oferta y la demanda de vivienda, así como sobre los precios, reflejan una moderada recuperación del subsector residencial. Por el lado de la demanda, algunos mercados exhiben cierta pujanza, caso de las grandes áreas metropolitanas (Madrid, Barcelona, Sevilla, Málaga) y destinos turísticos como la Costa del Sol, Baleares o Canarias. La recuperación de la producción de viviendas también está siendo relevante, si bien los niveles son todavía reducidos y no se puede hablar aún de que el sector se haya normalizado.

¿Cuáles han sido las principales conclusiones extraídas de la crisis y cómo enfoca actualmente su entidad la relación con el negocio promotor?



Rafael Herrador
Director Territorial de
CaixaBank en Andalucía

El sector inmobiliario ha iniciado un nuevo ciclo alcista, como así se desprende de la evolución de la compra de vivienda, que lleva dos años creciendo a ritmo de dos dígitos. Estas perspectivas favorables para el mercado inmobiliario le sitúan como uno de los factores que ha impulsado el crecimiento de la economía durante el último año. Estamos en un momento postcrisis donde los precios han corregido a la baja alrededor de un 30% y donde el Euríbor está en mínimos históricos. Se trata de un entorno más racional y saludable que en el ciclo alcista anterior con una demanda que ya no se caracteriza por ser especulativa y que se centra fundamentalmente en el mercado de reposición. Nos encontramos con un cambio de modelo, más profesional y exigente por parte de todos, donde se han consolidado nuevos agentes que intervienen en el mercado (fondos de Inversión, family office, Socimis, Sareb, sector público...) y donde se imponen nuevas exigencias en materia medioambiental, tecnológicas, eficiencia energética, accesibilidad, urbanísticas... En este marco, la banca ahora es más prudente en la concesión de créditos. CaixaBank apuesta por una financiación responsable, analizamos a fondo la viabilidad de los proyectos, así como la solvencia y profesionalidad del demandante, al que se exige que asuma también parte de riesgo de la operación. CaixaBank además, desde 2015 muestra su firme apoyo al negocio promotor con la creación de 14 Centros de Empresas de Negocio Inmobiliario, dos de ellos en Andalucía, que han

consolidado su posicionamiento a través de un nuevo modelo de proximidad con las empresas que se articula a través de un servicio especializado. El objetivo es ofrecer al sector inmobiliario la atención personalizada que necesitan mediante un equipo de profesionales que ofrecen a cada cliente un servicio de valor añadido, basado en la excelencia, calidad y proximidad.



Juan Jesús González Suárez
Dirección Inversión Inmobiliaria -
Territorial Sur Sabadell

La crisis inmobiliaria vivida años atrás ha conseguido poner de manifiesto la capacidad de transformación del sector. Al margen de constatar los importantes efectos de ese impacto, hay que destacar de la misma manera y en paralelo, la fortaleza con que los nuevos operadores han mantenido y reforzado posteriormente la actividad, tal y como reflejan las cifras actualmente.

Hemos partido por tanto de un período en el que el negocio inmobiliario se vio en ocasiones afectado por prácticas poco acertadas, y que tuvieron plasmación en una desaceleración muy significativa.

Este escenario pre-crisis se corresponde con un exceso de volumen y un constante recalentamiento de prácticamente todos los parámetros de actividad, en especial un desbordante incremento del precio del suelo y del producto final, la evidente existencia de un exceso en cuanto a las inversiones y proyectos, en un escenario de gran número de entidades financieras compitiendo, y una demanda en la fase final,

poco sólida, artificial, y en ocasiones especulativa.

Frente a ese escenario hoy nos encontramos con dos grandes actores; nuevos operadores que aportan capital a los proyectos y evitan su dependencia de la deuda bancaria y también con grandes gestores con capacitación y gran profesionalidad, la inmensa mayoría de ellos provenientes de la etapa anterior a la crisis. La actividad actual es razonable, se encuadrada dentro de los volúmenes que la demanda es capaz de absorber; una demanda sólida y contrastable en áreas geográficas determinadas y en muchos casos insatisfecha tras ocho años de parón inmobiliario.

Desde Banco Sabadell la nueva actividad financiadora la enfocamos claramente en la vocación de acompañar a las empresas del sector promotor que abarcan nuevos proyectos sólidos y viables. Y la viabilidad de los proyectos la sustentamos en su rentabilidad y calidad desde una visión meramente inmobiliaria (ubicación y adecuación al entorno y al público final al que se dirige). Contrastamos el desarrollo e idoneidad comercial del proyecto, y cómo no, la capacidad económica del grupo promotor /inversor y la capacidad de gestión del gestor o socio del proyecto.

Desde estas premisas, estamos presentes en prácticamente todas las capitales de provincia de Andalucía, y muy especialmente en las provincias de Málaga, Sevilla y Cádiz. Es destacable nuestra implantación en la Costa del Sol donde la reactivación del mercado está viviendo ya su tercer ejercicio y donde hemos concluido en los dos últimos años más de 10 proyectos de Obra Nueva con un volumen de más de 250 viviendas entregadas.

La Ley de Contratos del Sector Público, objeto de reflexión



FADECO Contratistas y la Confederación de Empresarios de Andalucía, en colaboración con Fundación Cajasol, celebraron en noviembre, en la sede de CEA, una jornada sobre el nuevo Régimen de Contratación del Sector Público. A lo largo del encuentro se desarrollaron siete ponencias a cargo de expertos que reflexionaron sobre distintos aspectos de la norma, una norma con notable trascendencia sobre el sector constructor.

..... **Sonia Mora**
Fotos: FADECO

La jornada, de carácter técnico, contó con la asistencia de numerosos profesionales y empresarios interesados en comprender los entresijos de la nueva ley, profusa y compleja: la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público (LCSP), publicada en el BOE de 9 de noviembre de este año, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de los contratos de concesión, y la 2014/24/UE, sobre con-

tratación pública.

Fue inaugurada por Antonio Cervera, director de Patrimonio de la Junta de Andalucía; Francisco Carmona, presidente de FADECO Contratistas; Juan Francisco Álvarez, responsable de Proyectos de Fundación Cajasol; Antonio Carrillo, secretario general de CEA; y Concha Martín, gerente de FADECO Contratistas.

Para **Francisco Carmona**, se organizó esta jornada -que se enmarca en una serie de encuentros

informativos en distintas provincias con la misma temática- con el objetivo de aclarar dudas sobre la nueva norma. “Nos enfrentamos a un texto complejo en su estructura, con preceptos confusos, algunos de los cuales incluso entran en contradicciones, con riesgo de discrecionalidad en cuanto a su interpretación, y que puede generar

ciertos conflictos”. Expuso que la nueva norma entrará en vigor en marzo de 2018, y que para entonces podrán hacerse aclaraciones a algunas de sus determinaciones. “Lo que importa es lo que hemos conseguido que la ley no incluya, lo que no significa que estemos de acuerdo con todo lo que dice”, aseguró Carmona sobre la

“La jornada se enmarca en una serie de encuentros informativos en distintas provincias con la misma temática”

participación de las organizaciones empresariales en el proceso de elaboración de la norma.

Juan Francisco Álvarez, por su parte, manifestó que eventos como esta jornada ayudan a impulsar un clima económico positivo en la región, al tiempo que propician que la entidad a la que representa “devuelva a la sociedad parte de lo que de ella recibe”.

Antonio Cervera destacó en su intervención el gran consenso de esta ley: de las 1.081 enmiendas presentadas se incorporaron o transaccionaron 975. “En menos de cuatro meses tendremos que tener aprobados los nuevos pliegos que van a regir la contratación. Es un trabajo arduo, pero me gustaría que tuviera un amplio consenso externo”. Desde el punto de vista de lo que pudiera afectar a la contratación aseveró que, por ejemplo, todos los pliegos de contratos de la Junta de Andalucía van a exigir que las ofertas se trabajen con metodología BIM o similar.

Primera mesa

A continuación tuvo lugar la primera ronda de ponencias, moderada por el gerente de Gaesco, Juan Aguilera. La ponencia inaugural, ‘La nueva ley de contratos del sector público. Medidas en apoyo a las pymes: fracciona-



miento de los contratos y novedades en el recurso especial en materia de contratación’, corrió a cargo de **María José Santiago**, presidenta del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de la Junta de Andalucía. Apuntó como pilares básicos de la contratación con el sector público la integridad, la transparencia y una concepción estratégica de la contratación, es decir, ya no se concibe como un gasto, sino como una inversión. Explicó asimismo que la contratación ha de propiciar que se lleven a cabo políticas de gran alcance, de carácter social y medioambiental: “Ha de incorporar cláusulas que obliguen que a través de los contratos se favorezca el medio ambiente y se mejoren las condiciones laborales de los trabajadores”. Y señaló otras propiedades de la nueva norma: simplificación administrativa, apuesta por la innovación, apoyo a las PYMEs, entre otras cuestiones mediante una división obligatoria en lotes, y lucha contra el fraude.

Eduardo Caruz, consejero del Departamento de Derecho Administrativo y Regulatorio de Cuatrecasas, habló sobre ‘Condiciones medioambientales y sociales como criterios de adjudicación y ejecución’. Entre las conclusiones de su exposición destacan: la contratación pública no es considerada un fin en sí

“La contratación pública no es considerada un fin en sí misma, sino un instrumento para conseguir objetivos sociales, medioambientales y laborales”

“El contrato de concesión de obra pública, que obliga al contratista a ejecutar una obra y tiene el derecho a explotarla, es muy complejo”



misma, sino un instrumento para conseguir objetivos sociales, medioambientales y laborales, tales como “la reducción de gases de efecto invernadero, medidas de eficiencia energética..., además de propiciar la inserción sociolaboral de determinados colectivos, la igualdad

de género, la mejora de las condiciones de los trabajadores, la conciliación de la vida familiar y laboral, etc.; criterios que, no obstante, también habrán de estar relacionados con los costes que representan”. Manifestó asimismo que la aplicación de las cláusulas sociales debe hacerse con



respeto a los principios y reglas esenciales de la contratación pública: libertad de acceso a las licitaciones, igualdad de los licitadores, transparencia, salvaguarda de la libre competencia, selección de la oferta más ventajosa y correcta ejecución del contrato para la satisfacción de las finalidades públicas.

La tercera ponencia, sobre 'Nuevo régimen de concesión y transferencia del riesgo operacional: restablecimiento del equilibrio económico', fue pronunciada por **Jesús Jiménez**, jefe del Gabinete Jurídico de la Junta de Andalucía. Subrayó que el contrato de concesión de obra pública, que obliga al contratista a ejecutar una obra y tiene el derecho a explotarla para garantizar el retorno suficiente para cubrir la inversión, su financiación y un beneficio razonable, es muy complejo. Trató numerosas cuestiones relativas a la transferencia del riesgo operacional, de acuerdo con las previsiones de la Directiva de adjudicación del contrato de concesión: exposición real a las condiciones de mercado, riesgo de disponibi-

lidad, posible insolvencia de los proveedores, riesgo de mercado, resolución por causas no imputables a la administración, restablecimiento del equilibrio económico-financiero, etc., y destacó que "lo más relevante de esta modificación contractual es la responsabilidad patrimonial, que va a dificultar bastante el acceso a las concesiones por parte de empresas de determinados perfiles, sobre todo a las pymes".

“La fórmula de colaboración público-privada ha desaparecido: existe el contrato de obra o el de concesión de servicios”



Segunda mesa

La segunda ronda de ponencias fue presentada por Jorge Fernández-Portillo, secretario general de FAEC. Primero fue el turno de **Pedro Fernández Alén**, secretario general de CNC, cuya exposición versó sobre 'Utilización de me-

dios propios por parte de la Administración". Aseveró que la nueva norma "ha mejorado y avanzado en muchos aspectos". En relación con las concesiones explicó que la fórmula de colaboración público-privada ha desaparecido: existe el contrato de obra o el de concesión de servicios. Sobre la utilización de los medios propios por parte de la Administración argumentó que ni la confederación a la que repre-

abogada y socia-responsable del Departamento de Derecho Administrativo, Urbanismo y Medio Ambiente de Sanguino Abogados, pronunció su ponencia sobre 'Modificación de los contratos: obligatoriedad y especialidades procedimentales'. Manifestó que la Ley de Contratos se sustenta en dos principios fundamentales: mayor transparencia en la contratación y mejor relación calidad-precio. En relación con la modificación de los contratos expuso el doble carácter de la ley, reactivo y proactivo, y aplaudió que con la misma "se trata de evitar que se produzcan las malas prácticas que se vienen arrastrando: redes clientelares, sobrecostes, bajas temerarias, etc.". Lamentó que "la mala praxis está haciendo denostar determinadas prácticas que no son malas en sí mismas. Es el caso de

los convenios urbanísticos o los entes instrumentales, que tienen como objetivo que la Administración sea más ágil y no hay por qué demonizarlas, porque son figuras que bien usadas pueden ser muy útiles". Abordó otros temas como la potestad de modificación del contrato por razones de interés público, la diferencia entre los contratos administrativos y los privados, los actos sepa-





Tercera mesa

“El 85% de los contratos de trabajo los hacen las pymes, y por ello hay que favorecer que trabajen, porque sustentan la mayoría del empleo”

“Las obras no deben hacerse al menor coste posible, porque es una falacia que eso reduzca el gasto público”

rables, las modificaciones previstas y no previstas en el pliego de cláusulas administrativas particulares (PCAP), las circunstancias sobrevenidas e imprevisibles, las modificaciones no sustanciales, las modificaciones obligatorias, las especialidades procedimentales y el recurso especial en materia de contratación. Resaltó por último que muchos conceptos jurídicos de la nueva norma son demasiado indeterminados, por lo que habrá que esperar a su concreción.

