OFICINAS
Y CENTROS DE NEGOCIOS

La contratación en Europa recupera la senda del crecimiento

"La oficina debe ser un lugar facilitador de la actividad que en ella se desarrolla"

Mipim, barómetro del mercado de oficinas en Europa

Gran Via Business & Meeting Center: un centro de negocios diferente

Xenon Universal: la oficina sin exclusiones

BNP PARIBAS REAL ESTATE

TODAS LAS PIEZAS DEL PUZLE INMOBILIARIO

BNP PARIBAS
REAL ESTATE | Real Estate for a changing world

BNP Paribas Real Estate desarrollará con usted soluciones inmobiliarias integrales y a medida, para cada una de sus necesidades: **Valoración, Transacción, Consultoría, Property Development, Investment Management, Property Management**. Gracias a nuestro ámbito internacional y a nuestra presencia en España, ponemos a su disposición todos nuestros conocimientos especializados. Con BNP Paribas Real Estate, todos los servicios en uno.

Su contacto en España: 914 549 600

www.realestate.bnpparibas.es

Interempresas es un servicio de información multimedia dirigida a la industria española en su conjunto, con ediciones especializadas para los distintos sectores industriales

- INDUSTRIA METAL-MECÁNICA
- COMPONENTES Y AUTOMATIZACIÓN
- FERRETERÍA, BRICOLAJE Y SUMINISTRO INDUSTRIAL
- NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS
- INDUSTRIA DE LA MADERA
- OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS
- CONSTRUCCIÓN
- EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS
- CERRAMIENTOS Y VENTANAS
- INDUSTRIA ALIMENTARIA
- OBRAS PÚBLICAS
- INDUSTRIA QUÍMICA Y LABORATORIOS
- JARDINERÍA Y ÁREAS VERDES
- INDUSTRIA GRÁFICA
- AGRICULTURA Y EQUIPAMIENTO FORESTAL
- PLÁSTICOS

NOVEDADES 2010

- MANTENIMIENTO, INSTALACIONES Y SEGURIDAD INDUSTRIAL
- TÉCNICA Y GESTIÓN DEL AGUA
- LOGÍSTICA INTERNA
- ENERGÍAS RENOVABLES
- ENVASE Y EMBALAJE
- GANADERÍA
- RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS
- INDUSTRIA VITIVINÍCOLA

Interempresas.net

Interempresas.net

Director
Ibon Linacisoro

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Equipo de Redacción
Ricard Arís, Laia Banús, Javier García, Esther Güell, Anna León, David Pozo

redaccion_oficinas@interempresas.net

Equipo Comercial
Marta Montoro, Jordina Ambrós

comercial@interempresas.net

EDITA
nova àgora, s.l.
C/ Amadeu Vives, 20-22
08750 MOLINS DE REI (Barcelona) ESPAÑA
Tel. 93 680 20 27 • Fax 93 680 20 31

Director General
Albert Esteves Castro

Director Adjunto
Angel Burniol Torner

Director Comercial
Aleix Torné Navarro

Director Técnico y de Producción
Joan Sánchez Sabé

Staff Comercial
Antonio Gallardo, Angel Hernández, María José Hernández, Marta Montoro, Ricard Vilà, Gustavo Zariquiey

Publicidad
comercial@interempresas.net

Administración
administracion@interempresas.net

Suscripciones
suscripciones@interempresas.net

http://www.interempresas.net

Difusión controlada por

www.interempresas.net controlada por

Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier apartado de la revista.

D.L. B-25.481/99 / ISSN 1578-8881

SUMARIO

OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS 67
ÉPOCA 2ª Nº 651/2010 MARZO

7 ÁNGULO CONTRARIO

Avatares de la vida en 3D estereoscópico

7 EDITORIAL

Interempresas confirma su expansión con el lanzamiento de nueve nuevas revistas y áreas en Internet

9 EL PUNTO DE LA i

De profesión moroso

10 PANORAMA

11 El mercado de oficinas de Aragón está 'saturado'

12 ENCUESTAS

14 LA OPINIÓN DEL SECTOR

14 La contratación en Europa recupera la senda del crecimiento

16 Mercado de oficinas: todo depende de la situación de la economía española

18 INFORAMA

18 Madrid cierra 2009 con la contratación de oficinas más baja desde 1995

22 Los mercados de oficinas de Madrid y Barcelona preparan su reactivación

26 La contratación de oficinas en Alemania retrocede un 26% en 2009

30 El mercado de oficinas de Londres resurge en 2010

34 Edificio CIM Vallès: las oficinas para los profesionales de la logística

35 Entrevista a Delia Fernández, directora del departamento de Consultoría de Espacios y Obras de Savills

"La oficina debe ser un lugar facilitador de la actividad que en ella se desarrolla"

38 Oficinas según el 'concepto Ikea'

40 Mipim, barómetro del mercado de oficinas en Europa

44 Barcelona Economic Triangle, uno de los protagonistas del Mipim

46 CONFIRMA

46 Opinión de Jorge Zanoletty Larrea, socio director del World Office Forum

"Más que dragones"

48 Los centros de negocios facturan 65 millones de euros en 2009

50 BBCENTER, oficinas en las mejores zonas de la Ciudad Condal

52 Gran Vía Business & Meeting Center: un centro de negocios diferente

56 'Más que un centro de negocios' en el corazón de Barcelona

58 EMPRESAS

60 Félix López Capel, director general de AFFIRMA Business Centers

65 Equipamiento para oficinas y centros de negocios

66 INFORAMA

66 ¿Qué hay bajo la 'alfombra'?

68 Todo un mundo sobre la cabeza

70 Xenon Universal: la oficina sin exclusiones

73 Cuidar el entorno laboral para prevenir la lipoatrofia semicircular

75 Optimizar el consumo de energía en edificios mediante tecnología embebida

76 Carrier apuesta por nuevas soluciones de calefacción eficiente

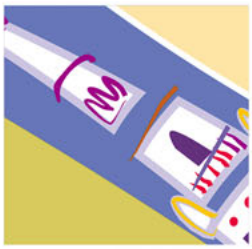
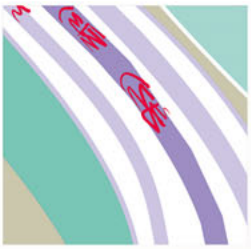
78 ESCAPARATE

78 Creando espacios

80 EMPRESAS

XI CONGRESO NACIONAL de la asociación española de centros de negocios

21/22 / mayo / 2010 / Sevilla

ORGANIZA:

ACN
Asociación Española de Centros de Negocios

Asociación Española de Centros de Negocios

Paseo de la Castellana, 164 entreplanta
28046 Madrid

Tel: 902 120 278
www.acnspain.com

PATROCINAN:

hermarta arquitectura · Cajasol 175 · colt smarter / faster / further · ISS FACILITY SERVICES · Qualita

COLABORAN:

Mercedes-Benz Concesur Viajes · Cajasol · Turismo de Sevilla · edyma

Avatares de la vida en 3D estereoscópico

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

En el hinduismo un avatar es la encarnación terrestre de un dios, pero también se utiliza para referirse a encarnaciones de Dios en otras religiones. Un artículo sobre Solidworks publicado en Interempresas e Interempresas.net nos ha abierto los ojos. Años y años diciendo lo de "avatares de la vida" para que venga uno de los Estados Unidos y nos obligue a buscar en el diccionario el verdadero y estricto significado de la palabra avatar. Ahora ya les podemos poner cara y ojos. Son azules, largos y buenos. Y esto último es importante, porque los "avatares de la vida" siempre han tenido un significado que tiende borrosamente a lo negativo.

Aunque si hay dos conclusiones importantes en relación a los avatares, esas son, lo del 3D estereoscópico y lo de estar en un sitio sin estar. Esto sí que es chulo. La cosa es que James Cameron ha inventado algo, o al menos ha puesto en práctica algo, que es la técnica estereoscópica, que da una imagen diferente a cada ojo. Y parece que por eso su 3D es tan espectacular.

Pero eso es mera técnica, basta con un ser listo para llevarlo a la vida. Lo que ya requiere de una cabeza que supere lo unidimensional es lo de estar en un sitio sin estar, siendo ese sitio virtual, pero no del todo. En la peli, los actores y actrices son reales y una camarita a un palmo de su cara envía la imagen a un ordenador, que la interpreta y la 'dibuja' (en 3D) en el entorno virtual en el que se desarrolla la escena. ¿No ha entendido nada? Normal, si no se entiende al escribirlo cómo se va a entender al leerlo. Pero aprovechando que la ignorancia es atrevida, uno podría llegar a imaginarse que tal vez en algún momento de nuestras vidas esa mano oscura que todo lo dirige nos esté ubicando en un entorno virtual, que nosotros creemos que es real. Todos estos años de bonanza, ¿sucedían en el mundo real? ¿Conducíamos de verdad ese cochazo, teníamos de verdad todas esas cosas y en el banco eran realmente tan favorables a nuestro desarrollo consumista? ¿O éramos avatares de nosotros mismos en un mundo deseado? Todos avatares en un Occidente codicioso y real, pero virtual. Eso, antes. Ahora, todos reales, con la cruda realidad ante nuestros ojos, llena de avatares de la vida.

Ver más artículos en: www.interempresas.net/angulocontrario

EDITORIAL

Interempresas confirma su expansión con el lanzamiento de nueve nuevas revistas y áreas en Internet

Tiene en sus manos la primera edición de la nueva línea editorial de Interempresas dedicada íntegramente a Oficinas y Centros de Negocios. Realmente no es nueva del todo, porque hasta ahora existía como suplemento de la dedicada a Naves Industriales y Logísticas, pero es su presentación en sociedad como mayor de edad, independiente y con entidad propia.

Pocas veces en los últimos años la industria, la economía en general y la sociedad se han enfrentado a una situación tan dura como la actual. Las exigencias son para todos cada vez más extremas y abundan los tópicos en torno al origen de la crisis, su desarrollo y su próximo desenlace. Cada una de las empresas, actúe en el ámbito que actúe, está escogiendo el mensaje que quiere transmitir a su entorno de clientes, proveedores, empleados... Uno de los más habituales, un tópico por excelencia, es el de que la crisis también supone una puerta abierta a nuevas oportunidades. Es un tópico con frecuencia vacío de contenido, pero no por ello pierde su porción de coincidencia con la realidad. Algunos están sabiendo encontrar esa oportunidad y otros simplemente utilizan el mensaje de la oportunidad para mantenerse vivos.

En Interempresas, desde siempre, nos hemos decantado por los hechos, por los datos, por las cosas tangibles. Y con estas premisas como punto de partida hemos apostado por buscar las oportunidades, por avanzar en nuestro negocio a través de la expansión y no de la contracción, por seguir dotando a nuestro portal Interempresas.net de unos contenidos que redondean aún más si cabe el círculo de un foro para la industria en el que uno puede encontrar de todo.

En un marco en el que algunos se atrevieron a predecir el final de los medios impresos en papel, Interempresas prescinde de vaticinios fatídicos y responde a las necesidades reales del mercado con el lanzamiento de nuevas ediciones, con revistas en papel y en formato digital, más sus respectivas áreas en Interempresas.net para los sectores de Mantenimiento, Instalaciones y Seguridad Industrial; Energías Renovables; Logística Interna; Envase y Embalaje, Industria Vitivinícola; Reciclaje y Gestión de Residuos; Ganadería y Veterinaria; Técnica y Gestión del Agua; Oficinas y Centros de Negocios.

Una nueva apuesta de Interempresas por el futuro, basándonos en nuestros modelos de éxito del pasado y del presente. Nueve sectores nuevos, todos ellos impresos y digitales, nos afianzan como la plataforma industrial multimedia de referencia para toda la comunidad de habla hispana.

OFICINAS DISPONIBLES - BARCELONA

NCI CONSULTORES INMOBILIARIOS

ÁLABA / GLÒRIES

Edificio de uso mixto (industrial-oficinas) rehabilitado recientemente. Parking en el mismo edificio (8 plazas opc.). Servicio de conserjería. Dos ascensores. Dos montacargas (800 kg. y 3.000 kg.). Muelles de carga-descarga. Oficina totalmente exterior y rodeada de una terraza de 189 m². Carpintería exterior de aluminio con Climalit. Superficie originalmente diáfana con algunas mamparas de cristal. Sistema de climatización independiente. Suelo técnico acabado con parquet sintético. Instalaciones de electricidad, voz y datos. Un núcleo doble de aseos. Office.

Superficie: 775 m²
Precio: 9,68 €/m²/mes + Gastos 0,91 €

PAU CASALS / BORI I FONTESTÀ

Edificio de estilo neoclásico de uso mayoritario de oficinas en perfecto estado de conservación. Ascensor y montacargas. Servicio de conserjería. Oficina exterior a centro de manzana. Superficie distribuida mediante tabiquería formando varias dependencias. Sistema de climatización independiente. Calefacción central mediante radiadores. Techos artesonados y molduras originales restaurados. Pavimento de parquet. Instalaciones de electricidad, voz y datos. Chimenea. Dos baños completos+aseo.

Superficie: 176 m²
Precio: 11,50 €/m²/mes + Gastos 2,17 €

ARIBAU / DIAGONAL

Edificio de estilo neoclásico de uso exclusivo de oficinas con interiores totalmente rehabilitados y dotados de instalaciones modernas. Carpintería exterior de aluminio con Climalit, con ventanas y puertas practicables. Dos ascensores. Servicio conserjería-vigilancia 24 h. Climatización central. Parking en el mismo edificio. Plantas compuestas por 2 módulos. Superficies totalmente reformadas y diáfanas salvo elementos estructurales. Suelo técnico acabado con linóleo. Falso techo registrable metálico. Luminarias fluorescentes empotradas. Dos núcleos dobles de aseos por planta. Plazas de parking opcionales.

Superficie: desde 96 hasta 254 m²
Precio: 15,84 €/m²/mes, gastos incluidos

VIA AUGUSTA / MARIÀ CUBÍ

Edificio de uso exclusivo de oficinas totalmente rehabilitado entre 2006 y 2009. Fachadas muro cortina totalmente acristaladas con ventanas practicables. Conserjería-seguridad 24 h. Tres ascensores más montacargas. Sala reuniones comunitaria. Parking público y privado en el edificio. Las oficinas se entregan reformadas. Superficies diáfanas. Climatización centralizada. Falso techo registrable con luminarias empotradas. Canaleta perimetral con puntos de electricidad, voz y datos. Pavimento de terrazo o parquet. Carpintería de aluminio con doble acristalamiento. 3 núcleos dobles de aseos comunitarios por planta.

Superficie: desde 37 hasta 104 m²
Precio: desde 13 €/m²/mes + Gastos 3,85 €

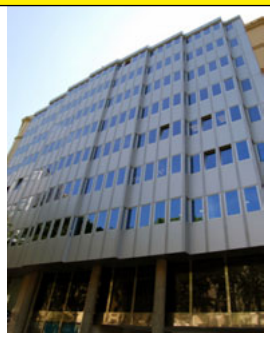
Pº BONANOVA / VIA AUGUSTA

Dos edificios comunicables, de estilo neoclásico rehabilitados íntegralmente para uso de oficinas. Jardín-patio posterior de uso compartido para las 2 casas, para aparcamiento (4 plazas por casa). Plantas totalmente exteriores. Superficies diáfanas excepto elementos estructurales. Ascensor en cada edificio. Varios núcleos de aseos. Office. Climatización independiente por planta mediante fan-coils. Acabados de buena calidad.

EDIFICIO nº88 (Angli):
Superficie total: **531,40 m²**
Planta Baja: 172,50 m² + patio
Planta 1ª: 158,40 m²
Planta 2ª: 158,40 m²
Planta 3ª: 42,10 m²

EDIFICIO nº90:
Superficie total: **529,20 m²**
Planta Baja: 180,10 m² + patio
Planta 1ª: 159,50 m²
Planta 2ª: 156,60 m²
Planta 3ª: 33,00 m²

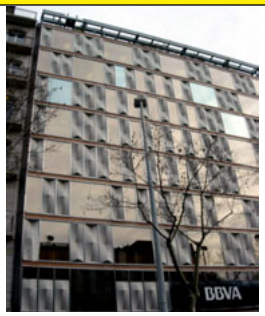
Precio edificio 88: 12.000 €/mes gastos incluidos.
Precio edificio 90: 12.000 €/mes gastos incluidos.



AV. DIAGONAL / CASANOVA

Edificio de uso exclusivo de oficinas. Fachada muro cortina rehabilitada en 2007 con carpintería de aluminio y "Climalit", ventanas practicables. Tres ascensores. Servicio de conserjería. Parking en el mismo edificio.
2º: Oficina en fase de rehabilitación. Superficie totalmente diáfana y exterior a Diagonal y a interior de manzana con buena luminosidad. Falso techo registrable con luminarias empotradas. Preinstalación de electricidad, voz y datos. Dos núcleos dobles de aseos. Climatización independiente.
7º: Oficina totalmente rehabilitada. Superficie totalmente diáfana y exterior a centro de manzana con excelente luminosidad. Falso techo metálico registrable con luminarias empotradas. Dos núcleos dobles de aseos. Climatización independiente. Pavimento de parquet.

Superficie: 2º: 361 m² / 7º: 213 m²
Precio: 20 €/m²/mes + Gastos 3 €



Pº GRACIA / MALLORCA

Edificio catalogado de estilo contemporáneo conocido como "Edificio Banca Catalana", construido entre 1965 y 1968 y de uso exclusivo de oficinas. Fachada muro cortina acristalada combinada con plafones metálicos de superficie parabólica. Dos ascensores + montacargas. Conserjería-seguridad 24 horas. Parking opcional. Plantas exteriores a Pº de Gracia y a centro de manzana. Oficina totalmente acondicionada y lista para entrar. Superficies originalmente diáfanas actualmente distribuidas con mamparas. Climatización central. Dos núcleos dobles de aseos. Office.

Superficie: 632 m²
Precio: desde 19 €/m²/mes + Gastos 3,05 €

AV. JOSEP TERRADELLAS / PROVENÇA

Edificio uso exclusivo de oficinas. Fachada muro cortina acristalada con ventanas practicables. Tres ascensores en fase previa de rehabilitación. Servicio de conserjería. Parking privado. Oficinas totalmente . Climatización independiente sistema VRV. Falso techo registrable tipo Armstrong. Luminarias fluorescentes empotradas. Pavimento de moqueta. Aseos privativos. Plazas de Parking opcional.

Superficies: 1º (155 m²) / 2º (570 m²)
Precio 1º (17,50 €/m²/mes) / 2º (19 €/m²/mes) + Gastos 3,10 €

Pº GRACIA / DIAGONAL

Edificio de estilo neoclásico de uso exclusivo de oficinas. Edificio totalmente rehabilitado en 2009. Carpintería exterior aluminio y Climalit. Dos ascensores. Fibra óptica. Servicio de conserjería-seguridad. Oficinas totalmente exteriores. Superficies diáfanas salvo elementos estructurales. Climatización independiente. Falso techo registrable tipo Armstrong. Luminarias fluorescentes incorporadas. Suelo técnico. Pavimento de linóleo o moqueta. Un núcleo doble de aseos.

Superficie: 236 m²
Precio: 23,31 €/m²/mes, gastos incluidos

NCI Consultores Inmobiliarios, S.L.
Tel. +34 93 415 21 21 - Fax +34 93 368 27 29 - e-mail: oficinas.bcn@nci2003.com
www.nciasesores.com

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

De profesión moroso

Me dice que este mes no le va bien. Que le han atrasado unos pagos, que tiene que resolver un problema con el banco pero que, nada, que el mes que viene como muy tarde me pagará lo que me debe... Llevamos un año así. El mes que viene tampoco me pagará. Ni a mí ni a muchos otros incautos que en su día confiamos en la seriedad de su empresa y en su buena voluntad para cumplir con sus compromisos.

Un día de estos nos enteraremos de que la empresa ha cerrado. A cal y canto, de golpe, sin dejar rastro. Al poco aparecerá una nueva empresa, con otra razón social, a nombre de quién sabe quién, pero que será el mismo perro con otro collar. Y un montón de proveedores se quedará sin cobrar. Y no pasará nada, absolutamente nada. Seguirá trabajando como si tal cosa. Es incluso probable que muchos de los acreedores damnificados le vuelvan a suministrar resignadamente, al principio al contado rabioso y después, a la larga, como a los demás. Hasta que al cabo de los años, vuelva a enganchar a otros cuantos y el ciclo recomience. Hay verdaderos especialistas en abrir y cerrar empresas, morosos de dilatado currículum, estafadores cum laude. Seguro que todos ustedes conocen a más de uno, y a más de dos.

Es probable que algún acreedor indignado decida llevar el caso a los tribunales. Pero demostrar que se trata de un estafador es casi imposible, habría que probar que cursó los pedidos con ánimo previo de no pagarlos, que es lo que distingue la estafa del impago, y eso es harto difícil de acreditar. Por eso suelen salir indemnes. Y las deudas no se saldan porque, claro, siempre son insolventes, a pesar de moverse en coches de lujo y vivir en mansiones de alto standing. Reconozcámoslo. En este país, el que no quiere pagar, no paga.

Por un lado, esto es un problema de carácter jurídico. La ley concursal de 2003, la que abolió las quiebras y suspensiones de pagos e instauró el concurso de acreedores, pretendía resolver el problema de las empresas con problemas de liquidez para facilitar su viabilidad y asegurar el cobro de los acreedores, aumentando en gran medida las responsabilidades de los administradores. Sin embargo, a pesar de las mejoras introducidas en decretos posteriores, la crisis ha demostrado la ineficacia de este tortuoso camino procesal y la inmensa mayoría de concursos terminan con la liquidación de la empresa y con la mayor parte de acreedores sin cobrar.

Pero mi reflexión no va dirigida a las empresas que, por circunstancias de mercado, coyunturas financieras desfavorables, saltos tecnológicos imprevistos o tantos otros motivos, han entrado en situación de insolvencia y no pueden hacer frente a sus obligaciones de pago. Esto forma parte del riesgo inherente a cualquier actividad comercial. Y un buen entendimiento entre deudor y acreedores, que priorice la supervivencia de la empresa morosa, suele ser el mejor de los caminos. Aunque haya que mejorar seguramente la ley para facilitar estos procesos.

Mi reflexión no va dirigida a ellos, los que no pueden pagar, sino a los otros, los que no quieren pagar. Esos, mal llamados empresarios, embaucadores sin escrúpulos, sin el más liviano sentido de la responsabilidad frente a las obligaciones contraídas, que actúan de mala fe, indiferentes al daño que puede causar a terceros su negligencia. Estos seguirán inmunes por mucho que mejoremos las leyes mercantiles. Seguirán cerrando empresas y abriéndolas de nuevo ante la resignación de los perjudicados y la indiferencia de los demás. Y ese es el problema.

Hasta que no exista un verdadero rechazo social frente a este tipo de prácticas, hasta que estos personajes no sean señalados como vulgares delincuentes, hasta que los demás empresarios no dejemos de considerarles aptos para seguir comerciando con ellos, seguirán campando a sus anchas. Y todos seremos, en gran parte, responsables.

Ver más artículos en: www.interempresas.net/puntodelai

XI Congreso de ACN, los días 21 y 22 de mayo en Sevilla

Desde hace unos meses el comité organizador del congreso está realizando un gran trabajo para preparar el XI Congreso nacional de ACN que en esta ocasión tendrá lugar en Sevilla y se desarrollará en el centro de negocios Galia Puerto.
Entre los ponentes confirmados destaca la intervención de Julie Calder, presidenta de la BCA, asociación de centros de negocios del Reino Unido y managing director de Abbey Business Centers, empresa con una facturación superior a 20 millones de libras en sus 13 centros.
En la web de ACN se incluye toda la información relativa al encuentro anual de la asociación.

Sima acoge el I Congreso WOF Madrid 2010 dedicado al sector de oficinas

La exploración de las últimas tendencias y el análisis de la coyuntura actual del sector de oficinas tanto en España como en los principales mercados internacionales protagonizarán las sesiones del congreso WOF Madrid 2010, que se celebrará en el marco de Sima. Organizado por World Office Forum, WOF Madrid 2010 nace con los objetivos de convertirse en el punto de encuentro de los profesionales del sector de las oficinas todas sus vertientes —inmobiliaria, tecnológica, constructiva, financiera y de servicios—, y de promover la creación de valor y la mejora del negocio de este sector mediante la exploración de las últimas tendencias y el análisis de la coyuntura actual.
WOF Madrid 2010 abordará las claves de un sector esencial para el desarrollo del tejido terciario de las ciudades y sus empresas. Su programa, dirigido exclusivamente para profesionales de sector de oficinas, tratará conjunto variado de temas, entre los que destacan los siguientes: la situación y tendencias del segmento inmobiliario de oficinas en España y otros mercados internacionales, la implantación de estándares de eficiencia energética, el uso de las tecnologías y las comunicaciones, el diseño del espacio interior y del mobiliario, y la financiación.

La inversión directa en el sector inmobiliario europeo subirá un 20% en 2010

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle espera que 2010 sea un año complicado para los inversores, ya que según un nuevo informe titulado 'Capital Markets Outlook 2010 – Uneven Terrain' ('perspectivas para los mercados de capitales europeos en 2010: un terreno irregular'), los inversores tendrán problemas a la hora de asegurarse productos, identificar valor y establecer niveles de precio. Chris Staveley, director de mercados de capitales europeos de Jones Lang LaSalle, afirma que "los volúmenes de inversión en Europa seguirán siendo bajos en 2010 comparados con las tendencias a largo plazo, pero seguimos esperando un incremento de hasta un 20% con respecto a 2009 que nos devuelva a los niveles de 2002, en torno a los 85.000 millones de euros. A pesar del hecho de que ha habido poca actividad en los mercados de alquiler y de que la tendencia será la misma este año, vemos una base creciente de fondos para invertir selectivamente en el sector inmobiliario".

La AEE y la fundación electrotécnica catalana se instalan en el 22@Barcelona

La asociación electrotécnica española y la fundación electrotécnica catalana instalaron a primeros de año su sede en el distrito 22@Barcelona.
La AEE es una entidad sin ánimo de lucro que tiene como finalidad principal el desarrollo y fomento de la formación, así como los servicios avanzados de la electrotécnica entre empresas, profesionales, asociaciones y otras fundaciones relacionadas con este sector.
Desde la asociación, fundada en 1930 y que este año celebrará su 80º aniversario, han manifestado que "entrar en el siglo XXI tras 80 años de existencia exige una modernización de las instalaciones y, sobretodo, un marco de referencia tecnológico como es el 22@Barcelona".

