



## INFORME DEL MERCADO DE OFICINAS EN BARCELONA POR SAVILLS AGUIRRE NEWMAN



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

Cuesta desplazar a las compañías a los alrededores, aun teniendo parques empresariales de gran calidad que cumplirían con todos los requisitos. Las empresas (sus empleados y directivos) quieren seguir estando en zona urbana. Un ejemplo de ello es el éxito del 22@, que ha conseguido convertirse en una ampliación del centro de la ciudad. En la zona del 22@ conviven ya no sólo oficinas, sino servicios, zonas residenciales, ocio, cultura, mar!... No es sólo un gran parque empresarial. Y en ello reside mucho de su éxito. Estas zonas les garantizan a los empleados vida más allá de su lugar de trabajo, y eso es lo que buscan las empresas, porque eso es lo que necesitan ofrecer, entre otras cosas, para atraer el talento. No sólo el nacional, sino, sobre todo, el internacional. A parte de la localización, y al hilo del ofrecer algo diferente, estos sectores huyen de las oficinas de siempre, con acabados y estéticas más tradicionales, para centrarse en edificios que tengan personalidad, singularidad... ese algo diferencial.

# Visión 2018

## BARCELONA

savills

AGUIRRE  
NEWMAN

**Perspectivas para el 2018**  
en el sector inmobiliario según  
los **expertos** en cada mercado



# **Visión**

# 2018

**BARCELONA**





# Sumario

## **Somos City Builders**

Anna Gener

06

## **Nuevos usuarios, nuevas oficinas**

Natalia Montal

08

## **Las dos realidades**

Gloria Valverde

10

## **El qué y el cuánto del retail en Barcelona**

Daniel Jiménez

12

## **Del Real Estate al Digital Real Estate**

Pablo Romani

14

## **Alternative Investments: Cuando el plan B se convierte en plan A**

Hipólito Sánchez

16

## **Un impulso en las valoraciones inmobiliarias**

Mònica Brotons

18

## **El futuro del Facility Management: FM 3.0**

Alexandre Anglès

20

## **Co-Working. El nuevo entorno de trabajo de las nuevas generaciones**

Gerardo Giménez

22

# Somos City Builders

Foto: Paul Mac Manus



**/ Anna Gener**

CEO

Savills Aguirre Newman Barcelona

[@agenersurrell](#)

**U**rbanistas de las principales universidades internacionales coinciden en pronosticar que el poder mundial residirá cada vez más en las ciudades y menos en los Estados. En el mundo que viene, las ciudades que se reconozcan afines compartirán movimientos sociales, conocimiento, información... serán tecnológicamente inteligentes, estarán digitalizadas, hiperconectadas y sumamente preparadas para organizar la sociedad y dar confort a sus usuarios.

La industria digital y tecnológica posibilitará que podamos elegir libremente dónde queremos vivir, porque podremos trabajar conectados desde cualquier lugar del mundo. Nuestros dispositivos se convertirán en gran medida en nuestra oficina.

Es muy probable que en un futuro, las nuevas formas de trabajar favorezcan la capacidad de Barcelona para atraer

profesionales que busquen calidad de vida sin renunciar a un ambiente cosmopolita. Por fortuna, Barcelona será cada vez más mestiza y más universal.

En 2017 casi 3.000 empresas implantadas en nuestro territorio trasladaron su sede social fuera de Catalunya. La situación política continua enrarecida, pero nuestro tejido empresarial ya no puede seguir esperando a que las aguas se calmen. Nos tenemos que poner a trabajar intensamente para recuperar brillo y solvencia. Y esto debería implicar un trabajo del sector público en estrecha colaboración con el sector privado. Tenemos que confabularnos para configurar conjuntamente el modelo de ciudad que necesitamos: una ciudad ambiciosa, consciente de sus puntos fuertes, para poder trabajarlos, sofisticarlos y hacerlos imbatibles.

**Tenemos que confabularnos para configurar conjuntamente el modelo de ciudad que necesitamos: una ciudad ambiciosa, consciente de sus puntos fuertes, para poder trabajarlos, sofisticarlos y hacerlos imbatibles.**

En cuanto a nuestra capacidad de atracción de sedes internacionales, Barcelona juega en una liga internacional extraordinariamente competitiva. La buena noticia es que tenemos unas buenas cartas. Falta que las sepamos jugar adecuadamente.

**Barcelona juega en una liga internacional extraordinariamente competitiva. La buena noticia es que tenemos unas buenas cartas.**

En lo que respecta a la vivienda, es imprescindible que Barcelona no se torne inasequible para los barceloneses, de modo que nuestra ciudad no se vea obligada a reinventarse sin el capital humano que la configura. Barcelona necesita crecer para dar cabida a los que estamos, a los que llegan y a los que llegarán.

El problema de los fuertes incrementos del precio de la vivienda y de las rentas de alquiler sólo se resolverá si se aborda a una escala geográfica más amplia. La solución pasa necesariamente por configurar una metrópolis más extensa, que dé respuesta a la escasez de espacios donde vivir y trabajar. En este sentido, es imprescindible llevar a cabo una



integración real de Barcelona con el resto de las ciudades de su ámbito de influencia, incluso más allá del área metropolitana. Debemos hacer que una "gran Barcelona" funcione de un modo más cohesionado, organizando de manera conjunta todo lo referido a la movilidad y al transporte público.

Barcelona seguirá atrayendo empresas que querrán establecer su sede y perfiles internacionales que querrán vivir aquí, por lo que el problema de la limitación de Barcelona como municipio persiste y requiere ser abordado sin demora.

Por fortuna, Barcelona cuenta con un tejido asociativo extremadamente rico, que puede ser un gran vertebrador de las iniciativas que necesitamos para impulsar nuestro crecimiento económico y social.

**Para el equipo de  
Savills Aguirre  
Newman, el  
progreso de  
Barcelona es un  
firme compromiso.**

Para el equipo de Savills Aguirre Newman, el progreso de Barcelona es un firme compromiso. Es por ello que colaboramos con multitud de asociaciones e instituciones económicas y culturales de nuestra ciudad a las que destinamos tiempo, energía y una gran cantidad de ilusión. Y lo hacemos, porque estamos firmemente comprometidos en mejorar nuestro entorno.

Somos City Builders porque amamos Barcelona.

**Somos City  
Builders porque  
amamos  
Barcelona.**

# Nuevos usuarios, nuevas oficinas

Foto: Paul Mac Manus



## / Natalia Montal

Senior Associate Dpto. Oficinas  
Savills Aguirre Newman Barcelona

[@nataliamontal1](#)

**C**omo hemos podido constatar durante los últimos dos años, y sobre todo durante este 2017, el mercado de oficinas de Barcelona está en pleno auge.

Los datos de absorción de estos dos años están por encima de la media de los últimos 10, y se sitúan en el mismo nivel de los ejercicios 2006-2008, anteriores éstos a los años de la crisis. De hecho el 2015, fue año récord histórico en volumen de contratación en Barcelona. Las perspectivas para el cierre de este 2017 estarán también por encima de la media, confirmando la bonanza del mercado de oficinas de Barcelona.

Una de las consecuencias inmediatas de estos buenos datos de contratación, es el descenso de la desocupación y de

la oferta disponible. Y ante la escasez de disponibilidad, es cuando empiezan a iniciarse proyectos de oficinas que pasaran a englobar la nueva oferta disponible de los próximos años.

Consideramos de gran relevancia que, en el momento actual, el mercado demuestre que es más maduro de lo que fue en otras fases del ciclo y que se aprendió de situaciones del pasado. La premisa en momentos de bonanza inmobiliaria parece ser muchas veces la siguiente: cualquier espacio/edificio/oficina/parque empresarial se alquila y a casi cualquier renta. Y no, desgraciadamente, no es así. Consideramos de suma importancia que la nueva promoción inmobiliaria de oficinas, tenga sentido en todos los aspectos.

Tener sentido implica, entre otras cosas, que pueda satisfacer los requerimientos de la demanda actual.

¿Y quién es la demanda actual? Por todos es sabido ya que, además del tradicional sector servicios con un alto porcentaje del volumen de contratación, ha habido una gran explosión en los últimos años del sector TIC, el e-commerce, el mundo internet y el recientemente aterrizado sector de los co-workings, que no deja de ser un espacio diseñado sobre todo para esos sectores anteriores.

El ecosistema de por sí emprendedor de Barcelona y el entorno adecuado de la ciudad, entre otras cosas, han favorecido durante los últimos años, el despegue de dichos sectores de actividad y la instalación de numerosas compañías dedicadas a ello.

Además, Barcelona lleva años posicionándose como una ciudad muy atractiva a nivel europeo también para la implantación de hubs y de los denominados Shared Service Centers de compañías multinacionales. Éstas ven en Barcelona una muy buena ubicación cercana al resto de Europa, donde es fácil atraer talento y con unos costes sensiblemente inferiores a otras capitales europeas.

Todas estas compañías tienen en común, entre otras cosas, algo que podríamos denominar internacionalidad. Barcelona se siente orgullosa y le gusta considerarse una ciudad moderna y abierta, multicultural, tolerante, con una excelente calidad de vida, etc... Y eso es algo que se traslada a todos los aspectos de la ciudad, incluidos los lugares de trabajo.

¿Y qué demandan todas estas compañías?

Para empezar, localización. De fácil acceso, bien comunicada, dotada de servicios, con un entorno (no sólo un edificio!) agradable, donde los empleados puedan acceder en

**Consideramos de suma importancia que la nueva promoción inmobiliaria de oficinas, tenga sentido en todos los aspectos.**

transporte público e incluso en bicicleta. Donde fácilmente puedan alternar entre trabajo y ocio.

Barcelona es una ciudad internacional, pero pequeña y eso se nota en la cuestión de los desplazamientos al lugar de trabajo. En las grandes ciudades europeas y americanas están acostumbrados a largos desplazamientos, a grandes parques empresariales a los alrededores de la ciudad. El centro de la ciudad está reservado para unos pocos. Barcelona en ese sentido, no se asemeja a las grandes urbes. Cuesta desplazar a las compañías a los alrededores, aun teniendo parques empresariales de gran calidad que cumplirían con todos los requisitos. Las empresas (sus empleados y directivos) quieren seguir estando en zona urbana.