Juan Manuel Cruz Nieto (UPECO) moderó la tercera y última mesa de ponencias. La penúltima, a cargo de **Jesús Jordano**, Catedrático de Derecho Administrativo. Universidad de Sevilla, giró en torno a ‘La subcontratación en el ámbito de la contratación pública: ¿acción directa de los subcontratistas?’. Lamentó que el subcontratista no tenga buena imagen, porque se ha generalizado la idea de que no favorece las condiciones de los trabajadores. Describió la subcontratación como una estrategia transversal a favor de las pymes: “El 85% de los contratos de trabajo los hacen las pymes, y por ello hay que favorecer que se les permita trabajar, porque sustentan la mayoría del empleo”. Desgranó las claves de los artículos 215, relativo a la subcontratación; 216, sobre pago a subcontratistas y suministradores; 217, relativo a la comprobación de los pagos a los subcontratistas o suministradores; y la Disposición adicional quin-

cuagésima primera, sobre pagos directos a los subcontratistas. Subrayó, entre otras muchas cuestiones, la exigencia legal de comunicación previa para subcontratar, teniendo que indicarse la parte de la prestación que se va a subcontratar; cualquier incumplimiento de no comunicación tiene sanción y resolución del contrato.

La séptima y última ponencia del día, bajo el título ‘Oferta económica más ventajosa: bajas desproporcionadas y límites a su justificación’, la pronunció el abogado-socio director de PWC Tax & Legal Servicers **José Luis Nores**. Recordó que si en 2010 las bajas alcanzaban hasta en torno al 18-19% de media, en 2013 se dispararon hasta el 35%, e incluso más del 38% en el caso de la Administración General del Estado, y aseguró que no se ha terminado de recuperar esa anomalía del mercado. “Desde el punto de vista de las administraciones el órgano de contratación debería asegurar que el órgano contratado sea capaz de

asumir el contenido del contrato”, señaló. Manifestó que “las obras no deben hacerse al menor coste posible, porque es una falacia que eso reduzca el gasto público; lo barato al final suele costar caro”, y que en la guerra de precios que se ha instalado “ambas partes salen perjudicadas, la Administración y las empresas”. La nueva Ley introduce, de inicio, un cambio en la denominación: a partir de ahora se hablará de ofertas anormalmente bajas, pero no vendrá a resolver con claridad la situación, toda vez que “no hay directiva comunitaria que establezca qué se entiende por oferta anormalmente baja, aunque sí trata de regular con más detalle la situación de dichas ofertas”. Concluyó que la nueva norma es quizás “una oportunidad fallida; ha faltado avanzar en la objetivación de los parámetros tanto de determinación de las ofertas anormalmente bajas como de su justificación”.

Clausuró el evento Francisco Carmona, quien describió la nueva Ley como “un puzzle con múltiples piezas aún por encajar y cuyas expectativas se cumplirán a medida que actúe la Administración”. **Ai**

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo cierra su decimotercera edición con un mensaje de optimismo para el sector inmobiliario y promotor



SIMed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, que ha cerrado su decimotercera edición en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma), se ha convertido en el reflejo del proceso de recuperación del sector inmobiliario en la Costa del Sol. El encuentro ha reunido a más de 7.500 asistentes y ha generado un total de 7.000 contactos comerciales, duplicando la cifra con respecto a 2016, además de presentar un catálogo expositivo de más de 20.000 inmuebles.

Redacción FYCMA
Fotos: FYCMA

rio del Mediterráneo, que ha reunido en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma) a más de 7.500 visitantes con dos perfiles marcados. Por un lado, compradores particulares de “alta calidad” y, por otro lado, inversores. Asimismo, el encuentro ha dado un salto cuantitativo con más de 150 empresas representadas, lo que supone un crecimiento del 76 por ciento, ofertando un total de 20.000 inmuebles, cifras que confirman el avance en el proceso de recuperación tanto del sector inmobiliario como el promotor.

Junto a ello, el espacio ha acogido una nueva oferta como es el caso de la industria auxiliar, además de grandes proveedores del ámbito de la construcción, reforma, rehabilitación y decoración

de viviendas, entre otras. Es necesario reseñar que el 2017 ha sido el año de impulso del sector promotor que ha ganado terreno y ha reafirmado su crecimiento en paralelo a la reactivación del mercado.

SIMed se ha celebrado como “expresión de un nuevo momento para la recuperación económica y por tanto del sector”, tal y como aseguró en la presentación del salón el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre. Además, desde la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP) han calificado al Salón Inmobiliario del Mediterráneo como “un termómetro muy fiable para valorar la salud de la actividad inmobiliaria en la provincia”.

Asimismo, SIMed ha contado con una desta-

cada presencia del sector promotor con más de 30 promotoras, entre las que se encuentran las principales compañías líderes del mercado como Acciona Inmobiliaria, Aedas Homes, Aelca, Alexia, Aljonoz, Allee Spain, Avantespacia, Básico Homes, Caorza Group, Edipsa, Grupo Ansan, Grupo Cosuran, Grupo Insur, Grupo Lar, Grupo Ñarucola, Grupo Prados, Grupo Soluciones, Hábitat Inmobiliaria, Inmoba, Inmoporsán, Lagúa Arquitectos, LtmPromociones, Metrovacesa, Momentum Reim, Neinor Homes, Parque Málaga, Prime House, Prime Invest, Promociones Costa Golf, Promociones Exxacon, Quabit Inmobiliaria, Terrazas De Teatinos Q21, Vía Célere, Vilsa Grupo Inmobiliario, entre otras.

■ ■ ■ MÁLAGA

se ha convertido en punto de encuentro de la mejor oferta inmobiliaria de la Costa del Sol gracias a SIMed, 13 Salón Inmobiliario



Nuevos perfiles profesionales

SIMed ha presentado novedades como los nuevos perfiles profesionales del sector como la figura del 'personal shopper' o agente inmobiliario que representa al comprador en todo el proceso, un servicio al que recurre el 30 por ciento de los clientes interesados en la compra de una vivienda, según Cristina Fernández, miembro de la Asociación

Personal Shopper Inmobiliario.

En el salón también se han abordado conceptos que cada vez está cobrando más relevancia en el sector, caso del 'home staging', es decir, la aplicación de un conjunto de técnicas para hacer más atractiva la vivienda al comprador. Así lo han contado La Diseñoteca y Andalucía Property Photography. Además, eGo Real State ha incidido en las posibilidades del mar-

keting digital en el sector inmobiliario y los motivos para incluir acciones de este tipo en la estrategia de ventas.

Además, el salón ha concentrado distintas temáticas como las claves de la figura del 'top producer' de la mano de Atalaya Team en las VI Jornadas Profesionales. Al igual que Extenda-Agencia Andaluza de Promoción Exterior puso en común a empresas andaluzas con compradores internacionales procedentes de Reino Unido, Bélgica, Holanda, Alemania, Francia y Rusia con más de 200 reuniones programas a través del IX Encuentro Inmobiliario Internacional. Asimismo, el Instituto de Práctica Empresarial (IPE), presentó en el marco de SIMed el avance de la vigesimoquinta edición de su Pulsímetro Inmobiliario.

Cabe destacar que durante todos los días de celebración, el espacio 'Speakers' Corner' ha acogido charlas especializadas a cargo de expositores y expertos, en las que se han tratado temas como presentación de materiales innovadores, técnicas de venta, asociacionismo, colaboraciones estratégicas, mediación con el cliente internacional, nue-

vos canales para el sector inmobiliario, aplicación de la realidad virtual y el 3D, así como oportunidades en la inversión y el asesoramiento, entre otras.



SIMed ha estado organizado por el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, dependiente del Ayuntamiento de Málaga. Ha contado con la colaboración de Unicaja, Promálaga, el Polo de Contenidos Digitales y la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP). Además, idealista ha participado como portal inmobiliario oficial. **Ai**



Más información en



www.simedmalaga.com

Y en los perfiles de  Facebook y  Twitter

Sin duda alguna

¿Puede solicitarse la nulidad de una cláusula suelo que proviene de una subrogación hipotecaria de un crédito promotor?

Esta cuestión ha sido objeto de controversia, singularmente a raíz de Sentencias dictadas por la Audiencia Provincial de Sevilla que venía aplicando el criterio de considerar que el hecho de que el hipotecando se hubiera subrogado en un crédito hipotecario preexistente, dispensaba a las entidades financieras de las obligaciones inherentes a la concesión de dicho crédito a los consumidores.

En este sentido, estimaba la Audiencia que el hecho de que el hipotecado no solicitase la concesión de un crédito hipotecario ex novo, sino que se subrogase en un crédito previamente concertado con la empresa promotora que le vendía la vivienda, suponía que el comprador había tenido la facultad y posibilidad de haber solicitado al vendedor, es decir la promotora, las condiciones de la hipoteca y haberlas examinado con anterioridad a haber tomado la decisión de la subrogación.

Este hecho, valorado como la posibilidad de haber tenido conocimiento del límite de la variación del tipo de interés, es decir la cláusula suelo, era valorado como superación del control de transparencia toda vez que fueron o pudieron ser conocidas por el hipotecado de modo suficiente antes de adoptar la decisión de subrogación.

Frente a ello, el Tribunal Supremo ha dictado reciente Sentencia en la que analiza de modo expreso este

supuesto y determina que el hecho de que el prestatario se haya subrogado en una hipoteca preexistente del promotor vendedor de la vivienda no exime a la entidad bancaria de la obligación de suministrar al consumidor información que le permita adoptar su decisión de contratar con pleno conocimiento de la carga económica y jurídica que le supondrá subrogarse como prestatario en el préstamo hipotecario, sin necesidad de realizar un análisis minucioso y pormenorizado del contrato.

Consciente el Tribunal Supremo de que una parte considerable de las compras de viviendas en construcción o de reciente construcción se financia mediante la subrogación del comprador en el préstamo hipotecario concedido al promotor, sobre el que se modifican algunas cuestiones puntuales, estima que la eventual exención de la obligación de suministrar información por parte de las entidades financieras para garantizar la transparencia de las cláusulas del mismo, provocaría la privación de eficacia de las garantías recogidas de la Directiva 93/13/CEE, así como de la legislación nacional que la desarrolla, especialmente respecto el control de transparencia.

Reprocha el Tribunal Supremo el criterio seguido por la Audiencia Provincial de Sevilla de convertir la obligación de información precontractual del predisponente (informa-

ción que la jurisprudencia del TJUE ha considerado determinante para que las cláusulas puedan superar el control de transparencia) en una obligación del adherente de procurarse por sí mismo tal información.

Añadiendo que dicha tesis es contraria a la jurisprudencia, tanto del propio Tribunal Supremo como del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, y que, de aceptarse, le privaría de toda eficacia puesto que a la falta de información clara y precisa por parte del predisponente sobre las cláusulas que definen el objeto principal del contrato, determinante de la falta de transparencia, siempre podría oponerse que el adherente pudo conseguir por su cuenta tal información.

A este respecto, se enfatiza en la importancia de la información precontractual al tiempo de valorar la transparencia de la contratación, revistiendo una importancia fundamental para el consumidor el disponer, antes de la celebración del contrato hipotecario, de información suficiente sobre las condiciones contractuales y las consecuencias de las mismas.

De este modo, se sienta jurisprudencia que determina que el hecho de provenir el contrato hipotecario de una subrogación hipotecaria no es por sí sólo garantía de transparencia pudiéndose por ello estimar la nulidad de la cláusula suelo.



¿Es posible solicitar la nulidad de la cláusula suelo si la misma ha sido objeto de novación o modificación posterior a su establecimiento?

En los inicios de la popularización de las reclamaciones de las cláusulas limitativas de las bajadas de intereses, las conocidas cláusulas suelos, era frecuente que las entidades financieras ofreciesen a los clientes que les presentaban reclamaciones, judiciales o extrajudiciales, una oferta de revisión y reducción de los porcentajes de los suelos.

Esta situación estaba favorecida por los criterios erráticos que se venía apreciando por nuestro Alto Tribunal, así como por la dispersión de criterios que era observable en la llamada jurisprudencia menor, lo que propiciaba, especialmente por lo que respecta a los prestatarios, que se hiciera bueno el dicho de que “era preferible un mal acuerdo a un buen pleito”.

De este modo, no fue inusual que muchas hipotecas redujesen los porcentajes de la cláusula suelo pero que mantuviesen las mismas, sin que se hiciera revisión de los intereses abonados ni devolución alguna de los mismos.

Tras la consolidación de criterios respecto la nulidad de la cláusula suelo, que aún hoy sigue siendo objeto de no pocos cambios, se ha planteado en sede judicial la reclamación de nulidad de la cláusula suelo por parte de aquellos que en su día alcanzaron un acuerdo de reducción, estimándose por muchos juzgadores que el hecho de que se haya producido el mismo suponía una convalidación de los vicios iniciales de la incorporación de la cláusula suelo sin que por ello procediese la posterior declaración de nulidad.

Frente a ello, el Tribunal Supremo

viene fallando que la nulidad absoluta o de pleno derecho es insubsanable, por lo que no permite convalidación del contrato o la cláusula en la que se aprecia el citado vicio.

Es por ello que no puede entenderse como convalidado el préstamo hipotecario por el hecho de que los prestatarios solicitasen una reducción de la cláusula suelo y la misma fuera aceptada.

A criterio del Alto Tribunal, no procede aplicar los criterios de convalidación recogidos en el Código Civil para la novación al estar ante un supuesto de nulidad absoluta apreciable de oficio y no ante un caso de nulidad cuya causa sólo pueda ser invocada por el deudor, en este caso el prestatario, por lo que se excluye la aplicación del 1.208 del Cc.

De este modo, pese a la novación producida, la obligación adolecerá de los mismos vicios que la obligación novada.

Y ello es así toda vez que ni siquiera podría considerarse que los prestatarios estaban instando la convalidación de la cláusula suelo, pues su petición no constituye un acto inequívoco de la voluntad tácita de convalidación o confirmación del

contrato viciado de nulidad, en el sentido de crear, definir, fijar, modificar, extinguir o esclarecer sin duda alguna dicha solicitud confirmatoria.