El mercado de oficinas de Aragón está 'saturado'

El estudio elaborado por la consultora Deloitte 'Estudio sectorial de la construcción en Aragón' dedica un capítulo al mercado de los centros comerciales y de las oficinas en Aragón, donde se señala que con la apertura de Puerto Venecnia y Aragonia, la superficie comercial en Zaragoza está "muy cercana a la saturación".
Por otro lado, el segmento de las oficinas registró un notable dinamismo durante el año 2007, con un alza del 35% del número de visados de iniciación de obra. En Zaragoza, el mercado ha estado marcado por el traslado de oficinas céntricas de calidad a zonas más alejadas. Así, se prevé un aumento considerable de la disponibilidad de superficie.

Imagen de la Torre del Agua de Gerens Hill International.

El sector inmobiliario garantiza más calidad al consumidor

La Consejería de Economía y Hacienda, junto con AEGI Madrid —la Asociación Empresarial de Gestión Inmobiliaria de Madrid—; CEIM, Confederación Empresarial de Madrid; la CEOE; y la Cámara de Comercio de Madrid, presentaron el pasado 29 de enero el 'Código de Buenas Prácticas' dirigido a las empresas del sector de la gestión e intermediación inmobiliaria.
El Código de Buenas Prácticas del Sector Inmobiliario es un icono de prestigio y garantía para el cliente, cuya adhesión por las empresas y profesionales es voluntaria. Además, la publicación recoge los requisitos legales aplicables al sector de la intermediación inmobiliaria, así como una serie de compromisos de actuación que exceden de dicho marco normativo, y que tienen como finalidad no sólo contribuir a satisfacer las demandas de los consumidores, sino incrementar el nivel de calidad y seguridad de la actividad desarrollada por las agencias y profesionales inmobiliarios.

Sima 2010 espera superar las cifras de la pasada edición

La duodécima edición del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid —Sima 2010—, que se celebrará del 20 al 23 de mayo en Ifema, espera superar los buenos registros de Sima 2009, que, con 63.487 visitantes, de los que casi un 10% fueron profesionales, y 230 expositores, un 33% internacionales procedentes de 21 países, volvió a confirmarse como una de las más importantes y mayores ferias inmobiliarias de España. Por su parte, la opinión de los expositores fue unánime, al valorar la edición de 2009 "como la más rentable y comercial de las celebradas por Sima". Sima 2010 se volcará de nuevo en los aspectos más comerciales de la feria, al tiempo que reforzará su Programa Profesional y la oferta internacional.

El mercado de oficinas de Uruguay se renueva en 2009

Según el último informe de Colliers Internacional, desde el punto de vista de la oferta, el 2009 marca el comienzo de un proceso de renovación del mercado de oficinas de Montevideo, con la inauguración de dos edificios A + que incorporaron 48.175 metros cuadrados al mercado de oficinas y 3 edificios clase A que aportaron 9.798 metros cuadrados.

Imagen del World Trade Center de Montevideo.

Para el año 2010 culminarán el proceso de construcción 8 nuevos proyectos de sedes corporativas, que incorporan estándares cada vez más exigentes, lo que hace que las categorías que se le asignan a los edificios ya sea A+, A, B o C vayan modificándose de acuerdo a los nuevos parámetros. Los desarrolladores empiezan a preocuparse por el medio ambiente y los recursos renovables acompañando la tendencia internacional en la materia: certificar estos nuevos edificios dentro de las normas LEED desarrolladas por el United States Green Building Council.

Las encuestas de Interempresas.net

Nuestro portal Interempresas.net incluye en sus páginas un apartado de encuestas que nos está permitiendo conocer la opinión de nuestros visitantes, en su gran mayoría empresarios y ejecutivos de empresas industriales, sobre temas de actualidad y de enorme interés para todos. Dado el notable índice de participación, creemos que los resultados que arrojan estas encuestas son un fiel reflejo de la opinión de la empresa industrial en su conjunto, con relación a los temas propuestos.

Redacción Interempresas

¿Optimistas bien informados?

Para el mes de febrero, y ante la gran oleada de noticias relativas a la incipiente recuperación económica en Europa, no así en España, hemos querido conocer la confianza de opinión de nuestros lectores en la situación española. Y hemos podido comprobar que reina el pesimismo, o el optimismo bien informado. Así, sólo un 22% de las más de 1.200 respuestas obtenidas hasta finales de febrero se inclinaba por el sí, ante la posibilidad de la economía española haya tocado ya fondo. O viceversa, el 78% de los empresarios y ejecutivos de nuestro tejido industrial opinan que todavía puede ir peor.

Un estado de opinión que viene a confirmar las informaciones publicadas en prensa así como las previsiones de economistas y organismos económicos, que no prevén la misma mejora en España que el resto de Europa, al contrario que los responsables económicos del Gobierno.

Mejor jubilarse antes

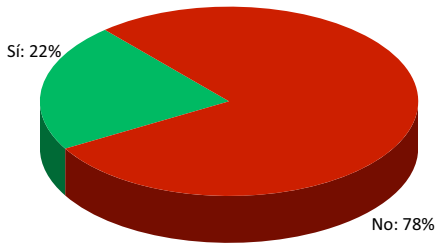
Ante la cuestión de si creen o no positivo para las empresas que la edad de jubilación se retrase, la balanza se decanta claramente por el no. El 83% de las respuestas obtenidas no ve puntos a favor para el mundo empresarial, mientras que un 17% se ha mostrado a favor.

La dimisión de Díaz Ferrán

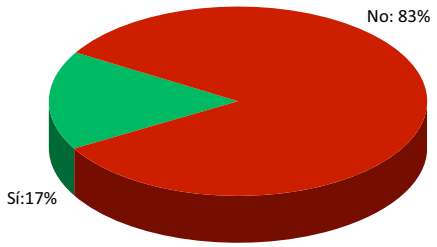
Hemos querido saber también la opinión de nuestros visitantes en relación a la actitud que debería adoptar el presidente de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, envuelto en problemas empresariales de enorme gravedad. El resultado es concluyente. El 84% de las respuestas se inclinan por la dimisión.

Les animamos a seguir participando en nuestras encuestas, si no lo han hecho todavía, en nuestro portal www.interempresas.net. Les recordamos que el sistema sólo permite votar una vez a cada participante, en cada una de las encuestas.■

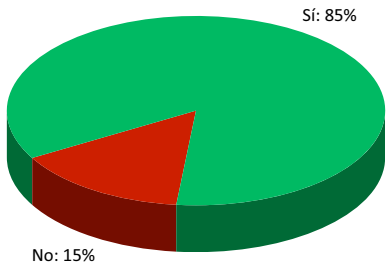
¿Cree que la economía española ha tocado fondo?



¿Cree que el retraso en la edad de jubilación es positivo para las empresas?



¿Cree que Gerardo Díaz Ferrán debería dimitir como presidente de la CEOE?



CAMARENA PARK

GESTIÓN DE OFICINAS Y EDIFICIOS

PARQUE TECNOLÓGICO DE PATERNA - VALENCIA

OFICINAS EN VENTA Y ALQUILER

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
OFICINAS EN ALQUILER DESDE 41 m².
340 €/mes

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
OFICINA DE 243 m² EN ALQUILER. 10 PLAZAS DE GARAJE Y GASTOS INCLUIDOS.
1.700 €/mes

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
OBRA NUEVA. OFICINAS DESDE 41 m².
FACILIDADES DE PAGO. ENTREGA INMEDIATA.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER OFICINAS. GRAN DISEÑO Y EXCELENTE DISTRIBUCIÓN.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER EDIFICIO COMPLETO A ESTRENAR DE 3.000 m².

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
VENTA EDIFICIO DE 1.000 m². EXCELENTE INVERSIÓN.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
OFICINA PLANTA BAJA 263 m². PRECIO MUY INTERESANTE

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER OFICINAS DESDE 63 m².
CONSERJERÍA, SALA DE REUNIONES.

PARQUE TECNOLÓGICO PATERNA
ALQUILER OFICINAS DESDE 120 m².
USO DE SALA DE REUNIONES, CAFETERÍA Y RECEPCIÓN.

Tel.: 96 131 80 70 / 606 982 477 • www.camarenapark.com

Sin embargo, en 2010 la demanda no será aún lo bastante fuerte

La contratación en Europa recupera la senda del crecimiento

En Europa se contrataron 8,8 millones de metros cuadrados de oficinas durante 2009, un dato que certifica un retroceso del 33% respecto al valor alcanzado en el ejercicio anterior. No obstante, hay lugar para el optimismo. El último trimestre de 2009 ha supuesto una recuperación de la absorción en este segmento no vista desde el tercer trimestre de 2008. En esos tres meses, la contratación de oficinas en Europa se incrementó un 7,4%, después de haber caído un 43% en dos años. Este cambio de tendencia se ha debido en buena parte a las operaciones de gran superficie cerradas en dicho periodo, que suponen una positiva evolución en una actividad que en los tres trimestres anteriores había estado marcada por las transacciones de pequeño tamaño.

Luis Martín Guirado, presidente BNP Paribas Real Estate España

Luis Martín Guirado, presidente BNP Paribas Real Estate España, se muestra optimista con el comportamiento del mercado a nivel europeo.

En Europa se contrataron 8,8 millones de metros cuadrados de oficinas durante 2009, un dato que certifica un retroceso del 33% respecto al valor alcanzado en el ejercicio anterior. No obstante, hay lugar para el optimismo. El último trimestre de 2009 ha supuesto una recuperación de la absorción en este segmento no vista desde el tercer trimestre de 2008. En esos tres meses, la contratación de oficinas en Europa se incrementó un 7,4%, después de haber caído un 43% en dos años. Este cambio de tendencia se ha debido en buena parte a las operaciones de gran superficie cerradas en dicho periodo, que suponen una positiva evolución en una actividad que en los tres trimestres anteriores había estado marcada por las transacciones de pequeño tamaño.

Pese a todo, las perspectivas en el mercado de usuarios no son todo lo halagüeñas que desearíamos. Las previsiones apuntan a que la tasa europea de absorción neta en 2010 será de nuevo negativa. El motivo: al igual que en 2009 las empresas que están contratando nuevo espacio de oficinas están liberando el mismo volumen de superficie de segunda mano. En la actual coyuntura de mercado, los usuarios están aprovechando su posición de fuerza para reducir los costes asociados a los espacios en los que desarrollan su actividad y/o garantizar una mejora en la localización o la calidad de los edificios que ocupan. En otras palabras, las relocalizaciones, y no la expansión, están constituyendo la fuerza impulsora de la demanda y de la actividad en el mercado de oficinas.

Según nuestras previsiones, en 2010 la demanda de

oficinas en Europa no será aún lo suficientemente fuerte, la oferta continuará creciendo y el precio de los alquileres volverá inevitablemente a reajustarse. Sólo en los principales mercados la demanda puede empezar a recuperarse, debido a un incipiente reequilibrio entre oferta y demanda. El caso concreto de las oficinas 'prime' es, sin embargo, ciertamente singular. La demanda para este tipo de inmuebles sigue creciendo debido a la que la oferta continúa siendo escasa, y cada vez lo es más por la ralentización —e incluso paralización— de algunos de los nuevos desarrollos en espera de una mejor coyuntura de mercado para los propietarios.

"Está ganando terreno el inversor a largo plazo que persigue un 'cash-flow' estable y un incremento sostenible del valor de su inversión"

Por lo que se refiere a la inversión, el mercado europeo ha superado —eso creemos— el punto de inflexión más bajo de la que ha sido la peor recesión de su historia. El segundo semestre de 2009, es decir, durante dos trimestres consecutivos, el volumen de inversión ha crecido en el continente, ayudado por la corrección de los precios registrada en las principales ciudades europeas. Un ajuste de precios que ha facilitado que los inversores vuelvan al mercado en busca de oportunidades, que empiecen a retornar las operaciones de gran tamaño y los inversores transfronterizos.

En cualquier caso, hemos observado que la confianza de los inversores ha mejorado durante 2009, junto el acceso al crédito. También que los operadores con elevada liquidez han dirigido su interés a los activos garantizados, lo que ha conducido a una estabilización e, incluso, a una disminución de las rentabilidades 'prime' en las principales ciudades europeas.

La recesión, por otra parte, está conduciendo a un cambio del perfil del inversor. Actualmente, gana terreno en el mercado el inversor a largo plazo que persigue un 'cash-flow' estable y un incremento sostenible del valor de su inversión en detrimento de la potencial rentabilidad a corto plazo y el riesgo asociado con altos rendimientos iniciales. A pesar de que la mayoría de las economías europeas ha vuelto a la senda del crecimiento, su ritmo de mejora está muy por debajo de los niveles usuales.■

Promoción de BNP en Cityparc-Lisboa.

El crecimiento de la contratación en el mercado de oficinas se produce cuando las empresas también crecen.

Mercado de oficinas: todo depende de la situación de la economía española

La evolución de economía española sigue siendo una incógnita para 2010, pero no puede ser peor que 2009, sobre todo desde el punto de vista del mercado de oficinas, por lo que debería mejorar claramente. La contratación de oficinas en los tres primeros trimestres del año iba camino de ser a final del año pasado aproximadamente una cuarta parte de lo que se dio en 2007. Al final, la situación se enderezó algo gracias un tercer trimestre extraordinario. Así, la caída ha sido solo de un 64% con respecto a esa referencia del 2007.

Pedro de Churruca, consejero director de Jones Lang LaSalle

¿Pero por qué hemos llegado a esta situación? En primer lugar, las empresas no han tenido razones económicas para crecer y demandar nuevos espacios de trabajo. Por otra parte, aquellas que terminaban contratos o podían plantearse un cambio de aires, no solo no han podido llevarlo a cabo (porque sus propietarios no les han dejado), sino también porque aquellos que han replanteado negociaciones de renta, han conseguido una respuesta aceptable en general.

El crecimiento de la contratación en el mercado de oficinas se produce cuando la economía está en crecimiento y por tanto las empresas también crecen, crean puestos de trabajo que necesitan alojar, lo que implica que contraten metros. Si este crecimiento no se da, no hay necesidad de nuevos metros.

Para Pedro de Churruca, si las empresas no crecen no necesitan metros y el mercado se estanca.se estanca

Las contrataciones de metros que se producen entonces son por vencimientos de contratos que aspiran a conseguir mejores instalaciones o mejores condiciones. Frecuentemente en estos tiempos esas empresas pierden metros por el camino, es decir que contratan menos metros que los que tenían antes porque no sólo no crecen, sino que decrecen. Así, hay empresas (las menos) que tienen libertad en sus contratos para terminar los mismos cuando les interese y aprovechan estos momentos en que las rentas están cayendo para conseguir también condiciones mas ventajosas de precio y otros. Porque el precio de la renta de un contrato está formado por muchos ingredientes. Además del

precio en sí hay que tener en cuenta el plazo de carencia en el inicio del pago de la renta, las ayudas (financieras o de otro tipo) que el propietario esta dispuesto a darle al nuevo inquilino, la forma de realizar las revisiones de renta anuales o plurianuales, el modo de devolver las oficinas al finalizar el contrato, la posibilidad o no de subarrendar, y así una larga lista de cuestiones que afectan real y directamente al precio mensual de la renta.

En la actualidad, los propietarios no dejan escapar fácilmente a un inquilino existente que termina contrato y se plantea marcharse. Le aceptan condiciones que hace pocos años nos parecerían unas barbaridades. La explicación es que un inquilino hoy vale mucho, ya que hay muy pocos nuevos y no conviene perder los existentes. Además, a un inquilino el traslado le supone una serie de problemas, gastos e inconvenientes que le hacen mas fácil dejarse tentar con la permanencia.

Hasta aquí hemos comentado el porqué de la baja contratación de este año 2009, más aún que en 2008. No obstante, como dijimos anteriormente, pensamos que 2010 debe ser mejor. Son varias las razones que nos llevan a señalar esto. La fase de caída de los precios de renta se inicia en este ciclo actual a finales de 2008 tímidamente y fuertemente a principios de 2009, aunque los valores en venta de los activos si empezaron a caer claramente al iniciarse la crisis en verano de 2007.

Por ello, estamos en el segundo y ultimo año de caída de rentas de este ciclo, que no debería prolongarse mas allá de finales de este año. Esta circunstancia supone una oportunidad única para las empresas que quieran o puedan moverse, ya que pueden contratar a los precios mas bajos del mercado, que además les servirán de base para futuras revisiones o renegociaciones.

Por otra parte, la vacante actual del mercado es del orden del 9% que sin ser escandalosa es significativa y permite optar entre un amplio abanico de oportunidades en edificios muy modernos e interesantes. Por último y la más obvia, estamos en el momento mas alejado del inicio de la crisis desde que esta se produce en 2007 y ello hace que las condiciones del mercado, una vez tocados los fondos pertinentes, solo pueden mejorar según nos alejamos de esa fecha.

El año pasado estábamos en el inicio del ciclo de caída de rentas que es muy probable que se prolongue durante todo este año. Por ese motivo, aquellos que puedan plantearse el cambio de espacio saben que durante 2010 estaremos en la zona del valle del ciclo de las rentas. Es decir, esa nueva renta en mínimos del ciclo es la que pagarán durante los próximos cinco años y servirá de base para futuras renegociaciones, si lo hacen bien. ¿No creen ahora que este año debe ser mejor que el pasado?.■

FORCADELL
Consultores Inmobiliarios Internacionales

Sabadell - Edificio Eix Macià
Edificio exclusivo de oficinas a cuatro vientos, fachada muro cortina acristalada, 4 ascensores, parking en el mismo edificio. Las oficinas disponen de suelo enmoquetado, falso techo registrable con fluorescentes empotrados, climatización frío/calor y puntos de voz, datos y electricidad.
SUPERFICIES: de 63 m² a 675 m² - 1.350 m².

Sant Andreu - Barcelona
Edificios comerciales de oficinas, conserje y 4 ascensores. Oficinas exteriores, modulables, reformadas, luminarias empotradas en falso techo registrable, pavimento de parquet, sistema climatización frío/calor, canaleta perimetral con puntos de voz, datos y electricidad. Banda ancha, cableado fibra óptica, tecnología LMDS. Parking en el mismo edificio.
SUPERFICIES DESDE: 35 m² hasta 350 m².

Vía Laietana / Palau de la Música - Barcelona
Finca regia catalogada de oficinas, muy buena imagen. Oficinas exteriores que disponen de aseos, parquet, luminarias, instalaciones de voz, datos y electricidad, conserje y ascensor. Posibilidad de unión de entidades.
SUPERFICIES DESDE: 42 m² a 122 m².

Bruc / Consell de Cent - Barcelona
Edificio uso exclusivo oficinas, conserje, 3 ascensores, parking en el mismo edificio. Oficinas de origen diáfanas, salas, núcleo doble de aseos, climatización aire frío/calor, luminarias empotradas en falso techo, puntos de voz, datos y electricidad, alarma y sistema de detección de incendios.
SUPERFICIES: 279 m², 565 m², P. Baja de 770 m².

Rbla. Catalunya / Plaça Catalunya - Barcelona
Edificio comercial oficinas, rehabilitadas fachada y zonas comunes. Conserje y 2 ascensores.
Oficinas listas para entrar, exteriores, techos altos, climatización aire frío/calor, pavimento mosaico hidráulico.
SUPERFICIES DISPONIBLES: 215 m².

Rbla. Catalunya / Aragó - Barcelona
Edificio comercial de oficinas, conserje, 3 ascensores y parking en el mismo edificio.
Superficie diáfana, distribución actual mediante mamparas, luminarias empotradas en falso techo registrable, sala de informática, suelo técnico.
SUPERFICIE DISPONIBLE: 599,18 m² .

INFÓRMESE DE OTRAS OFICINAS DISPONIBLES

Pl. Universitat, 3 - 08007 Barcelona - Tel. 93 496 54 13 - Fax 93 496 54 34 • www.forcadell.com - oficinas@forcadell.com

Barcelona, por su parte, registró un descenso del 44%

Madrid cierra 2009 con la contratación de oficinas más baja desde 1995

El ejercicio 2009 se ha cerrado en el mercado de oficinas de Madrid con una absorción de 296.000 metros cuadrados, la más baja registrada desde 1995, según los datos publicados por BNP Paribas Real Estate.

Fuente: BNP Paribas Real Estate

Durante el pasado año se ha consolidado la tendencia de los usuarios a trasladar su actividad a espacios más reducidos y aprovechar la mejora de su posición negociadora. Los propietarios, por su parte, se muestran reacios al ajuste de rentas aunque dispuestos a mejorar otras condiciones contractuales. El 93% de los contratos cerrados el pasado año ha correspondido a operaciones de alquiler y el resto se ha repartido en igual proporción entre ventas y prealquileres.

Durante el segundo semestre de 2009 casi todas las zonas han registrado una variación negativa de la absorción que ha oscilado entre el 30% de la zona Centro y el 67% de la Descentralizada, a excepción del Central Business District (CBD), que ha tenido una absorción notable de casi 40.000 metros cuadrados, que se explica en buena parte por operaciones 'atípicas'.

La superficie media contratada continúa retrocediendo y ha pasado de los 921 metros cuadrados del segundo semestre de 2008 a los 881 metros cuadrados de 2009.

La zona Periferia se queda por debajo del umbral de los 1.000 metros cuadrados, mientras que Centro y zona Descentralizada han conseguido mantenerse por encima.

Dos terceras partes de la superficie contratada en 2009 han sido demandadas por empresas de los sectores de servicios (15%), público (15%) y legal-consultoría (35%). La absorción generada por empresas financieras ha cedido terreno, del 19% de 2008 al 12% de 2009, y destaca asimismo el comportamiento del sector legal-consultoría, que ha crecido un 17%.

La renta media de las oficinas de Madrid también se ha reajustado a la baja, como reflejo de la caída de la acti-

La tasa de espacio disponible se eleva hasta el 13% mientras que las rentas medias descienden un 14% en 2009. Foto: Castellana, 50. Mutua Madrileña.

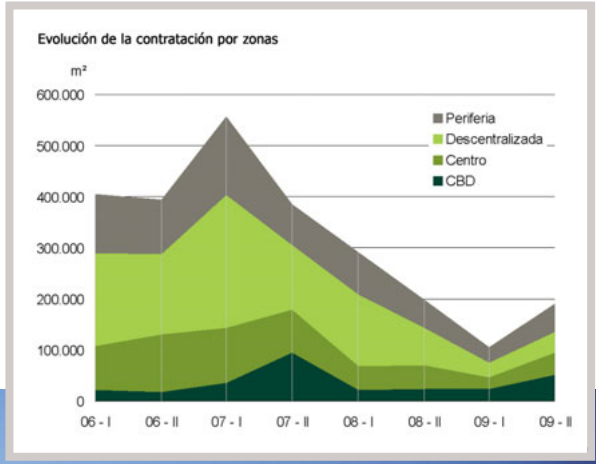
vidad empresarial y del empleo. En concreto, han retrocedido un 14% en 2009, hasta situarse en 17 euros por metro cuadrado y mes. Las zonas de mayor ajuste han sido CBD y Periferia, donde se han contraído las rentas medias un 20% y un 14,8%, respectivamente. Por su parte, las rentas prime —máximas— del segundo semestre de 2009 descendieron hasta 32 euros por metro cuadrado y mes, lo que supone una caída interanual del 22% e intertrimestral del 6%.

Más de 11.500 millones de m² en el mercado

El parque de oficinas de Madrid suma una superficie de 11.536.000 metros cuadrados tras la incorporación de 260.000 nuevos metros cuadrados en 2009, un volumen de nueva superficie ligeramente inferior a la de 2008. La ciudad cuenta con 1.440.000 de metros cuadrados de espacio disponible, lo que eleva la tasa de disponibilidad media al 13%, siendo mínima en CBD (4%) y en torno al 15% en el resto de zonas. El tiempo requerido para ocupar el parque disponible a tenor de la tasa de absorción ha pasado de los dos años de 2008 a los cinco años de 2009.

En cuanto a la oferta futura, se prevé la entrega de 254.000 metros cuadrados a lo largo en 2010. El 35% en CBD —Torre Caja Madrid— y el resto en las zonas Descentralizada y Periferia. Para 2011 y 2012 están previstos algo menos de 200.000 metros cuadrados. El 90% de esta oferta prevista se localiza también en las zonas Descentralizada y Periferia.

En el mercado de inversión, las transacciones de 2009 han sumado un volumen total de 500 millones de euros, equivalente al 16% de la inversión de 2008 y al 26% de 2007, aunque si se descuenta la operación de la sede del Banco Santander supondría un 40% de la inversión de 2008.



En Barcelona destaca la evolución de las rentas máximas de las oficinas ubicadas en 22@, que incrementaron un 5% por la excelente reputación de los inmuebles de la zona.

Las oficinas disponibles superan el 13% del parque de Barcelona

La contratación de espacio de oficinas en Barcelona registró un descenso del 44% durante 2009. El 90% de la superficie contratada el pasado ejercicio —180.000 metros cuadrados— lo fue en alquiler, debido al esfuerzo de las empresas por reducir costes y a la falta de liquidez. A la zona Descentralizada corresponde el 43% de la absorción a consecuencia del fuerte desarrollo de las áreas de negocio de Plaza Europa y 22@, vinculadas a las nuevas tecnologías.

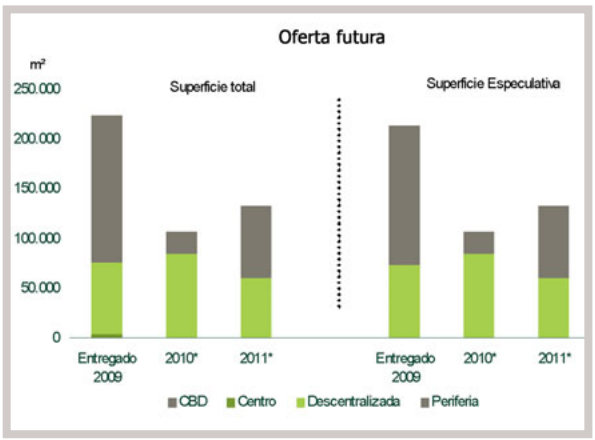
La tendencia a la reducción de espacios se observa en la superficie media contratada, que ha pasado de los 1.200 metros cuadrados de 2008 a los 785 de 2009. Además, el 48% de las operaciones cerradas durante 2009, de hecho, correspondió a superficies de menos de 300 metros cuadrados. Por sectores, las empresas de servicios, con el 45% de la superficie absorbida, fueron las principales contratantes de espacio de oficinas en la capital catalana, seguidas de las compañías consultoras, industriales y financieras, con el 12% en cada caso.