Un ejemplo de ello es el éxito del 22@, que ha conseguido convertirse en una ampliación del centro de la ciudad. En la zona del 22@ conviven ya no sólo oficinas, sino servicios, zonas residenciales, ocio, cultura, mar!... No es sólo un gran parque empresarial. Y en ello reside mucho de su éxito.

Estas zonas les garantizan a los empleados vida más allá de su lugar de trabajo, y eso es lo que buscan las empresas, porque eso es lo que necesitan ofrecer, entre otras cosas, para atraer el talento. No sólo el nacional, sino, sobre todo, el internacional.

A parte de la localización, y al hilo del ofrecer algo diferente, estos sectores huyen de las oficinas de siempre, con acabados y estéticas más tradicionales, para centrarse en edificios que tengan personalidad, singularidad... ese algo diferencial.

Diferencial en arquitectura, en interiorismo, en dotaciones alternativas: buscan terrazas (en otras ciudades quizás no tanto, pero en Barcelona tienen todo el sentido), buscan techos amplios, estéticas modernas, buscan parkings de bicicletas, plazas para coches eléctricos, oficinas que tengan vestuarios y duchas, espacios diáfanos y abiertos, multifuncionales, flexibles, que contribuyan a la interacción, al compartir, y donde como decíamos, casi se puedan llegar a interrelacionar el trabajo y el ocio. Esa sensación de "no lugar de trabajo", de sentirse como en casa, hace que el trabajo sea más productivo incluso.

## Las características de los edificios pueden (y deben) contribuir positivamente en las políticas wellness de los usuarios.

La tecnología y el aumento del trabajo virtual contribuyen a la eficiencia, pero por otro lado, en muchas ocasiones, se traducen en oficinas más deshumanizadas, por lo que hay que compensarlo con la calidad del espacio físico de trabajo.

Las nuevas oficinas deben contribuir no sólo a la interacción profesional, si no a la interacción social de las personas.

Otro de los puntos importantes de los nuevos proyectos de oficinas es la sostenibilidad y el wellness. Sí, son términos que están de moda, y hemos oído mucho, pero que han llegado para quedarse. No se conciben ya hoy edificios nuevos, o rehabilitaciones integrales, que no tengan un sello de eficiencia energética y un claro objetivo de sostenibilidad medioambiental.

El certificado Well es algo no únicamente del edificio en sí, sino en lo que se ve involucrada la propia empresa y su implantación en la oficina. Implica destinar recursos de la compañía al bienestar de sus empleados y al equilibrio saludable. Algunas políticas y herramientas que colaboran con ese objetivo serían la flexibilidad de horarios, la conciliación, el mobiliario de la oficina, los espacios, las zonas de descanso, el fomento de actividades deportivas, de la alimentación sana, etc, etc.

Las características de los edificios pueden (y deben) contribuir positivamente en las políticas wellness de los usuarios.

Y todo ello nos lleva al inicio de nuestro escrito... A la nueva promoción inmobiliaria y a la rehabilitación que formarán la nueva oferta de los próximos años. Hagamos edificios/parques/oficinas que den cabida a la demanda actual. Hagamos proyectos con sentido y responsabilidad. Y no sólo para que cubran los requerimientos de esa demanda, sino incluso para cooperar y contribuir en el crecimiento comprometido y consciente de esa ciudad atractiva, moderna y abierta que deseamos que siga siendo Barcelona.



# Las dos realidades



Foto: Paul Mac Manus

## / Gloria Valverde

Directora Industrial - Logístico  
Savills Aguirre Newman Barcelona

 @GloriaValver

Lo que hace ya algunos años visualizábamos respecto al impacto del e-commerce se ha ido confirmando e incluso ha superado nuestras expectativas y es que la era digital nos ha seducido a todos ya que nosotros mismos hemos vencido y superado nuestras resistencias personales al uso de las nuevas tecnologías.

### La era digital nos ha seducido a todos.

En lo que al ámbito inmobiliario respecta, la contratación de naves logísticas para dar solución a la creciente demanda de producto on-line está transformando nuestro entorno:

- Transformación de la contratación de espacios: llaves en mano, suelo finalista.

- Transformación de la tipología constructiva de los inmuebles para tal uso.
- Transformación de los procesos internos de la actividad.
- Transformación de la mano de obra cada vez más cualificada.
- Transformación del entorno en el cual se localizan estos espacios.
- Transformación de las infraestructuras que conectan con las ciudades.

La lectura del ejercicio 2017 con respecto a los ejercicios anteriores 2016, 2015 e incluso 2014 sigue ofreciendo un matiz de optimismo en cuanto a las bondades del sector ya que en este año nos situaremos en la línea de los 500.000m<sup>2</sup> de absorción logística en Catalunya, principalmente localizados en el área metropolitana de Barcelona y otros puntos estratégicos situados en la provincia de Tarragona.



Foto: David Cardelus

La ya conocida escasez de producto construido y de calidad ha facilitado que algunos promotores dieran un primer paso y construyeran a riesgo, una apuesta tal vez arriesgada pero segura ante la demanda insatisfecha de operadores que no pueden adaptarse a fechas dilatadas de entrega.

## **La creciente demanda de producto on-line está transformando nuestro entorno.**

Por otro lado en los últimos años hemos visto un incremento de los proyectos llave en mano, proyectos que se han ido consolidando ante la escasez de producto que reuniera unas características idóneas para dicha actividad. Ante el creciente ritmo de la logística, principalmente promovido por la mejoría de los indicadores macroeconómicos, el cambio de hábitos de consumo y el crecimiento del sector e-commerce, los promotores e inversores han apostado por el desarrollo de nuevos espacios logísticos siendo este un sector clave para nuestra economía.

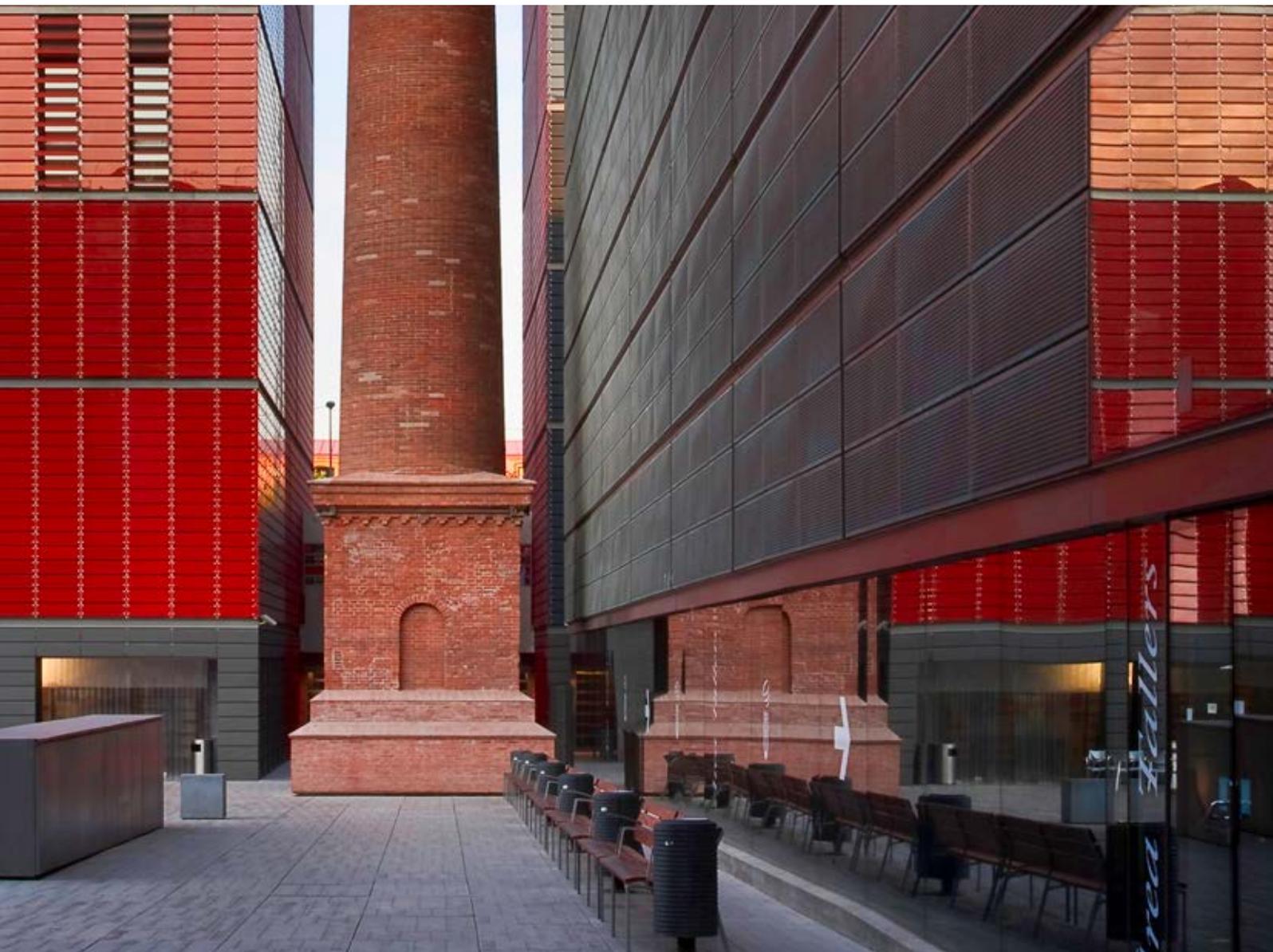
Pero junto a este crecimiento existe un claro reclamo por parte de promotores, inversores y operadores logísticos

hacia las instituciones públicas, un reclamo con el objetivo de consolidar el sector aportando inversiones en infraestructuras que garanticen la convivencia entre los polígonos industriales y logísticos con el centro del municipio y las principales vías de comunicación.