Según el Tribunal Supremo, en tales casos de renegociación de la cláusula suelo, se trataba solamente de una solicitud dirigida a reducir en lo posible las consecuencias negativas que la cláusula cuestionada tenía para los prestatarios, lo que no les impide posteriormente solicitar la declaración de nulidad absoluta de tal cláusula y la restitución de lo que el banco ha percibido indebidamente por su aplicación. **Ai**

En los inicios de la popularización de las reclamaciones de las conocidas cláusulas suelos, era frecuente que las entidades financieras ofreciesen a los clientes que les presentaban reclamaciones una oferta de revisión y reducción de los porcentajes de los suelos

No fue inusual que muchas hipotecas redujesen los porcentajes de la cláusula suelo pero que mantuviesen las mismas, sin que se hiciera revisión de los intereses abonados ni devolución alguna de los mismos

Pueden dirigir sus consultas a:

SILLERO ABOGADOS

Manuel Sillero Onorato
C/ Juan Sebastián Elcano nº 16-B. Piso 5º. Pta 2.
SEVILLA 41011
Tfnos. 954272862 / 665825369
Correo electrónico: msillero@icasevilla.org

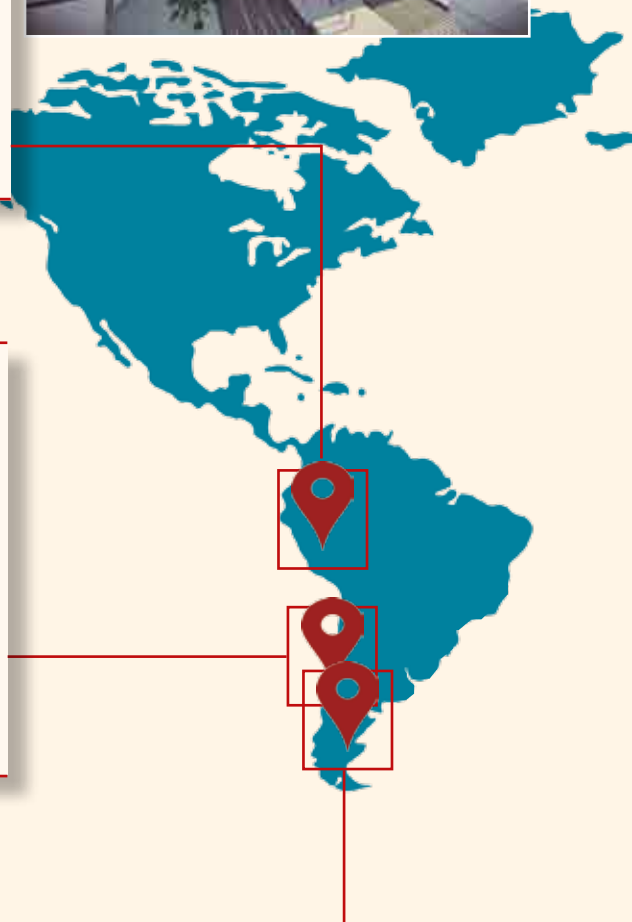
SEMBRANDO Y COSECHANDO PROYECTOS

■ ■ ■ **B**uenas noticias en el panorama internacional. A la par que las empresas españolas siguen recogiendo los frutos de su internacionalización, los países asiáticos y americanos principalmente continúan cosechando nuevas inversiones bajo la atenta mirada de nuestro sector constructor. **Ai**



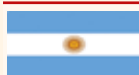
Colombia **Se da un gran paso hacia la puesta en marcha del metro de Bogotá**

El convenio para la construcción de la primera línea del metro de Bogotá ya tiene firma. El Ministerio de Hacienda de Colombia y la Alcaldía de la ciudad ya han rubricado el documento por un valor que supera los 5.000 millones de dólares. El primer tramo de la obra tendrá 24 kilómetros, con una capacidad máxima de 72.000 pasajeros por hora. De momento, el Consejo de Política Económica y Social (CONPES) ya aprobó el pasado mes de septiembre unos 3.103 millones de dólares, el 70 % del dinero. El 30% restante lo tendrá que aportar el Ayuntamiento de Bogotá.



Chile **Posible repunte del sector constructor**

Tras tres años consecutivos con cifras en negativo, la inversión en construcción podría encontrar en el 2018 el año del cambio. De momento, el 2017 cerrará con una caída de 1,8 %, pero las previsiones de la Cámara Chilena de la Construcción señalan un repunte de un 2,4 % el próximo año. El mejor dato se da en infraestructura productiva privada, que se estima crecerá un 2,8 % en 2018; y en infraestructura pública, con un crecimiento del 2,2 %, impulsado principalmente por inversiones en infraestructura sanitaria, lo que compensaría en gran medida la menor inversión real prevista en el presupuesto público del próximo año.



Argentina **Más y mejores carreteras**

Argentina se ha unido a la fiebre inversora de otros países del sur del continente americano anunciando que se licitará la construcción y modernización de 7.000 kilómetros de carreteras, lo que supondrá una inversión que ronda los 16.700 millones de dólares. Hace décadas que no se realizan obras de esta magnitud en el país, según ha indicado el Gobierno que ahora quiere desarrollar su Red de Autopistas y Rutas Seguras. El proceso de licitación se realizará a través del nuevo sistema de Participación Público Privada (PPP), recientemente aprobado por el Parlamento argentino para promover las inversiones en el país.



China Monumentos en movimiento

Trasladar y mover monumentos es algo que se viene haciendo desde hace años. En Granada, se trasladó el monumento de Isabel I de Castilla y Cristóbal Colón del Paseo del Salón a Reyes Católicos, donde actualmente se ubica. Hasta el Oso y el Madroño de Madrid han sido objeto de estas reubicaciones. Pero como en muchas otras cosas, en China todo se hace a lo grande, y si aquí movemos pequeños monumentos allí se han lanzado a trasladar edificios de grandes dimensiones. Uno de los pioneros fue el templo Zhang Fei que fue trasladado más de 30 kilómetros. Ahora el sector se ha profesionalizado, unos usando carriles y otras desmontando las estructuras de arriba abajo. Y a nivel internacional China destaca por ser puntera en este tipo de proyectos, que permiten diseñar la expansión de las ciudades sin perder monumentos históricos.



Filipinas Acciona se consolida en Asia con un nuevo contrato en Filipinas

Es el segundo contrato que obtiene en el país, y el pasaporte para situarse como una de las empresas punteras en infraestructuras en esta zona del continente asiático. Se trata de construir el nuevo puente entre Cebú y Córdoba, aliviando así el intenso tráfico de este área de Filipinas. Acciona ha puesto sus miras en Asia y con motivo, ya que se trata de uno de los continentes con mejor proyección en materia de infraestructuras. En esta ocasión se trata de la adjudicación de este proyecto, por valor de 400 millones de dólares, es un importante paso para llevar a cabo esta estrategia de expansión, que también está dando sus frutos en Australia, donde la firma española está construyendo el puente Clarence River Crossing.



Omán Nuevo contrato para Abengoa

Abengoa está empeñada en volver a dar buenas noticias, esta vez con otra nueva adjudicación en compañía de la firma italiana Fisai Italimpianti, como parte de un consorcio internacional. Se trata de la construcción de una planta desaladora, con tecnología de ósmosis inversa, con una capacidad de 113.650 m³/día en la ciudad de Salalah, al sur de Oman. El valor total del proyecto ronda los 85 millones de euros y los trabajos sobre terreno están previstos que comiencen en el segundo trimestre de 2018.





Aumenta un 4% el número de turistas que visitó Andalucía en el tercer trimestre del año

Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía

El número de turistas que visitó Andalucía en el tercer trimestre de 2017 superó los 10.500.000, según los resultados de la Encuesta de Coyuntura Turística de Andalucía que realiza el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía, lo que supone un aumento de un 4,0% respecto al mismo trimestre del año anterior. Durante este periodo, de los turistas que visitaron Andalucía, el 31,3% eran andaluces, el 28,9% del resto de España, el 29,8% procedían de la UE excluida España y el 10,0% del resto del mundo. Las motivaciones principales de los turistas fueron: el 82,8% por vacaciones, el 12,2% para visitar a familiares y amigos y el 5,0% restante alegaron otras motivaciones.

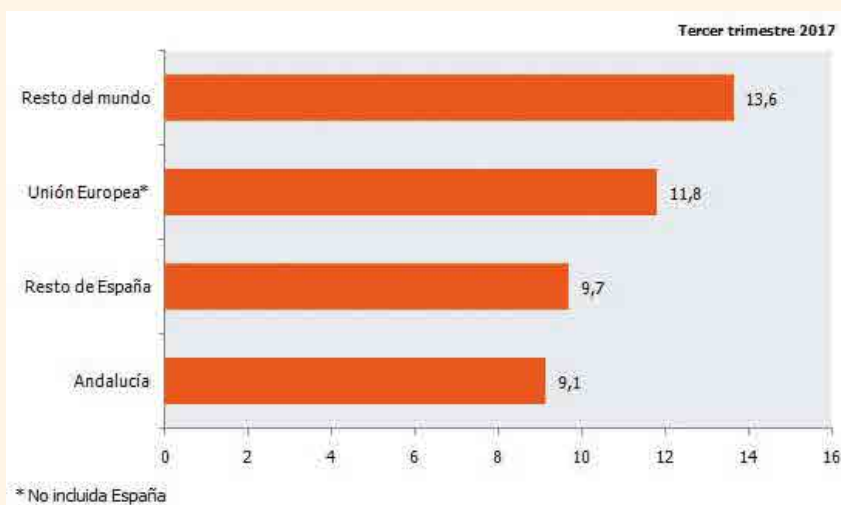
En el tercer trimestre de 2017, el 58,2% de los viajeros se alojó en establecimientos hoteleros, mientras que el 35,6% utilizó apartamento, piso o chalet. Por otra parte, la estancia media se situó en 10,5 días, un 1,9% inferior que un año antes. En cuanto a la distribución de los turistas por provincias, Málaga concentró el 35,1% de los mismos, seguida de Cádiz, Granada y Almería con el 18,4%, 11,6% y 9,7%, respectivamente.

El gasto medio diario que realizaron los turistas en Andalucía en el tercer trimestre se estima en 64,8 euros por turista, cifra que supera en un 1,3% a la del mismo trimestre del año anterior. La procedencia del turista establece diferencias en este gasto, que varía desde los 53,9 euros que gastaron los turistas andaluces hasta los 85,0 euros que gastaron los procedentes del resto del mundo.

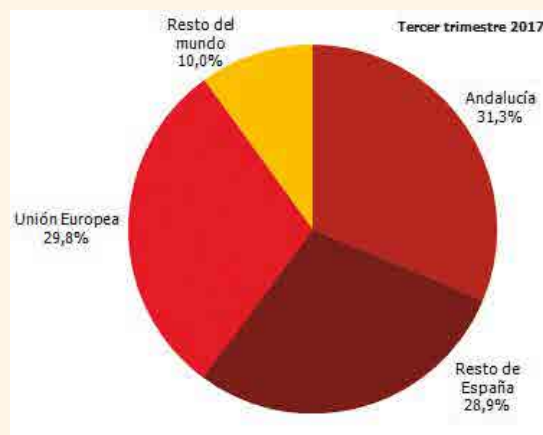
En cuanto a la valoración, de uno a diez, los turistas que visitaron Andalucía durante el trimestre, concedieron un 8,3 a su estancia en la región. Las provincias más valoradas fueron Málaga, con un 8,5, y Córdoba, con un 8,4. Los aspectos mejor valorados por los visitantes fueron los relacionados con los puertos y actividades náuticas, las infraestructuras para el golf y el transporte en taxi. **Ai**



Número de turistas



Número de días de estancia media según procedencia



Turistas según procedencia



Los estudiantes extranjeros, inquilinos favoritos de los españoles

Fuente: Housing Anywhere

■ ■ ■ **S**e ofrece piso en alquiler para el curso. Sólo estudiantes, preferiblemente Erasmus. Este tipo de anuncios es cada vez más frecuente en las ciudades universitarias españolas, a medida que los propietarios se dan cuenta de las ventajas que ofrece alquilar sus viviendas a estudiantes extranjeros que sólo están unos meses en nuestro país. Así lo afirma la plataforma de alquiler de viviendas para estudiantes Housing Anywhere.

Según el informe HousErasmus+, el 75 % de los estudiantes internacionales que visitan España se alojan en pisos compartidos. Cada curso, España recibe a 42.000 estudiantes Erasmus, lo que nos convierte en el

destino favorito de los estudiantes europeos. Sin embargo, de acuerdo con este mismo estudio, España es uno de los países que ofrece menos residencias para estudiantes, con sólo 90.000 plazas frente a las 375.000 de Francia o las 113.000 de Países Bajos (un país que tiene casi tres veces menos población). Además, el precio medio de estos alojamientos es alto: se pagan alrededor de 650 euros al mes por una habitación en las residencias públicas y cerca de 800 euros en las privadas. En contraste, alquilar una habitación en un piso de estudiantes cuesta una media de 420 euros mensuales, así que la mayoría elige esta opción. **Ai**



Marbella, cuarta ciudad española con pisos de más de un millón de euros

Fuente: precioviviendas.com

■ ■ ■ **E**n España hay casi 39.000 pisos con un valor superior al millón de euros. La mayoría se concentran en Madrid y Barcelona, con más de 20.000 pisos en la primera y más de 14.000 en la segunda, según los datos del resultado de la última valoración del precio de la vivienda realizada por Precioviviendas.com en este tercer trimestre del 2017. Pero no sólo en Madrid y Barcelona hay pisos por encima del millón. Más de cuatro mil pisos de lujo sólo al alcance de unos cuantos se ubican en los parques inmobiliarios de otras 24 ciudades españolas. Así, de esos cuatro mil pisos de lujo, más de mil se encuentran en Palma de Mallorca, mientras Marbella, con casi novecientos, se ubica en el cuarto lugar. Les siguen con más de seiscientos Valencia y más de cuatrocientos Ibiza.

9.285 euros/m² son los que vale el piso más caro de Madrid, ubicado en la calle Príncipe de Vergara, en el barrio de Salamanca, muy por encima del precio medio del municipio y con un valor de 6.843.045 de euros. De los 20.038 pisos por encima del millón de euros en la capital, la mayoría se concentran en los distritos de Salamanca, Chamartín, Chamberí y Centro, en concreto en los barrios de Recoletos, Castellana, Almagro, El Viso, Nueva España y Justicia.