En la actualidad, la oferta de oficinas disponible en Barcelona —717.000 metros cuadrados — supone un 13,3% del parque total —5.400.000—, un ratio que se incrementó un 60% el pasado año. La nueva oferta de 2009 sumó 223.000 metros cuadrados —el 98% de esta superficie se localizó en las zonas Descentralizada y Periferia—, a los que previsiblemente se añadirán 106.000 metros cuadrados previstos para 2010 y otros 131.800 programados para 2011.

Por otra parte, la contracción económica y el descenso de la contratación de oficinas han empujado a un reajuste a la baja de los precios de alquiler. Así, las rentas máximas han pasado de 25,2 euros por metros cuadrados y mes de 2008 a los 22,8 de 2009. Contrasta, sin embargo, la evolución de las rentas máximas de las oficinas ubicadas en 22@, que se han incrementado un 5% por la excelente reputación de los inmuebles de la zona. Las rentas medias de la ciudad, por su parte, han presentado un descenso del 11%.

En Barcelona la absorción retrocede un 44% durante 2009 y las rentas medias descienden un 11%

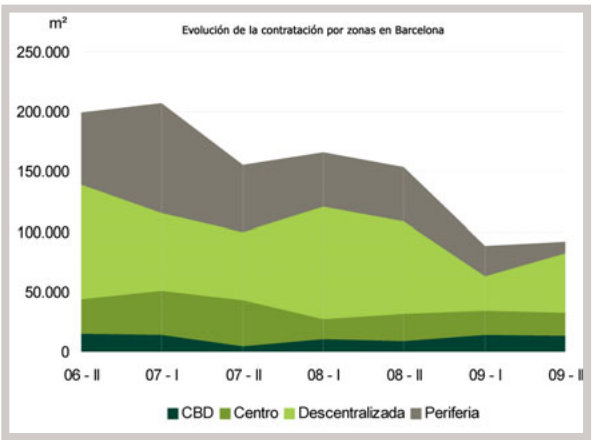
Finalmente, el volumen de inversión de oficinas en Barcelona registrado en 2009 —260 millones de euros— ha supuesto un retroceso del 70% respecto al año anterior. El rango de inversión se situó entre 10 y 80 millones de euros, similar a 2008. Dada la ausencia casi total de operadores internacionales, los inversores privados nacionales coparon el mercado durante 2009.



En el mercado de inversión, las transacciones de 2009 sumaron un volumen total de 500 millones de euros, equivalente al 16% de la inversión de 2008 y al 26% de 2007

Durante 2009, el interés inversor se dirigió a activos ubicados en CBD con contratos a largo plazo de obligado cumplimiento. El volumen medio por operación ha rondado los 30 millones de euros, inferior al de ejercicios anteriores, con unas rentabilidades entre 5,5% y 6%.

La baja actividad del segundo semestre de 2009 —50 millones de euros— refleja las alejadas posiciones de oferta y demanda de activos en rentabilidad. Entre los operadores en 2009 destacaron los fondos de inversión y las empresas inmobiliarias, en cuanto a las ventas. Las adquisiciones provinieron principalmente de fondos de inversión (25%) e inversores privados. La mayoría de las transacciones tuvieron operador nacional. ■



BNP PARIBAS REAL ESTATE

Oficinas Nacional

Ahórrese dinero cambiando de oficina

Madrid

Alquiler

- Edificio Ofipinar. Disponibilidad: 3.646 m²/ Divisible desde: 357 m²
- Edificio exento con fachada muy representativa, sup. diáfana sin columnas
- Inmejorables comunicaciones a la M-30, M-11 y M-40 ,
- Metro Pinar de Chamartín a 4 min.

Barcelona

Alquiler

- Edificio Afirma, Hospitalet de Llobregat: 6.263 m² / Divisible desde 308 m²
- Superficie diáfana, suelo técnico, refrigeración VRV, muro cortina.
- Conserje 24 h. Aparcamiento en edificio
- Zona de negocios. Muy buenas comunicaciones

Valencia

Alquiler

- Edif. inteligente exclusivo ofic. "Geminis Center", desde 80 m2 hasta 600 m²
- Oficinas cableadas y ventanas con doble cristal Climalit
- Suelo técnico con moqueta, A/A independiente frío/ calor
- Vigilancia 24h, Salas video-conferencia, gimnasio, cafetería, servicio catering

Sevilla

Alquiler

- Avda. Palmera. Zona: Sur. Ideal para sede corporativa
- Edificio exclusivo de oficinas: hasta 2.452 m²
- Ubicado en la mejor zona de Sevilla, con inmejorable visibilidad
- Edificio con gran luminosidad y exquisito diseño

Málaga

- C/ Marqués de Larios. Oficinas de 333 m² divisible desde 300 m². Excelentes calidades y climatización individual en todas las zonas. ALQUILER
- C/ Enrique Scholtz: Edificio de oficinas dividido en 5 oficinas que suman 380 m² aprox. A menos de 100 m. del Corte Inglés y Málaga Plaza. VENTA
- Avda. Andalucía "Edif. Jábega III". Oficinas 1: 112.25 m² / Oficinas 2: 59.35 m². A 5 min. de la A-7, A-357 y a 2 min. de la estación de tren y autobuses. VENTA
- Oficina en edificio mixto de 100 m². Ubicado en zona financiera. Suelo técnico. Entrada oficina independiente. Calefacción independiente. ALQUILER

Alicante

- CENTRO, Av. Salamanca, edif. excl. oficinas, totalmente exterior, conserje, A/A, 2 ascensores, 175 m², ALQUILER
- ZONA RAMBLA, edif. excl y singular de oficinas, exterior, calidades, conserje, A/A, disponibilidad desde 174 m², ALQUILER
- ZONA CTRA OCAÑA, edif. excl. oficinas A7, suelo técnico, luminosas, A/A, alarma, parking, disponibilidad desde 80 m², ALQUILER
- CENTRO, Av. Maisonnave, zona prime negocios/comercial, suelo parquet, falso techo, conserje, A/A, 320 m², ALQUILER

Valladolid

- Edif. Valladolid Business Park ubicado en zona "El Cabildo": 2532,19 m2 de oficinas. A estrenar con todas las instalaciones. 60 plazas de garaje. ALQUILER
- Pº Arco de Ladrillo "Edificio Madrid": 700 m². 2 edificios de oficinas. Superficie diáfana. Buena luminosidad exterior. Estado oficina: En bruto. ALQUILER
- Pº Arco de Ladrillo 1.150 metros de oficinas, totalmente acondicionadas, voz, datos. 30 plazas de garaje. Nuevas. ALQUILER
- Edificio Empresarial Polígono San Cristobal 1.700 metros de oficinas en tres plantas. Próxima entrega. ALQUILER O VENTA

Canarias

- 115 m² de oficinas en la C/. Venegas (esq. C/. Cebrián) en pleno centro. AA/CC y todas las infraestructuras. Dispone de plaza de garaje. ALQUILER
- 945 m² de local comer. en la Avda. Alcalde Jose Ramirez Bethencourt, buena visibilidad y alto flujo peatonal. Climatización y entorno residencial. ALQUILER
- 288 m² de local comer. C/ Viriato, escaparate que rodea la fachada del edif. Muy buenas comunic., transito peatonal muy alto. ALQUILER
- 100 m² de oficina. C/ Pedro de Vera. Sup. diáfana y suelo de parquet. Oficina reformada. ALQUILER

902 456 464

realestate.bnpparibas.es

El primer trimestre acogerá la mayor parte del volumen de superficie nueva que saldrá al mercado en 2010

Los mercados de oficinas de Madrid y Barcelona preparan su reactivación

Según los datos que desprenden los últimos informes de oficinas de la consultora inmobiliaria Savills centrados en el mercado madrileño y barcelonés, el comportamiento del último trimestre de 2009 podría empezar a reflejar el inicio de la reanimación en la contratación de oficinas. Mientras que en Madrid la tasa de disponibilidad del mercado global alcanzó a finales de año el 10,5%, la de Barcelona situó en el 10,2%, nivel que no se alcanzaba desde 1996.

Fuente: Savills

La distribución de la oferta en el mapa de Madrid está muy descompensada:25% disperso entre el CBD y el área urbana; 33%, contorno de la M-30; y el 42% restante se distribuye a lo largo de los principales ejes de acceso a la capital.

El momento más crítico de la crisis económica ha quedado atrás en todos los países. Todos los indicadores reflejan mejoría. La caída del PIB español en el cuarto trimestre de 2009 fue menor que la experimentada tres meses antes, situándose en un -4% según los datos oficiales. Diciembre constató un crecimiento anual de precios del 0,8%, cerrando en positivo un 2009 que, de media, experimentó una variación anual negativa.

Mercado de oficinas de Madrid en 2009: buen final de un mal año

En Madrid, el volumen anual de absorción bruta superó con creces todas las expectativas, hasta alcanzar los 315.000 metros cuadrados. La contratación entre octubre y diciembre, 146.000 metros cuadrados, representó el 46% del total.

El mercado de oficinas de Madrid ha cerrado con mínimos históricos, aunque superando las previsiones. Se esperaban entre los 200.000 metros cuadrados y los 250.000 metros cuadrados y finalmente se han registrado algo más de 315.000 metros cuadrados de absorción bruta. El efecto 'final de año' del último trimestre ha supuesto un empujón a los niveles de contratación; el volumen del cuarto trimestre (146.000 metros cuadrados) ha contribuido al total anual con un 46%.

Diciembre ha sido el mes más productivo en lo que a firmas de contratos se refiere. Las cinco operaciones más grandes del año, todas firmadas en el último trimestre y todas con espacios de más de 10.000 metros cuadrados, han representado el 21% de la contratación anual y el 46% de la contratación trimestral.

Las áreas que han acogido las operaciones más destacadas por volumen han sido el área urbana, el eje de la A-6 y el submercado de Julián Camarillo, en la zona este de Madrid. El 56% de estas operaciones ha tenido lugar nuevamente entre octubre y diciembre. Los usuarios siguen mostrando clara preferencia por el CBD y el centro de la ciudad, donde se ha localizado el 45% de la contratación total del año. El volumen de absorción dentro del anillo de la M-30 ha llegado hasta el 51%.

El mercado de oficinas de Madrid cuenta ya con una oferta de 1,3 millones de metros cuadrados, lo que deja la tasa de disponibilidad en el 10,5%.

La distribución de la oferta en el mapa de Madrid está muy descompensada. El 25% se encuentra disperso entre el CBD y el área urbana, el 33% se reparte en el contorno de la M-30 y el 42% restante se distribuye a lo largo de los principales ejes de acceso a la capital. En la periferia cercana, la zona norte y la zona este suman casi un cuarto del total; en las áreas más alejadas del centro de la ciudad los desarrollos empresariales de la A-1 representan un 18% y en el entorno de la A-6 se concentra el 10% del total. La tasa de disponibilidad del mercado global alcanzó a finales de año el 10,5%.

Finalmente, en 2009 se han incorporado cerca de 300.000 metros cuadrados nuevos de oficinas. El proceso de reconversión de zonas industriales como Julián Camarillo y Manoteras es el principal motor del desarrollo de edificios tecnológicos para uso de oficinas en estas áreas. El 38% del total de la nueva oferta se ha localizado en estas zonas. En 2010 se prevé una superficie prevista que ronda los 400.000 metros cuadrados. Las zonas en las que se incorporará más oferta de superficie nueva serán el norte y el este.

Por otro lado, el descenso continuado de los valores de renta es el resultado de una sencilla ecuación: creciente oferta y demanda debilitada.

La renta de cierre en la zona CBD se situó a finales de año entre los 28 y los 29 euros por metro cuadrados y mes, lo que representa un descenso del 24% respecto al mismo periodo del año anterior. Todo apunta a que la evolución en negativo será cada vez más moderada, aunque cabe destacar que, aunque el valor de cierre en Castellana se estableció en el rango 28-29 euros por metro cuadrados y mes, se descarta como referencia debido a que son casos puntuales y claramente fuera del mercado. En zonas 'prime' fuera de la M-30 continúa la misma situación de descenso en las rentas. La variación interanual en las mejores áreas de la periferia ha alcanzado un -27%.

Las previsiones a corto y medio plazo mantienen descensos generalizados durante todo el año. El CBD podría llegar a valores de renta del año 2004; los 24-25 euros por metro cuadrados y mes ejercerían de suelo para posteriormente tomar impulso hacia la recesión.

Tras varios mínimos históricos, el volumen anual ha alcanzado los 582 millones de euros. La comparación con el ejercicio pasado refleja un descenso en el volumen de inversión del 62% y del 81% respecto al pico de más de 3.000 millones alcanzados en el año 2007.

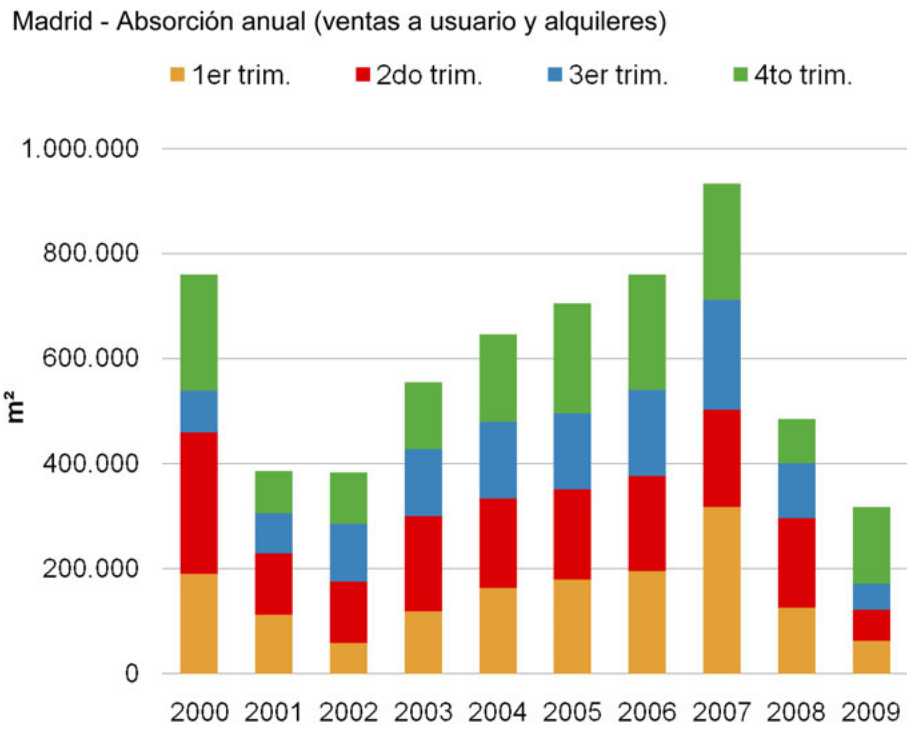
Las empresas españolas mantienen el liderazgo indiscutible. Todos los activos fueron adquiridos por compañías nacionales y el 91% del volumen de inversión tuvo como destinatarios inversores locales. El 9% restante, Reino Unido y EE UU.

José Navarro, director adjunto de Savills declara: "Los inversores nacionales privados continuarán dominando el CBD y presionando las rentabilidades a la baja. Esto provocará un desplazamiento de los fondos internacionales hacia localizaciones 'prime' descentralizadas en las que el volumen de las operaciones seleccionará de forma natural a los inversores".

El 80% del volumen de inversión se ha localizado en activos dentro del anillo M-30, más del 50% en el CBD y calles limítrofes.

Por otra parte, el nivel de rentabilidades está estable con clara tendencia a la baja. El nivel de 'yield' en el CBD cerró el año entre el 6% y el 5,75%, pero el ajuste en las rentas está previsto a lo largo de todo el año, por lo que el valor de repercusión no se verá afectado en gran medida.

En Madrid, las cinco operaciones más grandes del año, todas firmadas en el último trimestre, han representado el 21% de la contratación anual



Hay unanimidad en considerar que las abruptas caídas del PIB, consumo privado, inversión y de la mayoría del resto de componentes han terminado, recortándose paulatinamente hasta alcanzar crecimientos interanuales alrededor de la mitad de 2010. Para 2011 se prevén discretos incrementos del producto interior y demás agregados.

Durante los primeros meses del año se espera que se formalicen las firmas de varias operaciones que no se cerraron en diciembre. El primer trimestre del año acogerá el mayor volumen de superficie nueva en el mercado. La escasa demanda no será capaz de contraer la tasa de disponibilidad, por lo que a lo largo del año asistiremos a continuos incrementos. La debilidad de la demanda y la creciente oferta seguirán empujando las rentas a la baja. Los inversores nacionales seguirán manteniendo su interés en activos prime y dominarán el eje Castellana y su entorno con agresivos ajustes de rentabilidad.

Barcelona 2010: pronóstico de reactivación

Según Savills, el volumen de absorción de oficinas de 2009 en Barcelona se redujo un 30% con respecto al año 2008. El primer trimestre fue el que más sufrió las consecuencias de la débil coyuntura, mientras que la contratación se reactivó durante el último trimestre del año hasta un 40% total de la superficie contratada durante todo el año 2009.

El volumen de absorción del mercado de oficinas en la capital catalana durante el último trimestre del año ascendió a 99.800 metros cuadrados que, sumado a los más de 148.000 metros cuadrados de los tres trimestres previos, sitúa la cifra global en 248.000 metros cuadrados, un 30% inferior a la registrada en el año 2008. El nivel de contratación del último trimestre del año, ha duplicado los niveles de contratación del tercer trimestre, representando aproximadamente el 40% de la contratación total del año. Hay que destacar que el primer trimestre fue el que más sufrió las consecuencias de la actual coyuntura económica, con unos niveles de contratación un 35% inferior a la media trimestral.

Este crecimiento intertrimestral deja entrever una incipiente recuperación de la demanda favorecida, en este caso, por el cierre de operaciones de mayor envergadura entre las que cabe citar, el traslado a Cornellà de la aseguradora AXA Winterthur, 9.000 metros cuadrados o el alquiler de más de 3.000 metros cuadrados de Cofely en Torre Realia en Plaça Europa, (que ya está recibiendo sus primeros inquilinos, que han absorbido más de 14.000 metros cuadrados). Las operaciones superiores a los 3.000 metros cuadrados han acumulado un 55% de la superficie contratada durante este último trimestre y un 44% de la superficie total del año. Las nuevas áreas de negocio y la periferia, con un 50% de la contratación, continúan representando las ubicaciones más interesantes para las empresas.

Eusebi Carles, director general de Savills Barcelona, declara: "El año 2009 ha estado dominado por unos niveles de incertidumbre desconocidos hasta ahora a nivel económico, un factor que sin duda ha condicionado muchas decisiones inmobiliarias a nivel empresarial. El ejercicio que empezamos debería aportar mayores niveles de certeza, lo que contribuirá a un mejor comportamiento de los mercados en todas sus facetas".

Por otro lado, la tasa de disponibilidad media ha superado el 10%, una cifra que no se alcanzaba desde el año 1996. La oferta para 2010 se ha visto reducida drásticamente; de los casi 500.000 metros cuadrados previstos para este año, solo saldrán finalmente al mercado unos 236.000 metros cuadrados; de ellos, el 36% se encuentra actualmente comprometido. Esta rápida corrección evitará ascensos de la tasa de disponibilidad en el corto plazo y el consecuente descenso adicional de las rentas. Las rentas 'prime' continuaron descendiendo durante el cuarto trimestre hasta alcanzar los 20 euros por metro cuadrado y mes. Este precio refleja un descenso intertrimestral de un 7%. En términos comparativos con el precio más alto alcanzado en el mercado, la corrección alcanza el 28%.

En Barcelona, las nuevas áreas de negocio y la periferia continúan representando las ubicaciones más interesantes para las empresas

Edificio Interface en el nuevo distrito 22@ de Barcelona.

En el mercado de inversión, el cuarto trimestre del año ha mostrado, por el efecto de reinversión, un aumento de la actividad respecto al trimestre anterior. El ejercicio, cuantitativamente, cierra con un volumen global de 626 millones de euros, muy por debajo de los 1.048 millones de 2008 (-40%) y de los 1.962 millones de 2007 (-68%). Cualitativamente el año 2009 muestra unas cifras subyacentes aún más negativas, pues si excluimos las daciones en pago y las operaciones de uso propio, la cifra real de inversión desciende hasta los 288 millones de euros.

El mensaje imperante entre la comunidad de inversores continúa siendo la cautela y seguridad en los ingresos; impera en el mercado la sensación de que el producto de inversión idóneo parece no existir. O bien es muy escaso en este mercado, por lo que muchos inversores empiezan a estudiar zonas y formatos alternativos a los tradicionales ejes de negocio para colocar su capital, o bien es necesario asumir componentes de riesgo más allá de los que se desearía vocacionalmente.■

Previsiones para 2010

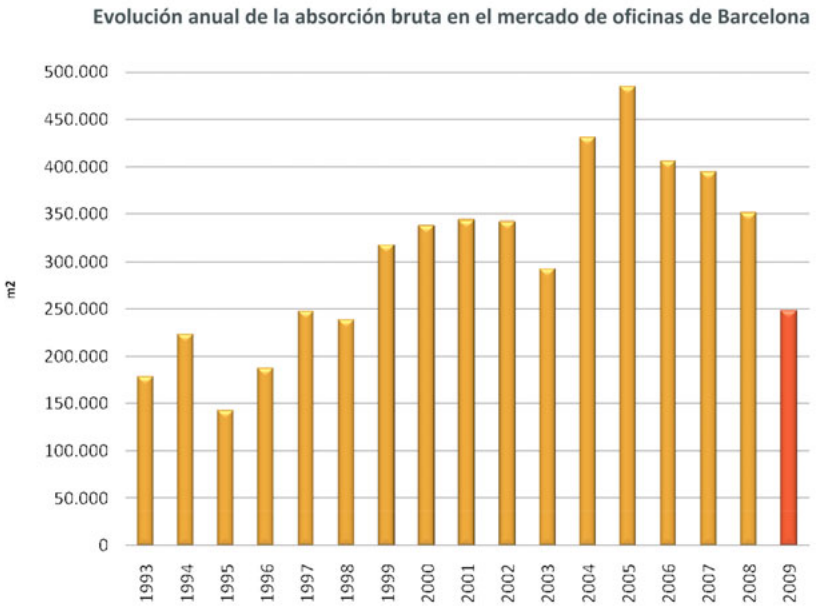
Durante 2010 se despejarán ciertos elementos de incertidumbre, lo que tendría que tener un efecto positivo en los niveles de inversión. El binomio recesión–incertidumbre, imperante en 2009, es muy probable que se replique en 2010, pero difícilmente en la misma proporción.

La articulación del mercado en 2010 deberá gravitar sobre una mayor demanda de espacios de oficinas, ocupantes tradicionalmente más activos, pero con una reducida actividad durante el pasado ejercicio. Por otra parte, se espera la consolidación de los precios de alquiler hacia el segundo semestre del año.

Absorción

FUERTE DESCENSO DE LA ABSORCIÓN...

- **El nivel de absorción añadido de los cuatro trimestres de 2009 retrocedió un 30% respecto a los niveles de 2008.**



Fuente: Savills.

Las rentas 'prime' descienden un 5,2% mientras que el espacio disponible se incrementa un 8%

La contratación de oficinas en Alemania retrocede un 26% en 2009

La absorción de superficie de oficinas durante 2009 en las nueve ciudades más importantes de Alemania —Berlín, Colonia, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburgo, Leipzig, Múnich y Stuttgart— ascendió a 2,62 millones de metros cuadrados, lo que supone casi un 26% menos que en el ejercicio anterior, según un estudio de BNP Paribas Real Estate. Asimimo, se detecta cierta recuperación de la inversión al final del año aunque cae un 49% respecto a 2008.

Fuente: BNP Paribas Real Estate

"Como era de esperar, la crisis económica y financiera ha impactado severamente en el mercado de oficinas alemán", según Peter Rösler, presidente de BNP Paribas Real Estate en Alemania. "Aunque se ha registrado una caída interanual significativa del espacio contratado, los mercados han tenido un comportamiento mejor del esperado. Según avanzaba el año, se han mostrado cada vez más firmes hasta lograr estabilizarse. Un factor favorable ha sido un crecimiento del desempleo inferior al previsto. En general, esta evolución debe ser considerada positiva".

A excepción de Leipzig, donde la contratación se ha incrementado un 24% (hasta los 110.000 metros cuadrados) gracias a una excepcional operación de arrendamiento cerrada por las autoridades municipales, todas las ciudades alemanas han sufrido marcados descensos. El mayor volumen de contratación ha correspondido a Munich, con un total de 542.000 metros cuadrados (-31%), seguido de Frankfurt, con 422.000 metros cuadrados (-29%), Berlín, con 414.000 metros cuadrados (-12%) y Hamburgo, con 390.000 metros cuadrados (-28%). Las ciudades con los descensos más moderados

La caída de la demanda en 2009 se ha traducido en un incremento del espacio disponible de algo más del 8%. Imagen de Berlín.

han sido Stuttgart, donde se han contratado 169.000 metros cuadrados que suponen una caída del 11%, Essen, con 125.000 metros cuadrados (-15%) y Colonia, con 228.000 metros cuadrados (-21%). El retroceso más acusado se ha registrado en Düsseldorf (-48%), donde se han contratado 220.000 metros cuadrados

Más espacio disponible y menos la actividad promotora

La caída de la demanda en 2009 se ha traducido en un incremento del espacio disponible (aproximadamente 9,1 millones de metros cuadrados) de algo más del 8%. "Al llegar al mercado algunos proyectos iniciados antes del comienzo de la crisis económica, el crecimiento de la desocupación ha sido especialmente evidente en inmuebles de calidad, un segmento en el que la superficie disponible ha crecido un 17%", explica Peter Rösler. En paralelo, el espacio en desarrollo ha caído significativamente, un 25%, y suma en la actualidad 2,16 millones de metros cuadrados. De este total, aproximadamente la mitad (1,1 millones de metros cuadrados) saldrá al mercado de alquiler. "Aunque en 2009 se han iniciado pocos proyectos —comenta Peter Rösler— la oferta de espacios modernos ha alcanzado una cota especialmente elevada en el curso de este año".

La difícil situación del mercado ha tenido también su reflejo en el comportamiento de las rentas durante el pasado año, que han caído en todas las ciudades analizadas a excepción de Düsseldorf y Leipzig. Los descensos más acentuados se han dado en Munich (-9%, hasta 31 euros por metro cuadrado), Berlin (-8%, hasta 20,20 euros por metro cuadrado), Hamburgo (-8%, hasta 24 euros metro cuadrado) y Frankfurt (-7%, hasta 35 euros por metro cuadrado). En promedio, las rentas 'prime' han descendido un 5,2% en Alemania durante 2009. Al mismo tiempo, se ha incrementado la oferta de incentivos.