Reclamo por una cercanía física de los nuevos espacios logísticos mediante nuevas conexiones, reclamo por una remodelación de aquellos espacios industriales consolidados y muchos de ellos obsoletos, reclamo de una liberación de suelo susceptible de albergar nuevos proyectos económicos siendo estos motor de la creación de puestos de trabajo cada vez más relacionados con la tecnología y el diseño.

En este momento vivimos en dos realidades, por un lado la nueva realidad virtual de la mano de todo aquello que ha impulsado la era digital para la cual no existe el concepto tiempo, y por otro lado la realidad de lo evidente que nos limita debido a la existencia física de fronteras que frena al concepto tiempo.

## **Reclamo por parte de promotores, inversores y operadores logísticos hacia las instituciones públicas.**



# El qué y el cuánto del retail en Barcelona



Foto: Paul Mac Manus

## / Daniel Jiménez

Director Retail

Savills Aguirre Newman Barcelona

**E**l factor clave del comportamiento del Retail año tras año es el consumo. Se debe cuantificar, medir, analizar y entender su evolución para así poder predecir las tendencias y los nuevos comportamientos del consumidor. Conseguimos de esta manera centrar nuestros esfuerzos en lo que interesa y optimizamos nuestros activos. Existen dos conceptos clave: qué buscan las marcas y cuánto pueden pagar por ello.

Antes del qué, debemos abordar el concepto de omnicanalidad. La omnicanalidad es una realidad en las aperturas de locales que nos rodean y nace de la necesidad de adaptación de las empresas a un nuevo cliente interconectado digitalmente al que la información le llega por múltiples vías y soportes. La omnicanalidad integra todas estas vías y canales, mejorando la comunicación con el cliente.

La omnicanalidad aplicada al mundo del Retail se resume de una manera muy clara: para comunicarme mejor necesito más superficie y una mejor distribución de los metros cuadrados. Las marcas buscan en la actualidad grandes espacios donde exponer y transmitir lo que son, pero también necesitan de cierto componente logístico, y así utilizar el espacio como punto de recogida para los clientes.

**Para comunicarme mejor necesito más superficie y una mejor distribución de los metros cuadrados.**

Estos movimientos los vimos ya en 2014 y 2015 con los grandes operadores de moda. En 2016 empezó el interés de los clásicos clientes de medianas comerciales por instalarse en la zona centro de la ciudad (Leroy Merlin, Ikea, etc...). En 2017 vemos como el sector servicios sigue esta línea. Un ejemplo de ello sería el sector bancario que retoma su plan de aperturas en zonas prime y opta por activos de gran superficie (Caixa Bank solo en 2017 ha abierto en Diagonal tres oficinas insignia de más de 1.000 m<sup>2</sup> cada una).

Esta tendencia tiene una característica vertebradora: los operadores buscan grandes superficies superiores a los 1.000m<sup>2</sup> para desarrollar su concepto de marca. Esto hace que el mercado se polarice convirtiendo los locales de gran tamaño y los de inferior tamaño más rentables que los de mediana superficie (alrededor de 500-750m<sup>2</sup>).

En el 2018 prevemos que esta necesidad de m<sup>2</sup> se extienda a sectores como el de la Automoción y el Food & Beverage. Conceptos como Vapiano, Wagamama o Five Guys serán ahora capaces de competir con las marcas tradicionales en los ejes prime.

Pasemos a la pregunta esencial: ¿Cuánto se paga por ellos? El mercado Barcelonés goza de buena salud, el precio medio de los locales comerciales ha aumentado alrededor de un 7%.

Como es obvio conocer la renta de mercado es capital para cualquier compañía pero existen otros conceptos de igual importancia a la hora de evaluar la implantación en un eje como la Renta mínima de entrada y renta máxima del eje los cuales pueden orientarte en la previsión de ventas.

La renta mínima de entrada es la renta anual mínima que deberá pagar un operador para entrar en esa calle ya que no existen espacios (por pequeños que sean) de menor precio. Por ejemplo, en Rambla Catalunya esta renta sería de unos 50.000€ /anuales.

Foto: David Cardelús



La renta máxima del eje sería la renta máxima anual que podría asumir una marca (independientemente de los metros que sean). En Rambla Catalunya la renta máxima es actualmente de 500.000€/anuales.

Estos dos conceptos existen en todos los ejes y no nacen del clásico precio por metro cuadrado de informes de mercado, sino que provienen de otras variables menos evidentes.

Por tanto, en el análisis de optimización de cualquier activo será clave saber estos datos, debemos conocer tendencias de operadores, conocer qué número de operaciones se han cerrado en el rango de mi renta objetivo, saber las condiciones contractuales o las exigencias morfológicas, y que de esta manera el análisis sea real.

En cuanto a la inversión, los locales comerciales continúan siendo un activo preferente en cualquier cartera debido a su imbatible relación entre rentabilidad y liquidez. Durante este año parecía que íbamos a romper la barrera del 3 % de rentabilidad en Barcelona pero debido a últimos acontecimientos socio-políticos parece que deberemos esperar un poco más.

El Negocio de Retail no es una ciencia exacta, pero puedo asegurar que con la información adecuada y haciendo un buen análisis de sensibilidad, los riesgos son muy controlables y el retorno es muy elevado.

**El precio medio de los locales comerciales ha aumentado alrededor de un 7%.**

# Del Real Estate al Digital Real Estate



Foto: Paul Mac Manus

## / Pablo Romani

Director Operaciones CRE  
Savills Aguirre Newman Barcelona

 @PabloRomani

Vivimos una evolución digital constante, donde prácticamente todos los sectores la han sufrido y de la que ya no hay vuelta atrás. Empresas a las que adorábamos como tótems omniscientes, inamovibles e indestructibles ha resultado que no eran esas deidades inmunes a la feroz competencia de la evolución.

Sirva de ejemplo que hace diez años, la portada de la prestigiosa revista Forbes, estaba dedicada a Nokia y rezaba; “Nokia, 1.000 millones de clientes, ¿Quién se atreve con el gigante de la telefonía?”. Diez años después, el calvario de Nokia y su pérdida de cuota de mercado hasta el ostracismo es algo que todos conocemos. En apenas una década pasaron de una cuota de mercado del 41% a solo

**Para nosotros el cambio que se  
avecina es del Real Estate al Digital  
Real Estate.**

el 0,4% en el pasado 2017. Su CEO, Stephen Elop, definió el declive de Nokia en la siguiente frase “No hicimos nada mal pero perdimos”. Diez años después podríamos pensar que no fueron lo suficientemente ágiles a la hora de pasar del Cell Phone al Smart Phone, que es lo que demandaba y demanda el mercado global.

Para nosotros el cambio que se avecina es del Real Estate al Digital Real Estate. Nuestro negocio, el inmobiliario, no será una excepción. Hace quince años y con el escepticismo de muchos aparecía en España la web Idealista, hoy ya a nadie se le ocurre comprar o vender una casa en España sin pasar antes por Idealista, Fotocasa o similares, aunque sea sólo para tomar el pulso del mercado y tener comparables de precios. Tal es el éxito de esta digitalización inmobiliaria que ya contamos con más de cuarenta portales inmobiliarios, “Market Place” o “Peer to Peer” en el mapa español de las Proptech y con casi doscientas empresas tecnológicas dedicadas a diferentes áreas del sector inmobiliario, cifra que aumenta mes a mes.

**¿Pero, qué son las Proptech? Son las nuevas empresas digitales o Startups que con su componente tecnológico y su visión digital disruptiva están transformando el negocio inmobiliario.**

¿Pero, qué son las Proptech? Son las nuevas empresas digitales o Startups que con su componente tecnológico y su visión digital disruptiva están transformando el negocio inmobiliario. Este nuevo universo o ecosistema da cabida a numerosas empresas o proyectos, que con su nuevo enfoque del negocio están transformando el sector inmobiliario. Actividades como la compraventa, inversión, comercialización, gestión de activos inmobiliarios, análisis de datos “Big Data” o financiación, prácticamente cada uno de los subsectores o especializaciones del Real Estate, tienen o tendrán su propia versión 2.0 o modelo Proptech.

La evolución del sector inmobiliario, no se reduce a los conocidos y ya comentados portales inmobiliarios de compraventa, a día de hoy y desde la comodidad de nuestro sofá podemos obtener una valoración de nuestra casa, venderla, visitar una nueva propiedad con realidad virtual como si estuviéramos dentro de la casa, incluso antes de que esta esté acabada, obviamente podemos comprarla, podemos seguir la evolución a tiempo real de la construcción y elegir los acabados mediante la realidad aumentada. Todo el ciclo inmobiliario de una compraventa está ya disponible en el ecosistema Proptech, donde incluso se pueden pagar casas con Bitcoins o demás criptomonedas.

## Estas pequeñas y disruptivas nuevas empresas, necesitan coexistir y crecer de la mano de los grandes gigantes del sector.

Pero las PropTech, no solo viven por y para el usuario particular finalista, sino que día a día se están expandiendo y sofisticando más accediendo a todos los targets del sector.

Los inversores inmobiliarios particulares también tienen su cabida en este nuevo mercado, plataformas como Housers permiten mediante el "Crowdfunding" o financiación colectiva que cualquier ciudadano pueda acceder a un mercado hasta ahora exclusivo y restringido a los grandes patrimonios. Pues desde apenas cien euros se puede participar en la compra y rehabilitación de un activo inmobiliario en las principales ciudades españolas para su posterior venta.

Los inversores profesionales, como los Fondos de Inversión, Socimis, Aseguradoras... tienen en las PropTech una excelente oportunidad de aumentar el valor de sus activos y el atractivo para sus inquilinos, desde el análisis de datos hasta experiencias tractoras con proyectos novedosos como las taquillas Citibox que sirven para mejorar la experiencia de compra online dejando tus compras en tu mismo edificio sin depender de terceros. Son muchos los grandes propietarios que ya las están instalando en sus edificios, ofreciendo así a sus inquilinos un valor añadido a la experiencia como usuarios.