Por su parte, 7.303 euros/m² son los que vale el piso más caro de Barcelona, ubicado en la avenida Pau Casals, en el barrio de Sarrià - Sant Gervasi, con un precio total de 5.440.735 de euros. De los 14.432 pisos de más de un millón de euros que encontramos en Barcelona capital, la mayoría se encuentran en los distritos de Sarrià - Sant Gervasi, Eixample y Les Corts, en concreto en los barrios de Sant Gervasi - Galvany, La Dreta de l'Eixample, Les Tres Torres, Sarrià y Pedralbes. **Ai**

Municipio	Nº de pisos de más de 1 millón de euros
Madrid	20.038
Barcelona	14.432
Palma	1.243
Marbella	867
Valencia	658
Ibiza	467
Alcobendas	351
Sevilla	315
Santander	173
Calviá	86
Málaga	68
A Coruña	50
Girona	49
Sant Cugat del Vallés	29
Alicante	27
Granada	14
Maó	12
Vigo	11
Lloret de Mar	10
Estepona	8
Pozuelo de Alarcón	7
La Palmas de G.C.	5
Murcia	2
Majadahonda	2
Oviedo	1
Santiago de Compostela	1
TOTAL GENERAL	38.926



El 46% de los jóvenes españoles vive de alquiler

Fuente: Uniplaces

La decisión entre alquilar o comprar se ha convertido, en los últimos años, en una elección difícil de tomar. La subida de los alquileres y la tendencia a la baja de los precios de las viviendas hacen que muchas personas se planteen si es mejor comprar o compartir alojamiento para reducir gastos. De momento, esta última opción es la que se impone en España, donde el 46% de los jóvenes vive de alquiler, y en Europa, donde la media de jóvenes que arrendan viviendas asciende al 52%, según datos de encuesta realizada entre más de 2.500 europeos de entre 18 y 30 años por Uniplaces.es.

Los resultados de la encuesta revelan que la principal ventaja que tiene el alquiler es la libertad que aporta a los inquilinos. Así, seis de cada diez jóvenes afirman que les permite trasladarse de ciudad o cambiar de alojamiento en cualquier momento.

La gentrificación también ha afectado a la decisión entre alquilar y comprar puesto que, hoy en día, si se quiere vivir en el centro de grandes ciudades como Madrid, París o Londres lo más económico es la primera opción, pues comprar en estas zonas no está al alcance de todos. De hecho, el 37% de los jóvenes europeos consultados asegura que entre las ventajas de alquilar se encuentra la de acceder a viviendas más céntricas.

La tercera ventaja que tiene el alquiler es económica pues el 26,44% prefieren invertir su dinero en otras cosas. Los jóvenes suelen valorar más las experiencias que los bienes. Además, la crisis económica parece haberles dejado huella ya que la compra de una vivienda se ve como algo que puede convertirse en un problema si pierden sus empleos o reducen sus ingresos. **Ai**



El 60% de los retailers instalados en Sevilla en 2017 son internacionales

Fuente: CBRE

La capital andaluza ha atraído en 2017 a más operadores internacionales que nacionales en el sector de locales comerciales a pie de calle, invirtiendo la tendencia del año anterior. En concreto, el 60% de los retailers que han alquilado un local High Street en Sevilla son de origen internacional, mientras que en 2016 representaban sólo el 38%. Esta es una de las conclusiones de la consultora CBRE, que ha llevado a cabo un análisis de la situación del mercado de High Street en la ciudad.

Según datos de *foot fall*, en algunas zonas del eje prime de Sevilla existe el mismo tráfico que en algunos tramos de la Gran Vía de Madrid, entre 25.000 y 40.000 personas en un sábado normal.

200 m² en O'Donnell, o Etam, de 300 m² en Velázquez, son dos de las principales operaciones de alquiler llevadas a cabo este año. En Sierpes, también se ha producido un elevado número de operaciones (el 25% del total), siendo las más relevantes O Bag y Party Fiesta, con locales de 40 m² y 200 m² respectivamente. La peatonalización de la avenida Constitución ha producido un cambio de tendencia en el High Street, ampliando la zona comercial desde Campana hasta Puerta Jerez. Muestra de ello es el Proyecto que CBRE comercializa en exclusiva en el inicio de la avenida, que supone el nexo de unión entre el Eje O'Donnell - Velázquez - Tetuán y Constitución.

Desglose por calles

Un tercio de las operaciones de alquiler de locales comerciales High Street de Sevilla en 2017 se han concentrado en el eje O'Donnell - Velázquez - Tetuán, y de ellas el 75% han sido operaciones *off-market*, dada la baja disponibilidad y alta demanda registrada en esta zona. Las aperturas de Bimba y Lola, con un local de

Tamaño de los locales

Analizando el tamaño de los locales arrendados, los de menos de 300 m² han sido protagonistas, gracias al auge de complementos y de speciality retail, unido a la escasez de oferta de locales superiores a 300 m² en las zonas más demandadas. Por su parte, las rentas prime de locales inferiores a 100 m² se sitúan en torno a los 95-225 euros/m²/mes en el eje O'Donnell - Velázquez - Tetuán.

tuán, las más altas de la ciudad. Otras zonas presentan rentas más moderadas, como el caso de Sierpes, 65-110 euros/m²/mes o la zona de la calle Rioja, 50-145 euros/m²/mes, y 35-90 euros/m²/mes para Plaza Nueva.

En cuanto a las principales adquisiciones destacan la del Edificio Generali en Plaza Nueva por parte de Shaftesbury, El Corte Inglés en la Plaza de la Magdalena que Stoneweg compró por 10 millones de euros, y el local en el número 4 de la calle O'Donnell, adquirido por AM Locales por 6,4 millones de euros.

Retail en España

En 2016 se registraron volúmenes de inversión

record en el sector retail español, con un total de 14.000 millones de euros. Manteniendo esta senda, 2017 está siendo otro año fuerte, con 10.400 millones invertidos hasta septiembre. Dentro de este segmento, el producto de High Street ha acaparado el 27% del total, mientras que en el mismo periodo en 2016 fue un 21%. “Vemos un claro incremento de la inversión en High Street desde que el inversor institucional ha apostado por él. Hasta el tercer trimestre de este año se han invertido 728 millones de euros en High Street, y nuestras previsiones determinan que el año acabará en torno a 900 millones” ha afirmado Rosa Madrid Racero, directora de para Andalucía y directora nacional de High Street de CBRE. **Ai**



La demanda de viviendas de lujo en España sigue en alza

Fuente: Lucas Fox

De acuerdo al último informe del mercado inmobiliario publicado por Lucas Fox, la demanda de viviendas sigue en alza. Durante los tres primeros trimestres de 2017 y en comparación con el mismo periodo de 2016, la agencia ha registrado un aumento en el número de ventas de cerca del 50% de media en todas las regiones donde está presente. Valencia y Sitges encabezan la lista con un incremento de más del 100%; Madrid y Barcelona siguen también en el top 5 con un incremento del 70% y el 38%, respectivamente.

Durante estos primeros 9 meses del año el 65% de los compradores han sido extranjeros. Británicos y franceses siguen siendo los más activos, representando un 18% de las transacciones. Los inversores estadounidenses y canadienses han seguido una tendencia al alza y representan el 8% del total de ventas de la compañía. La motivación principal de compra durante este periodo ha sido la adquisición de propiedades como segunda residencia (31%), seguida de la inversión (30%), y la adquisición como vivienda principal (26%).

El 13% restante corresponde a compras de viviendas para adquirir la Golden Visa, entre otras razones.

Los últimos datos de la **Asociación de Registradores españoles** apuntan también a un aumento en la demanda de propiedades españolas por parte de extranjeros. Éstas representaron un **11,6% del total de ventas inmobiliarias realizadas en España durante el tercer trimestre del año** y han continuado creciendo hasta situarse actualmente en el 12,9%.

Los resultados del tercer trimestre muestran también un aumento en el precio promedio de las propiedades vendidas, que ha pasado de los 709.111 euros en septiembre de 2016, a 802.000 euros en septiembre de 2017, un **aumento del 13% interanual**. **Ai**





Las islas y las grandes capitales, locomotoras del mercado residencial

Fuente: Tinsa

El precio medio de la vivienda terminada (nueva y usada) en España creció en noviembre un 4% respecto al mismo mes del año anterior, según el índice Tinsa IMIE General y Grandes Mercados. Las islas y las grandes capitales siguen ejerciendo de locomotoras del mercado residencial, con incrementos interanuales en sus valores medios del 6,8% y 5,9%, respectivamente. La caída acumulada del precio medio en España desde máximos de 2007 es del 38,9%.

Por debajo de la media nacional, las localidades más pequeñas muestran en noviembre una revalorización del 2,6% respecto al mismo mes del año anterior, seguidas por las áreas metropolitanas, con un 1,3% de incremento. En la Costa Mediterránea, el precio medio aumentó un 1,1% en el último año.

Por su parte, el Índice General muestra un incremento acumulado del 4,1% en los 11 primeros meses del año, siete décimas menos que el dato acumulado del 4,8% que mostraba el pasado mes de octubre. **Ai**



Tres de cada cuatro compradores de vivienda se decantan por la usada

Fuente: idealista

Según una encuesta realizada por idealista, tres de cada cuatro usuarios han descartado la búsqueda de viviendas nuevas porque sus precios son elevados y porque no encuentran stock en sus zonas de interés. De hecho, el 41,3% de los encuestados por el portal respondió que no buscaba vivienda nueva porque la usada es más barata, mientras que el 34,3% reconocía que

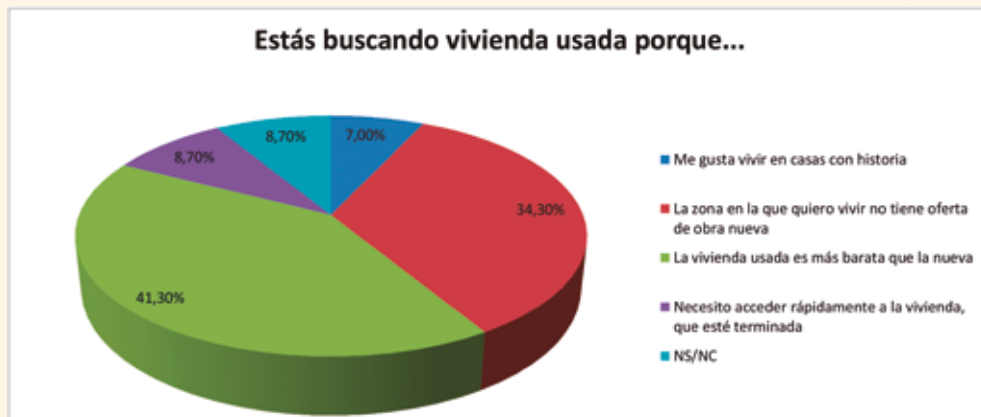
la zona en la que quería vivir no dispone de oferta nueva.

El número de compraventas mantiene su tónica alcista, con un incremento del 25% (se vendieron alrededor de 450.000 viviendas en los últimos 12 meses según el INE), aunque las cifras de compra de viviendas nuevas siguen prácticamente en mínimos (17%). La realidad muestra que

la construcción de nuevas promociones está al ralentí (se terminaron menos de 42.000 unidades en los 12 últimos meses) y los datos de visados (apenas 76.000 en un año) auguran que la edificación residencial mantiene un ritmo pausado.

Los motivos económicos son el principal motivo por el que los españoles se decantarían por la obra nueva si finalmente se promoviera en su zona de interés. De manera ampliamente mayoritaria (el 79,3%), casi cuatro de cada cinco sólo comprarían si los precios

fueran asequibles, mientras que un 8,8% admite que compraría sin duda si cumpliera la casa las características que busca. **Ai**



La modernización de los hoteles andaluces, clave para incrementar su facturación

Fuente: Deloitte

■ ■ ■ **A**ndalucía se mantiene como una de las regiones turísticas con mayor rentabilidad hotelera, según se afirma en el estudio The Hotel Property Handbook 2017 elaborado por Deloitte y presentado recientemente en Sevilla y Málaga, en dos actos organizados por la Asociación de Empresarios del Sur de España (CESUR), con la colaboración de distintas asociaciones hoteleras y las entidades financieras Caja Rural del Sur y Unicaja Banco.

No obstante esta rentabilidad, se asegura que el sector hotelero no puede eludir uno de los principales retos de futuro que debe afrontar: la renovación y modernización de su parque hotelero, lo que le permitiría incrementar considerablemente el precio de las plazas que oferta. Y este reto es común a toda España. La transformación digital y la rehabilitación de los hoteles serán, según se afirma en el informe, los principales ángulos de gestión que llevarán a cabo los principales inversores y operadores en un mercado que recurrentemente transacciona más de 2.000 millones de euros en España.

Teniendo en cuenta que Andalucía es el primer destino turístico del país, es imprescindible que la oferta hotelera se adapte a los estilos de vida y las necesidades internacionales, más aún en estos tiempos en los que destinos alternativos como los del norte de África están perdiendo atractivo por cuestiones geopolíticas. Si bien es necesario mantener una oferta adecuada a turistas con un poder adquisitivo medio y medio-bajo, también

es necesario generar más oferta de calidad alta o muy alta para el de nivel económico medio-alto y alto, para lo cual se antoja imprescindible la remodelación de las plazas.

En términos de inversión, se destaca en el informe que Málaga acaparó el 100% de la inversión hotelera regional, cifrada en 320 millones de euros, del total de 2.700 millones a nivel nacional. Además, este año han abierto sus puertas en Andalucía diez nuevos hoteles, que significan 800 habitaciones más. Asimismo, tres hoteles se han reformado estructuralmente, sumando otras 1.072 habitaciones a la oferta.

De enero a octubre de este año, la estancia media de los turistas ha sido de 3,8 días, y el número de pernотaciones superior a 33 millones, manteniéndose la estacionalidad como el gran problema, puesto que el 80% de los hoteles cierra en temporada baja. Por otra parte, el turismo regional creó en 2016 más de 245.000 empleos, un 12,5% del total generado en la comunidad.

El informe revela asimismo cuáles son las principales cadenas hoteleras que operan en el mercado nacional, con más de 10.000 habitaciones: Meliá, Barceló, NH, Marriott, Hotusa, Accor, RIU, Iberostar y H10.