Solo Leipzig ha incrementado su contratación —un 24%, hasta los 110.000 m²—, gracias a una excepcional operación de arrendamiento cerrada por las autoridades municipales. Foto: Johanna Park de Alper Bugra Öksüz.

La crisis económica se seguirá sintiendo en los mercados de oficinas durante 2010

"Aunque la economía ha vuelto a una trayectoria de crecimiento, el proceso de recuperación en 2010 es probable que sea lento y que no ejerza aún una influencia positiva en el mercado de trabajo. En consonancia, no podemos hablar de tendencia a la mejora en los mercados de oficinas", dice Peter Rösler resumiendo las perspectivas para el presente ejercicio. "En este contexto, BNP Paribas Real Estate espera que la absorción en 2010 sea comparable a la alcanzada el pasado año e, incluso, un poco superior. Queda por ver, además, si la demanda se recupera con más fuerza en la segunda mitad del año. Los principales ajustes en los precios de las rentas probablemente se han dado ya, aunque no se puede excluir que en el curso del año se den casos aislados de caídas moderadas. Al mismo tiempo, se continuará ampliando la oferta de incentivos".

La inversión se recupera al final del año

La inversión en inmuebles de uso terciario en Alemania durante 2009 ha alcanzado los 10.500 millones de euros. Como se esperaba, ha superado los 10.000 millones de euros aunque ha finalizado el año con una caída del 49% respecto al ejercicio anterior. En las seis principales ciudades alemanas – Berlín, Colonia, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburgo y Munich – el volumen de transacciones registrado se ha quedado justo por debajo de los 5.800 millones de euros, lo que supone un retroceso de más del 37% comparado con 2008.

"Si tenemos en cuenta la drástica caída de la inversión en el primer semestre de 2009, ha sido gratificante observar el marcado incremento de la segunda mitad del año. En concreto, las últimas semanas del año nos han recordado los tiempos de normalidad y el 'rally' de cierre de operaciones típico de fin de año", explica Piotr Bienkowski, director general de BNP Paribas Real Estate en Alemania. El cierre de un gran número de operaciones en diciembre ha permitido que el volumen de inversión haya superado los 10.000 millones de euros en un mercado que a principios de año era prácticamente inexistente. En este momento, la demanda de inversión se mantiene fuerte.

Frankfurt ha presentado el 2º mayor volumen de contratación ha correspondido, con 422.000 m².

Las operaciones individuales (9.300 millones de euros) han representado el 88% del volumen de inversión total mientras que los portfolios han atraído una inversión algo inferior a 1.300 millones de euros. En términos generales, las rentabilidades ('yields') prime no sólo se han estabilizado sino que incluso a partir del cuarto trimestre se han moderado en algunas ciudades, alrededor de 10 puntos básicos.

En cuanto al resumen de previsiones, Piotr Bienkowski exhibe un moderado optimismo: "El cambio de estado de ánimo del mercado unido a la mejora gradual de las condiciones financieras continuarán estimulando el mercado de inversión este año. El volumen de transacciones anual volverá a situarse cerca de la media del periodo anterior al 'boom'. Para 2010 esperamos un volumen de inversión a nivel nacional de alrededor de 15.000 millones de euros".■

BNPPRE asesora la venta de un edificio de oficinas en Frankfurt por 40 M €

El departamento de inversiones de BNP Paribas Real Estate inició el ejercicio 2010 con el cierre de una operación especialmente relevante. La consultora ha asesorado al fondo australiano Macquarie Office Trust en la venta de un edificio de oficinas en el distrito Sachsenhausen de Frankfurt a un inversor europeo, por un importe aproximado de 40 millones de euros.

"La operación confirma que continúa la tendencia que se hizo evidente el pasado año a una creciente demanda de activos de oficinas 'prime'. Se han cerrado ya algunas operaciones de inversión al inicio de este ejercicio y otras se encuentran actualmente en fase de negociación", enfatiza Piotr Bienkowski, director general de BNP Paribas Real Estate en Alemania.

El edificio de oficinas, situado en Darmstädter Landstrasse 108, ofrece características estructurales de muy alto nivel y equipamiento de calidad. Los principales arrendatarios del inmueble, que tiene unos 14.400 metros cuadrados de superficie, son la compañía farmacéutica IMS Health y el buffete de abogados Falk & Co.

El edificio de oficinas está situado en Darmstädter Landstraße, 108 de Frankfurt.

JONES LANG LASALLE®

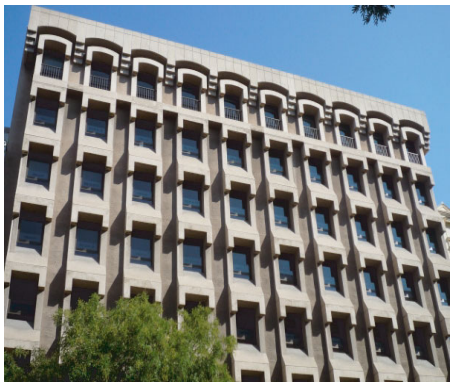
Real value in a changing world

Inmuebles exclusivos

Servicio de comercialización Agencia Oficinas Madrid

Torre Sacyr,
Paseo de la Castellana, 259
Superficie: 20.400 m²
Disponibilidad: Inmediata.

Príncipe de Vergara, 37.
Superficie: 2.986 m²
Disponibilidad: Inmediata



Goya, 29. Superficie: 4.930 m²
Disponibilidad: Inmediata
(en venta y alquiler)

Pradillo, 42.
Superficie: 4.800 m²
Disponibilidad: Inmediata

Julián Camarillo, 36
Superficie: 3.896 m²
Disponibilidad: primavera 2011

Parque Empresarial
Avenida de América, 115
Superficie: 50.685 m².
Disponibilidad: 4 trimestre 2010.

Pegaso Park
Avda Aragón 402, Pegaso City
Superficie: 31.123 m²
Disponibilidad: 2011

Salvatierra 4.
Superficie: 2.446 m²
Disponibilidad: Inmediata (en venta y alquiler)

Ciudad Empresarial Adequa
Superficie: 33.200 m²
Disponibilidad: Inmediata / Sep 2010

Ronda de Poniente, 5.
Tres Cantos
Superficie: 4.384 m².
Disponibilidad: 2º trimestre 2010
(en venta y alquiler)

Tripark Business Sense.
José Echegaray, 6. P.E. Las Rozas
Superficie: 22.000 m² .
Edificio A, alquilado.
Disponibilidad: Inmediata

Documento No Contractual
La información de cada promoción con productos para su comercialización, es orientativa y de carácter general, estando sujeto a posibles cambios. Toda la información relativa al R. D. 515/89 del 21 de Abril, se encuentra a disposición de los compradores en nuestras oficinas del Paseo de la Castellana 51 de Madrid

Pº de la Castellana, 51 - 5ª. 28046 Madrid. España. Información en el : +34 91 789 11 11
Más producto disponible en: www.joneslanglasalle.es

La City londinense termina el año con los niveles de contratación de oficinas más altos de los últimos cuatro años

El mercado de oficinas de Londres resurge en 2010

Según los informes de las consultoras BNP Paribas Real Estate y Savills, el mercado londinense de oficinas será uno de los primeros en resurgir tras la recesión económica. Tanto la City como al West End han visto aumentar el volumen de contratación en su zona, aunque la tasa de desocupación no ha dejado de crecer. Asimismo, las rentas también podrían subir significativamente este año debido a la disponibilidad de nuevo stock de superficie en un mercado con niveles históricamente bajos de nuevos desarrollos, lo cual impulsará el mercado de inversión en 2010.

Redacción Interempresas

Otro estudio, elaborado por PricewatershouseCoopers, constataba que el centro de Londres, el mercado de alquiler de oficinas del cual es el más caro del mundo, está siendo de nuevo el mejor lugar de Europa para las inversiones inmobiliarias. La debilidad de la libra y los grandes descensos de precios permitió a Londres superar a Munich, que ocupaba la primera posición el año pasado así como a Hamburg y París.

Los precios de oficinas cayeron un 50% en el centro de Londres en los dos últimos años hasta julio, más que en la mayoría de las ciudades europeas. La capital del Reino Unido también ha ganado atractivo para los inversores extranjeros, debido al 25% de caída de la libra frente otras monedas.

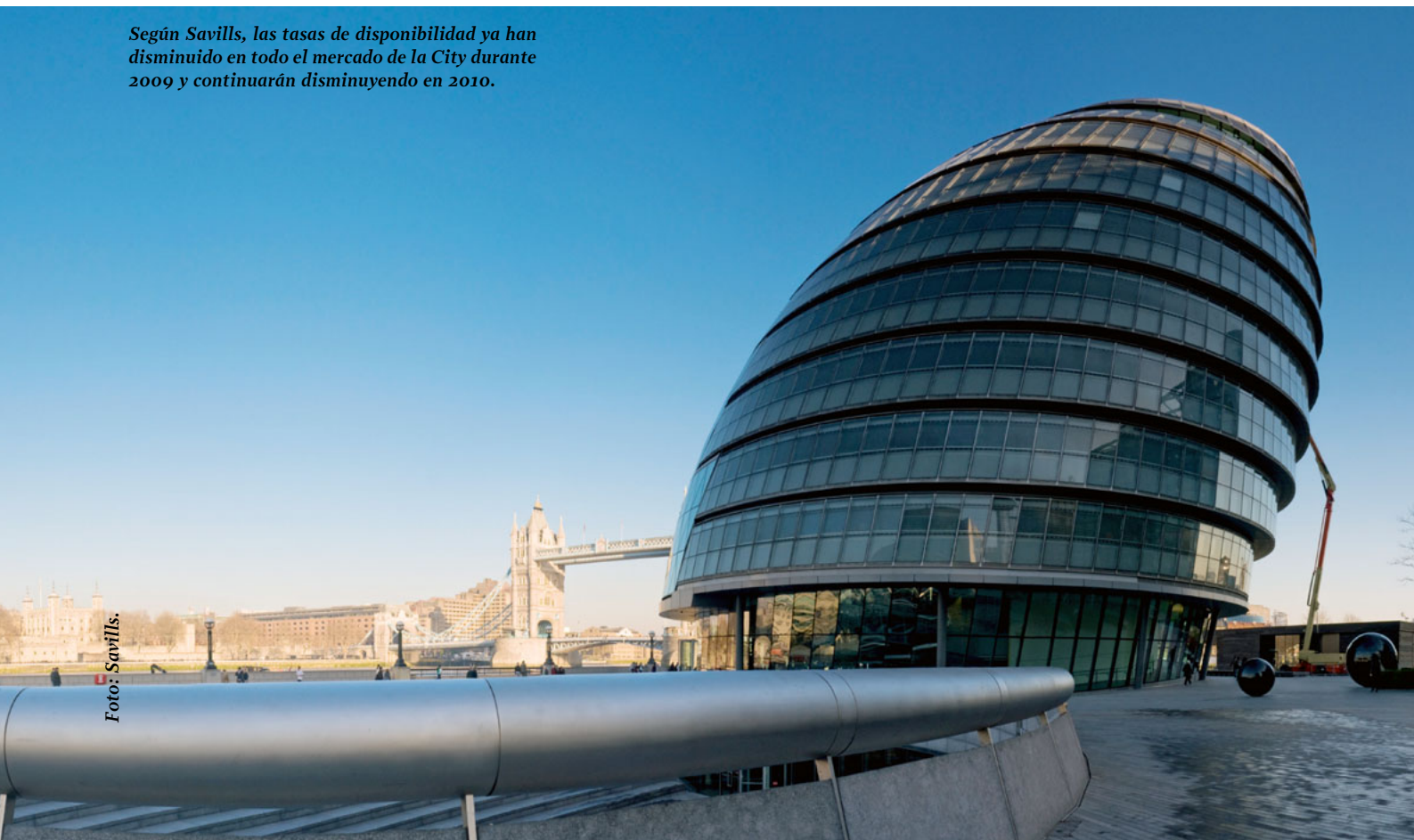
BNP Paribas Real Estate sugiere que 2010 podría ser un buen momento para que los promotores renueven su actividad ante la falta de nuevos proyectos y la recuperación del mercado laboral.

Mejor momento para la promoción

Los mercados de oficinas de la City y West End en Londres han registrado los niveles de contratación más altos de los últimos cuatro y dos años, respectivamente, según BNP Paribas Real Estate en Reino Unido. Este comportamiento sugiere que en 2010 se podría asistir a un resurgimiento del mercado de oficinas londinense.
La City londinense ha visto aumentar por tercera vez consecutiva el volumen de contratación (+29% en el cuarto trimestre de 2009, 189.000 metros cuadrados), el nivel más alto desde finales de 2005. Este valor está un 50% por encima de la media trimestral de lo últimos cinco años y sobresale por la ausencia de operaciones de más de 15.000 metros cuadrados.
La disponibilidad en la City, no obstante, volvió a aumentar en el cuarto trimestre, situando esta en algo más de un millón de metros cuadrados. La tasa de desocupación ha pasado de 12,7% a 13,6%.
Dan Bayley, directivo de BNP Paribas Real Estate en Reino Unido, explica que en "los tres últimos trimestres se han generado algunos valores alentadores, a lo que ha colaborado la recuperación de los sectores bancario y financiero, que han representado el 39% de la superficie de oficinas ocupada durante el trimestre".
La actividad promotora en Londres ha disminuido considerablemente desde el inicio de la crisis crediticia y la recesión posterior, con una caída total del 33% desde el máximo alcanzado a principios de 2008. La superficie actualmente en construcción es sólo 261.000 de metros cuadrados frente a los 756.000 de metros cuadrados de 2008, una caída del 65%. Poco más de 297.000 metros cuadrados de espacio de oficinas se ha finalizado en el ejercicio 2009, un total anual inferior al previsto al comienzo del año por el retraso o la suspensión de proyectos como respuesta a la debilidad del mercado.
De cara a 2010, BNP Paribas Real Estate prevé que se complete una superficie de poco más de 198.000 metros cuadrados en la ciudad, con el 43% de este espacio ya prealquilado. Así, la consultora inmobiliaria sugiere que 2010 podría ser un buen momento para que los promotores renueven su actividad ante la falta de nuevos proyectos y la recuperación del mercado laboral.
Dan Bayley entiende que "el indicador de mercado más inmediato será si el resurgimiento de la contratación del segundo semestre de 2009 en la City se mantiene en los niveles actuales, y si se extiende al resto de los mercados de oficinas de Londres. Si bien es probable que la contratación en la City retroceda un poco respecto a los últimos dos trimestres, también es posible que asistamos a escasez de stock para grandes peticiones en el verano. Esto puede dar lugar a que los grandes usuarios desestimen sus planes de prealquiler de superficie nueva en favor de planes de reformas y reestructuración de los inmuebles que ocupan".

Aumento de alquiler sin efecto 'W'

El mercado de oficinas de Londres prevé una subida de las rentas de la City de 64 euros el pie cuadrado (0,092 metros cuadrados) y en la zona del West End, podría subir hasta 112 euros por pie cuadrado en 2011. En 2009, el nivel de precios por pie cuadrado en estas mismas zonas fueron de 54 y 101 euros, respectivamente. Este aumento en los precios, según la consultora internacional de servicios inmobiliarios Savills, se debe a la disponibilidad de nuevo stock de superficie en un mercado con niveles históricamente bajos de nuevos desarrollos,



Según Savills, las tasas de disponibilidad ya han disminuido en todo el mercado de la City durante 2009 y continuarán disminuyendo en 2010.

Foto: Savills.

lo cual impulsará el mercado de inversión en 2010.
Savills apunta que en medio de la escasez de nuevo stock de edificios 'prime' en los mercados de la City y el West End, el recurrir a las reformas irá seguido de un gran impulso al nuevo desarrollo. El informe concluye que los nuevos desarrollos caerán a mínimos de cerca de 500.000 metros cuadrados en la City de Londres en el año 2012 y en el West End en 2011, comparado con el promedio anual de 290.000 y 160.000 metros cuadrados, respectivamente. Las tasas de disponibilidad ya han disminuido en todo el mercado de la City desde un 15,6% a un 14,2%, tras una absorción de casi 410.000 metros cuadrados durante 2009 y continuará disminuyendo en 2010. La disponibilidad del West End de Londres sigue siendo característicamente baja, 6,7% a finales de diciembre de 2009.
Peter Thursfield, director de Agencia de la City de Savills, dice: "Prevemos una recuperación sólida del mercado de la City este año, seguida del West End en 2011. El crecimiento en rentas de mercado se producirá en ambos mercados impulsado por la escasez de nuevos stock, pero no esperamos un boom en absorción debido a la incertidumbre en materia de fiscalidad, regulación y gasto público que seguirán dependiendo sobre la economía al menos hasta después de los presupuestos generales y las elecciones".
Tracy Collins, director de Agencia del West End añade: "Como disminuye la oferta, la buena noticia para los propietarios es que habrá demanda de productos de buena calidad reformado, mientras que los inquilinos que deseen obtener buenos descuentos tendrá que actuar rápidamente antes de que se acaben las oportunidades".
En el campo de la inversión se ha producido, al menos, una compresión de 100 puntos básicos de los 'yields prime' que se registraron en los mercados de la City y del West End en 2009, tras un aumento significativo en los volúmenes de inversión durante la segunda mitad de 2009. Con las instituciones del Reino Unido volviendo a comprar en estos mercados, esto evitará una potencial falta de interés por parte de compradores internacionales, por lo que Savills predice que no se producirá una doble caída de los 'yields' en el mercado de oficinas en 2010 (efecto 'W').
Mat Oakley, director de Research de Savills, declara: "La recuperación de los mercados de alquiler es una buena noticia para el mercado de inversión y proporcionará estabilidad para evitar una doble caída este año. Esperamos ver un aumento de las ventas estratégicas motivadas por la subida de precios, mientras que los inversores se verán menos condicionados por la seguridad debido al repunte en el mercado de ocupación, y esto permitirá que amplíen sus criterios de compra".■

Londres es la ciudad europea más rápida en resurgir

Savills ha publicado un informe realizado por Oxford Economics sobre las perspectivas de la economía londinense. La investigación concluye que la economía de Londres ha sido fuertemente golpeada por la reciente recesión mundial dirigida inicialmente a servicios financieros con un resultado en el descenso del empleo del 8% y una contracción del PIB del 4,5%. Las fases de la investigación política plantean de nuevo una gran amenaza para la ciudad, pero Londres volverá a resurgir como la ciudad con el crecimiento más rápido de Europa e incluso a nivel global su crecimiento en centros financieros a medio plazo superará incluso a Nueva York y Tokio.
Oxford Economics prevé un crecimiento del PIB en Londres del 3,4% anual entre 2010 y 2012, solo superado por Estocolmo y Frankfurt. Por lo tanto, se prevé que a partir de 2012 hasta el 2020 Londres será la ciudad de más rápido crecimiento en Europa con un crecimiento acelerado del PIB del 5% en 2012 situándose en una media del 4% en estos ocho años. La recuperación de la ciudad de acuerdo con la investigación, va ser muy importante, con niveles de crecimiento superiores al resto de ciudades británicas y similares de todo el mundo. Londres representa por sí sola el 19% del PIB del Reino Unido.
John Rigg, director de Inversiones Internacionales y Capital Markets de Savills dice "la crisis 'subprime' que desató la crisis financiera mundial produjo un choque sísmico para las tres capitales financieras mundiales. El impacto y las consecuencias fueron potencialmente catastróficos. Sin embargo, la acción acordada de los bancos centrales y la caída de la libra esterlina en combinación con las atracciones intrínsecas de Londres, están provocando una rápida recuperación en algunos mercados. En definitiva, una avalancha de nuevos inversores extranjeros que buscan en Londres y Reino Unido bienes inmobiliarios en los que poder confiar, ya que la confianza a menudo proviene de inversores extranjeros. Londres es muy particular y es tarea del gobierno que en lo que a las medidas de ayuda a la industria de servicios financieros, el remedio no sea peor que la enfermedad".
A fin de alcanzar las previsiones de crecimiento, la investigación examina el desarrollo económico, demográfico y estructural, centrándose en las debilidades y fortalezas del llamado 'círculo virtuoso' ('virtuous circle') de Londres. El estudio indica que los grandes beneficios atraen a los mejores talentos de todo el mundo creando un grupo de empresas sostenibles y una economía regional productiva. Esto a su vez, estimula los grandes beneficios y favorece que el 'círculo virtuoso' continúe. Destacan una serie de riesgos para el futuro de Londres, tanto internacional como nacional, incluyendo la desviación de fondos hacia la zona del Pacífico. El informe señala que los riesgos inmediatos se encuentran en el potencial de "errores políticos significativos". La fiscalidad, infraestructuras de transporte y marco regulador son los sectores en los que la intervención política podría dañar las perspectivas de Londres.
El informe concluye que incluso si el crecimiento del sector de servicios financieros es más débil que en el pasado, la combinación de talento, capital, acceso al mercado y flexibilidad con la que cuenta Londres, deben de garantizar que las actividades no financieras den un paso adelante para reactivar el mercado.

ACB

OFICINAS, PABELLONES Y LOCALES

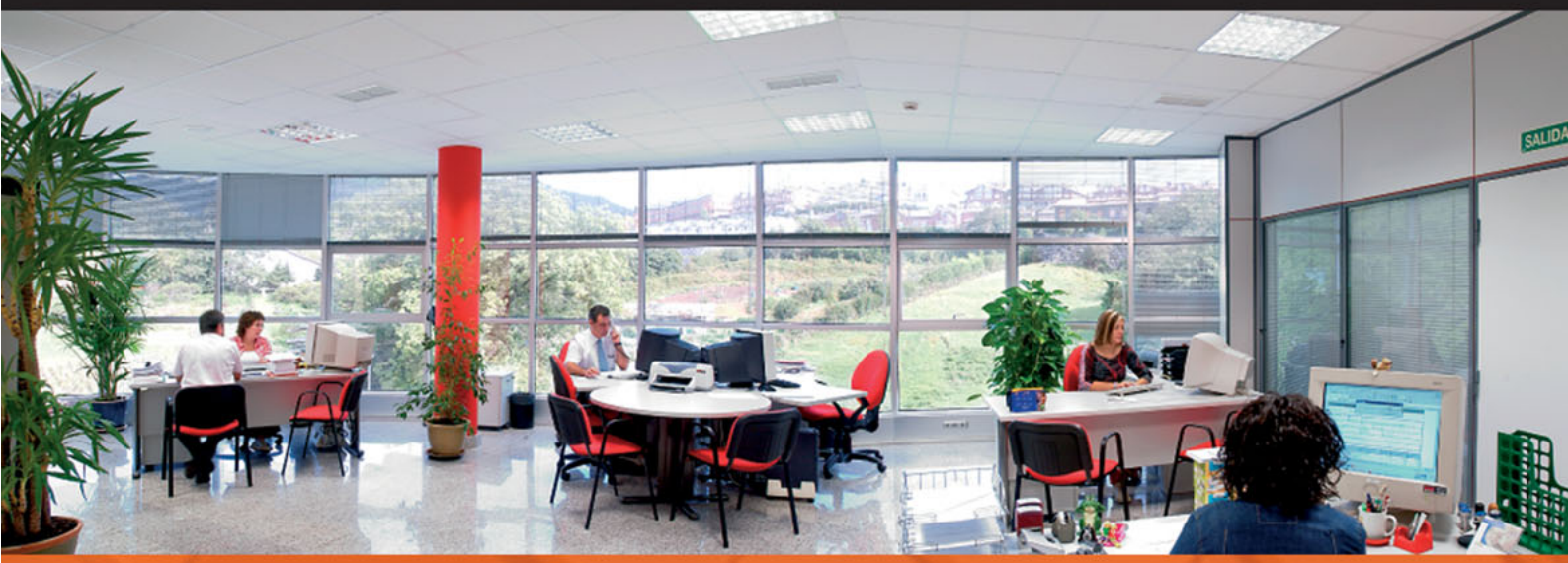
ALQUILER DE OFICINAS Y NAVES

Pamplona y San Sebastián

PRECIOS MUY COMPETITIVOS

Colaboramos con agencias

INFORMACIÓN: 629 228 297



www.acb-donosti.com

Con oficinas en alquiler con módulos a partir de 50 m²

Edificio CIM Vallès: las oficinas para los profesionales de la logística

El edificio CIM Vallès consta de 12 plantas de oficinas de gran calidad, una planta baja y sótanos comerciales de 370 metros cuadrados. Olivé Grupo Inmobiliario se encarga de su comercialización, en régimen de alquiler.

Redacción Interempresas

La Central Integral de Mercancías del Vallès es un espacio de 44 hectáreas especialmente diseñado para el sector logístico. Ubicado en el término municipal de Santa Perpètua de Mogoda, a 18 kilómetros del norte de Barcelona y situado en la encrucijada de las autopistas AP-7 y C-33, la CIM Vallès cuenta con unas amplias instalaciones destinadas al servicio de las empresas y profesionales del transporte y la logística.

El edificio dispone de los mejores servicios

Desde conserjería hasta sala de reuniones, aparcamientos contiguos para turismos, 4 ascensores, sistema de calefacción y aire acondicionado, 2 escaleras de servicio, preinstalaciones avanzadas de soporte para telecomunicaciones y falso techo registrable. También dispone de sistemas de detección automática y extinción de incendios y alarma de intrusión.

El edificio cuenta con acabados de gran calidad mientras que las instalaciones de todas las plantas admiten la máxima modularidad, adaptable en función de las necesidades de cada cliente.

Por otra parte, el propio entorno del edifico ofrece servicios y equipamientos para las necesidades de las empresas: Bar – Restaurante, hotel de 80 habitaciones, empresa de trabajo temporal, mutua, entidad financiera, alquiler de furgonetas, transporte público, instalaciones específicas para chóferes, aparcamiento de camiones de 160 plazas —vigilado y con toma de corriente para frigoríficos— junto a dos estaciones de servicio con lavado de camiones y turismos además de tiendas.■

El edificio de oficinas en alquiler se sitúa en la zona de equipamientos de la Central Integrada de Mercancías del Vallès.

Las instalaciones de todas las plantas admiten la máxima modularidad adaptable en función de las necesidades de cada cliente.

Entrevista a Delia Fernández, directora del departamento de Consultoría de Espacios y Obras de Savills

La oficina debe ser un lugar facilitador de la actividad que en ella se desarrolla

Delia Fernández: "Este ha sido un proyecto muy interesante en el que hemos compartido con nuestro cliente el entusiasmo de crear la oficina desde la que Suzlon Wind Energy prestará servicio a todo el sur de Europa".