Gracias a todos estos cambios y a una evolución constante, la transformación digital de un mercado tradicional como el inmobiliario, ya es una realidad. La aplicación de la tecnología por parte de las PropTech en este sector está ofreciendo respuestas en un menor tiempo, de forma más eficiente y mucho más innovadoras.

La recopilación y análisis de datos "Big Data", nos está dando la posibilidad de identificar las necesidades del mercado, antes de que el propio usuario las conozca, esta anticipación al mercado, está convirtiendo a muchas PropTech y sus datos en el nuevo "El Dorado". Publicaciones como The

Economist, este año ya han destacado en sus portadas que el Recurso más valioso del mundo, es el "Big Data", quienes sepan analizarlo y sobretodo implantarlo, habrán ganado la carrera de la revolución digital del Inmobiliario.

Estas pequeñas y disruptivas nuevas empresas, necesitan coexistir y crecer de la mano de los grandes gigantes del sector, un ciclo apasionante al que podemos aplicar la fábula de la Deusto Business School de "El elefante y la gacela que quieren bailar juntos". Donde las gacelas son las empresas emergentes y los elefantes las empresas incumbentes, y solo gracias a un trabajo conjunto, las primeras podrán innovar y ser más competitivas y las segundas lograr alcanzar unas altas cotas de escalabilidad. Visto lo visto y citando a Alicia en El País de las Maravillas, "Tenemos que creer en cosas imposibles más a menudo. Sólo así estaremos preparados para cuando se hagan realidad" y el inmobiliario no será la excepción.



Foto: David Cardelús

# Alternative Investments: Cuando el plan B se convierte en plan A

Foto: Paul Mac Manus



## / Hipólito Sánchez

Director Inversiones

Savills Aguirre Newman Barcelona

 @hsanchezan

**N**uestro mercado evoluciona y se adapta al cambio de los tiempos. En este sentido, estamos viviendo una sofisticación pasando del inmobiliario al “Real Estate”. La especialización está a la orden del día y el experto inmobiliario de antaño ha pasado a ser especialista en micromercados o microsegmentos (especialistas en proptech, retail high street, parques de medianas, logístico, especialistas en microzonas como la City o Mayfair en Londres o La Defense en Paris, etc).

Esta especialización tampoco es ajena al universo inversor, que cada vez busca concentrarse en segmentos de

**El segmento más activo es el de las residencias de estudiantes, el cual en España aún está por consolidar.**

actividad en los que poder alcanzar los retornos deseados. En un mercado altamente competitivo como el que vivimos donde la demanda supera con creces la oferta, las yields de los activos se han comprimido hasta prácticamente mínimos históricos. Estamos viendo operaciones de oficinas por debajo del 4%, de logístico por debajo del 6%, o de retail high street o residencial al 3%.

**Los inversores tienen que buscar otras opciones de inversión que les den los retornos que buscan.**

Esto está haciendo que los inversores tengan que buscar otras opciones de inversión que les den los retornos que buscan, y ello pasa por invertir en segmentos menos habituales: las llamadas inversiones alternativas. En este tipo de activos se pueden conseguir rentabilidades por encima del 6% con una asunción de riesgo razonable.

Dentro de este tipo de activos nos podemos encontrar una amplia variedad, como por ejemplo las residencias de estudiantes, las residencias de la tercera edad, hospitales, gasolineras, trasteros, aparcamientos, etc. En Europa, con UK y Alemania al cabeza, este tipo de inversiones superaron el 16% del total del volumen transaccionado en 2016, y aunque en España todavía no es un mercado maduro, ya se van a alcanzar los 2.000 millones de euros para 2017.

Muchas de estas operaciones, además del componente inmobiliario, tienen un componente operativo muy similar al funcionamiento de los hoteles el cual hay que analizar con mucho detalle para determinar la potencialidad y solvencia de los mismos.

El segmento más activo es el de las residencias de estudiantes, el cual en España aún está por consolidar. El parque de residencias, de alrededor de 90.000 camas, suele estar en su mayoría obsoleto y poco adaptado a las necesidades de hoy día (alta calidad, habitaciones individuales, baños privados, servicios comunes, etc). Asimismo en su mayoría está gestionado por universidades, entidades religiosas o privados que hace que la profesionalización este aún por llegar. Por el otro lado tenemos 1,5 millones de estudiantes universitarios de los que aproximadamente el 25% estudia fuera de su ciudad natal. Algunos fondos de inversión como Corestate con la compra del Colegio



Mayor Hispano Mexicano, AXA con la compra de RESA, The Student Hotel con la compra de Melon District en Barcelona o GSA con la compra de las residencias de Nexo a Oaktree han puesto el foco en este tipo de activos. Estos fondos han detectado una oportunidad en este mercado ya que todavía no se han producido grandes procesos de concentración, existiendo una gran dispersión, al contrario que otros países como UK y Alemania donde unos pocos operadores dominan el mercado.

El sector sanitario también ha vivido un momento de efervescencia. Por un lado los hospitales han vivido un proceso de concentración donde cuatro grandes grupos controlan más de la mitad del mercado privado. Es habitual ver operaciones corporativas protagonizadas por capital riesgo u otros actores del mercado que una vez perfeccionadas las compras, plantean la venta de la parte inmobiliaria para centrar sus recursos en la operativa. Por otro lado, las residencias de la tercera edad es otro segmento muy activo, pues el envejecimiento de la población está incrementando la demanda de este tipo de servicios. Un buen ejemplo de estas operaciones es el caso de Healthcare Activos, que ha comprado varias residencias de la tercera edad, apoyado por Oaktree, habiendo invertido más de 40 millones de euros.

Otros activos alternativos como gasolineras, trasteros o parkings están siendo también objeto de análisis de varios inversores que buscan rentabilidades por encima del 7% en algunos casos. Este año hemos visto varias operaciones de venta de gasolineras como es el caso de AXA o de selfstorage con Bluebox y OhMyBox.

En un mercado altamente competitivo en el que se requiere una mentalidad abierta, las inversiones alternativas son una clara opción en auge que darán que hablar en un futuro más cercano que lejano. Las alternative investments han venido para quedarse y cada vez tendrán más protagonismo, convirtiéndose en el plan A de muchos inversores.

# Un impulso en las valoraciones inmobiliarias



Foto: Paul Mac Manus

## / Mònica Brotons

Directora Valoraciones  
Savills Aguirre Newman Barcelona

**T**al y como veníamos apuntando el ejercicio anterior, el 2017 supuso un año de estabilidad, consolidación y claro repunte de todos los mercados. En el presente ejercicio seguiremos viendo cómo las diversas oportunidades de inversión en el mercado, destacando la figura de las socimis en España, serán en gran medida las grandes impulsoras de las valoraciones inmobiliarias.

El Ecuador del valor absoluto e inamovible de los activos dio lugar a un horizonte temporal, donde la tendencia alcista aunque sostenida de los precios seguirá siendo notable en las valoraciones inmobiliarias. Dichas valoraciones son el reflejo de la situación económico-política y abordan la realidad del mercado inmobiliario desde un punto de vista riguroso, profesional y objetivo.

Otro factor importante que ya está repercutiendo en el concepto de las valoraciones inmobiliarias es el

posicionamiento de nuevos players en el mercado, concretamente de perfil internacional, que acrecientan su interés por el mercado inmobiliario español y demandan cada vez más un análisis de mercado más exhaustivo, donde tener un óptimo conocimiento técnico, legal y jurídico es una condición sine qua non en cada operación. Es por ello que el concepto de valoración se ha sofisticado con el paso del tiempo, dado que aporta un valor añadido a la mera opinión de mercado de un activo en concreto.

**La valoración inmobiliaria aporta al inversor una definida línea transversal entre el valor de mercado y el precio justo en la adquisición de un activo inmobiliario.**

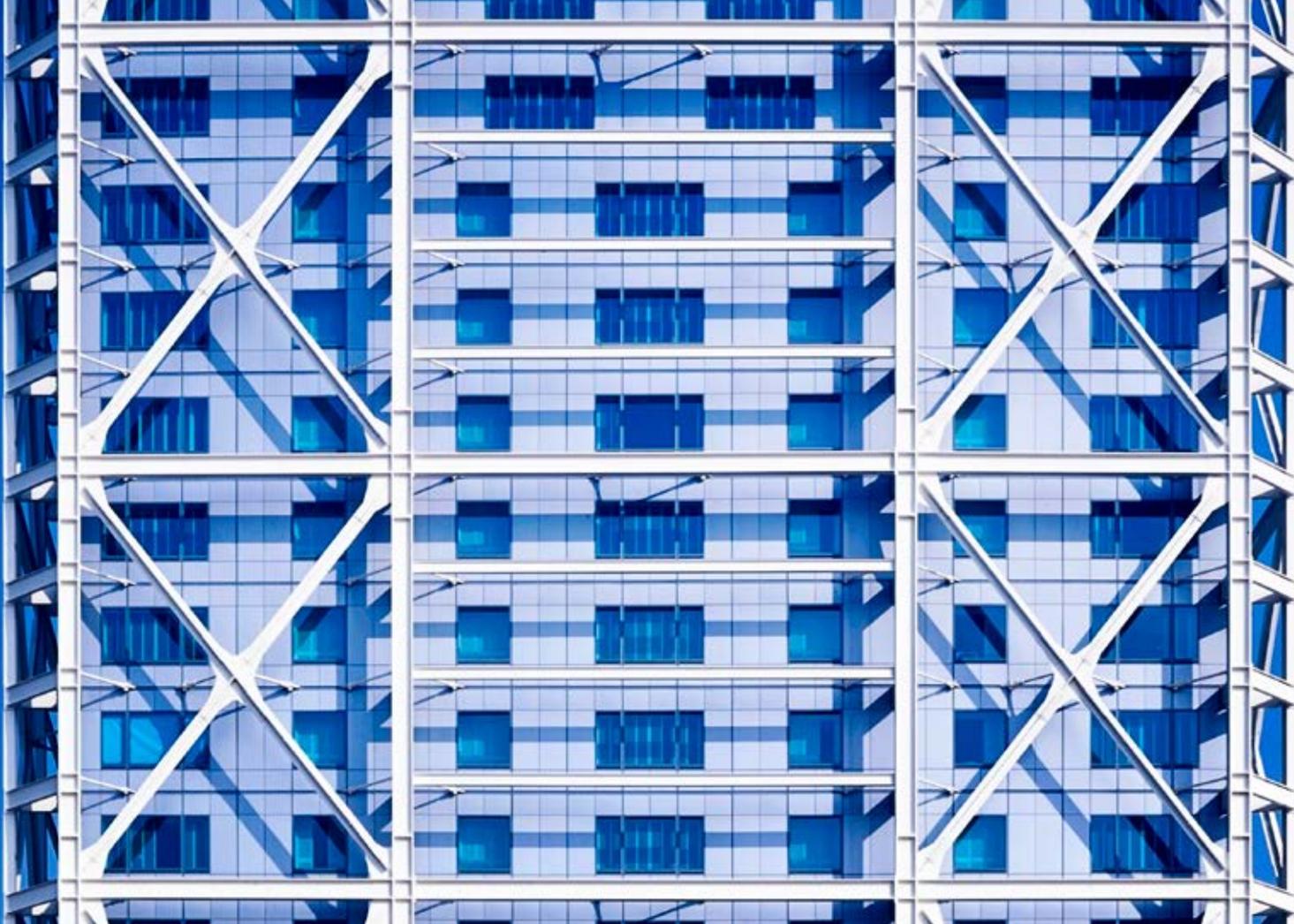
La valoración inmobiliaria aporta al inversor una definida línea transversal entre el valor de mercado y el precio justo en la adquisición de un activo inmobiliario y juega por lo tanto un papel clave en cualquier toma de decisión corporativa.