Por último destaca las seis tendencias principales del futuro hotelero: innovación, sostenibilidad, estrategia de transformación digital, renovación, reposicionamiento de la marca y experiencias individualizadas. **Ai**

Andalucía Inmobiliaria celebra su mayoría de edad y entrega sus IV Premios



De izquierda a derecha, Antonio Muñoz, delegado municipal de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de Sevilla; Rosa Hafner, directora-editora de Ai; Juan Lazcano, presidente de CNC; Javier González de Lara, presidente de CEA; Ricardo Pumar, presidente de INSUR; Rafael Herrador, director territorial de CaixaBank en Andalucía; y Antonio Carrillo, secretario general de CEA

Sonia Mora
Fotos: Pablo P. Rojas



Los miembros del Consejo Asesor de Ai, junto a la directora-editora, Rosa Hafner; el delegado municipal de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de Sevilla, Antonio Muñoz; la secretaria general de Vivienda, Catalina Madueño; el alcalde de Dos Hermanas, Francisco Toscano; el alcalde de Estepona, José María García Urbano; el presidente de CEA, Javier González de Lara; el presidente de CNC, Juan Lazcano; el presidente de APCE, Juan Antonio Gómez-Pintado y los galardonados con los IV Premios Andalucía Inmobiliaria

La sede de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) en Sevilla acogió el pasado 26 de octubre el acto del XVIII Aniversario de la revista Andalucía Inmobiliaria, así como la entrega de los IV Premios Ai. En esta importante celebración, coincidente con la 'mayoría de edad' de la publicación, contó con la inestimable colaboración de la entidad CaixaBank. El evento, al que acudieron en torno a 140 invitados entre profesionales, empresarios, directivos y personalidades, procedentes tanto de Andalucía como de otras comunidades autónomas, volvió a responder a las expectativas tanto por el elevado nivel de la mesa como por la calidad de la cuarta edición de los Premios Ai.

El Salón de Actos de CEA fue escenario un año más, y van 18 consecutivos, del encuentro conmemorativo del cumpleaños de la publicación. En esta ocasión intervinieron en la mesa Javier González de Lara, presidente de CEA; Rosa Hafner, directora-editora de Ai; Juan Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC); Ricardo Pumar, presidente de INSUR; Rafael Herrador, director territorial de CaixaBank en Andalucía; Antonio Muñoz, delegado municipal de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de Sevilla; y Antonio Carrillo, secretario general de CEA.

El acto se distribuyó en un primer bloque de intervenciones, que cerró el presidente de INSUR, tras cuyas palabras se celebró la ceremonia de entrega de premios. En último término se dirigió a los presentes Juan Lazcano, para cerrar el acto la directora de la revista, que invitó a los presentes a un cóctel en las instalaciones contiguas.

Aniversario Ai



Luis Miguel Martín Rubio, Alejandro Ruiz Cabello, Antonio Carrillo, Rafael Herrador, Antonio Cayuela, Francisco Toscano, Ricardo Arranz, Maite Abascal, Antonio Blázquez, Ricardo Pumar, Simon Chávarri, Javier González de Lara, Juan Lazcano, José Antonio Granero, José María García Urbano, Íñigo Galán, Íñigo Molina, Catalina Madueño, Antonio Muñoz, Mikel Echavarren, Juan Antonio Gómez-Pintado, Alfonso Sedeño, Manuel Murga y Jorge Segura



Íñigo Molina (I2A), Antonio Blázquez y Maite Abascal (Montenmedio), José María García Urbano (Alcalde de Estepona), Rosa Hafner, Antonio Muñoz (Ayuntamiento de Sevilla), Ricardo Pumar (Insur), Rafael Herrador y Antonio Cayuela (Caixabank)



Francisco Carmona (FADECO Contratistas) y Silvia Serna (Caixabank)



Basilia Jurado (Ayuntamiento de Dos Hermanas), Francisco Toscano (Alcalde de Dos Hermanas) y Catalina Madueño (Junta de Andalucía)



Juan Lazcano (CNC) y Antonio Carrillo (CEA)

Desde estas líneas, todos los miembros del equipo de Andalucía Inmobiliaria queremos dirigirnos a las decenas de invitados que nos arroparon en el acto de nuestro XVIII Aniversario, para informarles de que en esta ocasión no ha sido posible reflejar en estas páginas las fotografías tomadas durante el cóctel, como hacemos habitualmente, por un problema técnico ajeno a nuestra voluntad. Aprovechamos para daros las gracias por vuestra compañía y para animaros a continuar siendo parte de esta revista muchos años más.



Gabriel Rojas (Gabriel Rojas) y Juan José Sánchez Infante (BBVA)

Aniversario Ai



Rosa Hafner, Francisco Javier de Aspe Gil y Jaime de Aspe Gil (Inersa)



Iñigo Molina (I2A), Rafael Herrador (Caixabank) y Felipe Castellano (Felipe Castellano)



Alfredo Montero y Félix Estébanez (Aliseda) con José Luis Sáinz-Pardo (JLL)



Moisés Sanpedro (Cámara de Comercio) y Manuel Sillero (abogado)



Antonio Martín Pozo (Martín Casillas), Gabriel Rojas (Gabriel Rojas) y Felipe Castellano (Felipe Castellano)



Juan de Dios Molinero (ACP Granada), Catalina Madueño (Junta de Andalucía), Francisco Carmona (FADECO Contratistas) y Francisco Martínez-Cañavate (FADECO Promotores)



Marta Muñoz, Cristina Villalba y Concha Martín (FADECO) y Jorge Fernández Portillo (FAEC)



Juan Aguilera (Gaesco), Eduardo Martínez Zúñiga (Galia) y José Ignacio Chozo (ST Sociedad de Tasación)

Aniversario Ai



Diego Chacón (Aedas) y Martín Vincenti (Galvin)



Jaime Montaner (arquitecto), Antonio Carrillo (CEA) y Eduardo Martínez Zúñiga (Galia)



José Luis Sáinz-Pardo (JLL), Arturo Coloma y Salvador Martínez (Detea)



José María García Urbano (Alcalde de Estepona) y Francisco Toscano (Alcalde de Dos Hermanas)



Ricardo Arranz (Villa Padierna), Antonio Blázquez y Maite Abascal (Montenmedio)



Alfonso Sedeño y su esposa (Viapol) con Beatriz Moreno-Luque (Grupo Lar)



Simón Chávarri (Chavs), Alejandro Ruiz Cabello (Inmobiliaria Osuna) y Enrique Piñeyro (ingeniero consultor)



José Antonio Granero (CGR Arquitectos) y Juan Antonio Gómez-Pintado (APCE-Vía Célere)

Aniversario Ai



Javier González de Lara

El primero en tomar la palabra fue Javier González de Lara, quien reflexionó acerca de la necesidad de trabajar juntos medios de comunicación, empresas y sociedad. “Es una ecuación compleja, pero nos necesitamos mutuamente, especialmente en los momentos actuales. Hoy la sociedad no se entiende sin el derecho a la libertad de prensa y la libertad de empresa, y toda la amalgama de derechos y obligaciones se nos ha mostrado bien clara en estos convulsos días de nuestra historia, unos días en los que la libertad de los modelos democráticos está en cuestión por el desafío independentista de algunos”. Mostró su confianza en la fortaleza de la democracia española y en el rigor, el pluralismo, la ética y la profesionalidad de los medios de comunicación tanto públicos como privados.

Subrayó “la importancia del concepto empresarial, su alta incidencia en el entorno, facilitando no sólo su propio desarrollo sino el de todo aquello que le rodea. Se pueden ver múltiples ejemplos de cómo la innovación empresarial en un lugar concreto ha logrado efectos positivos sobre el conjunto de ese ámbito territorial”.

“Es imprescindible -continuó- hacer de nuestra región un lugar idóneo para la inversión. Tenemos en Andalucía medio

millón de empresas, pero necesitamos más y de mayor dimensión. Lamentablemente, el caso de Cataluña ha sido el mejor laboratorio de demostración acerca de qué ocurre cuando un territorio pierde su capacidad para ser idóneo, en este caso porque deja de haber seguridad jurídica”.

Aseguró que existe una percepción generalizada de que todo empezó a cambiar favorablemente en Cataluña cuando las empresas empezaron a salir de la región. “Las empresas no se han marchado de Cataluña, las han echado, porque no hay estabilidad institucional ni seguridad jurídica. De ahí la idea de que las empresas han desempeñado un papel esencial como factores estabilizadores de la unidad de España y de la cohesión social”. “Hablamos de seguridad jurídica y estabilidad -prosiguió- en su concepción más amplia. Cuando los empresarios hablamos de que existe hiperregulación, trabas, dificultades, no sólo hablamos desde el punto de vista económico y del empleo, que también, sino de la estabilidad de un país. Por eso insisto en que el gran cambio en la deriva nacionalista se produce cuando las empresas deciden cambiar su ubicación, porque no comparten aquellos escenarios donde no existe seguridad jurídica y estabilidad institucional”.

Afirmó que la seguridad jurídica es un elemento imprescindible para garantizar la igualdad y la competi-

tividad de un territorio, al crear un ecosistema favorable que potencia la inversión y atrae empresas.

Recordó la importancia de que una revista como Ai entregue sus IV Premios, reconociendo iniciativas en un sector tan castigado como el inmobiliario. Y se congratuló de que haya logrado celebrar su 18 cumpleaños: “Son 18 años de esfuerzo y sacrificio, en los que ha sabido ser portavoz de muchas voces que necesitaban ser escuchadas”.

Rafael Herrador

A continuación fue el turno de Rafael Herrador, quien tras felicitar a la revista por conseguir reunir un año más “a todos los líderes del sector en Andalucía y por impulsar los premios que entrega”, trasladó su felicitación al Ayuntamiento de Sevilla por la elección de la capital hispalense como la mejor ciudad para visitar en 2018. Al respecto del sector inmobiliario, recordó que el nuevo ciclo arrancó en 2015. “Este nuevo ciclo se inicia con nuevos actores, marcados por la fuerte irrupción de las nuevas tecnologías. El momento actual requiere una mayor profesionalización en el sector, que además tiene enfrente a un consumidor más exigente e in-

Aniversario Ai



formado, y para ello nos tenemos que preparar. Desde Caixabank estamos preparados”.

Explicó cómo su entidad ha conseguido dotar a la red de unidades especializadas, enfocadas exclusivamente en el nuevo negocio promotor. “En concreto, nuestro crecimiento en el negocio promotor para este ejercicio se prevé que sea de un 75%, alcanzando los 449 proyectos financiados. En Andalucía financiamos 51. Por otra parte, está la venta de los activos adjudicados en el momento más duro de la crisis. Aquí también notamos la recuperación económica y en los primeros nueve meses del año hemos vendido 2.925 activos. Pero no sólo vendemos activos, sino que tenemos una faceta promotora propia; actualmente tenemos 104 promociones en marcha”.

Por último resaltó la labor de la Obra Social la Caixa, de la que ofreció algunos datos: en 2016 se facilitaron 3.624 pisos de alquiler solidario y 285 de vivienda asequible, además de trabajar en algunos casos con el instrumento jurídico de la dación en pago. “Es, en definitiva, la institución que vehicula el compromiso de la entidad con el sector y con la ciudadanía”.



Antonio Muñoz

Seguidamente tomó el testigo Antonio Muñoz, quien al hilo de las felicitaciones al consistorio por el reconocimiento a Sevilla como ciudad turística para visitar en 2018 según la guía Lonely Planet, aseguró que no es sólo un logro del Ayuntamiento sino del sistema turístico de la ciudad, donde los empresarios “son parte importantísima. El ayuntamiento sólo canaliza ese reconocimiento, pero es fruto de la labor de todos”.

Al respecto de la publicación y su 18 cumpleaños aseguró que Ai es un referente tanto en Andalucía como fuera de la región.

Mostró su convencimiento en que la recuperación económica debe traducirse cuanto antes en una recuperación de la inversión productiva. “La gran obra pública tiene que dejar de ser noticia por lo que no se hace o por ser la asignatura pendiente; debe serlo porque se produzcan determinadas licitaciones. Desgraciadamente todavía no se ha alcanzado la dimensión que nos gustaría en este tipo de inversiones, pero permítanme que comparta cierto optimismo por los datos que manejo desde mi atalaya de la Delegación de Urbanismo. En 2017 hemos alcanzado un importe cercano a los 250 millones de euros en licencias de obra, algo que no se recordaba desde 2010. A día de hoy se han puesto en marcha este año 850 viviendas, más que la suma de los años 2013, 2014 y 2015. Son indicadores que demuestran

que algo está cambiando”.

Confirmó además que en estos momentos se podrían acometer en Sevilla cerca de 7.500 viviendas con la simple solicitud de la licencia de obra, y que con actuaciones sin ninguna tramitación compleja podría duplicarse esa cifra. “Es evidente que la coyuntu-



ra está cambiando, y que hay capacidad para garantizar un crecimiento sostenido durante los próximos 5 a 7 años, habida cuenta de las bolsas de suelo existentes. Me gustaría contagiaros en la medida de lo posible del optimismo que creo que necesitamos, si nos contagiamos unos a otros, la sociedad en su conjunto saldrá ganando”.

No eludió por último hablar de las dificultades administrativas a las que muchas veces se enfrentan los empresarios a la hora de iniciar un proyecto, sea inmobiliario o de cualquier otra índole. “Si tuviera que reducir a un solo objetivo mi tarea diaria al frente del gobierno local, en las áreas encomendadas, apostaría por la simplificación administrativa y la disminución de la carga burocrática del ayuntamiento. Sería el mejor legado que este gobierno podría dejarle a Sevilla. Espero que estas dos asignaturas pendientes, la gran obra pública y la simplificación administrativa, sean en el 19 Aniversario de Ai una página superada en nuestra historia”.

Aniversario Ai

Ricardo Pumar

Ricardo Pumar, por su parte, compartió con los presentes unas reflexiones sobre el “apasionante momento que está viviendo el sector inmobiliario, en especial el de la promoción residencial, un momento de profundos cambios y transformaciones”.