La consultora internacional de servicios inmobiliarios Savills ha llevado a cabo la implantación llave en mano de la nueva sede en la calle Rosario Pino de Madrid de la compañía eólica Suzlon Wind Energy. El proyecto de implantación ha incluido labores de consultoría para la identificación de las necesidades específicas de la empresa, así como la redacción del proyecto de ejecución, gestión y tramitación de licencias y realización de las obras. Entrevistamos a Delia Fernández, responsable del departamento de Consultoría de Espacios y Obras de Savills, para que nos cuente detalles del proyecto.

Laia Banús

Con esta nueva implantación de Suzlon Wind, Madrid se convierte en la oficina central de esta compañía, la tercera empresa eólica del mundo, para sus operaciones en el sur de Europa y eje de desarrollo para toda el área mediterránea. La empresa, de origen indio, alcanzó en 2009 una cuota en España del 10% de aerogeneradores instalados.

El proyecto de implantación ejecutado por Savills ha incluido labores de consultoría para hallar el perfil idóneo de oficina y las características de distribución de sus espacios en función del funcionamiento operativo de Suzlon Wind Energy. El proyecto ha contado con la supervisión de la consultora, con el objetivo de asegurar la combinación de un espacio innovador y moderno, —uso de vinilos y colores llamativos o mobiliario ergonómico— con la optimización de la inversión realizada y los gastos asociados a la nueva sede.

El proyecto de Savills combina un espacio innovador y moderno —uso de vinilos y colores llamativos o mobiliario ergonómico— con la optimización de la inversión realizada y los gastos asociados a la nueva sede.

Este proyecto consolida la participación de Savills en el sector de las energías renovables como especialista en las implantaciones de este tipo de compañías, puesto que ya implantó mediante el mismo modelo de búsqueda de oficina, y diseño y construcción de la misma a Gamesa en su sede de Madrid, un ambicioso proyecto de 7.000 metros cuadrados realizado llave en mano así como la consultoría de espacios para la misma compañía en un edificio de 10.000 metros cuadrados en Pamplona.

¿Cuáles son las principales funciones del departamento de Consultoría de Espacios y Obras de Savills del que es usted directora?
Realizamos labores de consultoría de espacios para analizar y evaluar la conveniencia de los espacios en uso según la actividad y necesidades de cada organización. Tras el análisis se puede determinar qué tipo de espacio es aconsejable para que la compañía desarrolle su actividad. Además del asesoramiento ofrecemos desarrollo de proyectos de implantación llave en mano: proyecto de ejecución; gestión y tramitación de las licencias; ejecución de obras y traslados.

"La consultoría de espacios es un ejercicio de gran aportación de valor para las empresas en momentos como los que vivimos"

¿Qué valores aporta su trabajo a las nuevas implantaciones?
La consultoría de espacios es un ejercicio de gran aportación de valor para las empresas en momentos como los que vivimos, en los que la reducción de coste es una constante en todas las organizaciones y, en muchas, esa reducción se ha trasladado al área de recursos humanos y ha supuesto importantes reducciones de equipo con lo que ello supone. El extraer la máxima rentabilidad al espacio a través de nuevas configuraciones espaciales es un ejercicio que no solo aporta reducción de costes sino que implica la creación de nuevos escenarios en los que se facilita la comunicación. Se dotan de 'confort y amabilidad' los espacios para que alberguen a las personas que tienen la difícil tarea de continuar afrontando el futuro en un entorno exterior hostil, y de ahí cierta necesidad extra de hacer que la oficina sea un lugar facilitador de la actividad que en ella se desarrolla y también un entorno en el que cargar pilas al mismo tiempo que se despliega máxima creatividad para lograr objetivos, repensar estrategias, en definitiva afrontar una realidad empresarial dura.

"Las nuevas configuraciones espaciales no sólo aporta reducción de costes sino que implica la creación de nuevos escenarios en los que se facilita la comunicación"

¿Qué condiciones suelen demandar más los clientes que buscan nueva oficina para implantarse?
Depende mucho de cada cliente. No hay una norma fija; la implantación contempla todos los factores que influyen: el dónde y el cómo y los recursos económicos con los que cuenta en cliente son en algunos casos determinantes para el equipamiento de los espacios.

Y en concreto Suzlon, ¿qué características debía tener su nueva sede para el sur de Europa?
Necesitaban que su oficina fuera operativa en un plazo muy corto, funcional, con una disposición de espacios que contribuyera a facilitar los procesos de trabajo y la comunicación; una inversión ajustada pero que ofreciera buena imagen y un alto grado de confortabilidad para los trabajadores de la empresa.

¿Qué destacaría de este proyecto?
La economía de recursos empleada para ofrecer a un coste muy competitivo una oficina funcional y con diseño; y particularmente la velocidad en la que se ha ejecutado el proyecto y la implantación.

¿De qué se siente más orgullosa?
Del trabajo realizado por el equipo de profesionales que han participado en este proyecto. Es labor de todos haber cumplido el ambicioso reto establecido por el cliente. Lo hemos conseguido gracias a la alta calidad y capacidad del equipo que ha trabajado en este proyecto, de modo que en día fijado han podido trasladarse a esta oficina en el coste acordado y con su licencia en regla.

Con esta nueva implantación de Suzlon Wind, Madrid se convierte en la oficina central de esta compañía para sus operaciones en el sur de Europa y eje de desarrollo para toda el área mediterránea.

Savills implantó el mismo modelo de búsqueda de oficina, y diseño y construcción de la misma, a Gamesa, para su sede de Madrid. Háblenos de ello...

Para Gamesa hemos trabajado tanto en la sede de Madrid como en la de Pamplona. Este proyecto era un reto fuerte por varias razones. Como decía su eslogan 'Crecemos con el viento' y a esa velocidad es a la que tuvimos que trabajar.

Primero trabajamos en el proyecto de Madrid, ellos necesitaban una sede emblemática en la capital. Hasta ese momento Gamesa tenía cinco localizaciones diferentes en Madrid y necesitaba agrupar a todo su equipo humano en una única sede y bajo un único criterio de implantación y asignación de espacios. Esa concentración tenía el doble objetivo por una parte de optimizar rentas y por otra un carácter organizativo de necesidad de creación de un espacio capaz de aportar al máximo la integración y comunicación para las necesidades de la compañía en ese momento.

En este sentido fue un reto, pues era necesario combinar las cancelaciones de contratos de alquiler con la implantación, en tiempo récord, en el edificio de Ramírez de Arellano, 27. En primer lugar fue necesario realizar un ejercicio de consultoría de espacios que nos ayudara a entender el día a día de la compañía, sus expectativas y necesidades funcionales antes de empezar a distribuir y asignar espacios. En la consultoría observamos que en cada localización los criterios y tratamientos de los espacios variaban (no todas las tipologías de puestos tenían las mismas soluciones con el consiguiente riesgo de agravios comparativos), por tanto se planteó un nuevo modelo de espacios y se aplicó al proyecto de la nueva sede de Madrid. A partir de ahí realizamos un proyecto implantación llave en mano (diseño de los espacios, proyecto de arquitectura, instalaciones y gestión y tramitación de licencias, obras, traslado y mantenimiento de la implantación).

Tras la experiencia de definición del modelo de espacios en Madrid, Gamesa decidió realizar el mismo ejercicio de consultoría para la asignación de espacios en su nueva sede en Sarriguren Pamplona. Se trataba de un edificio de 10.000 metros cuadrados de nueva planta construido para ellos. Desde que se había iniciado el proyecto las necesidades de Gamesa habían variado notablemente produciéndose un desajuste entre el producto que recibirían terminado y el que necesitaban. Es en ese momento cuando el cliente decidió, tras la experiencia de Madrid que el equipo de Savills realizase un ejercicio de consultoría para determinar necesidades actuales y modelo de espacios a aplicar en el nuevo inmueble.

Ambas experiencias con este cliente han sido muy gratificantes pues su nivel de satisfacción ha sido elevado.

Para concluir, ¿podría hablarnos de algún proyecto previsto para el futuro?

Afortunadamente y a pesar de la 'crisis' estamos trabajando en varios proyectos y tenemos algunos muy interesantes en perspectiva. Incluso alguno más en el sector eólico, pero también en el sector público, en empresas de consultoría, etc. Nuestra tipología de clientes es variada y eso nos aporta mucho conocimiento de mercados y preocupaciones diferentes. Cada cliente aborda proyectos relacionados con el espacio cada cinco años como media, y nosotros lo hacemos todos los días, con lo que el bagaje de experiencia acumulada es alto y en constante actualización. ■

Delia Fernández destaca que "la economía de recursos empleada para ofrecer a un coste muy competitivo una oficina funcional y con diseño" de su proyecto para Suzlon.

La compañía sueca estrena nuevas oficinas centrales en Madrid con una inversión de 15 M de €

Oficinas según el 'concepto Ikea'

Ikea Ibérica está incluida entre los '50 Mejores Lugares para Trabajar en España'.

Ikea, compañía sueca de venta de muebles y accesorios de decoración para el hogar, ha inaugurado sus nuevas oficinas centrales en España ubicadas en San Sebastián de los Reyes (Madrid). La nueva sede cuenta con 3 plantas y parking de empleados, tiene capacidad para 300 personas y está situada próxima a la tienda que la compañía tiene en esta localidad.

Redacción Interempresas

La nueva sede refuerza la apuesta de Ikea por la Península Ibérica como mercado estratégico, tras los resultados de 2009, en los que la compañía ha seguido creciendo hasta alcanzar los 36,5 millones de visitantes, un 1,5% más que en el año anterior.
Dentro de esta estrategia de expansión, durante el año 2010 la compañía sueca inaugurará tres nuevas tiendas Ikea en la Península, —Jerez de la Frontera (Cádiz), Loures (Portugal) y en A Coruña—, y tiene previsto invertir 2.000 millones de euros hasta 2015 y crear 20.000 puestos de trabajo (entre directos e indirectos). En la actualidad, Ikea Ibérica cuenta con 7.800 empleados, 16 millones de socios de 'Ikea Family' y 35 millones de visitas a sus páginas web.

Diseño escandinavo y sostenibilidad

Las nuevas oficinas centrales de Ikea en España son un reflejo del propio concepto de compañía en la que la sostenibilidad se combina con el diseño, la funcionalidad y la decoración estilo sueco. Diseñadas y decoradas por el

equipo de Comunicación e Interiorismo de la propia compañía, las nuevas instalaciones buscan transmitir la misma inspiración y pasión por la decoración que se encuentra en las tiendas Ikea. Siguiendo la visión corporativa, han sido planificadas para que los empleados puedan "disfrutar de un mejor día a día" también en su lugar de trabajo y puedan sentirse "como en su propio hogar".
Desde el punto de vista energético, el edificio ha integrado numerosas medidas de eficiencia que permitirán ahorrar entre un 30 a 40% de energía y un ahorro de agua próximo al 25%. Para ello, ha puesto en marcha algunas iniciativas como un sistema de recuperación de agua de lluvia de 30.000 litros de capacidad, que se utilizará para el uso interno y para regar zonas verdes.
Las nuevas oficinas disponen de sensores de movimiento para la activación de la iluminación de los espacios comunes. Además, las salas de reunión tienen su propio control de iluminación (por tarjeta), lo que implica que si la sala está vacía no se consume nada de luz. También se regularán algunas zonas en función del nivel exterior de luz solar.
Respecto a la climatización de las zonas comunes, está sectorizada por áreas y atiende a una política de temperatura y horarios, dependiendo de la operación en la zona. Además, la ventilación está regulada por variadores de frecuencia y sensores de CO_2, con lo que se adapta a la ocupación.
Ikea Ibérica fue elegida por 'The Great Place to Work Institute España' la mejor compañía para trabajar en el sector de distribución dentro de la categoría de más de 1.000 empleados en 2009, y está incluida entre los '50 Mejores Lugares para Trabajar en España'.■

Sobre Ikea

Ikea es una compañía internacional, de origen sueco, líder en el mercado de la distribución de mobiliario y objetos de decoración para el hogar. A cierre del ejercicio 2009, contaba con 301 tiendas en todo el mundo, que emplean a más de 123.000 empleados en 39 países.
El Grupo Ikea tiene actualmente once tiendas en España: Alcorcón, San Sebastián de los Reyes y Madrid-Este (Madrid); en Badalona y L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona); Castilleja de la Cuesta (Sevilla); Málaga; Barakaldo (Vizcaya); Pola de Siero (Asturias); en Murcia y en Zaragoza. Además, en España, Ikea cuenta con dos centros de distribución en Valls (Tarragona) que suministran productos a las tiendas de la compañía en el suroeste de Europa y que constituyen la base logística para la expansión de Ikea en la Península.

Diseñadas y decoradas por el equipo de Comunicación e Interiorismo de la propia compañía, las nuevas instalaciones buscan transmitir la misma inspiración que se encuentra en las tiendas Ikea.

Recogemos las aportaciones de Jones Lang LaSalle y Savills al foro internacional del sector inmobiliario

Mipim, barómetro del mercado de oficinas en Europa

Mipim, que celebró su última edición entre los días 16 y 19 de marzo en Palais des Festivals, en Cannes (Francia), es uno de los principales foros a nivel internacional del sector inmobiliario. En él se reúnen responsables ejecutivos del sector, favoreciendo contactos duraderos, presentaciones de nuevos proyectos, lo que permite que se cementen las bases de colaboraciones fructíferas.

Redacción Interempresas

El Palais des Festivals de Cannes acogió la celebración del Mipim entre los días 16 y 19 de marzo.

En solo cuatro días, el salón ha tanteado el futuro del mercado inmobiliario, facilitando a los participantes una visión general única del mercado global, para promover sus empresas y desarrollar sus proyectos nivel internacional. Consultoras internacionales como Savills o Jones Lang LaSalle participaron en este foro, dando su visión del presente y sobre todo el futuro del sector inmobiliario europeo.

Savills desvela las diez zonas europeas más importantes para la inversión

Durante la celebración de Mipim, Savills desveló los diez puntos clave para la inversión en Europa, dividiendo a los inversores entre los adversos al riesgo y los que aceptan el riesgo. La consultora internacional ha analizado las tendencias y las perspectivas de arrendamiento financiero, el estado de nuevas operaciones y la fija-

ción de precios para la inversión para poder realizar sus recomendaciones para 2010 y 2011.
Con aversión al riesgo destacan:

- Londres, oficinas zona CBD: la tasa de disponibilidad ha bajado de 15,6% a un 13,5% en la City, y del 6,7 al 6,5% en el West End. No hay nuevas operaciones ni novedades previstas para 2010 y 2011. El mercado de oficinas de Londres está yendo por el camino hacia la recuperación.
- París, oficinas zona CBD: las rentas 'prime' se pronostica que crecerán un 8% en 2010 debido a la falta de oferta de calidad.
- Alemania, retail: los alquileres aumentaron hasta un 11% en el último trimestre de 2009, reflejando una estabilización en el gasto del consumidor, que está dispuesta a continuar.
- Centros comerciales paneuropeos: la tasa de disponibilidad se mantuvo baja con un crecimiento global del 1%, en el cuarto cuatrimestre de 2009 en la zona 'prime' de centros comerciales, los inversores están poniendo fin a las oportunidades de venta.
- Oficinas 'prime' y retail suecos: este año se prevé un aumento del PIB de un 2,3% y un gasto por hogares del 1,9% lo que proporcionará un enfoque positivo en los inversores interesados en una economía estable. gastos fijos de una economía sostenible.

La zona de La Defense de París ha visto poco rendimiento debido a la escasez de productos de calidad en el CBD que reorientan los esfuerzos hacia la periferia.

Entre los mercados que aceptan el riesgo se encuentran:

- Varsovia, oficinas: la tasa de disponibilidad se ha reducido del 7,8 al 7,2% y se pronostica un crecimiento en los alquileres en los próximos años.

Savills pronostica hasta un 20% de aumento en el alquiler de oficinas en algunas ciudades europeas

Durante la segunda jornada de Mipim, Savills presentó su último informe del mercado de oficinas europeo, en el que pronostica un crecimiento de los precios de alquiler de oficinas en Luxemburgo superior al 20% hacia final de año, un 10% en el caso de la City y el West End londinense, así como Estambul y Praga donde el aumento podría llegar a alcanzar un 8% y un 5% respectivamente.
El informe indica un crecimiento medio anual cercano al 0% en el CBD de las diferentes ciudades europeas a finales de 2010 desde los niveles actuales de -9%. Será entonces cuando las ubicaciones más populares emprenderán de nuevo un crecimiento positivo de las rentas. Según Savills, los próximos seis meses continuarán reflejando caídas en los precios de alquiler de oficinas en el 33% de las ciudades analizadas, mientras que en el 57% restante las rentas empezarán a estabilizarse.
Lydia Brissy, directora de Research Europeo de Savills, declara "El volumen de absorción de oficinas ascendió en gran parte de las ciudades europeas durante el segundo semestre del año, con algunas ubicaciones mostrando una fuerte mejora del mercado ocupacional durante el último trimestre de 2009. Gracias a la restricción en la entrega de nuevos proyectos, las rentas han empezado a estabilizarse, incluso aumentar en algunas de las ciudades estudiadas. Esta tendencia debería reproducirse en gran parte de los mercados durante 2010".
A pesar de la fuerte reducción en el desarrollo de nuevos proyectos, la tasa de disponibilidad de oficinas ha continuado creciendo durante 2009 en varias ciudades debido principalmente a la entrega de proyectos de oficinas ya completados. Savills pronostica que estos nuevos desarrollos aumentarán la oferta hasta un 60% en las principales ubicaciones durante los próximos 6 meses antes que la tasa media de disponibilidad comience a estabilizarse. Esta circunstancia, no obstante, se torna en oportunidad para los inquilinos que se han visto beneficiados por el recorte de los costes, hecho que se ha visto reflejado en un aumento del 18% del volumen de absorción del segundo semestre de 2009 con respecto al primer semestre, y un aumento adicional de la contratación intertrimestral —entre el tercer y cuarto trimestre de 2009 de un 25%. Las principales ubicaciones donde este aumento ha sido más notable son la City londinense, Manchester y Lisboa.

Lydia Brissy, directora de Research Europa de Savills.

- Madrid, oficinas: a pesar de estar asociados con el 'PIIGS', el mercado de oficinas madrileño ha seguido siendo de interés para los compradores nacionales a pesar de que las operaciones sean muy restringidas y a partir de 2011 se animará a los inversores internacionales para las grandes transacciones.
- Italia, retail: una recuperación en el gasto de los consumidores estará prevista para 2010/2011. Los alquileres retail se mantendrán estables. Italia será un área de oportunidad.
- Desarrollos especulativos en las principales ciudades: la escasa oferta está a punto de manifestarse en algunas de las principales ciudades europeas, debido a la escasa disponibilidad de financiación especulativa. Aquellos con acceso al crédito buscarán explotar la escasez de nuevos desarrollos entre 2011-2014
- París, zona La Defense y Londres (fuera del CBD): estos mercados marginales han visto poco rendimiento debido a la escasez de productos de calidad en el CBD que reorientan los esfuerzos hacia la periferia.

Los diez temas más importantes para el sector inmobiliario de la zona EMEA en 2010: ¿Cuál es la 'nueva normalidad'?

Los directivos de Jones Lang LaSalle de la zona EMEA (Europa, Oriente Medio y África) perfilaron durante la sesión informativa realizada en Mipim sus expectativas para el mercado inmobiliario en la zona en 2010 y han intentado definir la 'nueva normalidad' para el sector inmobiliario. El mensaje de los ponentes de la consultora inmobiliaria fue que, aunque las economías de la zona EMEA han avanzado y están saliendo de la recesión, no están todavía fuera de peligro y que la recuperación en la zona no será uniforme, ni transcurrirá al mismo ritmo. Existe una serie de motores cruciales que influirán en el ritmo y la forma de la recuperación y que definen la 'nueva normalidad'.

Christian Ulbrich, presidente de Jones Lang LaSalle EMEA, declaró: "Está claro que estamos volviendo a definir 'normalidad' para los mercados inmobiliarios, no solo en la zona EMEA, sino en todo el mundo, y prevemos una serie de temas clave en esta zona este año. La disponibilidad de la financiación será un factor determinante de los precios, especialmente para los activos subordinados. Los inversores de capital seguirán dominando, pero la globalización traerá consigo un cambio en los inversores y sus demandas. Vemos oportunidades a corto plazo en la Administración y el sector bancario, aunque esperamos que evolucionen lentamente. Los inquilinos tradicionales serán más selectivos y buscarán administrar su presencia de manera más oportuna, aunque el momento de oportunidad (lo que significa alquileres más bajos y grandes paquetes de incentivos) es corto. Veremos escasez de oferta en algunas zonas de Europa puesto que la competencia en la construcción será escasa en el terreno en 2010: existen oportunidades para aquellos promotores que dispongan de la financiación y previsión necesarias para empezar a construir ahora en las ubicaciones correctas".

Paul Guest, director de EMEA Research en Jones Lang LaSalle, identificó algunas excepciones a la nueva normalidad: "Para los inversores, la propiedad sigue siendo un tipo de activo atrayente en un mundo de tipos de interés bajos, inflación alta y niveles crecientes de deuda pública. Creemos que hay suficientes compradores potenciales para alejar del riesgo con fundamento a algunos mercados de la zona EMEA. El dinero persigue a productos muy limitados en base a una rentabilidad de activos alternativa. Del mismo modo, algunos inquilinos, en particular los pequeños, están dispuestos a pagar más de lo estipulado por mantener sus mejores ubicaciones. Al mismo tiempo, Europa se recupera de manera desigual, lo que significa que habrá aún crecimiento orgánico en algunos mercados. Tras los costes de personal, la propiedad es el segundo mayor desembolso de los inquilinos, de manera que la lenta recuperación en los mercados de alquiler pone de relieve la necesidad que tienen de actuar de manera proactiva".

Los diez temas más importantes para el sector inmobiliario de la zona EMEA en 2010 de los que hablaron los responsables de Jones Lang LaSalle son: bancos, gobierno, cambio de inversores, globalización, suministro y desarrollo en el futuro, riesgo, regulación de los bancos y equilibrio propietario/inquilino.

Sobre los bancos, según la consultora los precios de riesgo seguirán siendo altos en 2010, lo que restringirá los préstamos y afectará al volumen y tamaño de las carteras y a la disponibilidad de los productos. Los bancos crearán activos y oportunidades de gestión de la propiedad mientras financian los activos que poseen.

Charlotte Strömberg, presidenta de Jones Lang LaSalle Nordics, comentó: "El concepto de 'ampliar y fingir' que dominó 2009 continuará este año, pero los tipos de interés al alza obligarán a los bancos a ser selectivos a la hora de elegir qué préstamos ampliar. La experiencia nórdica desde principios de los 90 demuestra que una refinanciación gradual es más sana a largo plazo para el

Para los responsables de Jones Lang LaSalle, mercados europeos clave como Londres y París siempre atraerán interés.

mercado que la alternativa". En cuanto los gobiernos, el tema común este año, a pesar de las próximas elecciones en varios países de Europa, es la necesidad de ahorrar y reducir la deuda pública. Esto tendrá un impacto doble en el crecimiento económico de toda la región, aunque las reducciones del gasto provocarán la venta de inmuebles y una actividad asesora.

En lo que se refiere a los cambios en los inversores, Jones Lang cree que aunque los mercados seguirán estando dirigidos por los capitales, surgirán nuevos inversores y habrá una mayor polarización y diferencia entre los que consigan los mejores y los peores resultados. Charlotte Strömberg declaró: "Creemos que los inversores que demostraron merecer confianza y siguieron estrategias de éxito durante la desaceleración serán quienes ganen este año y atraerán a una participación cada vez mayor de flujos de capital".

Si se habla de globalización, los ahorros se acumulan en todo el mundo, en particular en los mercados de "gran crecimiento y gran potencial" como China, India o Brasil, pero también en Australia y Canadá. Estos mercados, en particular los asiáticos, también atraerán más capital internacional, incluyendo capital procedente de Europa, aunque esto no desembocará en una salida neta de la inversión europea. Los beneficios de la diversificación para los inversores asiáticos y otros inversores internacionales les llevarán a mirar más allá de los mercados nacionales en búsqueda de oportunidades. Mercados europeos clave como Londres y París siempre atraerán interés, mientras que otros mercados europeos también se beneficiarán.

En cuanto al suministro y desarrollo en el futuro, la dinámica del suministro en la región EMEA difiere de un lugar a otro, lo que obliga a realizar un enfoque minucioso de los mercados; no es posible generalizar, así que los inquilinos tienen que estudiar sus opciones con mucho cuidado y visión estratégica. Como consecuencia, el 'momento de oportunidad' del inquilino acabará antes de lo previsto. Tomasz Trzoslo, director de Capital Markets en Europa del Este y Central, comentó: "La escasez de oferta creada por la falta de financiación para el desarrollo basado en el miedo al riesgo y en la crisis de los bancos se resolverá en un plazo medio-largo. No obstante, los promotores con capital deberían intentar construir justo cuando el mercado vaya a recoger los beneficios de suministrar productos en un mercado que está viviendo un periodo de escasez. Dicho esto, ser oportuno es de vital importancia, y dadas las enormes incertidumbres, dar con el momento adecuado es difícil".

Asimismo, con una liquidez de capital de mercado prácticamente ilimitada, el riesgo inmobiliario solía ser principalmente una cuestión de precios. La 'nueva normalidad' significa que de repente países, ciudades, lugares, tipos de uso o grupos de arrendatarios han quedado paralizados, independientemente del precio, de modo que la liquidez sustituye al precio como principal indicador de riesgo. Con una disponibilidad reducida de la deuda, estos mercados se descongelarán poco a poco, creando oportunidades de precio para inversores que puedan identificar estos mercados y logren ser oportunos. Andreas Quint, presidente de Jones Lang LaSalle Alemania, comentó: "La distancia entre los mercados con liquidez y sin liquidez se mantendrá todo el año. Pero puede que veamos que algunos mercados recuperan lentamente la actividad cuando los inversores vuelvan a considerar su enfoque sobre el riesgo. Descubrir pronto estas oportunidades será clave para el éxito en 2010".

El deseo de las autoridades por aumentar la regulación de la financiación inmobiliaria ha sido, hasta la fecha, extremadamente escaso. Andreas Quint afirmó: "No es probable que las regulaciones futuras se centren en la financiación inmobiliaria. Los préstamos para nuevas propiedades están asegurados por activos 'reales', tasados con realismo, lo que hace que sean mucho menos arriesgados que otros muchos tipos de préstamos. El sector inmobiliario puede por tanto beneficiarse si los bancos, basándose en otras regulaciones más estrictas, se concentran en dirigir el crecimiento de la financiación inmobiliaria. Es probable, en nuestra opinión, que vuelva a aparecer la bursatilización, aunque de una manera más transparente que antes".