Más allá de la valoración RICS, que defiende un valor de mercado como el precio máximo que un comprador estaría dispuesto a pagar en una situación favorable del entorno, o de la tasación ECO, contemplada principalmente a efectos hipotecarios, el cliente inversor requiere una mayor especialización y profesionalización en materia inmobiliaria en tanto que se espera una mayor flexibilidad y orientación a la hora de enfocar las valoraciones inmobiliarias. Por ello, existe una clara tendencia hacia el asesoramiento y la consultoría estratégica inmobiliaria, en cuya base tendrá que sostenerse indefectiblemente una valoración de mercado.

**Existe una tendencia hacia el asesoramiento y la consultoría estratégica inmobiliaria, en cuya base tendrá que sostenerse indefectiblemente una valoración de mercado.**

En los últimos dos ejercicios, Aguirre Newman se ha consolidado como consultora inmobiliaria de referencia en el área de consultoría y especialmente Valoraciones. Gracias también al buen comportamiento socio-económico, se ha ganado cuota de mercado en la valoración de portfolios de activos, a la vez que se ha afianzado nuestra participación en planes de inversión y desinversión de activos. Aunque lo

Foto: David Cardellús



más destacable ha sido sin duda nuestro papel de experto valorador en la constitución de nuevas socimis que han entrado de forma reciente en el parque.

**La figura de las socimis seguirá siendo el principal vehículo de mayor incentivo fiscal del mercado y propiciarán, en gran medida, el número de valoraciones inmobiliarias.**

En el 2018, el mercado seguirá acelerando su fase de recuperación en términos de demanda y precios, si bien es verdad que será dentro de un marco racional y sostenible. Dicho repunte dará lugar a un sector más transparente y visible en cada mercado, lo que también conllevará una valoración de activos de forma más regular y automatizada, manteniendo en cualquier caso los aspectos subjetivos y diferenciadores de cada inmueble considerados en el análisis de valor.

Asimismo, en el próximo ejercicio seguirán siendo relevantes las inversiones inmobiliarias frente a otras alternativas de inversión, en el que la figura de las socimis seguirá siendo el principal vehículo de mayor incentivo fiscal del mercado y propiciarán, en gran medida, el número de valoraciones inmobiliarias. Además de ofrecer una rentabilidad estable,

la socimi es un producto muy seguro a medio- largo plazo y está dirigido a un amplio espectro de inversores, amparados por un marco legal muy transparente. Además del creciente interés por la promoción residencial así como en los mercados terciarios de oficinas, logístico y locales comerciales, los activos alternativos como, por ejemplo, los apartamentos turísticos, los activos de uso dotacional o bien el derecho de superficie, serán también objeto de interés en el mercado de inversión en un futuro próximo, en el que se verá impulsado de forma sistemática el número de valoraciones inmobiliarias realizadas en el área de consultoría.

En el actual contexto socio-económico, dentro de un ciclo inmobiliario más maduro y estable, las valoraciones inmobiliarias seguirán siendo relevantes en la toma de decisiones a nivel corporativo y seguirán jugando un papel importante a la hora de dinamizar el sector inmobiliario dentro de un marco regulado y altamente profesional.

**Las valoraciones inmobiliarias seguirán siendo relevantes en la toma de decisiones a nivel corporativo.**

# El futuro del Facility Management: FM 3.0



Foto: Paul Mac Manus

**/ Alexandre Anglès**  
Director Operaciones  
Gestión Patrimonios Inmobiliarios  
Savills Aguirre Newman Barcelona

**E**l servicio de Facility Management se ha convertido en una herramienta imprescindible para optimizar la gestión operativa de muchas empresas. Ventajas como la implantación de procesos simplificados de interlocución entre el cliente y el proveedor, costes competitivos y la posibilidad de ofrecer nuevos servicios acordes a las necesidades del cliente sitúan dicho servicio como la opción más adecuada para abordar con éxito su gestión.

Asimismo cabe destacar que el área de influencia del Facility Manager dentro de las empresas ha crecido exponencialmente como consecuencia de su penetración en la operativa de los clientes, la habitual inexistencia de una figura in house que aglutine y centralice estas funciones y recientemente mediante la entrada en juego de nuevos parámetros, de índole inmobiliario, que tienen una repercusión directa en la gestión de sus recursos.

Bajo este nuevo escenario nace el Facility Management 3.0 estableciéndose como una nueva figura centralizadora, dando cobertura a las necesidades inmobiliarias de cualquier empresa mediante un nuevo enfoque que consigue dotar al cliente de herramientas para una correcta toma de decisiones, buscando eficiencia económica y operativa inmobiliaria.

**El servicio de Facility Management se ha convertido en una herramienta imprescindible para optimizar la gestión operativa de muchas empresas.**

Como novedad inicial, se añade un nuevo componente inmobiliario al Facility Service tradicional. El Facility Manager 3.0 no se limita a la ejecución y optimización de los servicios requeridos por el cliente sino que debe analizar otros gastos asociados al contrato de arrendamiento. Bajo su gestión se deben analizar los servicios comunes del inmueble, el presupuesto de gastos, el porcentaje de participación recogido en el contrato de arrendamiento y las liquidaciones que realiza el propietario del inmueble arrendado. En base a este ejercicio, el cliente, como usuario del inmueble, dispone de datos relevantes para solicitar o requerir al propietario medidas que optimicen los servicios recibidos y mejoren el confort y satisfacción en el edificio.

Por otro lado, uno de los nuevos pilares bajo los que se fundamenta la nueva figura del Facility Management 3.0, se denomina Real Estate, entendiéndose como tal la situación del cliente en relación al Inmueble que ocupa y su relación con las tendencias del mercado Inmobiliario. El Facility Manager debe implicarse en el análisis de datos estratégicamente tan relevantes como las características técnicas del Inmueble arrendado, su ubicación, las condiciones del contrato de arrendamiento que le vincula a dicho activo (vencimiento del contrato, break options, gastos repercutibles) y la situación del mercado (edificios disponibles y precios de mercado), todo ello con el objetivo de elaborar un diagnóstico y realizar recomendaciones al cliente. El resultado de la consultoría debe marcar la estrategia a seguir en relación a una posible renegociación

**Nace el Facility Management 3.0 estableciéndose como una nueva figura centralizadora, dando cobertura a las necesidades inmobiliarias de cualquier empresa.**

Foto: David Cardelus

de las condiciones contractuales o bien identificando la oportunidad de trasladar su actividad a otros inmuebles con ventajas competitivas para su negocio.

**Es necesaria la colaboración de una empresa que disponga de expertos inmobiliarios que puedan dar cobertura a las nuevas necesidades del cliente.**

Finalmente el Facility Manager debe analizar un elemento clave en la operativa interna del cliente, su consumo de espacios, identificando ineficiencias y buscando soluciones que permitan optimizar sus recursos. Para llevar a cabo este servicio denominado Workplace, el Facility Manager debe aplicar su conocimiento inmobiliario mediante un análisis de determinados elementos tan importantes como: el entorno de trabajo del cliente, sus ratios de ocupación, los puestos de trabajo, el número de salas, los flujos de relación entre los distintos empleados (incluyendo la movilidad y sus perfiles), sus hábitos y costumbres, las relaciones interdepartamentales de la compañía así como las previsiones de crecimiento. Este análisis ofrece una

imagen real de la operativa de la compañía, lo que permite obtener un indicador de su forma de trabajo e identificar puntos de mejora en el uso de sus espacios de trabajo.

Cabe destacar que las nuevas funciones descritas anteriormente se interrelacionan entre sí ya que, por ejemplo, las conclusiones del análisis del servicio denominado Real Estate puede recomendar el traslado de la actividad de la empresa a una nueva ubicación donde, a su vez, el Facility Manager deberá analizar su nueva implantación bajo los parámetros descritos en el servicio workplace.

Dada la especialización y conocimientos requeridos para poder analizar todos los parámetros inmobiliarios descritos en el presente artículo es necesaria la colaboración de una empresa que disponga de expertos inmobiliarios que puedan dar cobertura a las nuevas necesidades del cliente. Disponer de una figura con una visión holística de los elementos inmobiliarios garantiza al cliente una correcta toma de decisión, apoyando a los objetivos de su negocio y aportando la mayor rentabilidad de sus recursos, por ello desde Savills Aguirre Newman somos conscientes de los nuevos retos e incorporamos nuevos servicios al Facility Management con el objetivo de convertirnos en los partners inmobiliarios de referencia de nuestros clientes.