“Tras muchos años nos encontramos ya en una fase de recuperación del mercado residencial, aunque no alcanzará el nivel del anterior ciclo expansivo. Nos encaminamos hacia un mercado con un crecimiento menor pero más sostenido y

ya en gran medida en una recuperación del mercado de trabajo, además de en la positiva recuperación de la confianza de los consumidores y en la fortaleza de la demanda de los ciudadanos extranjeros, por encima incluso de los años anteriores a la crisis.

Sobre las nuevas características del mercado apuntó varias como principales: una demanda menor y mucho más exigente, con muchas posibilidades de información y elección; una financiación mucho más rigurosa y selectiva a las actividades inmobiliarias, y un aumento de la profesionalización y la dimensión de los operadores del sector.



más moderado que en dicho ciclo”. Rememoró que la reactivación se inició hace algo más de dos años en las principales capitales de provincia y las zonas costeras, y poco a poco ha ido extendiéndose a otras muchas zonas de la geografía nacional. Aportó algunos datos para confirmar la recuperación: “Crecen las transacciones vivienda. El aumento de la demanda, unido al exiguo volumen de vivienda nueva terminada, está propiciando que se reduzca el stock, lo que a su vez se está traduciendo en un aumento de los precios, por ahora en niveles razonables salvo excepciones”. Esta reducción del stock está provocando un aumento de la actividad promotora, después de que 2013 y 2014 se cerraran con mínimos de 35.000 unidades. “Lo ideal es cerrar en al menos 75.000, aunque seguiremos estando muy lejos de la media histórica y a años luz del ciclo expansivo”.

Reflexionó acerca de que esta reactivación del mercado residencial se apo-

sector inmobiliario por ese cambio en las condiciones del mercado está provocando mayor concentración empresarial. “Están apareciendo nuevos operadores, muchos auspiciados por fondos de inversores internacionales y entidades financieras con acceso al mercado de capitales, notables recursos financieros y claras ventajas competitivas. Esto va a forzar una mayor concentración empresarial, que favorecerá una mayor estabilidad y sostenibilidad del sector”.

Señaló como dos de los grandes retos del sector facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda, toda vez que la mayoría de las viviendas que se venden son para reposición o inversión; y conseguir que se produzca una mayor agilización de los trámites urbanísticos. “Uno de los factores que más influye en la ines-



Afirmó que en dicho mercado sólo tienen salida los productos con diseño, soluciones innovadoras y buenas calidades, “donde los promotores, cada vez más profesionales, deben profundizar en el desarrollo de productos con más valor añadido, una gestión más eficiente, más industrialización del proceso productivo y mayor rotación”.

Sobre la rigurosidad del sector financiero aseveró que va a seguir siendo igual de selectiva durante muchos años: “Hoy en día el sistema financiero sólo financia proyectos viables, presentados por promotores solventes y profesionales, y que comprometan una parte sustancial de capital propio en el proyecto”.

Expresó asimismo que las profundas transformaciones que está viviendo el

tabilidad del sector es el periodo de maduración, la dificultad para ajustarse a la demanda. Mientras mayor es el plazo de maduración de una inversión mayor es su riesgo. No existen razones que justifiquen que los trámites administrativos absorban el 40% de una promoción inmobiliaria. En un mercado transparente y competitivo, los beneficios derivados de un menor riesgo asociado a la reducción del periodo de maduración no tienen que traducirse, necesariamente, en un mayor margen para el promotor, sino que pueden concretarse en un menor precio para el consumidor final”. Abogó en último término por una agilización de los procesos de calificación y gestión del suelo, para que se pueda poner en valor todo el suelo necesario para alimentar el proceso productivo.

Aniversario Ai



Juan Lazcano



Tras la intervención de Pumar se procedió a la entrega de premios, y terminada la ceremonia clausuró el evento Juan Lazcano, quien felicitó a la revista por haber acompañado al sector los últimos 18 años en las buenas y en las malas. Aseveró que el inmobiliario atraviesa un buen momento, como demuestran numerosos indicadores: “Si analizamos las transacciones del segundo trimestre, han subido un 14,7% respecto al mismo trimestre del año pasado, y en Andalucía ese porcentaje sube al 19,32%. En visados, el crecimiento ha sido del 28,86% a nivel estatal en 2016, con más de 64.000, mientras en Andalucía se han incrementado un 36,10%, con 10.228 visados. Hasta julio, a nivel estatal estamos en 50.000 visados de obra nueva, y en datos de firma de hipotecas, en el mismo periodo aumentó un 33%, según datos del INE”. Asimismo, la promoción está creciendo al 10,63% anual y el PIB al 3,48, es decir, la vivienda es unas de las actividades que más está contribuyendo al crecimiento del PIB.

También se puede afirmar que ha regresado la financiación a través de las entidades financieras y de inversores que están permitiendo dinamizar el sector a un ritmo más ágil y cada vez en más sitios.

En España, las previsiones de crecimiento se sitúan en torno al 3% según el FMI. El BBVA, en su informe de situa-

ción inmobiliaria de julio, estima que este año la transacción de vivienda crecerá un 10% respecto al pasado, tres puntos más que lo que preveía el estudio en marzo. Este incremento de la demanda se traslada a los precios, con una revalorización más intensa de lo previsto, en torno al 3% de media. En este escenario, “los promotores y constructores inmobiliarios apostarán por poner en marcha nuevos proyectos y la firma de visados crecerá por encima del 20% a lo largo del año”.



Más allá de estas cifras subrayó Lazcano el compromiso del sector con el entorno. “Es un sector que apuesta por la eficiencia energética en sus edificaciones y en sus procesos, y que tiene claro que, a través de la profesionalización, acercándose a las universidades y centros profesionales, podrá avanzar con paso firme, mejorando la calidad de vida de la sociedad y de quienes la constituyen”.

Enfatizó que “el momento actual requiere el compromiso y la transparencia

de todos. Sin ello, el futuro será más incierto, más aún si tenemos en cuenta la incertidumbre de dos nuevas normas en ciernes a la espera de ser presentadas y aprobadas, de incidencia directa en la vivienda: la Ley Hipotecaria, y el nuevo Plan Estatal de Vivienda, que apela a la iniciativa privada para la ejecución y desarrollo del plan, y que le va a dar el impulso definitivo al sector para que alcance la velocidad de crucero, con su efecto

multiplicador en el empleo en otras ramas de actividad”. Desde el sector se confía en que con el nuevo Plan se recuperen ayudas para fomentar el acceso a la primera vivienda de los jóvenes, “para lo que se debe reactivar definitivamente la producción, para alcanzar las 150.000 unidades en consonancia con los ratios de la UE”.

“En definitiva -concluyó-, se trata de remodelar el sector para que esté impregnado de tres características primordiales: innovación, competitividad y eficiencia,

lo que redundará en un mercado más sano y sostenible, con controles financieros más férreos y rigurosos, al objeto de lograr un sector industrializado más sólido y fuerte, para que no vuelva a caer como un castillo de naipes y con el efecto dominó del desplome de 2007, de cuyas heridas no nos hemos recuperado del todo. Espero que todos, empezando por la Administración y las entidades financieras, pero también los demás agentes implicados, hayamos aprendido la lección”.

Aniversario Ai



IV Premios Ai

Al término de la intervención del presidente de INSUR se celebró la ceremonia de entrega de los IV Premios Ai, presentada por el socio director general de Inerzia Asesores Inmobiliarios y miembro del Consejo Asesor de la revista, Iñigo Galán, quien un año más recordó en primer lugar a quien fuera el auténtico artífice e inspirador de la creación de los premios, el fallecido director de la revista Juan Hochberg. La primera edición se celebró justo el año de su fallecimiento, 2014, y en su honor y recuerdo se entregaron aquellos primeros premios a través de los cuales cada año se rescata su memoria. Tras presentar también a los miembros del jurado, realizó una exhaustiva introducción de cada uno de los galardonados, resaltando los datos más destacados por los cuales los integrantes de dicho jurado se decantaron por sus respectivas candidaturas.

Los premios se fallaron en la reunión celebrada el pasado 11 de octubre, estando integrado el jurado por Fernando Piñar, arquitecto y consejero de Culmen Arquitectura; Jorge Segura, consultor de empresas; Luis Miguel Martín Rubio, socio del Despacho de abogados Ontier; Íñigo Molina, consultor inmobiliario; y Ricardo Arranz, Presidente de Villa Padierna Hotels and Resorts y de la Federación Española de Urbanizadores y Turismo Residencial. **Ai**

Mejor Proyecto Inmobiliario Torre Sevilla



El conjunto de la Torre Sevilla, promovido por Puerto Triana, filial de Caixabank, está situado en la Isla de la Cartuja de Sevilla. El conjunto arquitectónico, con una superficie de algo más de 240.000 m², marca tendencia por su arquitectura singular en la que destaca la Torre Sevilla, el edificio más alto de Andalucía, con sus 180 metros de altura y diseñado por el prestigioso arquitecto César Pelli. A los pies de la torre hay dos edificios lineales que albergarán un Centro Comercial de 25.000 m² de SBA, actualmente en comercialización. Y en el extremo norte del complejo se ubica el CaixaForum Sevilla, diseñado por el arquitecto sevillano Vázquez Consuegra.

Recoge: Antonio Cayuela, administrador único de Puerto Triana

Entrega: Juan Lazcano, presidente de CNC

"Nos enorgullece decir que Torre Sevilla es ya una realidad. Contribuye a que la ciudad de Sevilla entre de lleno en la modernidad y en ciudades punteras de Europa en muchos aspectos, y estamos orgullosos de nuestra contribución en este sentido para la ciudad"

"Torre Sevilla es un proyecto muy ambicioso, acometido con mucha ilusión y este premio contribuye decisivamente para renovar esta ilusión y seguir avanzando en esta línea"

Aniversario Ai

Mejor Proyecto Innovador Turístico Montenmedio



El Golf and Country Club Montenmedio se sitúa en la Dehesa de Montenmedio, una finca de 500 hectáreas ubicada en Vejer de la Frontera (Cádiz), donde se pueden practicar actividades como el golf y la hípica en un incomparable marco natural, o disfrutar del mejor alojamiento en la Hacienda Montenmedio. Entre las propuestas turísticas del complejo destaca el Circuito Hípico del Sol "Sunshine Tour", el segundo evento ecuestre más importante del mundo. En la actualidad los responsables planifican prolongar la duración del evento de 5 semanas a 6 meses, lo cual representaría un notable impacto económico en la comarca y requeriría ampliar las instalaciones.

Recogen: Antonio Blázquez y Maite Abascal, promotores de Montenmedio

Entrega: Ricardo Arranz, presidente de la Federación Española de Urbanizadores y Turismo Residencial y de Villa Padierna Hotels & Resorts

"Es esencial para el futuro que todo funcione con energías limpias, por las consecuencias para el cambio climático"

"Nuestros proyectos respetan la naturaleza y contribuyen a reducir el paro en la comarca de La Janda, donde el desempleo supera el 40% muchas épocas al año"

"Siempre estamos aplicando tecnologías innovadoras y vamos a tratar de seguir innovando"

Mejor Proyecto Innovador Inmobiliario Gran Hotel Miramar Resort & Spa



El Hotel Miramar, de estilo modernista, fue construido entre 1921 y 1926. Es la obra cumbre del arquitecto Fernando Strachan, y fue inaugurado en 1926 por el Rey Alfonso XIII bajo el sobrenombre de Príncipe de Asturias. Entre 1936 y 1939 fue hospital de sangre y entre 1939 y 1967 retornó a sus orígenes con el nombre de Hotel Miramar. Entre 1987 y 2007 acogió la Sede de Justicia de Málaga. En los últimos años, siguiendo el proyecto del estudio de arquitectura Seguí, la cadena Hoteles Santos ha trabajado en la recuperación de esta joya arquitectónica, que ha sido incluida en la entidad The Leading Hotels of the World, el selecto club de los hoteles más exclusivos del mundo.

Recoge: Manuel Murga, director comercial operativo de Hoteles Santos

Entrega: Javier González de Lara, presidente de CEA

"Es una ilusión y un orgullo para todo el Grupo de Hoteles Santos haber recibido este galardón"

"El proyecto del Gran Hotel Miramar se inició en 2008. El 2015 comenzó la restauración y el 30 de diciembre de 2016 se celebró el primer acto social. Desde entonces hemos vivido un año de mucho trabajo, ilusión y esfuerzo. A que sea un gran hotel no sólo ha contribuido el esfuerzo del Grupo, sino de distintas instituciones de Andalucía"

Aniversario Ai

Mejor Trayectoria Empresarial Juan Antonio Gómez-Pintado Rodríguez de Segovia



Diplomado en Contabilidad, Economía y Financiación de Empresas por la EOI, Gómez-Pintado cuenta con un Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias y es especialista en Urbanismo por el Centro de Estudios Financieros de Madrid. En 2007 vendió su empresa inmobiliaria familiar, Agofer, al Grupo Sando. A partir de ahí, comenzó a trabajar en un nuevo proyecto, del que surgió Vía Célere, una nueva promotora inmobiliaria, que en sus orígenes se centró en países como Brasil o algunos de Europa del Este. Al igual que sucedió con Agofer, han llamado a su puerta y este mismo año el fondo Värde Partners ha comprado su empresa por 90 millones de euros, manteniéndole como máximo ejecutivo de la sociedad.