Para finalizar, sobre el tema del equilibrio propietario/inquilino, el requisito de 'normalidad' cambiará mientras la economía continúa su cambio de crecimiento rápido a lento. Los inquilinos harán un uso más intenso de su espacio actual y prevemos unos niveles más bajos de arrendamientos. Como resultado, habrá una racionalización de la presencia inmobiliaria y un cambio de formatos. Esto ocurrirá con las oficinas y los comercios, siendo la vivienda quizá el único formato 'sostenible'. Durante los últimos 18 meses, los inquilinos han tenido el equilibrio del poder, pero con poca capacidad para negociar debido a las condiciones económicas y financieras. Ese momento de oportunidad acabará bastante rápido y no harán falta muchos tratos más para volver a cambiar el equilibrio de poder.■

Edificio de oficinas Ex Ducati, de Mario Cucinella Architects en Rímini (Italia).

El proyecto aporta un potencial de 2 millones de m² de oficinas, servicios para I+D y espacios públicos

Barcelona Economic Triangle, uno de los protagonistas del Mipim

La presentación de Barcelona Economic Triangle en la feria Mipim celebrada en Cannes fue todo un éxito. El proyecto, impulsado por la Generalitat de Catalunya y el Ayuntamiento de Barcelona de promoción conjunta de tres áreas singulares de la Región Metropolitana que cuentan con las oportunidades de negocio más innovadoras de Cataluña y también de Europa, basadas en la economía del conocimiento —las que comprenden el Parc de l'Alba de Cerdanyola, el 22@Barcelona y el Delta BCN Parc Aeroespacial y de la Movilidad de Viladecans— se convirtieron en uno de los principales atractivos de la feria, considerada la más relevante del mundo en inversión inmobiliaria.

Redacción Interempresas

La Generalitat de Catalunya y el Ayuntamiento de Barcelona unieron fuerzas el año pasado para promover y hacer realidad el proyecto Barcelona Economic Triangle, presentado en noviembre de 2009 y que está suponiendo una plataforma de éxito para promover el territorio entre inversores. Se trata de un programa de desarrollo estratégico que consolidará la posición de Cataluña como el centro mediterráneo de la innovación, y proporcionará un futuro sostenible para empresas y personas establecidas en la región.

Asistencia "necesaria y provechosa"

Al Mipim de Cannes acuden más de 20.000 inversores y profesionales del sector inmobiliario de todo el mundo. Se trata de un foro reconocido para presentar proyectos de éxito, atraer inversores extranjeros y generar notoriedad en una ciudad o región entre compañías internacionales. De aquí que Carlos Perramon, jefe de la Unidad de Gestión Comercial y Atención al cliente de Incasòl, que participó en la presentación, asegurara que "la asistencia a la feria ha sido necesaria y provechosa. Necesaria porque en el Mipim se encuentran las principales ciudades europeas, como Londres, París, Frankfurt o Múnich, y provechosa porque se ha dado una imagen de Barcelona y Cataluña fuertes económicamente, abiertas a nuevos proyectos, con gran entusiasmo para avanzar y ser una referencia de actividad económica".

Más de 600 personas pasaron por el stand de Barcelona-Catalonia a lo largo de los cuatro días de feria. La participación catalana en el salón Mipim ha sido posible gracias al trabajo conjunto del Institut Català del Sòl, el Departamento de Economía y Finanzas de la Generalitat, ACC1Ó y el Ayuntamiento de Barcelona a través del 22@.

Más de 600 personas pasaron por el stand de Barcelona-Catalonia a lo largo de los cuatro días de feria.

En la presentación del Barcelona Economic Triangle en Cannes, y de acuerdo con el espíritu del proyecto de potenciar la colaboración público-privada, también se pudo contar con la participación de diferentes empresas —Grupo Castellví, Teyco, R5R y Mietes—, que valoraron de manera positiva la experiencia y expresaron su voluntad de seguir participando.
La experiencia en Mipim ratifica la capacidad del proyecto Barcelona Economic Triangle como herramienta eficaz para promover áreas de alto valor económico y captar inversores internacionales. Las tres áreas que forman el proyecto se extienden desde la desembocadura del Llobregat al río Besós y al corazón del Vallès y juntas suman cerca de 6 millones de metros cuadrados de suelo con capacidad para generar más de 200.000 nuevos puestos de trabajo en sectores estratégicos.

Tres proyectos clave

Los tres grupos de proyectos que configuran Barcelona Economic Triangle aportan un potencial de más de 2 millones de metros cuadrados de nuevas oficinas, servicios de búsqueda científica, viviendas y espacios públicos para los próximos cinco años.
Besòs, proyecto clave: 22@Barcelona. Un amplio proyecto de regeneración urbana nacido en 2001 que abarca el equivalente de 115 manzanas en el centro de Barcelona. Hasta la fecha, más de 1.500 compañías se han establecido en el área, creando más de 42.000 puestos de trabajo en 5 sectores clave: IT y comunicaciones; medios; tecnología médica; energía y diseño. Esta área podría alojar otros 1,2 millones de metros cuadrados de espacio adicional en los próximos cinco años. También se desarrollaran edificios de oficinas alrededor de la nueva estación de tren de alta velocidad en el barrio de Sagrera para aprovechar las mejoras en las conexiones de transporte.
Llobregat, proyecto clave: DeltaBCN (400.000 metros cuadrados). Situado cerca del aeropuerto internacional del Prat de Barcelona, este importante proyecto está centrado a ofrecer servicios a la industria aeroespacial y de la movilidad. Otros proyectos en el Delta del Llobregat incluyen Viladecans Business Park, un parque de oficinas de 35.000 metros cuadrados con potencial para otros 64.000 de desarrollo en los próximos 5 años; y los 55.000 metros cuadrados del Parque Mediterráneo de la Tecnología, donde se desarrollaran 45.000 metros cuadrados para el establecimiento de empresas académicas en los próximos 5 años.
Vallès, proyecto clave: Parc de l'Alba (520.000 metros cuadrados). Este centro neurálgico del conocimiento internacional ha demostrado estándares excepcionales cuanto a sostenibilidad medioambiental y es la sede del Sincotrón Alba, la infraestructura de investigación avanzada más importante del suroeste de Europa. Con la apertura de los primeros servicios en 2010, Parc de l'Alba ofrece a la comunidad científica servicios de investigación avanzada y desarrollo. El parque se beneficia de centros de innovación ya existentes como la Universitat Autònoma de Barcelona y Creapolis, un centro de desarrollo de negocio creado por la Escuela de Negocios Esade.
Estos proyectos se están llevando a cabo a través de una innovadora colaboración entre el sector público y privado, en la cual el Gobierno de Cataluña y las ciudades de Barcelona, Cerdanyola del Vallès y Viladecans aportan el suelo, financiamiento público, infraestructuras, coordinación y marketing para el desarrollo de los proyectos.■

Las tres áreas que forman el proyecto se extienden desde la desembocadura del Llobregat al río Besós y al corazón del Vallès y juntas suman cerca de 6 millones de m² de suelo.

Más que dragones

Jorge Zanoletty Larrea,
socio director del World Office Forum

Las Torres Petronas de Kuala Lumpur fueron el edificio más alto del mundo hasta 2003. Son la sede de Petronas, la petrolera de Malasia y uno de los principales anunciantes de la Fórmula 1 y de Moto GP. ¿Y saben por qué el anuncio de Petronas que lleva Valentino Rossi está en la parte trasera de su moto? ¡Pues porque ahí es donde más lo ven todos los demás!.
Como no nos andemos con ojo los occidentales vamos a empezar a ver a algunas de estas ciudades como ven a Rossi el resto de pilotos... salvo, excepcionalmente, Pedrosa, Lorenzo y Stoner.
Pero en la cosa esta de las oficinas habrá que, como mínimo, intentar pegarnos al rebufo, digo yo. Y para ello habrá que empezar por estudiarnos la zona. Yo sólo he visitado tres de las ciudades de por allí, Singapur, Hong Kong y Bangkok, de turismo y hace ya algunos años, así que creo recomendable encontrar a algún experto que nos lo cuente. Y el otro día, cuando estudiaba lo de las 950 sucursales del BBVA me topé con el informe que ha preparado RREEF Research (Deutsche Bank) titulado 'Asia Pacific Property Cycle Monitor', de julio de 2009. Más que interesante para los que como yo sabemos tan poco.
Estudia el mercado de oficinas en veinte ciudades de diez países de Asia Pacific. Diez países que suman casi justo 3.000 millones de habitantes. China e India con poco más de 2.500 millones entre ambas y Corea del Sur, Japón, Filipinas, Taiwan, Tailandia, Malasia, Singapur y Australia con algo menos de 500 millones entre todas. O sea un montón de gente, algo así como el 40% de la población mundial, que cada vez les está dando más por comer y comprar cosas. La mayoría, países exportadores a los que la crisis afecta, pero que pese a ella en 2009 crecerán conjuntamente a razón del 4,2% (Japón excluido). Empuje de poblaciones jóvenes a los que la globalización e Internet han hecho ver que vivir mejor es posible.

RREEF divide los mercados de oficinas de la zona en dos grandes grupos:

- Mercados emergentes: Beijing –Pekín-, Shanghai y Guangzhou –Cantón, en China; Mumbai –Bombay-, New Delhi, Bangalore y Chennai –Madrás, en la India; Kuala Lumpur, Bangkok, Manila y Taipei.
- Mercados maduros: Tokio, Yokohama, Nagoya y Osaka en Japón; Hong Kong, Seúl, Singapur; y en Australia Sidney y Melbourne.

Como se ve, a grandes rasgos, China e India concentran, junto con el Sureste Asiático y Filipinas y Taiwan, el crecimiento a futuro. Japón, Australia, Hong Kong, Singapur y Seúl son los mercados ya consolidados.

Los mercados emergentes son los que más han sufrido en el último año como consecuencia de tres factores concurrentes, de forma parecida a lo que ha sucedido en algunas ciudades europeas:

1. Crisis globalizada que se ha trasmitido con rapidez a las economías exportadoras de muchos de estos países.
2. Promoción en curso –pipeline- muy elevado de nuevas oficinas clase A en algunas ciudades –Beijing, Shanghai o Guangzhou con dos millones de metros cuadrados cada una arriba o abajo, Delhi –más del 100% del stock existente- y Singapore, entre las más afectadas.
3. Impacto del redimensionamiento de algunas firmas globales de banca o servicios profesionales, tal como ha sucedido en Londres.

Los mercados consolidados, Japón, Australia, Corea, se han defendido razonablemente mejor. Las desocupacio-

nes varían entre el 2% de Seúl, el 8% máximo histórico de Tokio, el 15% que se espera que alcance Singapur para el 2011 o el 20% de Bangkok. Y las rentas en consonancia han sufrido las mayores caídas en los mercados de mayor desocupación u oferta a destiempo, en India en particular, donde se ven caídas del 50% en Delhi o Mumbai.

Pero más importante que la caída es pensar en la recuperación y la opinión de RREEF es que ésta se debe producir de forma generalizada en 2011, con un par de años fase de estabilización y crecimiento claro en 2013. Algunas ciudades se adelantan, como las australianas o Hong Kong, y algunas se atrasan algo, como las secundarias de Japón.

Y sobre la fortaleza de la misma pues ya se lo imaginan, China e India están con crecimientos del entorno del 8% y por ello Beijing, Shanghai, Hong Kong, Mumbai y los centros financieros de Sidney y Singapur son los que van a ver mayores crecimientos de rentas una vez que pasen el bache.■

Torres Petronas, sobre proyecto de César Pelli, 88 plantas.

Twin Towers de Guanzhou, sobre proyecto de Wilkinson Eyre, 110 plantas.

Durante el pasado ejercicio contrataron los servicios de los business centres cerca de 25.000 clientes

Los centros de negocios facturan 65 millones de euros en 2009

Eduardo Salsamendi, presidente de la ACN y de la EuroCBCA

Durante el ejercicio 2009, los centros asociados en la ACN (Asociación Española de Centros de Negocios) facturaron 65 millones de euros, un 5% menos que el año anterior. Madrid es la comunidad con más centros, seguida de cerca por Cataluña y entre la capital española y Barcelona suponen más del 50% de los business centres. Asimismo, ACN ha calculado que el coste mensual de los servicios de los centros de negocios se reduce en un 73,2% con relación al del alquiler de una oficina tradicional.

Redacción Interempresas

Eduardo Salsamendi, presidente de la ACN y de la EuroCBCA (European Confederation of Office Business Centre Associations), señala que "hasta 2009 nuestro sector experimentó el mayor crecimiento en el ranking europeo y nos posicionamos en el tercer lugar tras Reino Unido y Francia, por delante de países como Italia o Alemania. Pero esta tendencia se rompió el pasado año porque la crisis ha golpeado al tejido empresarial español con más fuerza que al resto de países europeos".

No obstante, las expectativas para 2010 son buenas y se prevé retomar el crecimiento de forma suave. "La incertidumbre económica ha paralizado la toma de decisiones en muchas empresas. En 2010, las empresas buscarán más que nunca flexibilizar sus estructuras con fórmulas más eficientes, reduciendo sus costos fijos al 'core-business', y externalizando y convirtiendo en variables el resto de sus gastos. Los centros asociados a la ACN son la mejor respuesta a esta necesidad", explica su presidente.

De hecho, la principal ventaja de los centros de negocios frente a la opción habitual de alquiler o compra de oficina tradicional es la optimización de costes por la flexibilidad y la integración de servicios e infraestructuras. El ahorro, tanto en el momento de iniciar la actividad como de forma mensual, se reduce un 80,95% y un 73,2%, respectivamente, con relación a los costes de una oficina en alquiler tradicional.

2009: el sector en cifras

Según datos de 2009, la ACN agrupa a más de 150 business centres en España, los principales del sector, que suman más de 152.000 metros cuadrados de instalaciones tecnológicamente avanzadas, 3.450 despachos y 375 salas de reuniones.

Madrid es la comunidad con más centros (41), seguida de cerca por Cataluña (33). Las dos principales ciudades, Madrid y Barcelona, suponen más del 50% de los business centres. A mayor distancia se encuentran Andalucía (18), País Vasco (6), la Comunidad Valenciana (12) y el resto de comunidades.

Durante 2009, cerca de 25.000 clientes —entre profesionales, pymes y micropymes, emprendedores, multinacionales y entidades sin ánimo de lucro— han optado por los centros de negocios como alternativa a la oficina convencional por las ventajas que ofrecen. Un 48% han sido compañías españolas de entre cinco y diez empleados. El resto de usuarios habituales lo han compuesto delegaciones de compañías extranjeras (20%) y profesionales liberales (17%).■

Gran Vía

BUSINESS & MEETING CENTER

la mejor solución

GRAN VÍA BUSINESS CENTER | TU CENTRO DE NEGOCIOS EN BARCELONA

OFICINAS

SALAS DE REUNIÓN

AULAS DE FORMACIÓN

ESPACIOS SINGULARES

www.granviabc.com 900 800 132

Este business center es miembro de QON, la primera red española de centros de negocios

BBCENTER, oficinas en las mejores zonas de la Ciudad Condal

Barcelona Business Center es un centro de negocios que pone a disposición de sus clientes despachos completamente equipados en menos de 24 horas, con total flexibilidad de contratación, por años, meses, días e incluso horas, sin inversión de capital y control total sobre el coste de los consumos. La rentabilidad está garantizada puesto que solo se paga por lo que se utiliza. BBCenter dispone de dos centros en Barcelona, en Passeig de Gràcia y en la calle Urgell, dos ubicaciones inmejorables para hacer negocios en la capital catalana.

Fuente: Barcelona Business Center International

Sala de espera de BBCENTER Passeig de Gràcia.

En BBCENTER han desarrollado un entorno laboral que se adapta a cualquier necesidad. Las oficinas permiten a cada empresa comenzar a trabajar de forma inmediata en las condiciones de flexibilidad que requieran. Aporta atención personalizada e imagen a la empresa, así como una inmejorable ubicación en edificios comerciales muy representativos de Barcelona con parking público contiguo para los clientes.

Equipamiento completo

Los despachos están atendidos 10 horas al día con personal al servicio de los usuarios y disponen de la infraestructura tecnológica necesaria para desarrollar cualquier actividad empresarial de oficina. Estos servicios incluyen conexiones informáticas y de telecomunicaciones (RDSI y ADSL), buzón de voz en todas las extensiones, atención telefónica —con recepción de llamadas y mensajes— durante 12 horas diarias, con el nombre de la empresa, atención personalizada de las visitas y mensajería y acceso a la oficina las 24 horas del día. Asimismo, el centro ofrece la posibilidad de utilización de su dirección, teléfono, fax y dirección de correo electrónico en la papelería del cliente y documentación en general, así como la posibilidad de utilización de las salas de reuniones.

El servicio de limpieza, aire acondicionado, calefacción, agua, electricidad, hilo musical y guarda de seguridad están incluidos en el precio.

Las salas de reunión y aulas de formación están equipadas y disponibles por horas o para jornadas completas. Con capacidad de 2 a 20 personas, cada sala está dotada de pizarras y servicio de papelería y equipos opcionales como TV, retroproyector, proyector de diapositivas y de ordenador personal, servicio de videoconferencia y multiconferencia telefónica y catering.

Barcelona Business Center ofrece asimismo la colaboración de su personal, capacitado para atender llamadas y recibir visitas asegurando la imagen adecuada para la empresa cliente. Las secretarias multiligües colaboran en funciones como confección y control de agenda, llamadas telefónicas, archivo, traducciones, confección y manejo de bases de datos, tratamiento de textos o presentaciones multimedia, mailings y telemarketing, mensajería, programación de viajes, etc.

Una de las salas de reuniones que se encuentran en las instalaciones de BBCENTER Urgell.

Quality Office Network

Los centros de negocios de Passeig de Gràcia y Urgell de BBCENTER son miembros de Quality Office Network. QON es la primera red española de centro de negocios que nació con el objetivo de acordar unas normas de estandarización y homegenización de la actividad de los centros de negocios que aseguren al cliente unos mínimos de calidad y de servicios. En este sentido, el establecimiento de una metodología común de procedimientos, la unificación de la oferta y la posibilidad de contar con un servicio integral nacional e internacional son los pilares sobre los que se asienta. Todo ello, unido al hecho de una operativa en red, supone una evolución en un mercado que hasta este momento carecía de esta posibilidad.

Servicios de valor añadido

Además de los servicios habituales en un centro de negocio, BBCENTER ofrece una amplia gama de servicios tecnológicos como trámites de dominios —registros, redireccionamientos, dominios de correo, etc.—, servicios de alojamiento web corporativo —BBDD SQL Server, backup remoto diferencial—, y otros servicios como estadísticas avanzadas y servicio de análisis con recomendaciones de acciones, marketing y posicionamiento en buscadores, listas de distribución, difusor selectivo de la información y dossier comercial de gestión de agentes y distribuidores.

Por otra parte, el servicio de consultoría incluye varias acciones según las etapas:

- Planning: en esta etapa se hace una previsión de los diferentes conceptos y tiempos de ejecución que la empresa deberá desarrollar.
- Planos: se analiza la distribución y se asesora para una mayor optimización del espacio.
- Viabilidad del proyecto: en esta etapa se estudia el plan de viabilidad que la empresa tenga desarrollado.
- Equipamiento: definición de ofimática, mobiliario y análisis de empresas proveedoras.
- Marketing: herramientas de marketing necesarias, estudio de los procesos para dar a conocer el centro de negocios.
- Factor humano: asesoramiento en los procesos de selección.
- Contratos, servicios, tarifas: información sobre clientes y proveedores.
- Training: formación en los centros de negocios del equipo humano del cliente si así lo precisan.
- Asesoramiento continuado por el tiempo que designe el cliente.■

Espacios singulares a disposición de las empresas, desde oficinas a despachos o salas de reuniones

Gran Via Business & Meeting Center: un centro de negocios diferente

Las oficinas son amplias, con mucha luminosidad y confortables.

En el corazón comercial y financiero de Barcelona, Gran Via Business & Meeting Center ofrece un mundo versátil de espacios con personalidad y avanzadas prestaciones tecnológicas, pensadas exclusivamente para que empresas y profesionales puedan disponer de oficinas y celebrar reuniones y eventos con total comodidad.

Fuente: Gran Via Business & Meeting Center

Gran Via Business & Meeting Center permite contar con oficinas sin realizar inversiones ni perder un solo minuto en reformas, equipamiento o tramitación de servicios. De manera inmediata y de forma totalmente flexible el centro proporciona el entorno adecuado para el desarrollo actividades empresariales, junto a la mejor imagen, eficacia y rentabilidad.

"Óptimo servicio, diseño acogedor y avanzada tecnología son las claves de este centro de negocios, donde el protagonista absoluto es el cliente"

Todo pensado para la comodidad de las empresas y sus usuarios

- Despachos cálidos, confortables y luminosos
- Oficinas multipuesto muy operativas para equipos de trabajo
- Salas de reunión y formación
- Terrazas únicas y exclusivas para eventos
- Espacios singulares para 'showroom'
- Restaurante y servicios de catering
- 'La Pecera', un coffee room
- PG16, un apartamento de lujo en paseo de Gracia a disposición de los clientes
- Zonas comunes amplias y de libre acceso
- Avanzadas prestaciones tecnológicas y de telecomunicaciones

Con cerca de 2.000 metros cuadrados, Gran Via Business & Meeting Center se consolida como un referente dentro de sector centro de negocios, tanto por la calidad de sus instalaciones como su concepto de atención al cliente. Sus instalaciones cuentan con oficinas, despachos y salas de reunión totalmente equipados, dotados de la más avanzada tecnología y capaces de acoger desde una persona a equipos de trabajo multipuesto.

Sin embargo, desde sus responsables destacan que "su característica más destacable y la que hace diferente a Gran Via Business & Meeting Center de otras opciones es su concepto del servicio, increíblemente esmerado y personalizado y su especial forma de entender el espacio". Así, en Gran Via Business & Meeting Center consideran que el verdadero lujo es el espacio y por ello, "probablemente somos los que porcentualmente, destinados más metros cuadrados a zonas comunes y de esparcimiento", apuntan.

"Todas estas facilidades ofrecen un indudable atractivo a empresas de diversos sectores que buscan eficacia, profesionalidad y el mejor entorno de trabajo para desarrollar su actividad, tanto si se trata de una empresa en proceso de consolidación, una compañía multinacional que se implanta en un nuevo mercado o un equipo que debe desarrollar un proyecto concreto", concluyen.

Amplias zonas de ocio y terrazas convierten a este centro de negocios en un espacio acogedor, más allá de las horas de trabajo.

Oficinas, despachos y salas de reuniones

Gran Via Business & Meeting Center pone a disposición de las empresas espacios diversos según las necesidades y con la máxima flexibilidad: ya sea en el tiem-

Con cerca de 2.000 m², este centro de negocios está diseñado para combinar espacios de trabajo con amplias zonas comunes.

Servicios

Gestión

- Personal multilingüe cualificado
- Oficinas equipadas al instante
- Atención personalizada de llamadas y visitas
- Gestión diaria de mensajes
- Franqueo y entrega diaria de correo
- Equipos audiovisuales
- Servicio de secretariado y traducciones
- Facilidades de fotocopiadoras, fax, impresoras y escáner
- Acceso 24 horas, 7 días a la semana mediante sistema informático de control de accesos
- Seguridad y sistema de circuito cerrado
- Agencia de viajes

Telecomunicaciones

- Sistemas de telefonía PABX
- Facilidades de desvío y transferencia de llamadas
- Conexión permanente a Internet de Alta Velocidad
- Facilidades de VPN privada y Fibra Óptica
- Internet WI-FI en zonas comunes y terrazas
- Conexión voz-datos para cada puesto de trabajo
- Aparato telefónico manos libres para cada puesto de trabajo
- Salas de videoconferencia
- Configuraciones específicas a medida

Catering

Gran Via Business & Meeting Center ofrece también un servicio de restauración para reuniones, desde un desayuno a una comida de negocios a medida.

po de contratación del alquiler (para largas permanencias o proyectos puntuales); en la capacidad del espacio (desde oficinas individuales hasta oficinas multipuesto); o en la configuración del espacio y el equipamiento (basta decir qué se necesita). Y si la necesidad de espacio no es el factor determinante sino que se busca minimizar los costes, existe la opción de alquilar la 'oficina compartida'.

Por otra parte, Gran Via Business & Meeting Center ofrece también la opción de alquiler de salas de reuniones en Barcelona. Se trata de salas diseñadas para potenciar el confort y operatividad de los usuarios además de salas de formación para impartir cursos u organizar encuentros profesionales. En resumen, salas flexibles y polivalentes, tanto en configuración como en equipamiento, con conexión a Internet, equipos audiovisuales, sistemas de videoconferencia y facilidades de cátering, entre otros servicios.■

La oferta de Gran Via Business Center incluye desde despachos por horas hasta oficinas 'compartidas' o salas para reuniones o formación.

AFFIRMA®
Business Centers

Despachos *y Oficinas*

Oficina *virtual*

Salas *de reuniones*

Aulas *de formación*

Oficina *móvil*

Co*working*

Más que un Centro de Negocios

Más que un Centro de Negocios

Más que un Centro de Negocios Más que un Centro de Negocios

Más que un Centro de Negocios

Más que un Centro

Más que un Centro de Negocios

Atención al Cliente: 902 88 88 72

15+ años

www.affirmabusinesscenters.com

AFFIRMA Business Centers cuenta con 7 centros repartidos entre Madrid, Barcelona y Pekín

'Más que un centro de negocios' en el corazón de Barcelona

En la Plaça Catalunya, en pleno centro barcelonés, se encuentra uno de los centros de negocios que AFFIRMA dispone en la Ciudad Condal. Son 500 metros cuadrados, tres salas de reunión y 16 despachos en un edificio regio situado en la céntrica plaza, a pocos metros de las emblemáticas Ramblas.