# Co-Working. El nuevo entorno de trabajo de las nuevas generaciones.



Foto: Paul Mac Manus

**/Gerardo Giménez**  
Director Arquitectura  
Savills Aguirre Newman Barcelona

**C**o-working es el concepto workplace que está en boca en todas las empresas y se ha convertido en el modelo de entorno de trabajo del futuro (tal vez ya muy presente en las compañías).

Si hablamos de co-working, sin duda lo asociamos a nuevas generaciones, a nuevas formas de trabajo, nuevos espacios y un largo etc... que hacen del concepto algo muy atractivo en su exposición y con clara convicción de su necesidad en las empresas de hoy en día.

Hablemos del co-working, un concepto relativamente próximo, y nos situaremos hacia el 1995, donde en Berlín se funda la C\_Base como un lugar de encuentro e interacción entre profesionales dedicados al mundo de software donde se encontraban para interactuar y potenciar la comunicación de conocimientos, o ya en 1999 donde en New York donde se creó el primer espacio definido como espacio co-working que empezó a comercializarse como tal, el 42WEST24, este

concepto en las nuevas formas de trabajo hoy ya lo vemos como esencial y vital para el desarrollo del trabajo de empresas y de la emprendeduría de nuevas generaciones.

Recientemente la empresa Emergent Research, dedicada al estudio de tendencias tecnológicas, ha realizado una previsión de los espacios de co-working y vaticina que en el año 2018 habrá más de 12.000 en todo el mundo, mientras en poco menos de 5 años atrás se hablaba de unos 2.000 espacios de coworking según la revista Deskmag.

¿Es el co-working el resultado natural del workplace que demandan las nuevas generaciones?

## ¿Es el co-working el resultado natural del workplace que demandan las nuevas generaciones?

Los nuevos conceptos de workplace nos llevan a reconsiderar los espacios de trabajo (les llamaremos entornos de trabajo porque van mucho más allá del puesto físico) y orientarlos de manera directa hacia las personas como ejes principales de las empresas, facilitando el desarrollo de cada una de las diferentes actividades colaborativas y/o individuales de los propios empleados y/o colaboradores que deben potenciar la propia actividad de las compañías, ante esta situación, el coworking es la herramienta vital que potenciará el networking como una vía de mejora y evolución de las nuevas compañías.

La época actual agrupa varias las generaciones que conviven y desarrollan su actividad en un mismo entorno laboral, hablamos de las conocidas baby boom (40-50 años), millenials (generación Y de 20-30 años) y generación X (30-40 años), quienes se han encontrado en la situación de convivir y trabajar de manera conjunta, con la voluntad y la máxima vocación de alcanzar los niveles más altos de productividad, competitividad y eficiencia desarrollando para ello tareas colaborativas que permitan alcanzar los objetivos definidos.

Las nuevas generaciones son *multitask*, con elevado conocimiento y facilidad para el uso de la tecnología y con enorme voluntad de ser partícipes a título individual del mayor del éxito en los proyectos en los que participan. El networking es la vía de evolución y mejora.

Esa vocación y necesidad al reconocimiento individual es la que hace que cada vez las nuevas generaciones se conviertan en emprendedores o trabajadores por cuenta ajena, fomentando la colaboración con diferentes compañías y/o emprendedores, y que sientan la diversidad y la no fidelidad laboral como la base natural de su crecimiento.

Los nuevos entornos de trabajo en espacios co-working o en

empresas que diseñan sus entornos bajo el mismo concepto, se presentan claramente respetuosos con el medio ambiente, eficientes en el uso de la energía y saludables con las personas que lo ocupan, se convierten entornos *wellbeing*, donde la salud, el deporte, el diseño (confort térmico y acústico), la luz natural (es el agente de sincronización más importante para el cerebro y el cuerpo), la accesibilidad (la media en Barcelona para llegar al lugar de trabajo se sitúa en 30min, siendo el medio más utilizado el metro, autobús, a pie o la bicicleta) y la conciliación con el ocio son factores clave para la actividad laboral diaria.

Foto: David Cardelus

## “No pienso nunca en el futuro porque llega muy pronto.”

Albert Einstein (1879-1955)

Científico alemán nacionalizado estadounidense.

Los espacios *wellbeing* aportan mayor concentración e integración, mejoras en la salud disminuyendo el absentismo y el stress laboral, aumenta la sensación de bienestar y de calidad de vida haciendo que seamos mucho más productivos (se estima incrementos de hasta el 11% en la productividad).

Nuevos entornos, nuevos conceptos de trabajo y un presente que se muestra más como una exigencia para las nuevas generaciones, adquiriendo un protagonismo total las empresas y las propiedades de los edificios quienes deben asumir el reto de ser facilitadores a las demandas de las nuevas generaciones: entornos de trabajo felices y amigables, tecnológicos, saludables y conciliadores.

**Las nuevas generaciones son *multitask*, con elevado conocimiento y facilidad para el uso de la tecnología y con enorme voluntad de ser partícipes a título individual del mayor del éxito en los proyectos en los que participan. El networking es la vía de evolución y mejora.**







Fotos: Paul Mac Manus



# **Visión**

# 2018

**BARCELONA**

AGUIRRE

AGUIRRE

AGUIRRE



[www.savills-aguirrenewman.es](http://www.savills-aguirrenewman.es)

AGUIRRE



# CURSO/GUÍA PRÁCTICA DE ARRENDAMIENTO DE OFICINAS Y LOCALES.





## Índice

### ¿QUÉ APRENDERÁ?

#### INTRODUCCIÓN

##### Aspectos generales de la ley de Arrendamientos urbanos.

##### **1. Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos reformada por la ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento mercado viviendas.**

Régimen legal de los arrendamientos para uso distinto del de vivienda.

Artículo 29 Enajenación de la finca arrendada

Artículo 30 Conservación, mejora y obras del arrendatario

Artículo 31 Derecho de adquisición preferente

Artículo 32 Cesión del contrato y subarriendo

Artículo 33 Muerte del arrendatario

Artículo 34 Indemnización al arrendatario

Artículo 35 Resolución de pleno derecho

##### **2. Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento mercado viviendas.**

No cambian las fuentes en cuanto a los arrendamientos para uso distinto del de vivienda que se rigen por la voluntad de las partes, en su defecto, por lo dispuesto en el título III de la presente ley y, supletoriamente, por lo dispuesto en el Código Civil.

a. Modificaciones introducidas por la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, en los arrendamientos para uso distinto a vivienda.

Artículo 19.1.- Elevación de renta por mejoras

Artículo 23.1.- Obras del arrendatario

Artículo 25.8.- Derecho de adquisición preferente

Artículo 35. Resolución de pleno derecho

Artículo 36.2 y 3.- Fianza

b. La resolución de contratos para a Arrendamientos para uso distinto del de vivienda.

c. Disposiciones comunes a ambos tipos de arrendamiento. Fianza.

#### TALLER DE TRABAJO

##### **Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas**

##### **1. Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas**

a. Flexibiliza el mercado del alquiler.

b. Modifica la Ley de Enjuiciamiento Civil. Procedimientos de desahucio. Registro de sentencias firmes de impago de rentas de alquiler.

##### **2. Voluntad de las partes (artículo 4).**

##### **3. Excluye vivienda amueblada con cesión temporal, “alquileres vacacionales” (artículo 5).**

##### **4. Ventajas de inscripción en el Registro de la Propiedad (artículos 7 y 14.1).**

a. Condición y efectos frente a terceros en el arrendamiento de viviendas.

b. Inscripción en el Registro de la Propiedad.

##### **5. Plazo de los contratos de arrendamiento (artículo 9).**

Recuperación de la vivienda por parte del arrendador

##### **6. El plazo máximo de prórroga tácita (artículo 10).**



7. Desistimiento del contrato (artículo 11).

8. Retracto convencional (recuperación de la cosa vendida), sustitución fideicomisaria (artículo 13).  
Usufructuario y superficiario

9. Enajenación de la vivienda arrendada (artículo 14)

10. Uso de la vivienda en caso de separación legal de los Arrendatarios (artículo 15)

11. Fallecimiento del Arrendatario (artículo 16).

12. Obras en la vivienda arrendada por cuenta del Arrendatario (artículo 17).

13. Actualización de la renta, recogida (artículo 18)

14. Obras en la vivienda arrendada por cuenta del propietario (artículo 19).

15. Atribución de los gastos de mantenimiento de la vivienda arrendada (artículo 20).

16. Obras del arrendatario (artículo 23).

17. Obras de adaptación de la vivienda para discapacitados (artículo 24).

18. Derecho de adquisición preferente del Arrendatario sobre la vivienda (artículo 25).

19. Incumplimiento del contrato de arrendamiento (artículo 27).

20. Resolución de pleno derecho del contrato por parte del arrendador (artículo 35)

21. Fianza (artículo 36)

22. Fondos Sociales de Viviendas ("FSV")

23. Régimen transitorio.

## TALLER DE TRABAJO

Tabla de equivalencias de la Ley de arrendamientos urbanos tras la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas. (Comparación entre texto antiguo y actualizado).

## TALLER DE TRABAJO

### Los arrendamientos urbanos en contratos posteriores al 6 de junio de 2013.

Los arrendamientos urbanos tras la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas.

El contrato de arrendamiento

Tipos de arrendamientos.

- Arrendamiento de vivienda.
- Arrendamiento para uso distinto al de vivienda.
- Arrendamientos excluidos.

Otras garantías

Inscripción en el registro de la propiedad de contratos de arrendamientos urbanos

- En qué consiste
- Cancelar la inscripción sin consentimiento del inquilino.
- Ventajas para el propietario
- Ventajas para el inquilino

Duración del contrato

- Cuando el propietario ocupa para sí la vivienda.

La renta



- Lugar y procedimiento.
- El recibo de pago.
- Actualización de la renta.
- Reclamar actualizaciones de renta no realizadas antes.
- Cálculo de la subida de la renta por la variación del IPC.
- Elevación de la renta por obras de mejora de la vivienda.
- Cuando el inquilino reemplaza la renta por obras.