Entrega: Ricardo Pumar, presidente de INSUR

"Estamos en un sector completamente diferente, el que no lo haya visto tendrá un futuro complicado"

"En nuestra industria tenemos que ser lo más eficientes posibles a nivel energético; hay que trabajar en esa línea o nos quedaremos estancados"

"Tenemos que mejorar la imagen del sector, aportar valor y lograr que la sociedad nos perciba por la capacidad que tenemos de hacer buenas acciones. Tenemos que conseguir un sector estable y de futuro"

Mejor trayectoria profesional Alfonso Sedeño Masot



Nacido en Badajoz pero afincado en Sevilla, Alfonso Sedeño es un referente del sector inmobiliario en Andalucía. Es Arquitecto Técnico y Especialista en Valoraciones Inmobiliarias y de Suelo. Inició su actividad profesional en Hispano Alemana de Construcciones como jefe de Obras del Hotel Los Lebreros de Sevilla, y continuó coordinando proyectos como la Rehabilitación del Casino de la Exposición o la Remodelación del Estadio Sánchez Pizjuán. Trabajaba en Irak para Rumasa cuando fue expropiada por el gobierno de González. Su segunda etapa profesional se desarrolla en Inmobiliaria Viapol, donde lleva más de 20 años, la mitad de los cuales fue consejero delegado y director gerente, y en la que actualmente ocupa el cargo de consejero. Es, además, presidente de Honor de Gaesco, la patronal sevillana del sector, después de ocupar numerosos cargos en instituciones sectoriales, como las presidencias de las comisiones de infraestructuras de CES y la Cámara de Comercio de Sevilla.

Entrega: Rafael Herrador, director territorial de CaixaBank

"Resumo mi intervención en solo dos palabras: muchas gracias"

Aniversario Ai

Mejor Empresa Inmobiliaria Osuna



Inmobiliaria Osuna inicia su actividad en 1962 con una pequeña promoción de viviendas en Albolote, Granada. Poco después, el crecimiento de la empresa permite plantear nuevos retos, especialmente en el mercado granadino de viviendas sociales. A finales de la década de los 60 la compañía decide expandirse al resto de Andalucía y desembarca en Extremadura. A finales de los 90 lo hace en Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana, convirtiéndose en una de las promotoras españolas de más prestigio. En sus 55 años de vida ha entregado más de 90.000 viviendas, y tras haber superado la crisis económica ha iniciado la comercialización de 700 nuevas viviendas.

Recoge: Alejandro Ruiz Cabello, director de Expansión y Desarrollo

Entrega: Antonio Muñoz, delegado municipal de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de Sevilla

"En nuestra empresa, más que de viviendas nos gusta hablar de los más de 90.000 hogares que hemos entregado"

"Le damos nuestra más sincera enhorabuena a la revista por sus 18 años en el mercado con responsabilidad, rigor y éxito"

"Nos enorgullece y gratifica enormemente este premio"

Ciudad Siglo XXI Estepona



El municipio de Estepona, situado al Oeste de la provincia de Málaga y con algo más de 70.000 habitantes, ha experimentado una espectacular transformación en los últimos años, destacando especialmente la recuperación del casco histórico de la ciudad, con el objetivo de convertirlo en un foco de atracción turística. En los últimos siete años la localidad ha sufrido un cambio sustancial, gracias a las medidas tomadas por el equipo de gobierno, entre ellas dar de alta unos 3.000 inmuebles que estaban fiscalmente opacos, o apoyar a las empresas locales con contratos de obra menor de hasta 50.000 euros. Hoy en día Estepona es la segunda ciudad de Andalucía en tasa de empleo.

Recoge: José María García Urbano, alcalde de Estepona

Entrega: Francisco Toscano, alcalde de Dos Hermanas

"Hoy en día Estepona es una ciudad embellecida y muy bien preparada para recibir inversiones, porque damos seguridad jurídica y agilidad administrativa día a día"

"Nuestra ciudad no demoniza al sector de la construcción, al contrario, pero justo ahora tenemos que plantearnos crecer no geográficamente, sino en calidad de vida; crecer para qué y para quién, cuando todo es limitado"

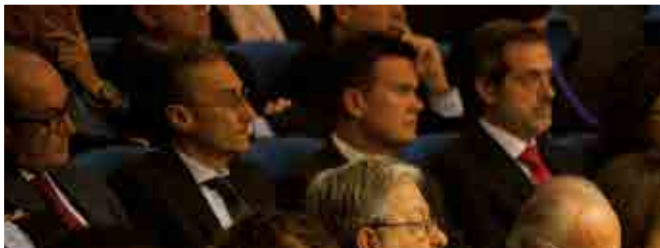
Aniversario Ai



Aniversario Ai



Aniversario Ai



VILLA PADIERNA
PALACE HOTEL
Benahavis, Marbella

MARBELLA EXPERIENCE

HOTEL 6 ESTRELLAS GRAN LUJO | HOTEL THERMAS 5 ESTRELLAS | 3 CAMPOS DE GOLF | 6 RESTAURANTES | 2 CENTROS WELLNESS | CLUB DE MAR



WWW.VILLAPADIERNAPALACEHOTEL.COM

TRIP ADVISOR EXCELLENCE CERTIFICATE 2014 | BEST HOTEL OF SPAIN 2013 BY THE INTERNATIONAL HOTEL AWARDS | 6 STARS HOTEL BY SEVEN STARS AND STRIPES 2012 | BEST WORLD LUXURY GOLF RESORT 2012 BY WORLD TRAVEL AWARDS
BEST SPA HOTEL 2012 BY SEVEN STARS & STRIPES | BEST HOTEL OF SPAIN AND 28TH OF THE WORLD 2010 BY EXPEDIA | SIGNUM VIRTUTIS BEST GOLF RESORT, BEST RESTAURANT (LA VERANDA) & BEST SPA BY SEVEN STAR GLOBAL LUXURY

Andalucía Inmobiliaria en SiMed



Íñigo Molina (I2A), Rosa Hafner, José Antonio Mena (Alcalde de Benahavís) y Álvaro Ramos-Catalina (I2A)



Óscar Torreblanca, Juan Ignacio Fuentes, David Salado, Luis Sentís y Francisco Polaina (Banco de Santander) con Rosa Hafner,



Álvaro Tejero Iribarren, David León Macías y Lorenzo Santana Enríquez (Acciona)



Íñigo Molina (I2A), Antonio Gil y José Ignacio Carrión (Metrovacesa), Jaime Montaner (arquitecto), Juan Núñez Berruete (Metrovacesa) y Álvaro Ramos-Catalina (I2A)



Rosa Hafner y Francisco Javier Pomares (Teniente de Alcalde delegado de Derechos Sociales, Ordenación del Territorio y Vivienda del Ayuntamiento de Málaga)



Federico Ruiz, Rosa Hafner y Pedro Noriega



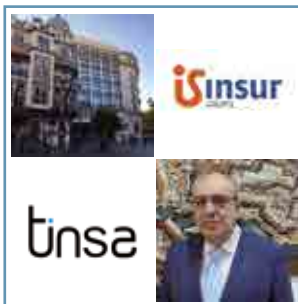
Simón Chávarri (Chavsa) con azafata Ai



Santiago Herreros (ST Sociedad de Tasación), Rosa Hafner y José Manuel Sánchez Madrona (ST Sociedad de Tasación)



José Luis Sáinz-Pardo (JLL) y Rosa Hafner



González de Lara optará a la reelección como presidente de CEA



Javier González de Lara, presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía, ha anunciado a los órganos de gobierno de CEA su intención de concurrir a la reelección de la presidencia de la organización empresarial más representativa de Andalucía. El presidente de CEA ha adoptado esta decisión alentado por las numerosas peticiones que desde distintos sectores, territorios y ámbitos empresariales le habían hecho llegar en los últimos meses, dada la finalización de su actual mandato. Dichas peticiones han coincidido, además, con su firme intención de continuar con el intenso proceso de modernización iniciado en la organización, así como en la recuperación de su reputación y viabilidad económica. La Asamblea Electoral de la Confederación tendrá lugar el 22 de marzo de 2018.

El consejero delegado de Grupo Lar, Miguel Pereda, en la Fundación Cámara de Sevilla



La Fundación Cámara de Sevilla ha celebrado una Conferencia en la que ha participado el consejero delegado de Grupo Lar, Miguel Pereda, que ha hablado sobre las "Incidencias económicas y de otro tipo que se generan en una ciudad, como consecuencia de la implantación de un Centro Comercial". Con una inversión de 250 millones de euros, el complejo comercial y de entretenimiento familiar Palmas Altas contará con una superficie total de 123.500 metros cuadrados, que proporcionará empleo a 3.300 personas de forma permanente, además de en torno a otros 1.500 puestos de trabajo durante la fase de construcción.

Adhesiones al Manifiesto por la Eficiencia Energética en la 9ª Conferencia Passivhaus



La Plataforma de Edificación Passivhaus (PEP), que engloba a profesionales y empresas con inquietudes en el campo de la eficiencia energética en la edificación, ha celebrado en Sevilla su 9ª Conferencia Española. PEP pidió a los asistentes institucionales la adhesión al Manifiesto por la Eficiencia Energética "Vivir mejor consumiendo menos energía" para impulsar el compromiso de las administraciones con el avance hacia un parque inmobiliario de consumo casi nulo.

AEDAS Homes desarrollará más de 2.600 viviendas en Costa del Sol



AEDAS Homes celebró en diciembre la presentación oficial de su Dirección Territorial de la Costa del Sol, dirigida por Silvia Sánchez, en un acto que congregó a más de 200 asistentes en el Hotel Kempinski de Estepona. Domínguez del Postigo, conocido periodista malagueño, ejerció de maestro de ceremonias en un acto en el que AEDAS Homes, promotora inmobiliaria que cotiza en Bolsa desde el pasado mes de octubre, expuso sus planes para la Costa del Sol, donde tiene previsto desarrollar innovadores proyectos residenciales que supondrán la construcción de más de 2.600 viviendas, un total de 346.797 m² edificables y una inversión aproximada de más de 952 millones de euros.

Nuevas acciones de Civisur para impulsar Itálica como Patrimonio de la Humanidad



La Unión Cívica del Sur de España, Civisur, prepara numerosas actuaciones para seguir promoviendo la candidatura del Conjunto Arqueológico de Itálica como Patrimonio de la Humanidad. Además de la culminación del expediente administrativo, los promotores tienen previsto celebrar a partir de febrero de 2018 tres seminarios de cuatro conferencias, a cargo de miembros del consejo asesor de la candidatura.

En pocas palabras

Alianza Sevilla recibe un premio nacional por la calidad de sus servicios inmobiliarios. La Agrupación de Inmobiliarias de Sevilla ALIANZA Sevilla (anterior MLS Sevilla) acaba de ver reconocida la calidad y carácter innovador de sus servicios con el premio #QRE de Calidad Inmobiliaria en la categoría de Asociación. El galardón fue recogido en noviembre en Madrid por parte de la Junta Directiva de ALIANZA Sevilla, encabezada por su presidente actual, José Gamero, en el transcurso del Congreso de Renovación Inmobiliario #Rinmo17.



El grupo de empresas Sando ha diseñado una metodología y un nuevo sistema para la ejecución de las entibaciones en zanjas. Se trata de una estructura móvil que protege a los operarios y equipos que se encuentran en el interior frente a desprendimientos del terreno, minimizando el impacto sobre el medio ambiente y asegurando una ejecución más eficaz. El proyecto ha obtenido la certificación en I+D+i de la EQA (European Quality Assurance) y se denomina Carro de Entibación Móvil. Supone un gran avance en la investigación de nuevas alternativas para apuntalar cortes verticales en excavaciones. Esta solución se ha planteado para garantizar la seguridad durante la ejecución de obras de canalización en zanjas a cielo abierto en zonas urbanas.



de Actualidad

Medio Ambiente apoya la valorización energética de residuos en una jornada del sector cementero

La Fundación Laboral Andaluza del Cemento y el Medio Ambiente (FLACEMA), integrada por las empresas cementeras que operan en Andalucía (FYM Heidelberg Cement Group, CEMEX España, S.A., Lafarge Holcim, Grupo Cementos Portland Valderrivas y Cementos Cosmos) y por las organi-



zaciones sindicales más representativas, CCOO Construcción y Servicios-A y UGT-FICA-A, celebró el 13 de diciembre una jornada sobre residuos y economía circular en la localidad sevillana de Alcalá de Guadaira. En la jornada, el viceconsejero de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio, José Luis Hernández Garijo, manifestó el apoyo de la Junta de Andalucía a la valorización energética de residuos en cementeras, como alternativa al vertedero, dentro de la economía circular impulsada por la UE.

Nace CIVISLEND, plataforma de crowdlending pionera en el sector inmobiliario

Comienza a operar en España CIVISLEND (www.civislend.com), Plataforma de Financiación Participativa (PFP) pionera en crowdlending inmobiliario en



España. Autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España, tiene por objeto mediar entre promotores e inversores, agilizando los trámites burocráticos y simplificando los procesos administrativos para conseguir fondos de forma rápida y segura a cambio de un tipo de interés. La compañía, dirigida por Manuel Gandarias, acaba de poner en marcha la captación de fondos para sus dos primeros proyectos. Se trata de dos complejos residenciales de 20 viviendas cada uno en Brunete (Madrid) y Tomares (Sevilla).

Larry Smith comercializa el nuevo Centro Gourmet del Mercado Puerta de la Carne en Sevilla

Larry Smith, empresa especializada en la gestión y comercialización de centros y parques comerciales, ha sido contratada por la empresa concesionaria del Mercado Puerta de la Carne, ubicado en el barrio de Santa Cruz (Sevilla), para su comercialización y puesta en marcha. Este nuevo espacio pretende revitalizar y dar prestigio a una zona emblemática de la ciudad. Larry Smith participa en el diseño interior de este nuevo espacio gourmet junto a los arquitectos del estudio Broadway Malyan.



Tinsa firma un acuerdo con CEHAT

Tinsa Tasaciones inmobiliarias y la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos han firmado un acuerdo de colaboración que permitirá a ambas organizaciones trabajar conjuntamente en la proyección del sector hotelero. Este acuerdo enriquece la oferta de CEHAT para sus asociados en un momento de gran dinamismo en el que las empresas están requiriendo valoraciones de los inmuebles y de los negocios vinculados a esos activos.



Drago y AC abrirán en Sevilla un hotel de lujo

DRAGO, propietaria del edificio de la antigua sede del Banco de Andalucía en Sevilla, ha llegado a un acuerdo con AC Hotels para abrir un hotel bajo la enseña Autograph, una de las marcas de lujo del grupo Marriott. Este nuevo hotel se situará en la Av. de la Constitución, junto a la Plaza Nueva, una zona céntrica privilegiada en uno de los principales ejes comerciales de la ciudad andaluza.