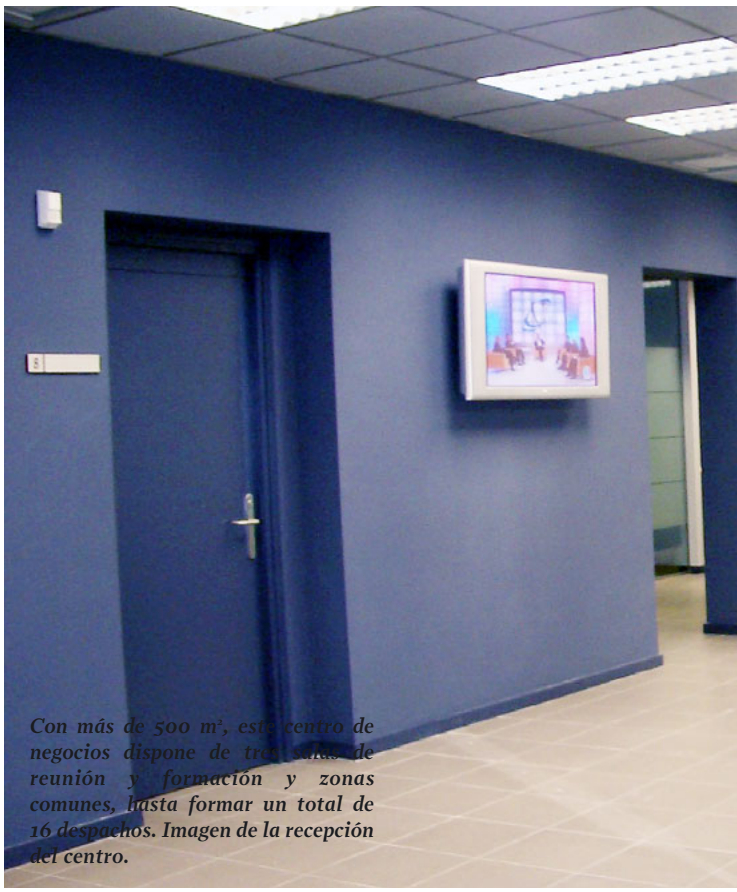
Fuente: Grupo AFFIRMA

El centro de negocios se encuentra en Plaça Catalunya, una localización céntrica y muy bien comunicada.

El Grupo AFFIRMA está presente en los sectores de Centros de Negocios y Abogados y Consultores, desde hace más de 15 años, con 7 centros propios entre Madrid, Barcelona y Pekín que componen una oferta de más de 200 oficinas, despachos y salas de reuniones. AFFIRMA ofrece además a sus clientes servicios de Abogados, Asesores fiscales, laborales, contabilidad, etc., ofrecidos por una plantilla propia de más de 70 profesionales. De aquí que su seña de identidad sea: 'Más que un Centro de Negocios'.

En el ombligo de Barcelona

El centro de negocios AFFIRMA en Plaça Catalunya, 9 está perfectamente comunicado con el metro, autobuses y trenes, en plena zona 'prime' de Barcelona.
Con más de 500 metros cuadrados, este centro de negocios dispone de tres salas de reunión y formación



Con más de 500 m², este centro de negocios dispone de tres salas de reunión y formación y zonas comunes, hasta formar un total de 16 despachos. Imagen de la recepción del centro.

y zonas comunes, hasta formar un total de 16 despachos. Como todas las instalaciones AFFIRMA, el centro busca la mayor comodidad y posibilidades tecnológicas para sus clientes, con acceso al despacho las 24 horas al día, 7 días la semana, Internet mediante fibra óptica, radiofrecuencia y ADSL, tecnología WIFI, para que no se tenga que depender del cableado, y salas de videoconferencia para evitar costes de desplazamiento. Asimismo, los clientes pueden disponer de aparcamiento exterior y subterráneo, área de descanso, office-room y control de temperatura en todas las instalaciones.

Las tres salas —Plutón, Neptuno y Luna— cuentan con equipos de televisión, DVD y proyectores y aire acondicionado. Las salas Plutón y Neptuno, de 25 y 35 metros cuadrados respectivamente, pueden acondicionarse según los servicios que deba prestar: como aula, reunión o tipo 'U'. Como es común en todos los centros de negocios de la empresa, las reuniones o cursos de formación cuentan con el respaldo del equipo de AFFIRMA, atendiendo visitas o realizando trabajos de secretariado, como control de asistencia, traducción e interpretación, etc. También, se ofrece un servicio de catering para proporcionar desayunos, comidas, coffee-breaks, etc.

Sala de espera del centro barcelonés de AFFIRMA, situado en plena zona 'prime' de la Ciudad Condal.

La mejor alternativa a la oficina tradicional

Los centros de negocios se configuran, aún más en los tiempos que corren, como la mejor alternativa al alquiler de oficina tradicional. La opción más sencilla que ofrece AFFIRMA es el alquiler de oficinas, pagando solo la superficie utilizada. Estas oficinas están totalmente equipadas y amuebladas, incluyendo servicios de climatización, limpieza, mantenimiento, seguridad. Ofrecen incorporación inmediata y acceso las 24 horas, los 365 días del año con contratos flexibles por horas, días, meses, años... Los servicios incluyen teléfono personalizado, con personal multilingüe, aviso en tiempo online de llamadas y correspondencia, número de fax personalizado, etc. AFFIRMA calcula que todo ello supone un ahorro de un 80% de costes de instalación de un negocio.

Asimismo, la compañía introduce dos modalidades nuevas en su oferta: la oficina móvil y la oficina virtual. La oficina móvil es la zona dedicada exclusivamente a aquellas empresas o profesionales que requieran de un espacio físico de trabajo, con todos los servicios que incluye el de despachos. Es la solución idónea para aquellas empresas que establecen una delegación comercial para emprendedores, consultores, abogados, etc. Se puede usar este servicio en cualquier centro AFFIRMA de Madrid y Barcelona de lunes a viernes entre las 9 de la mañana y las 8 de la tarde.

Por su parte, con la oficina virtual un profesional o empresa puede establecer su domicilio, la recepción personalizada de sus llamadas y disfrutar de un despacho ahorrando costes. ■

Nuevo inquilino en el edificio Fortuny de Madrid

Savills ha asesorado a una importante empresa del sector financiero en el arrendamiento de sus nuevas oficinas, concretamente en la calle Rafael Calvo 39-A ocupando una superficie de 503 metros cuadrados en primera planta. El edificio Fortuny cuenta con auditorio y cuatro plantas destinadas a oficinas y con una estructura portante situada en el exterior del edificio que permite que no haya ningún elemento estructural que interfiera en plantas, siendo toda la superficie diáfana.

El edificio Fortuny cuenta con una estructura portante situada en el exterior del edificio que permite que no haya ningún elemento estructural que interfiera en plantas, siendo toda la superficie diáfana.

BNP Paribas Real Estate factura 554 M de € durante 2009

Durante el ejercicio 2009, BNP Paribas Real Estate facturó en todo el mundo 554 millones de euros, con un beneficio antes de impuestos de 76,4 millones de euros. En España, la facturación ascendió a 22,1 millones de euros (26,8 millones de euros en 2008). Estos resultados muestran, para la empresa, "la fortaleza del modelo de negocio de BNP Paribas Real Estate", resistencia atribuible a la estructura del negocio en seis líneas de actividad internacionales —'property development', consultoría, transacciones, valoraciones, 'investment management' y 'property management'— a las que se ha incorporado un nuevo servicio transfronterizo: 'Client Solutions'.

Nuevo director general de Savills en Barcelona

Savills España nombró a primeros de año a Eusebi Carles nuevo director general de la oficina de la consultora en Barcelona. Carles posee 21 años de experiencia en el sector inmobiliario y en su nuevo puesto será apoyado por Rafael Merry del Val, director general de Savills España.

Eusebi Carles se incorporó en Savills en el año 2008 como director del departamento de oficinas, gestionando el equipo de inversión y supervisando al equipo de agencia de Barcelona. Con anterioridad a su incorporación a Savills, Eusebi trabajó en CB Richard Ellis y Cushman & Wakefield.

Eusebi Carles será el nuevo director general de Savills Barcelona.

PLAZA EUROPA, 17-19 •
Comercializadores en exclusiva, 4.355 m²

Expertos en comercialización y gestión inmobiliaria

La satisfacción de nuestros clientes y el éxito logrado en gran número de operaciones avalan nuestros **25 años de experiencia ofreciendo un servicio inmobiliario integral**. Cubrimos todas las etapas del ciclo inmobiliario del producto prestando así, un mayor y mejor servicio a los clientes.

Consultoría · Gestión de Patrimonios · Agencia Oficinas · Locales · Residencial · Industrial · Inversión y Project Management

TASINSA
Gestión Inmobiliaria

BARCELONA Avda. Diagonal, 368 3ª planta 08006 Barcelona · T. +34 93 467 07 07
MADRID Paseo de la Castellana, 180 bis 1ª planta 28046 Madrid · T. +34 91 411 86 00
www.tasinsa.com | tasinsamadrid@tasinsa.com | tasinsabcn@tasinsa.com

L.B. Gestión alquila sus oficinas de la mano de Inerzia

Inerzia Asesores Inmobiliarios ha asesorado a L.B. Gestión en el alquiler de 184 metros cuadrados de oficinas a la empresa Agencaixa en el edificio de oficinas Torre de los Remedios. La operación ha sido asesorada por el departamento de oficinas de Inerzia.
El edifico Torre de los Remedios dispone de 12.200 metros cuadrados construidos de oficinas y es uno de los edificios de oficinas más emblemáticos de Sevilla.

Philip Morris Spain alquila un edificio de oficinas en Las Palmas

BNP Paribas Real Estate ha asesorado la operación por la que Mapfre, propietaria del inmueble situado en la calle Bravo Murillo 28 de Las Palmas de Gran Canaria, ha arrendado a la multinacional norteamericana Philip Morris Spain el emblemático edificio de oficinas en su totalidad.
Se trata de un edificio catalogado que ha sido reformado integralmente con las últimas tecnologías en materia de inmuebles. El edificio, de 886 metros cuadrados de superficie, se encuentra en pleno centro de la ciudad, frente a las oficinas centrales del Cabildo Insular.

El edificio, de 886 m² de superficie, se encuentra en pleno centro de la ciudad, frente a las oficinas centrales del Cabildo Insular.

Invalt se incorpora a Reforfacil

Desde primeros de año, la consultora inmobiliaria Invalt ha tomado una participación societaria del 33% en la empresa Reforfacil, especializada en obras de reforma, proyectos e interiorismo en inmuebles residenciales y terciarios en todo el territorio nacional.
La experiencia técnica de Invalt en el sector inmobiliario ayudará a Reforfacil en sus proyectos de optimización de espacios residenciales, comerciales, industriales y de oficinas.

Afianza se traslada a un nuevo edificio en Leganés

El Grupo Afianza ha realizado una inversión cercana a los 4 millones de euros en un nuevo edificio ubicado en el parque tecnológico de Leganés. Estas instalaciones, de más de 2.500 metros cuadrados, están construidas sobre una parcela de 3.000 y albergan un almacén con capacidad para 2.400 metros cúbicos, las oficinas centrales y un innovador centro de demostraciones de video vigilancia inteligente.

Félix López Capel, director general de AFFIRMA Business Centers

El Grupo AFFIRMA nombró a finales del pasado año a Félix López Capel como director general de su división de centros de negocios. López Capel tendrá como principal responsabilidad la expansión nacional e internacional de este área de negocio del Grupo AFFIRMA y como primer objetivo el abrir su primer centro de negocios en Beijing.
López Capel se incorpora al Grupo AFFIRMA dentro de la política de expansión de este con los objetivos de dirigir el área de centros de negocios para su crecimiento en España y el inicio de su actividad internacional.

Edificios Pg. Bonanova 88-90 de Barcelona

Dos torres de 530 m2 cada una,
en alquiler juntas o por separado.

Espacios flexibles de división,
aire frío y caliente, ascensor
en cada edificio, jardín y zonas
de aparcamiento.

93 295 47 40

info@alquileresdirectos.com

GRUPBONANOVA

Tasinsa gestionará la venta de un edificio de Almirall

Tasinsa ha sido seleccionada por Almirall para gestionar la venta de un edificio, que fue la sede central de Prodesfarma, antes de su adquisición por parte de Almirall, sito en el número 5 de la calle Pont Reixat de Sant Just Desvern.
Este singular espacio corporativo de oficinas cuenta con una original estructura a dos niveles y una superficie total de 4.227 metros cuadrados distribuidos en dos módulos. Un módulo 'A' con planta baja más 4 plantas tipo y un módulo 'B' con una planta almacén a doble altura más dos plantas superiores de oficinas. El inmueble cuenta también con modulación interior mediante mamparas, amplios despachos y salas de reuniones, 'office' con cocina propia, zonas de servicios, gimnasio y sauna.

La promoción es un edificio singular de original estructura a dos niveles y una superficie de 4.227 m².

Savills, 1º en la clasificación +superbrands 2010

Savills, consultora internacional de servicios inmobiliarios, ha sido nombrada número uno en el ranking Superbrands Reino Unido 2010 manteniendo por cuarto año su posición líder en esta clasificación.
SuperBrand, es una empresa dedicada a realizar investigaciones independientes con el fin de identificar cuáles son las empresas más reconocidas en el Reino Unido. Las encuestas han sido realizadas por YouGov, empresa de investigación y consultoría profesional dedicada a hacer investigaciones de mercado para empresas y profesionales por Internet. La votación se ha llevado a cabo por un panel de 1.500 profesionales del sector, donde Savills se hizo con el primer puesto seguido de Knight Frank en segundo lugar.

Aastra Telecom se traslada al centro de Madrid

La multinacional de origen canadiense Aastra Telecom ha alquilado sus nuevas oficinas en Madrid de la mano de BNP Paribas Real Estate. Aastra Telecom ha arrendado en su totalidad la planta 17 —1.000 metros cuadrados de superficie— del edificio Eurocentro Empresarial para su nueva sede central en España que albergará en pleno centro del distrito de negocios de la capital, el equipo directivo, oficinas comerciales y administrativas, una sala de formación y una sala de demostraciones.
La operación inmobiliaria da respuesta a las necesidades de la compañía de ganar superficie y representatividad en consonancia con la expansión y consolidación de su actividad en España.

Smiths Medical se traslada al edificio Diagonal 635 en Barcelona

El departamento de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle Cataluña ha intermediado la operación por la que Smiths Medical, compañía especializada en el diseño, fabricación y comercialización de dispositivos médicos, ha firmado el alquiler de 530 metros cuadrados de nuevas oficinas en la primera planta del edificio Diagonal 635 en Barcelona.
Se trata de un edificio situado en en pleno eje prime de la Ciudad Condal y con una superficie total de 10.000 metros cuadrados.

Tasinsa comercializa el edificio Forum

Tasinsa ha formalizado un acuerdo para llevar la comercialización en alquiler del edificio Diagonal Forum, situado en Barcelona y propiedad del fondo Banif Inmobiliario. Asimismo Tasinsa también gestionará y administrará este edificio mixto ubicado en el número 84-86 de la Avenida Diagonal.

Inbisa vende 3.000 m² en el 22@

Inbisa vendió a primeros de año 2 plantas a Aquagest Services, con un total de 3.000 metros cuadrados, en su edificio Inbisa 22@ en el distrito 22@ del Poblenou, una de las zonas de nuevo desarrollo de Barcelona a pocos metros de la Avenida Diagonal.

Esta operación de compraventa, asesorada por la consultora Aguirre Newman, demuestra el interés de las grandes compañías para adquirir oficinas como inversión en patrimonio. Como ejemplo, la delegación de Barcelona del Grupo Inbisa optará por esta fórmula de compraventa en la futura comercialización de la Torre Inbisa Plaça Europa.

El edificio se encuentra en plena zona de desarrollo en Barcelona.

AIR España se instala en el PE San Fernando

El parque se caracteriza por sus edificios modernos y funcionales y superficies diáfanas para aprovechar al máximo el espacio de modo.

Goodman ha alquilado una oficina a la empresa francesa Aeroboutique Inflight Retail (AIR), especializada en la gestión de ventas a bordo de compañías aéreas. La multinacional ha instalado su sede central española en el parque empresarial San Fernando, en San Fernando de Henares, propiedad de Goodman (GEBPF), concretamente en el edificio Francia.
El parque empresarial San Fernando dispone de 13 edificios con un total de 87.000 metros cuadrados de espacio para oficinas y 40.000 metros cuadrados de zonas verdes, plazas y fuentes.

¡¡Se acabaron los problemas!! encuentre el suministrador adecuado al mejor precio

Utilice la MULTICONSULTA

www.interempresas.net

Un servicio **GRATUITO** que le puede ahorrar mucho tiempo y dinero

61.770 CONSULTAS GENERADAS

entre enero y diciembre de 2009

Interempresas.net

Multiconsulta
(solicitud de información a varias empresas)

Seleccione las empresas a las que quiere solicitar información o presupuesto

☑	Circutor, S.A.
☑	Eland, Comercial Electrónica
☑	Electrónica Olfer, S.L.
☑	Enervolt Ibérica, S.A.
☑	General de Cuadros Eléctricos
☑	RS Amidata, S.A.

Sus datos

Su nombre		* Obligatorio
Su empresa		
Su país	España	
Su correo electrónico		* Obligatorio al menos uno de los dos campos
Su número de teléfono		
Envíame una copia del mensaje	☐	

Mensaje

Consulte o pida presupuesto

de cualquier máquina, producto o servicio a decenas de proveedores con **UN SOLO CLICK**

Tel. (+34) 93 680 20 27
comercial@interempresas.net
nova àgora, s.l.

» EQUIPAMIENTO PARA OFICINAS

Y CENTROS DE NEGOCIOS

Interempresas net

Permiten ocultar todo el sistema de cableado necesario para el trabajo diario en la oficina

¿Qué hay bajo la 'alfombra'?

La gran cantidad de conexiones y aparatos electrónicos utilizados en el día a día del trabajo en la oficina moderna han puesto de relieve la necesidad de contar con una solución ante tanto cable. El suelo técnico es una de ellas: diseñado especialmente para alojar y 'esconder' todo el cableado permite, además, optimizar el espacio de la oficina y facilitar la movilidad en ella.

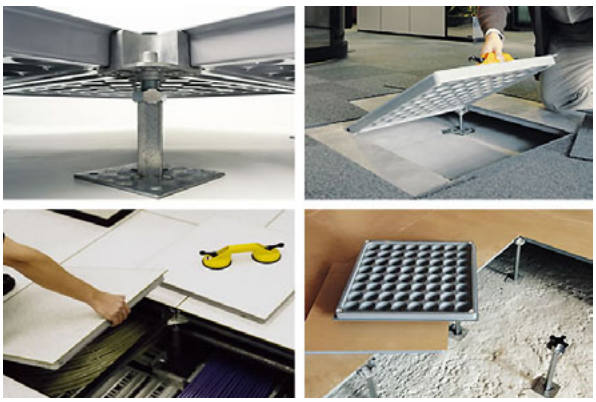
Fuente: Ofimam Mamparas

Entre ellos se encuentra el suelo técnico de Ofimam Mamparas, un pavimento elevado formado por baldosas de acero con núcleo de cemento y dimensiones de 600 x 600 milímetros. Se trata de baldosas que se apoyan sobre pedestales metálicos fijados al suelo original y regulables en altura. Dichas baldosas están formadas por una estructura de acero compuesta por una chapa superior plana y una inferior, embutida, configurada por alvéolos múltiples.

Este suelo técnico aporta ventajas de sobras conocidas como la capacidad de ocultar las instalaciones —ya sean eléctricas, de climatización, etc.—, facilitar el acceso a estas instalaciones para posibles reparaciones o el mantenimiento, mejorar el planteamiento y diseño interior de la oficina además de permitir posibles modificaciones de la distribución. Además, este tipo de suelos permite unificar alturas entre suelos de obras a diferentes cotas.

Sin embargo, existen otras ventajas quizá no tan conocidas pero más importantes si cabe:

- Es sólido: las baldosas de Ofimam disponen de una rigidez, que les hace capaces de soportar en cualquier zona de la baldosa cargas pesadas, tanto dinámicas como estáticas.
- Estabilidad lateral: una de las principales ventajas de estos suelos es su 'posicionamiento positivo' que, mediante unas puntas de anclaje existentes en los pedestales garantiza la posición de la baldosa e impide desplazamientos laterales de la misma, aún en el caso de que la fila contigua de baldosas haya sido totalmente desmontada.
- Silencio: la densidad de los materiales empleados, el peso de las baldosas y el buen ajuste entre sus componentes consiguen que la utilización de este suelo sea tan silenciosa como un suelo de obra de hormigón.
- Estabilidad dimensional: las baldosas son intercambiables en cualquier circunstancia gracias a la estabilidad de los materiales empleados. Pueden sustituirse unas por otras independientemente de la humedad y la temperatura en la que trabajen.
- Posibilidad de acceso a la obra sin que esté cerrada: la calidad y resistencia de los materiales empleados permite acceder a una obra sin necesidad de que todos los cerramientos se hayan completado.
- Variedad de producto: están disponibles entres tipos de baldosas (unifix, freelay y stringered) y cada una de ellas puede fabricarse, a su vez, en tres niveles de resistencia (medium, heavy y extra-heavy).



Colocación del suelo técnico, con el espacio suficiente para albergar las instalaciones necesarias.

Máxima variedad para oficinas

Ofimam Mamparas ofrece una carta estándar de 34 revestimientos: serie de capas de material fibroso impregnadas de resinas termoestables y unidas por calor y presión.

- 9 PVC: Compuesto de resinas vinílicas, plastificantes, estabilizantes, cargas inertes y pigmentos de colores.
- 9 Linoleums: Material fabricado con substancias naturales como el aceite de linaza, resinas naturales, colorantes, pigmentos naturales, corcho, harina de madera y yute natural. Es un producto ecológico, no tóxico y antibacteriológico.
- 4 Cauchos: Producto compuesto de caucho industrial y natural, materiales minerales de relleno y pigmentos colorantes.
- 3 Maderas: Material compuesto por un núcleo fenólico, aplacado de madera y acabado en resinas polimerizadas en caliente.■

Océ VarioLink: Soluciones de impresión sin límites...

La oficina profesional de Océ

Gestione su documentación interna con las soluciones integrales de impresión Océ. Reduzca sus costes de impresión y aumente su productividad. La gama Océ VarioLink le ofrece soluciones para oficinas que integran una gran variedad de acabados y soportes, pudiendo crear mailings, reportes, presentaciones corporativas, librillos, trípticos informativos, etc... ¿El Resultado? Una oficina profesional donde los usuarios trabajan mejor gracias a las últimas tecnologías del mercado. **Más información: es.marketing3@oce.com**

www.oce.es

océ

Printing for Professionals

Sistemas Bal ofrece soluciones prácticas y decorativas

Todo un mundo sobre la cabeza

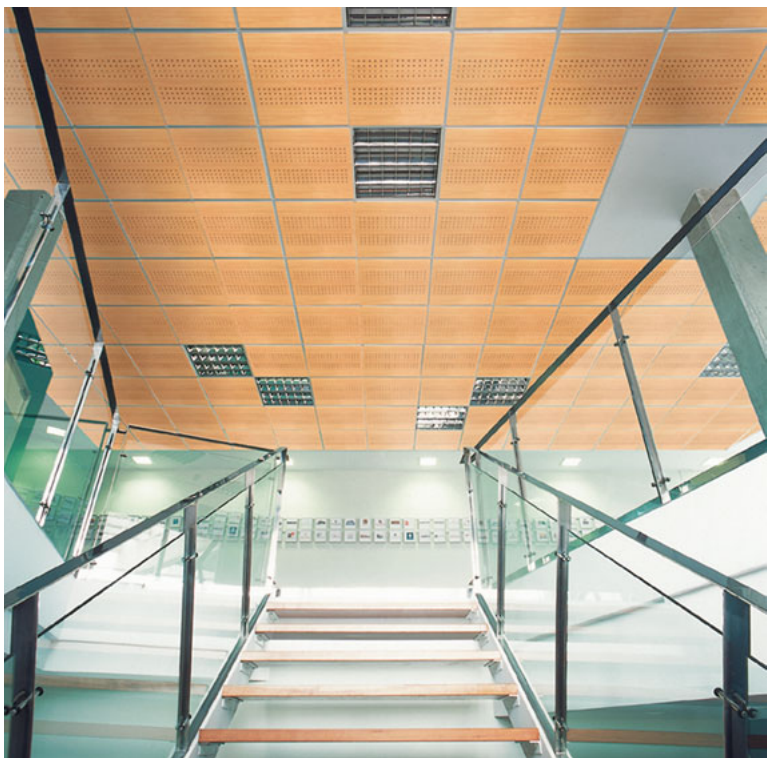
Un falso techo no tiene que ser simplemente para esconder tuberías u otro tipo de instalaciones poco agradables a la vista. También puede utilizarse como un elemento decorativo más. Un claro ejemplo de ellos son los techos de madera Baltech de Sistemas Bal, que permiten crear ambientes con un alto nivel de calidad.

Fuente: Sistemas Bal

Gracias a sus amplias gamas de acabados, del arce al peral terroso, pasando por el haya y el cerezo, las posibilidades decorativas de este tipo de paneles son innumerables. Además, la calidez de los tonos convierten a este falso techo en un elemento decorativo más que permite la creación de ambientes de una elegancia imperecedera.
Sistemas Bal ofrece también un amplia gama de mecanizados que permiten crear todo tipo de superficies, desde las más vibrantes a las más suaves o calmadas. Los acabados van desde el liso básico hasta los modelos más elaborados con diversos diseños geométricos.
Además de los techos de madera, la firma dispone de una amplia gama de soluciones, como los techos fabricados en acero galvanizado, cubierto con una capa de pintura de poliéster en polvo. Este tipo de techos garantizan una larga duración sin apenas degradación. Además de tener un aspecto muy atractivo, gracias a su acabado satinado, estas placas presentan un alta resistencia a la humedad así como unas inigualables propiedades acústicas.

Además de los techos de madera la firma cuenta con soluciones en acero galvanizado, virutas de madera, fibra mineral o vinílicos

Otra de sus gamas, la de placas realizadas en virutas de madera, se caracteriza por su elevada absorción acústica, lo que permite crear una atmósfera muy silenciosa, especialmente si se combinan con lana de roca.
Para aquellos ambientes en los que se necesita cumplir con requisitos muy exigentes, ya sea en materia de acústica, higiene, resistencia a la humedad o al impacto, Sistemas Bal ofrece su gama de techos de fibra mineral. Este tipo de techos proporcionan, además, un buen rendimiento al fuego, teniendo diferentes grados de resistencia según sean sus características. Se entregan acabados con cuadrados, puntos o lisos.
Finalmente, Sistemas Bal dispone de una gama de techos vinílicos, con un acabado de gran calidad. Se presenta en diversos cavados y colores, permitiendo realizar con ellos diferentes elementos decorativos. Las placas tienen un espesor de 13 milímetros y el sistema de cuelgue es de perfil visto. Las modulaciones estándar para esta gama son de 600 x 600 o de 1.200 x 600.■



La calidez de los tonos convierten al falso techo Baltech en un elemento decorativo más que permite la creación de elegantes ambientes.