Gastos en el arrendamiento.

- Gastos generales o no individualizables.
- Gastos individualizables.

La fianza.

- Actualización de la fianza.
- Restitución de la fianza.
- Depósito de la fianza.
- Devolución del depósito.

Suspensión, resolución, extinción, desistimiento y subrogación del contrato. Causas y cómo hacerlo.

- Cuándo y cómo finalizar el contrato de arrendamiento.
- Comunicar la no renovación del contrato: cómo no hacerlo.
- Desistimiento del Contrato.
- Separación, divorcio o nulidad del matrimonio.
- Subrogación en caso de muerte.
- Causas de resolución del contrato para el propietario.
- Causas de resolución del contrato para el inquilino.
- Causas de extinción del contrato.
- Suspensión del contrato por obras de conservación.

Enajenación de la vivienda arrendada

Régimen de obras

- Obras a cargo del propietario
- Obras de conservación y reparación
- Obras de mejora
- Obras a cargo del inquilino
- Obras de reparación urgente
- Inquilinos con discapacidad o mayores de 70 años

Derecho de adquisición preferente

## **TALLER DE TRABAJO.**

**La dirección electrónica en los arrendamientos en la Ley 4/2013 de 4 de junio como nuevo sistema de cumplimiento de las comunicaciones previstas en la LAU**

## **TALLER DE TRABAJO**

**Desindexación de la economía española por la Ley 2/2015**

Las rentas de los alquileres no se actualizarán si no consta expresamente en el contrato.

## **TALLER DE TRABAJO**

**Acción de desahucio y reclamación de rentas.**

## **PARTE PRIMERA**

**Arrendamientos de oficinas y locales.**

**Capítulo 1. Exposición general de los aspectos más relevantes de la ley de arrendamientos urbanos.**



## 1. Introducción

## 2. Utilización mixta de local y vivienda.

- a. Régimen aplicable
- b. Ejercicio de actividad profesional o empresarial

## 3. Arrendamientos sometidos a la LAU y excluidos de ella.

## 4. El arrendamiento para uso distinto del de vivienda.

- a. Precauciones en los arrendamientos de locales y oficinas.
- b. ¿Cómo renunciar a las disposiciones de la LAU para no tener problemas?

## 5. Plazos

## 6. Terminación del arriendo por resolución del derecho del arrendador

## 7. Subrogación por causa de muerte del arrendatario

### **TALLER DE TRABAJO**

#### **Precauciones previas en un arrendamiento de local.**

- Licencias y usos
- Solvencia recíproca de arrendador y arrendatario.
- Certificaciones energéticas y del edificio.
- Seguridad
- Mantenimiento y control. Facility management del edificio.
- Tecnología del edificio.

### **TALLER DE TRABAJO.**

Quando el arrendatario quiere dejar el local antes de concluir el plazo.

### **TALLER DE TRABAJO.**

Indemnización al finalizar el contrato de arriendo del local de negocio.

### **TALLER DE TRABAJO**

Hay un contrato de arrendamiento verbal ¿puede obligarse a formalizarlo por escrito?

### **TALLER DE TRABAJO.**

La Comunidad de Propietarios pide al arrendador que resuelva el contrato con su inquilino porque es muy escandaloso. ¿Tiene alguna responsabilidad si no lo hace?

### **TALLER DE TRABAJO.**

¿Qué información está obligado a dar el arrendador al arrendatario al celebrar un contrato de arrendamiento?

### **TALLER DE TRABAJO.**

¿Cuál es el coste que debe asumir un inquilino en la inspección técnica del inmueble?

### **TALLER DE TRABAJO.**

Existencia de enriquecimiento injusto por haber alquilado inmediatamente el arrendador el inmueble.

### **TALLER DE TRABAJO**



Certificado de eficiencia energética en el arrendamiento de viviendas y locales.

1. Inmuebles obligados a tener certificado de eficiencia energética para arrendar
2. Inmuebles obligados a tener certificado de eficiencia energética para arrendar
3. Anuncios y referencias al certificado de eficiencia energética. Etiquetas.
4. Registros autonómicos de certificados de eficiencia energética.
5. Modelo de certificado de eficiencia energética.
6. Modelo de informe de medidas de mejora energética.

## **TALLER DE TRABAJO**

La certificación de la eficiencia energética de los edificios

1. Ámbito de aplicación
2. ¿Qué es el Certificado de eficiencia energética del edificio?
3. ¿Quién puede realizar el Certificado?
4. ¿Quién solicita el Certificado?
5. ¿Qué plazo de validez tiene, cómo se renueva y actualiza el Certificado?
6. ¿Cómo se utiliza la Etiqueta de eficiencia energética?
7. El Registro Autonómico de las certificaciones de eficiencia energética.
8. Infracciones y sanciones.

## **Capítulo 2. Enajenación o transmisión de la finca arrendada**

1. Enajenación o transmisión de la finca arrendada
2. Derecho de adquisición preferente

## **Capítulo 3. Obras del arrendador: reparación, mejora y adecuación. Obras del arrendatario.**

1. Obras de reparación y/o conservación
2. Obras de mejora y elevación de la renta.
3. Obras de adecuación
4. Obras del arrendatario

## **TALLER DE TRABAJO**

Carencia de rentas al inicio del contrato para obras.

1. Un período inicial en el que no se pague la renta.
2. Sustitución de renta por obras.

## **TALLER DE TRABAJO.**

Obras del arrendador: reparación, mejora y adecuación. Obras del arrendatario

1. Obras de reparación y/o conservación
2. Obligaciones del arrendador en las obras.



3. Excepciones de las obligaciones del arrendador.
4. La posible renunciabilidad en los arrendamientos de oficinas y locales.
5. Régimen de comunicaciones entre arrendador y arrendatario.
6. Reparaciones urgentes.
7. Repercusión sobre la renta por obras de reparación.
8. Desahucios y repercusión de obras.
9. Especialidades en las obras de mejora.

### **TALLER DE TRABAJO.**

¿Qué tipo de reparaciones debe pagar el inquilino y cuáles el arrendador?

### **TALLER DE TRABAJO.**

¿Qué obra puede hacer el inquilino sin autorización del arrendador?

### **Capítulo 4. Cesión del contrato y subarriendo.**

#### **1. Cesión del contrato y subarriendo**

#### **2. La cesión del contrato de arrendamiento en la LAU**

- a. Ámbito de aplicación: Ejercicio de una actividad empresarial o profesional en la finca
- b. El consentimiento del arrendador, necesidad o no del mismo
- c. Notificación obligatoria y fehaciente al arrendador
- d. Derecho a elevación de la renta
- e. Supuestos en los que no procede la cesión del contrato de arrendamiento
- f. Supuestos de prohibición contractual de la cesión del contrato
- g. Relaciones entre las partes intervinientes
- h. Gratuita u onerosa la cesión

#### **3. La cesión del contrato de arrendamiento en el Código Civil y la jurisprudencia del Tribunal Supremo**

#### **4. El subarriendo en la LAU**

- a. Ámbito de aplicación. Ejercicio de una actividad empresarial o profesional en la finca
- b. El consentimiento del arrendador, necesidad o no del mismo
- c. Notificación obligatoria y fehaciente al arrendador
- d. Derecho a elevación de la renta
- e. Pacto de prohibición del subarriendo
- f. Relación entre las partes contratantes

#### **5. El subarriendo en el Código Civil**

- a. Posibilidad del subarriendo en el CC. (art. 1550)
- b. Admisibilidad del subarriendo total o parcial
- c. Supuesto de prohibición expresa del subarriendo en el contrato
- d. Efectos del subarriendo

### **CHECK-LIST**

- a. Cesión del contrato y subarriendo
- b. Notificación al arrendador
- c. Elevación de la renta
- d. Fusión, transformación o escisión de la sociedad



## **TALLER DE TRABAJO**

¿Qué efectos económicos tiene el traspaso de local de negocio?

## **TALLER DE TRABAJO.**

Resolución de contrato de local por traspaso inconstentido.

## **TALLER DE TRABAJO.**

Traspaso de local de negocio en el caso de absorción de sociedades.

## **TALLER DE TRABAJO.**

Consentimiento tácito a la cesión.

## **TALLER DE TRABAJO**

¿Puede el arrendatario alquilar parte de un local?

## **TALLER DE TRABAJO.**

Subarriendo de local de negocio simulado.

## **Capítulo 5. La renta y conceptos que con ella se integran. Responsables del pago.**

### **1. Aspectos generales**

- a. Determinación
- b. Lugar y medio de pago de la renta.
- c. Recibo de pago

### **2. Actualización de la renta**

### **3. Elevación de la renta por mejoras.**

### **4. Cuantía de la elevación**

### **5. Supuestos de elevación de la renta**

### **6. Momento de la elevación**

### **7. Otros conceptos distintos de la renta que pueden ser a cargo del arrendatario**

### **8. Gastos generales: requisitos para su repercusión**

### **9. Servicios individuales**

## **TALLER DE TRABAJO.**

Siempre pedir aval al arrendatario. Precauciones de la redacción del contrato o cláusula de aval.

## **TALLER DE TRABAJO**

Si el arrendatario no paga se le pueden reclamar judicialmente las rentas futuras en la misma demanda.

## **TALLER DE TRABAJO.**

Retraso en el pago no equiparable a falta de pago.

## **TALLER DE TRABAJO**

Revocación de contrato de alquiler por retraso en el pago. Efecto por impago del Impuesto de



Bienes Inmuebles (IBI).

## **TALLER DE TRABAJO.**

Cuando hay dos arrendatarios, ¿cómo responden de la falta de pago?

## **TALLER DE TRABAJO.**

¿Sirve de prueba de pago de la renta el ingreso periódico de una cantidad en la cuenta corriente del arrendador?

## **TALLER DE TRABAJO.**

¿Si el contrato no dice nada de las cuotas de la comunidad propietarios, debe pagarlas el inquilino?