CES celebra 40 años de organizaciones empresariales

La Confederación de Empresarios de Sevilla (CES), en colaboración con la Diputación de Sevilla, a través de Prodetur, han celebrado el acto 'Cuarenta años de organizaciones empresariales en Sevilla', con el que se pretende reconocer a las asociaciones sectoriales fundadas, al igual que CES, en 1977. En este encuentro conmemorativo, se ha querido distinguir, asimismo, a la CEOE y a CEPYME, así como a los sindicatos CCOO y UGT y a la Cámara de Comercio, por el trabajo realizado a lo largo de estos años de consolidación democrática y de impulso del diálogo social.



Los Empresarios del Mármol entregan los Premios Macael

La Asociación de Empresarios del Mármol de Andalucía celebró en noviembre la 31 edición de sus Premios Macael, en un acto cuyo discurso central correspondió al presidente de la patronal, Antonio Sánchez, y que congregó a 500 invitados. La gala contó también con participantes del VIII Encuentro Internacional de la Piedra, motivados en venir a conocer la oferta del Sector, gracias al evento de presentación de la Marca Macael en el MET de Nueva York.

Arcano adquiere el Hotel La Moraleja en Madrid. El fondo inmobiliario de Arcano, el Arcano Spanish Opportunity Real Estate Fund (ASO-REF), ha anunciado una operación de compra de dos activos en Madrid por un valor de 12,15 millones de euros, que destinará al uso de oficinas. Con esta adquisición, el fondo avanza en su estrategia de invertir en operaciones de valor añadido en activos inmobiliarios en las principales ciudades españolas.



A través de la plataforma Housers se cierra la mayor operación de crowdfunding inmobiliario de España. 1.665 pequeños inversores han cofinanciado un préstamo participativo de 1,8 millones de euros a un promotor para la compra y rehabilitación del interior de un céntrico edificio, cerca del Mercado Central de Valencia y que se convertirá en el hostel Premium BCool de Valencia.



Iberdrola Inmobiliaria remodela su complejo de oficinas Alcalá 265 en Madrid. El inmueble ha sido objeto de una reforma integral en sus zonas comunes y accesos que lo convierten en uno de los complejos de oficinas más competitivos de su zona. Alcalá 265 dispone de cuatro edificios de oficinas, de unos 14.000 metros cuadrados de superficie y 270 plazas de aparcamiento.



Última hora

El grupo de valoración y asesoramiento inmobiliario **Tinsa** ha anunciado la compra del 100% de Cap Eval, la mayor compañía

tsa

de tasación inmobiliaria de Marruecos, por un importe no revelado. La operación supone el inicio de la expansión de Tinsa en el continente africano, una región con grandes perspectivas de futuro y donde Tinsa quiere desarrollar la posición de liderazgo que ya posee en España y Latinoamérica.

Sareb, en colaboración con Servihabitat como gestor y Amenabar como adjudicatario de la promoción delegada, ha iniciado el desarrollo inmobiliario de La Florida, en Sevilla. El nuevo residencial supone la edificación de 101 viviendas de alta calidad en el solar comprendido entre las calles Luis Montoto, La Florida y la Avenida Menéndez Pelayo. El proyecto contempla la construcción de pisos de 1, 2, 3 y 4 dormitorios a escasa distancia

Sareb

de la estación de Santa Justa y del casco histórico. La nueva promoción conservará la fachada histórica de

dos alturas, a las que añade una planta retranqueada en donde se albergarán áticos dúplex con grandes terrazas. Con el objetivo de mejorar la climatización mediante ventilación cruzada, la mayor parte de las viviendas tendrán vistas a la calle y al patio.

El fondo estadounidense **Cerberus** se ha hecho con el control de la promotora Inmoglaciari, al comprar el 70% de la compañía española. Las dos firmas han manifestado que la operación impulsará el crecimiento futuro de la promotora residencial,



mejorará su capacidad de financiación y facilitará la adquisición de suelos para nuevos proyectos.

El Grupo **Unicaja Banco** ha anunciado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores que ha completado con éxito la venta del 75% de dos sociedades tenedoras de activos



inmobiliarios a la noruega Axactor, manteniendo el 25% restante. Las carteras de activos inmobiliarios objeto de la operación comprenden más de 4.000 inmuebles y la venta de las

participaciones representa una reducción de adjudicados brutos por un importe total de 252 millones de euros.

Dado el atractivo del mercado luso y la recuperación de su economía, **Gesvalt**, ha anunciado que refuerza su presencia en Portugal haciendo una importante inversión para operar en este mercado con equipos propios. La compañía contaba ya con una presencia de más de cinco años en el país a



través de una alianza estratégica. La oficina que ahora abre en Lisboa es la primera en el país.

Según una nota de prensa enviada a los medios, **GAS NATURAL FENOSA** recibió el pasado 30 de noviembre la notificación de incoación de un procedimiento sancionador por parte de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). En ella se considera una "alteración indebida del despacho" de varias centrales de ciclo combinado entre octubre de 2016 y enero de 2017, al asignar "valores de precio a las ofertas al mercado diario de carácter anormal o desproporcionado". En concreto, la CNMC, en su escrito dirigido a GAS NATURAL FENOSA, destaca

"la asignación de precio para las ofertas de las cen-



trales a un precio que resulta superior a sus costes marginales". La compañía rechaza estas acusaciones y presentará alegaciones a las mismas dentro del plazo establecido por el procedimiento, en las que persigue demostrar, "no sólo que en ningún caso se realizaron ofertas anómalas o desproporcionadas, sino también lo erróneo del planteamiento básico". La multinacional energética cree que esa grave acusación no tiene fundamento económico, más aún en un sector económico supuestamente liberalizado. "No es lógico que se acuse a una compañía de realizar ofertas por encima de sus costes marginales, ya que esto equivale a pedirle a una empresa que oferte exclusivamente al precio de su coste variable de producción", se asegura desde la firma.

Goodman Group, grupo integrado de propiedad que posee, desarrolla y gestiona espacios logísticos, ha registrado un sólido rendimiento, aprovechando las condiciones favorables del mercado inmobiliario en España en 2017. En este año, Goodman ha completado más de 41.000 m² de nuevo espacio logís-

tico y ha firmado contratos de arrendamiento por más de 25.000 m². De cara a 2018, la compañía seguirá reforzando su negocio



en Madrid y Barcelona con importantes proyectos que supondrán el desarrollo de 130.000 m² de instalaciones logísticas de primer nivel.

AYCO (AYC.D), compañía inmobiliaria de ámbito nacional y con una larga trayectoria en el sector, especializada en la inversión y promoción de activos



inmobiliarios, ha suscrito con **Stoneweg** una línea de financiación alternativa con una disposición inicial superior a los 13 millones de euros. Este acuerdo permitirá a Ayco la adquisición y financiación de activos inmobiliarios estratégicos en toda España. Esta colaboración se enmarca en la apuesta de ambas instituciones por el mercado español, en un contexto de fuerte recuperación del sector inmobiliario.

Banco Santander S.A. y su filial en Polonia, Bank Zachodni WBK, han anunciado que han acordado la compra del negocio minorista y de banca privada de Deutsche Bank Polska, S.A. (excluyendo



su cartera de hipotecas en divisa extranjera e incluyendo las acciones de DB Securities, S.A., por un importe total estimado de 305 millones de euros. La adquisición reforzará la posición de BZ WBK como tercera entidad financiera de Polonia, con 6,8 millones de clientes y una cuota de mercado de más del 11,7% en créditos y el 11% en depósitos. Además, WBK se convertirá en la entidad líder de banca privada en el país.

Quabit Inmobiliaria y la firma global de inversión Avenue Capital han constituido una sociedad conjunta, participada en casi un 10% por el fondo norteamericano y contro-



lada mayoritariamente por Quabit, para instrumentar la compra y desarrollo de suelos residenciales en Málaga (Mijas), Baleares y el Corredor del Henares.

Con ello, Avenue Capital ratifica su apoyo al plan de inversiones y crecimiento de Quabit, y demuestra su confianza en el desarrollo concreto de estos activos, valorados en casi 75 millones de euros, con una edificabilidad conjunta aproximada de 280.000 metros cuadrados para promover cerca de 2.000 viviendas. Quabit y Avenue han firmado todos los documentos que desarrollan el acuerdo de línea de financiación de hasta 40 millones de euros anunciado el pasado mes de septiembre.

Grupo Insur está desarrollando su primer complejo de oficinas en Madrid, Río 55, junto a la



Ribera del Manzanares, un Parque Empresarial Urbano dentro de la M-30, Paseo Virgen del Puerto nº55, próximo al centro de Madrid. La empresa ha apostado por desarrollar un Parque Empresarial en un entorno verde y sostenible con fecha prevista de finalización en septiembre de 2019. El diseño de los edificios de Río 55 permite diferentes modulaciones para adaptarse a las necesidades de diversos usuarios, pudiéndose dividir los inmuebles por núcleos verticales y horizontales hasta convertirse en cuatro sedes corporativas independien-

tes. Posee plantas diáfanas de máximo aprovechamiento y modulación, y gran luminosidad a través de sus cuatro fachadas.

Rialto Capital, vehículo de inversión en Euro-



pa de Lennar Corporation, la mayor inmobiliaria de Estados Unidos, ha creado su segunda socimi en su apuesta por el mercado español. Se trata de Ceres Real Estate Socimi, que viene a reforzar el papel de Al Breck Socimi. Ceres es a su vez heredera de Clearfield Invest.

Endesa ha alcanzado los 4,5 millones de contadores inteligentes instalados en Andalucía, lo que supone que ya ha sustituido el 97% de los dispositivos gestionados por la compañía. En toda España ha sustituido ya más de 11 millones, el 95% de su parque total. Para llevar esta



campana a cabo, la compañía está invirtiendo entre 2015 y 2018, un total de 600 millones de euros en el desarrollo de la telegestión y la modernización del parque español de contadores, clave para el desarrollo de las redes inteligentes.

En pocas palabras

El presidente de la CHG, Antonio Ramón Guinea, elegido Ingeniero del Año 2017 por el Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. El galardón premia la brillante culminación de una excelente y dilatada carrera profesional que ha puesto el broche este año con su elección para presidir la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir. Reconoce asimismo su compromiso con la Ingeniería y la defensa de su Colegio. El Decano de los Ingenieros andaluces hizo entrega de esta distinción el 21 de diciembre en una cena conmemorativa en el Hotel Ayre de Sevilla.



ALIANZA Sevilla entrega más de 1.500 juguetes para los niños necesitados de Sevilla. La Agrupación de Inmobiliarias de Sevilla ALIANZA Sevilla (anterior MLS Sevilla) ha recogido más de 1.500 Juguetes no bélicos destinados a niños y niñas con especiales dificultades económicas de Sevilla. Bajo el lema "Este año regala sonrisas", estos juguetes, una vez reparados y restaurados, fueron entregados el 15 de diciembre en un acto simbólico a la Asociación "Amigos del Parque del Alamillo", encargada de trasladarlos a las familias que más los necesiten.

de Actualidad

Nombramientos

Ricardo Pumar, nombrado presidente de CESUR



La junta directiva de la Asociación de Empresarios del Sur de España (**CE-SUR**) ha nombrado presidente por unanimidad a Ricardo Pumar López, presidente de Insur y socio de Cesur desde los comienzos. Pumar sustituye en el cargo a Fernando Seco Lapiedra, que continuará como vicepresidente y director general.

Ivo Gómez, director de Tinsa en Latinoamérica



Tinsa ha nombrado a Ivo Gómez Pardo como director general en Latinoamérica, un puesto de nueva creación con el que Tinsa desea potenciar el crecimiento del grupo en la región americana. Licenciado en Empresariales y MBA por el IE, desarrolló la mayor parte de su carrera profesional en el grupo inglés CPP.

Resta, Country Manager de Spotahome



Spotahome ha anunciado el nombramiento de Cosimo Resta como Country Manager para España para liderar el desarrollo del mercado nacional de la compañía. Este nombramiento supone una ampliación de responsabilidades para Resta, que hasta la fecha había liderado el desarrollo de negocio para Italia.

UNESPA ficha a Tomé para Servicios Centrales



UNESPA ha nombrado a Daniel Tomé responsable de Coordinación de Servicios Centrales. Tomé asume un puesto de nueva creación y reportará ante la secretaria general de la Asociación Empresarial del Seguro. Es licenciado en Derecho por la Complutense de Madrid y máster en Dirección Aseguradora por ICEA.

Baldellou ocupa nuevo cargo en Schlinder Iberia



Antonio Baldellou es, desde el pasado 1 de diciembre, director de Instalaciones Existentes y Modernizaciones de Schindler para España y Portugal. Con su nuevo puesto, Baldellou pasa a liderar dos líneas de negocio en una de las compañías más prestigiosas a nivel mundial del Grupo.

Navarro, secretaria general de Medio Ambiente



El Consejo de Gobierno ha aprobado el nombramiento de Pilar Navarro como secretaria general de Medio Ambiente y Cambio Climático en la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio. Nacida en Almería en 1977, es doctora en Derecho Administrativo y en Derecho de la Energía.



El futuro será mejor si abrimos nuestra energía.

Cada día sentimos la necesidad de abrirnos y relacionarnos con los demás. Esto es lo que nos permite avanzar. Por eso, hemos cambiado nuestra forma de hacer las cosas, basándonos en la innovación y el intercambio, las ideas y el progreso. Bienvenidos a una era donde, **si todos abrimos nuestra energía, podremos crear un futuro mejor.**

La clave está
en pensar
como si
fuéramos
uno

Rafa Nadal & Marc López
(pareja de tenistas)

Compromiso Empresas es ofrecerte todo lo que tu empresa necesita y necesitará en un solo acuerdo y por escrito. Como un plan personalizado de financiación creado por especialistas en gestión del circulante junto a tu gestor. Para que tomar una decisión sea mucho más sencillo. Te ayudará a ahorrar tiempo y gestiones, y te facilitará recursos necesarios para que tu empresa pueda crecer cuando lo necesites. Este es nuestro compromiso. Aunque en realidad, son muchos más. Descúbrelos en bancosabadell.com/compromisoempresas

B Sabadell
Estar donde estés