## **Capítulo 6. Problemática en materia de fianzas.**

### **1. ¿Qué es la fianza?**

- a. Personas no obligadas a prestar fianza
- b. Depósito
- c. Actualización
- d. Restitución
- e. Garantías adicionales

### **2. Arrendamientos para los que se exige fianza**

### **3. Cuantía de la fianza**

### **4. ¿Es obligatorio depositar la fianza en algún organismo oficial?**

### **5. ¿Cuándo tiene obligación de devolver la fianza el arrendador al arrendatario?**

### **6. Infracciones y sanciones en materia de fianzas.**

### **7. Graduación de sanciones**

## **TALLER DE TRABAJO.**

Las garantías adicionales a la fianza (aval bancario, fianzas superiores a las legales, etc.). Respecto a estas garantías no rige la obligación de depósito legal.

## **TALLER DE TRABAJO.**

¿Puede el arrendador requerir al arrendatario para que pague la fianza en la forma convenida y de no hacerlo resolver el contrato?

## **TALLER DE TRABAJO.**

Caso práctico: instrucciones de depósitos de fianzas de régimen general aplicadas por el I.V.I.M.A. para la Comunidad de Madrid.

## **TALLER DE TRABAJO.**

Caso práctico: instrucciones de depósito de fianzas en la Comunidad Valenciana

## **Capítulo 7. Extinción del contrato.**

### **1. Extinción del contrato por transcurso del término pactado**

### **2. Requisitos de la indemnización.**

### **3. Cuantía de la indemnización.**



## 4. Resolución de pleno derecho

### TALLER DE TRABAJO

La prórroga forzosa de los contratos de 1985 a 1995 con renuncia a plazo, una injusticia sin sentido.

### CHECK-LIST

1. ¿Cuándo se resuelve un contrato?
2. Fianza
3. Fiscalidad de estos arrendamientos
4. Check-list de los Derechos del arrendador
5. Check-list de los Derechos del arrendatario.

### Capítulo 8. Aspectos prácticos a tener en cuenta en el arrendamiento de centros comerciales.

1. ¿Qué cláusulas del contrato de arrendamiento son negociables?
2. Qué problemas se plantean en los supuestos especiales.
3. Cuáles son las cuestiones más complejas.

### Capítulo 9. El contrato de arrendamiento en el Código Civil.

#### PARTE SEGUNDA

El arrendamiento con opción a compra.

### Capítulo 10. El arrendamiento con opción a compra.

1. ¿Cómo funciona el arrendamiento con opción a compra?
2. Ventajas tiene para el arrendatario y posible comprador.
3. Ventajas tiene para arrendador.
4. El arrendamiento con opción de compra en la Ley 29/1994.
5. La inscripción del arrendamiento con opción de compra en el Registro de la Propiedad.

### TALLER DE TRABAJO

Arrendamiento de un local con opción a compra.

1. El contrato es unilateral
2. Otorgamiento de la escritura pública.
3. Especialidades de la inscripción en el Registro.
4. Comunicación de la voluntad del optante de ejercitar su derecho de compra.
5. Renovación del arrendamiento dejando automáticamente fuera la cláusula de opción de compra.
6. Obras incontestadas.
7. Régimen matrimonial
8. Venta del optante tras ejercer la opción.

### TALLER DE TRABAJO

Claves para redactar el contrato de arrendamiento con opción a compra.

1. Aspectos jurídicos del contrato de arrendamiento con opción a compra.



2. Estructura y cláusulas del contrato de arrendamiento con opción a compra.

### **TALLER DE TRABAJO.**

¿Merece la pena promover vía arrendamiento con opción de compra? Aspectos contables.

### **PARTE TERCERA**

Aspectos fiscales.

### **Capítulo 11. IRPF. Retenciones a arrendadores de inmuebles urbanos.**

#### **TALLER DE TRABAJO**

Retención en arrendamientos de locales. Fiscalidad de los gastos repercutidos al arrendatario.

### **Capítulo 12. El IVA en los arrendamientos de locales.**

#### **TALLER DE TRABAJO**

¿Cuándo llevan IVA los alquileres?

#### **TALLER DE TRABAJO**

EL IVA en la resolución anticipada de arrendamientos de local.

#### **TALLER DE TRABAJO**

Casos prácticos de fiscalidad de arrendamientos urbanos.

1. Fiscalidad en los arrendamientos urbanos.
2. Fiscalidad de la formalización del contrato de arrendamiento (arrendamiento de vivienda y arrendamiento de inmuebles de uso distinto de vivienda).
2. Fiscalidad del cobro de la renta. El IVA.
3. Fiscalidad del arrendamiento con opción de compra.
4. El IVA en los arrendamientos urbanos y los regímenes de prorrateo.

### **PARTE CUARTA**

Práctica en la redacción de contratos.

#### **TALLER DE TRABAJO**

Consejos en la redacción del contrato de arrendamiento para uso distinto de vivienda.

1. Consejos para el propietario.
2. Consejos para el arrendatario.

#### **TALLER DE TRABAJO.**

**Modelos de cláusulas favorables al arrendador y al arrendatario.**

#### **A. FAVORABLES AL ARRENDADOR.**

1. Plazo
2. Gastos Comunes/Impuestos
3. Renta



4. Actualización de la renta para adecuarla a las condiciones de mercado.

## **B. FAVORABLES AL ARRENDATARIO.**

1. Plazo
2. Subarriendo y cesión
3. Derechos de adquisición preferente.
4. Obras de conservación

## **C. CASOS ESPECIALES.**

1. Centros comerciales y de ocio.
2. Oficinas o naves industriales

## **PARTE QUINTA.**

### **Formularios.**

#### **1. Modelo de contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda**

- Modelo 1.
- Modelo 2
- Modelo 3
- Modelo 4.
- Modelo 5
- Modelo 6
- Modelo 7
- Modelo 8
- Modelo 9
- Modelo 10

#### **2. Contrato de arrendamiento de local con opción de compra**

#### **3. Modelos básicos de centros comerciales. (Hay una guía específica de arrendamientos de centros comerciales).**

- a. Modelo de contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda en centro comercial
- b. Modelo de contrato de arrendamiento de local comercial ubicado en galerías comerciales.
- c. Modelo de subarriendo en centro comercial.

#### **4. Contrato de arrendamiento con opción de compra para uso distinto del de vivienda, de local de negocio (y plazas de garaje). Modelo de Promotora Municipal de Viviendas para alquiler, con opción de compra, de locales comerciales, oficinas y plazas de garaje vinculadas a viviendas.**

#### **5. Modelo de arrendamiento de módulo de la Nave Multiservicios en mercado público.**

#### **6. Modelo de pliego de condiciones económico administrativas para arrendamiento de local.**

#### **7. Contrato de arrendamiento de oficina.**

#### **8. Modelo de promesa de arrendamiento**

#### **9. Notificaciones entre arrendador y arrendatario.**

#### **10. Modelo de carta en arrendamientos para uso distinto al de vivienda por la que el arrendatario comunica al arrendador su voluntad de renovar el contrato (art. 34 LAU 1994)**

#### **11. Notificación de la actualización de la renta en los contratos de arrendamiento para uso distinto**



del de vivienda en la LAU 1994

**12. Repercusión al arrendatario de las obras necesarias o de conservación en los contratos de arrendamiento de local de negocio celebrados antes del 9 de mayo de 1985 y que subsistan a la entrada en vigor de la LAU 1994**

**13. Repercusión al arrendatario de las obras necesarias o de conservación en los contratos de arrendamiento de local de negocio celebrados antes del 9 de mayo de 1985 y que subsistan a la entrada en vigor de la LAU 1994, solicitadas por el arrendatario o acordadas por resolución judicial o administrativa firme**

**14. Repercusión al arrendatario de las obras necesarias o de conservación en los contratos de arrendamiento de vivienda celebrados después del 9 de mayo de 1985 y que subsistan a la entrada en vigor de la LAU 1994 y en los que exista un pacto por el cual el arrendatario asume dicho importe**

**15. Comunicación al arrendador de la necesidad de efectuar reparaciones, en arrendamientos sujetos a la LAU 1994.**

**16. Oposición del arrendador a la realización de obras de reparación en el inmueble**

**17. Comunicación del arrendatario de la obligación de disminución de la renta por realización de obras de conservación**

**18. Comunicación al arrendatario de la realización de obras de mejora en la finca en contratos sujetos a la LAU 1994**

**19. Solicitud del consentimiento del arrendador para realizar obras en la finca, en arrendamientos sujetos a la LAU 1994**

## **PARTE SEXTA**

**Formularios adicionales.**

**1. Venta de local arrendado**

**2. Arrendamiento de empresa.**

**3. Modelo de subarriendo total**

Modelo 1

Modelo 2

**4. Modelo de subarriendo parcial.**

## **PARTE SÉPTIMA**

**Modelos de Arrendamientos de oficinas y locales con la Administración Pública. Casos reales.**

Modelo a. Pliego de condiciones para adjudicación, en régimen de arrendamiento, de determinados locales comerciales.

Pliego de condiciones para arrendamientos de edificaciones para uso distinto a vivienda.

Informe sobre la posibilidad legal de que la Administración pueda ocupar la posición jurídica de subarrendataria.

Modelo b

Modelo c

Modelo d

Modelo e

Modelo f



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Obras de reparación y/o conservación**
- **Obligaciones del arrendador en las obras.**
- **La posible renunciabilidad en los arrendamientos de oficinas y locales.**
- **Cesión del contrato y subarriendo.**
- **Efecto por impago del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI).**
- **Las garantías adicionales a la fianza (aval bancario, fianzas superiores a las legales, etc.).**
- **El arrendamiento con opción a compra.**
- **Arrendamiento de un local con opción a compra.**
- **IRPF. Retenciones a arrendadores de locales. Fiscalidad de los gastos repercutidos al arrendatario.**
- **El IVA en los arrendamientos de locales.**
- **EL IVA en la resolución anticipada de arrendamientos de local.**
- **Práctica en la redacción de contratos.**



---

## INTRODUCCIÓN

*Aspectos generales de la ley de Arrendamientos urbanos.*

**1. Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos reformada por la ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento mercado viviendas.**