SISTEMAS DE COMPARTIMENTACIÓN MÓVIL

www.montajes-tst.es / www.sistemasbal.es

el aislamiento acústico como sistema

Pol. Ind. Mas d'en Pi, Calle A, Parcela 4, 08781 Els Hostalets de Pierola (Autovía A2, Salida 572 El Bruc) SB: tel. 902 103 180 · fx. 902 103 179 TST: tf. +34 93 771 08 58 · fx. +34 93 771 08 57

Muros Móviles tst Acústicos

Sistemas SB Bal
sistemas de compartimentación

ASEMASTE

Faldón Móvil: para usuarios que desempeñan un trabajo de atención al público, se ha desarrollado un sistema de faldón móvil que facilita la ubicación de personas en sillas de ruedas tanto del lado del operario como del confidente. El faldón, mediante un tirador manual, se remete dentro del puesto 120 mm. De este modo, crea un espacio adicional.

Ofita, Cidemco-Tecnalia e Icavi Bikain presentan el primer sistema de mobiliario de oficina universal

Xenon Universal: la oficina sin exclusiones

Ofita, empresa especializada en el diseño y gestión de espacios y fabricante de mobiliario de oficina, el centro tecnológico Cidemco-Tecnalia y la empresa Icavi Bikain han desarrollado el primer sistema de mobiliario de oficina universal, es decir, válido para todas las personas, incluidas aquellas con algún tipo de diversidad funcional. Xenon Universal, que así se llama el sistema, está pensado para que todas las personas con y sin diversidad funcional puedan compartir el espacio de trabajo.

Redacción Interempresas

El 65% de la población trabaja en el sector servicios. Pero no todas las personas disfrutan de los mismos derechos: muchas de ellas son discriminadas sistemáticamente por su sexo, lengua, edad o condición física, psíquica, mental o sensorial, simplemente por un diseño de nuestro entorno que no es respetuoso con la diversidad humana.

Xenon se gestó cuando Ofita, Cidemco-Tecnalia e Icavi Bikain lideraron un proyecto financiado por el Gobierno Vasco para diseñar y presentar en el mercado una serie de mobiliario de oficina que cumpla criterios de diseño universal. En el desarrollo del proyecto se han involucrado también a los propios colectivos de personas con discapacidad, así como a los compradores de mobiliario, con el objetivo de que en los concursos de compra de mobiliario se exija que el producto sea accesible.

La utilización de metodologías de diseño universal es en sí mismo un potente elemento innovador. Hay que tener en cuenta que no se han diseñado productos para personas con diversidad funcional, sino que se han utilizado las limitaciones funcionales como 'variables' que suponen retos de diseño que, al ser superados, dan lugar a productos innovadores. "No se ha de olvidar que si para un determinado cliente con diversidad funcional el uso de un buen producto representa una posibilidad, para uno sin esa diversidad representa un incremento de la usabilidad, el confort y la seguridad", explica Camilo Agromayor, director general de Ofita.

Agromayor destaca especialmente el objetivo social del proyecto: "Promover la instalación en nuestras oficinas de mobiliario accesible que pueda ser utilizado por todas las personas (con y sin diversidad funcional) con total satisfacción", afirma.

En estos momentos no existe en este mercado ningún producto que cumpla con estas características. "En nuestro proyecto hemos abordado todo tipo de diversidades funcionales y hemos abordado la globalidad de los entornos de trabajo en oficinas".

Escotadura para el mando de la silla de ruedas eléctrica: permite una mayor libertad de movimiento y una mejor manipulación del propio mando.

Aspectos innovadores del proyecto

Accesibilidad del entorno de trabajo. Uno de los aspectos innovadores del proyecto es el análisis del entorno de trabajo en su conjunto. A diferencia de algunas aproximaciones anteriores, no se ha optimizado un elemento (por ejemplo una mesa) para su empleo por personas con discapacidad (diversidad funcional), sino que se ha analizado el entorno en su conjunto. De la problemática identificada en el entorno de trabajo, se han tomado medidas sobre los diferentes elementos que componen el mobiliario: sillas, mesas, armarios, archivadores, etc.

Sin restricciones previas con respecto a las diversidades funcionales. Otro de los aspectos novedosos del proyecto es que, como se ha indicado, no limita desde su inicio su aplicación a un determinado tipo de diversidad funcional. Tradicionalmente esto es lo que ha ocurrido, existe información con respecto a puestos de trabajo para sillas de ruedas, pero no documentación que aborde la problemática de otro tipo de discapacidad. El programa de mobiliario diseñado en este proyecto (Xenon Universal)

Patas H espacio entre montantes: la mesa cumple las exigencias del espacio libre entre montantes, 1.800 mm de largo por 800 de profundidad. De esta manera, facilita los movimientos en personas con silla de ruedas. Asimismo, las dos áreas diseñadas en colores contrastados están pensadas para usuarios con deficiencia visual parcial. Este contraste servirá como referencia para su ubicación en el puesto de trabajo. Cuando se trata de personas con deficiencia visual total, se colocará en el área de trabajo un sistema similar al 'braille' que le indicará cuál es el centro del puesto operativo.También se eliminan los vértices de los tableros por unos postizos en material blando de poliuretano que evitan las zonas agresivas y posibles accidentes.

Mesa regulable en altura, simplemente accionando un sencillo mando.

aborda las discapacidades relacionadas con la motricidad, manipulación, etc. Pero además, el planteamiento del proyecto es mucho más ambicioso y persigue abordar otro tipo de diversidades funcionales como aquellas que tienen una estrecha relación con la carga cognitiva (limitaciones intelectuales) o la carga sensorial (limitaciones visuales y/o auditivas) para el uso o manejo de los productos.

Convergencia entorno - mobiliario - tecnología. Es posible incorporar soluciones avanzadas (informática, telemática, domótica...), además de las soluciones mecánicas tradicionales.

Participación de los colectivos de personas con diversidad funcional en el desarrollo. Los colectivos de personas con diversidad funcional han tenido una participación activa en el proyecto, principalmente en las fases de recogida de los requerimientos de usuario y evaluación final del nuevo programa de mobiliario.■

'Oficinas Universales – Guía para el desarrollo de mobiliario para entornos de trabajo accesibles en oficinas'

Ofita, Cidemco- Tecnalia y Icavi Bikain presentaron en la sede del Ceapat (Centro Estatal de Autonomía Personal y Ayudas Técnicas, dependiente del Imserso, Ministerio de Sanidad y Política Social) la guía 'Oficinas Universales - Guía para el desarrollo de mobiliario para entornos de trabajo accesibles en oficinas'. Participaron en su presentación Cristina Rodríguez-Porrero, directora del Ceapat; Idurre Fernández, de Cidemco-Tecnalia; Sonia Espín, de Icavi Bikain; y Camilo Agromayor, director general de Ofita. Según explicó el director general de Ofita, Camilo Agromayor, "existe múltiple literatura acerca del análisis de las tareas implicadas en el desarrollo de un puesto de trabajo y de las capacidades de un determinado trabajador, con objeto de establecer las adaptaciones necesarias para cada caso concreto. Sin embargo, es escasa la bibliografía disponible que aborde el tema de las soluciones universales que sirvan para todo tipo de personas, incluidas aquellas con diversidad funcionales".

Este sencillo documento pretende servir de guía para definir los requisitos mínimos, tanto generales como particulares, que deben tenerse en cuenta a la hora de diseñar entornos de trabajo y mobiliario válido para el mayor número de personas, con o sin diversidad funcional.

"Esta guía nace sin ningún ánimo de lucro, y exclusivamente con la voluntad de sensibilizar, promover, y difundir el diseño para todos (o universal) tanto en empresas privadas como en entidades públicas", señaló Camilo Agromayor. La idea de esta edición surgió en el transcurso del Proyecto Bilara, en el que se embarcaron Ofita, Icavi Bikain y Cidemco-Tecnalia. Con el título 'Desarrollo de una nueva serie de mobiliario para entornos de trabajo accesibles en oficinas', este innovador proyecto, pionero en el ámbito nacional, tenía como objetivo industrial la puesta en el mercado por parte de Ofita de un programa de mobiliario (Xenon Universal) diseñado bajo los parámetros de diseño universal, para que todas las personas con y sin diversidad funcional puedan compartir el espacio de trabajo.

Un bajo índice de humedad y alto grado de carga electroestática, algunas causas de esta enfermedad

Cuidar el entorno laboral para prevenir la lipoatrofia semicircular

El fabricante de sillería de oficina Biplax lidera un proyecto pionero de investigación y prevención de la lipoatrofia semicircular. Junto a la empresa, en esta novedosa iniciativa de investigación participan también el Centro de investigación tecnológica Cidemco, el fabricante de estanterías Eun y Osarten, el servicio de prevención de riesgos laborales de la Corporación Mondragón. El proyecto está subvencionado por el Programa Gaitek del Gobierno Vasco, que apoya iniciativas empresariales de I+D+ i.

Fuente: Biplax

La lipoatrofia semicircular es una rara enfermedad laboral de reciente aparición y origen incierto, que suele presentarse en oficinas y afecta mayoritariamente a mujeres jóvenes. Se trata de una dolencia cutánea que se manifiesta a través de una depresión del tejido graso de los muslos, y en ocasiones también de los antebrazos.

Los primeros casos documentados aparecieron en Bélgica en 1995. En 2007 tuvo mucha repercusión en España cuando la empresa Gas Natural se vio obligada a desalojar a 160 trabajadores en su nueva sede central de Barcelona. A lo largo del año se detectaron nuevos casos en diferentes edificios de oficinas de Madrid y Barcelona, entre ellos la emblemática Torre Agbar de la Ciudad Condal.

En un 95% de los casos la lipoatrofia es reversible, y el tejido graso afectado se regenera espontáneamente una vez desaparecida la causa desencadenante. Pero en un 5% de los casos pueden aparecer pequeñas complicaciones, asociadas sobre todo a otras enfermedades previas.

La causa de la lipoatrofia semicircular es aún desconocida, pero parece conectada con los nuevos entornos de trabajo, puesto que es típico de puestos administrativos en edificios de oficinas.

Biplax apuesta por la prevención de lesiones derivadas del trabajo sedentario a través de la investigación y desarrollo en sus sillas.

Descargas electrostáticas, posible causa

Hoy por hoy la causa de la enfermedad es aún desconocida, pero parece claramente conectada con los nuevos entornos de trabajo, puesto que es típico de puestos administrativos en edificios de oficinas.

Una de las hipótesis más extendidas es que su origen tiene relación con las descargas electrostáticas típicas de estos entornos laborales modernos, que se manifiestan con los clásicos 'calambrazos' al tocar elementos metálicos. El hecho de que la zona afectada por la enfermedad se localice siempre por encima de las rodillas, en las zonas de las piernas que quedan bajo la mesa y cerca del cableado eléctrico, hacen pensar que existe una relación con las descargas electrostáticas a través del escritorio.

El objetivo del proyecto liderado por Biplax es definir condiciones óptimas de trabajo en oficinas que puedan prevenir la aparición de la lipoatrofia, definiendo especificaciones tanto para los diversos materiales incorporados en estos entornos, como las condiciones de diseño de los diversos productos para interiorismo, así como sus condiciones de instalación y los criterios de calidad ambiental.

Entre los aspectos más novedosos del trabajo figuran la definición de métodos de ensayo y valores umbral, la incorporación de nuevos requerimientos al desarrollo de productos y su interacción con los entornos de trabajo, o el establecimiento de nuevos parámetros en cuanto a calidad ambiental interior. Se trata, en definitiva, de controlar las condiciones de los entornos de trabajo y desarrollar productos avanzados que contribuyan a la seguridad laboral en el ámbito laboral de las oficinas.

El plan de trabajo contempla diversas fases que culminarán en 2011 con el desarrollo y validación de sendos prototipos de silla y de suelo técnico, así como una redefinición de protocolos de actuación ante futuros brotes de lipoatrofia semicircular. Asimismo, se tratará de precisar la relación de la enfermedad con variables tales como la ergonomía del puesto de trabajo, los campos electromagnéticos y la electricidad estática, así como la calidad ambiental interior en los edificios de oficinas. ■

Prevención de lesiones por trabajo sedentario

Biplax Industrias del Mueble, S.A. está entre las principales empresas fabricantes de sillería de oficina de España. La presencia de sus productos en los cinco continentes avala su vocación exterior, al tiempo que se ha significado por su apuesta decidida en diseño e I+D+ i. La compañía cuenta con un importante laboratorio de investigación y desarrollo en el que sus productos son sometidos a todo tipo de ensayos.

Creada en 1964, la firma con sede en Sondika (Bizkaia) ha conseguido posicionarse en su sector como una de las más avanzadas a la hora de considerar la ergonomía y la calidad de sus productos. De hecho, las sillas de Biplax cuentan con los más altos certificados de calificación por parte del Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV), el centro de I+D más prestigioso del Estado en esta materia.

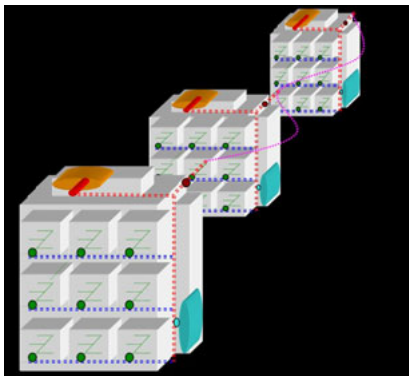
Junto a su apuesta por la prevención de lesiones derivadas del trabajo sedentario, Biplax se distingue también por haber conseguido la certificación de su Sistema de Gestión Ambiental del proceso de diseño y desarrollo de productos que implica la incorporación de criterios ecológicos a la hora de diseñar todos sus productos. Apenas una veintena de empresas en toda España disponen de este certificado, y la compañía vasca ha sido pionera en su sector.

Gracias a eDIANA, los edificios se convertirán en células activas en la distribución de la red eléctrica

Optimizar el consumo de energía en edificios mediante tecnología embebida

La plataforma eDIANA optimizará el uso de energía en residencias y otros edificios con el fin de ahorrar recursos naturales e incrementar el confort en el entorno urbano, a través de sistemas embebidos y tecnologías integradas.

Redacción Interempresas



eDIANA, que optimiza el consumo de energía en edificios residenciales y de oficinas a través de la interoperativiodad de sistemas embebidos.

Este proyecto se enmarca dentro de Artemisia, Asociación Europea de agentes de I+D en el campo de la investigación avanzada y desarrollo de sistemas embebidos (www.artemis-ediana.eu) y está liderado por la empresa Acciona Infraestructuras e impulsado por GAIA, el Clúster de Tecnologías de la Electrónica, Información y Comunicación del País Vasco. La puesta en marcha de dicha iniciativa, que finaliza en diciembre de 2011, cuenta con un presupuesto total de más de 17 millones de euros.

El proyecto trabaja en el diseño, desarrollo y validación de nuevos dispositivos que operen dentro de una única plataforma denominada eDIANA. Este sistema se compone de células enlazadas con otras macrocélulas, conformando un tejido en red que abarque todo un distrito o área urbana, compartiendo los recursos energéticos. De esta forma, gracias a su interoperatividad, se consigue incrementar notablemente la eficiencia y optimizar el consumo, producción y acumulación global de la energía.

GAIA-Cluster TEIC participa este proyecto que cuenta con un presupuesto de más de 17 millones de euros

eDIANA será la plataforma base en la que se instalen los sistemas integrados de tecnología embebida que estarán implantados en los edificios. Esta tecnología mejorará la eficiencia energética y optimizará su consumo en los edificios en un 25%, garantizando el ahorro y control de la misma en tiempo real. Además, se aumentará el confort por parte del usuario, quien podrá gestionar la intensidad de aplicaciones de uso diario como la luz o los electrodomésticos.

De esta forma, la plataforma eDIANA se convierte en un gran avance para la integración de la red eléctrica, convirtiendo a los edificios en sistemas inteligentes y activos, conectados a otras macrocélulas similares en un distrito o área urbana.■

GAIA-Cluster TEIC

El Clúster de las Tecnologías Electrónicas, Informáticas y de la Comunicación del País Vasco, creada en 1983, cuenta actualmente con 240 empresas a las que apoya en ámbitos como el I+D+i, formación y recursos humanos, internacionalización, gestión avanzada, certificaciones, establecimiento de alianzas estratégicas, entre otros servicios.

Esta estrategia se enmarca dentro del Plan ECOnomizA

Carrier apuesta por nuevas soluciones de calefacción eficiente

El sistema Heating de Carrier aplica una solución integral con bombas de calor que utilizan la energía existente en el aire para proporcionar un máximo rendimiento con el mínimo impacto ambiental. La calefacción con baja temperatura de agua tiene cada vez más aceptación debido a su menor consumo y mayor nivel de confort. Además, el Parlamento Europeo ha aprobado recientemente la consideración de las bombas de calor aerotérmicas como energía renovable, ya que son capaces de producir cuatro veces la energía que consumen, frente a una caldera convencional que tiene una relación de uno a uno. Por ello, las bombas de calor están experimentando en toda Europa un importante desarrollo.

Redacción Interempresas

La gama Aquasnap permite la producción de agua caliente hasta 50 ºC y es ideal para la calefacción con suelo radiante, fancoils o radiadores de baja temperatura en edificios comerciales, oficinas o industrias.

Y Carrier apuesta por el desarrollo de soluciones integrales que, además de proporcionar frío y calefacción utilizando el aire como medio de intercambio, puedan satisfacer las necesidades de agua caliente sanitaria por medio de bomba de calor. El lanzamiento de productos específicos y el enfoque de otros ya disponibles hacia este tipo de aplicaciones permite ofrecer un amplio abanico de soluciones eficientes y respetuosas con el medio ambiente. Se trata de una respuesta innovadora y alternativa a las tradicionales calderas que utilizan combustibles fósiles para la generación de calor.

Desde Carrier España se está animando a todos sus clientes a aprovechar la oportunidad que representa este plan con el lema '¿Te interesa ECOnomizAr?'.

Para el mercado no residencial, la amplia gama de productos de Carrier permite elegir entre múltiples alternativas a la hora de seleccionar el sistema de calefacción idóneo:

- Las nuevas bombas de calor no reversibles 61AF, con posibilidad de funcionamiento con temperaturas exteriores de hasta -20 °C, y una temperatura máxima de impulsión de agua de 65 °C, proporcionan calefacción y agua caliente sanitaria con un consumo muy reducido. Con capacidades desde los 13 hasta los 102 kW serán una solución tanto en aplicaciones residenciales como comerciales de tamaño medio.
- La gama Aquasnap permite la producción de agua caliente hasta 50 °C. Con capacidades que llegan hasta los 500 kW son la solución ideal para la calefacción mediante suelo radiante, fancoils o radiadores de baja temperatura en edificios comerciales, hoteles, oficinas o industrias. Cabe resaltar que las unidades de menor capacidad dentro de esta gama (30RQ017-033) han sido lanzadas recientemente, destacando su certificación energética A en todos los tamaños según las condiciones de Eurovent.
- La versión 30XWH de las enfriadoras Aquaforce de condensación por agua, tiene la posibilidad de funcionar como máquina de calor, siendo utilizada en aplicaciones como la geotermia, considerada como energía renovable. Con un COP de hasta 6,5 en aplicaciones de suelo radiante y posibilidad de impulsar agua caliente hasta 63 °C, las hace ideales para multitud de aplicaciones donde se busca la máxima eficiencia. Para este tipo de soluciones, también están disponibles enfriadoras 30RW con la opción de funcionamiento como máquina de calor.
- Opciones como la recuperación de calor total o parcial (deshuperheater), disponible en muchas de nuestras unidades, son también otra posibilidad de producir agua caliente a elevada temperatura a la vez que se aprovecha el calor evacuado procedente de la instalación. Esta agua puede utilizarse para el precalentamiento de agua caliente sanitaria o incluso como apoyo a la calefacción si es necesaria en alguna otra parte del edificio.

Esta estrategia se enmarca dentro del Plan ECOnomizA, cuyo objetivo es proponer soluciones que ofrezcan mejoras en el consumo energético, en el gasto económico, en el impacto medioambiental y otras ventajas, estudiando el coste del ciclo de vida de las soluciones propuestas.■

Creando espacios

La necesidad de contar con espacios amplios pero versátiles de trabajo ha llevado a muchas empresas a sectorizar sus oficinas mediante mamparas y sistemas divisorios que faciliten el contacto visual pero, a la vez, permitan compartimentar las zonas.
Aunando el diseño con las necesidades de espacio nos encontramos con soluciones creativas que, además, racionalizan y optimizan la cantidad de luz en la oficina.

Sistema de doble acristalamiento laminar

Entre ellos encontramos el Restyling, de Sistemas Bal, un sistema de doble acristalamiento laminar que permite realizar instalaciones a toda altura de doble acristalamiento laminar de seguridad con 3+3 milímetros de espesor y una cámara interior de 68 milímetros, que ofrece un alto nivel de aislamiento acústico entre despachos o estancias.

Otra de las posibilidades que incorpora el sistema Bal L15 es la de realizar la instalación con un solo vidrio laminar de seguridad con 5+5 milímetros de espesor. Estos avances están destinados a resolver con mayor eficacia la tendencia actual de realizar proyectos de interiorismo donde el vidrio es el material con mayor presencia.
Por otra parte, existe también Balglass, una mampara compuesta de aluminio extrusionado en aleación 6063 y tratamiento de dureza T5, según norma UNE-38-300. Este modelo tiene los perfiles lacados o anodinados en su cara exterior mediante una capa de pintura poliéster polimerizado al horno según normas Qualicoat o mediante capa de anodinado químico electro estático según normas EWWA EURAS.
El sellado de las juntas se realiza mediante bandas de neopreno para permitir un correcto aislamiento térmico y acústico. Este sistema consta de un simple acristalamiento central laminado de seguridad con vidrio de 6+6 milímemtros de espesor que se sujeta mediante un sistema de coronación y zócalo ajunquillados que aseguran una completa sujeción del vidrio.
La unión entre vidrios se realizara mediante perfiles transparente de polipropileno que se encuentran en esquinas y encuentros de 3 salidas. En el sistema Balglass se presenta la posibilidad de utilizar acristalamiento con lámina acústica que permite llegar a un aislamiento acústico de 39 dB.

Sistema de particiones acristalado

Otra propuesta es Mistral, SIC, Separaciones Internas y Cabinas, ha desarrollado su sistema Mistral de particiones acristaladas, una óptima solución para aportar luminosidad y transparencia a los espacios de trabajo.
Se trata de un sistema de particiones bipanel modular, con estructura de perfilería de aluminio extrusionado y acabado anodizado o lacado, que aporta todas las ventajas del sistema Mistral básico además de la luminosidad y transparencia que le confieren las grandes superficies acristaladas.
Entre algunas de las características técnicas del sistema de particiones Mistral Acristalado destacan el doble vidrio de 5 a 9 milímetros o cristales laminados de seguridad, gran estabilidad mecánica (a través de su perfil con una sección de 85 milímetros) y gran robustez de los materiales (al tratarse de una estructura de aluminio extrusionado reforzado de alta calidad). Por ello, este sistema permite realizar desde una simple separación a grandes plantas de oficinas con despachos.
Las particiones Mistral Acristalado ofrecen una excelente respuesta acústica, 42 dB(A), y se complementan con la instalación de persianas en el espacio creado por la doble cámara acristalada, para aportar privacidad en aquellas zonas que así lo requieren.
Las persianas, protegidas del polvo ambiental por el doble vidrio, están disponibles con lamas de 15 ó 25 milímetros en colores en armonía con las particiones: arce, blanco, gris, aluminio veta, salvia (existe la posibilidad de solicitar otros colores bajo pedido). También incorpora mecanismos de cierre y apertura automática.

El conjunto de características técnicas, el nivel de absorción acústica, y la posibilidad de combinación con otros acabados de la serie Mistral, convierten a este producto en líder del mercado en su categoría; y son las razones fundamentales para su instalación en todo tipo de despachos, pasillos, salas de reuniones, salas de exposición o cualquier otra necesidad de partición y ordenación de espacio.

Mamparas modulares para oficina

Aluinter desarrolla las mamparas modulares para oficina con aislamiento acústico de 45 dB en tabiques ciegos, doble tablero de melamina de 13 milímetros y lana de roca interior de 50 milímetros.
Incorpora tabiques acristalados de doble vidrio de 5 milímetros, o vidrios laminares de seguridad. Mampara Monolítica con estructura perimetral de aluminio y vidrios de 6+6 a testa, puerta de vidrio templado de 12 milímetros o puerta de melamina de 40 milímetros.
Armarios adosados a pared o como separación entre despachos con estantes metálicos.
Cabe destacar también la puerta TAE de 40 milímetros, con doble vidrio templado de 4 milímetros y cámara interior para colocar persiana o vinilos.

Mamparas flexibles singulares

Las mamparas flexibles Slalom y Slalom 2 de Planning Sisplamo son un sistema de mamparas modulares flexibles ideado para crear ambientes y separaciones de manera elegante, funcional y con estilo. La base es de acero pintado en gris y los paneles son de PVC (ignífugo) flexible a 360º, en diversos colores y texturas.

Nueva cortina cortafuego para edificios

toc, empresa española que lleva desde 1977 colaborando en el diseño y ejecución de las instalaciones en obras, ha evidenciado que la tendencia de los nuevos edificios viene dada por el diseño de amplios espacios diáfanos, sin tabiques ni límites visuales. Estos espacios abiertos suponen un problema a la hora de delimitar los distintos sectores de incendio. Para ello, Stoc propone la colocación de una cortina textil cortafuego Firemaster. Este sistema, que permite separar dos sectores de incendio independientes, ya ha sido utilizado en construcciones como la del Pabellón Puente de Zaragoza o la madrileña Torre de Cristal. Para la evacuación de humo presenta Stoc Exubay Vec, una aplicación que solo es visible desde el interior del edificio.

Este sistema permite separar dos sectores de incendio independientes y se ha utilizado en la madrileña Torre de Cristal, entre otros.

Equipos multifunción Océ para discapacitados visuales

Gracias a los nuevos dispositivos multifunción con dispositivo de voz Océ, los discapacitados visuales podrán llevar a cabo sus tareas de copiado e impresión con mayor facilidad. La tecnología 'Touch to Speed', junto a paneles especiales en braille, son algunas de las funciones más destacables de los equipos multifunción Océ VarioPrint 1055/1065/1075 y 2062/2075. Entre las órdenes que se pueden recibir o se envían mediante voz se incluyen: número de copias, tamaño del original, copia a una cara o a dos, grapado, resetear ajustes, ampliación/reducción y mensajes de error como atascos o necesidad de cambiar el tóner.

En combinación con la aplicación 'Touch to Print', los usuarios pueden acceder al buzón de correo electrónico de las mencionadas impresoras Océ VarioPrint y seleccionar los trabajos de impresión a enviar, imprimirlos o borrarlos de la bandeja de entrada; con pulsar un botón, y gracias a la autenticación biométrica de usuarios, que incorpora un dispositivo de reconocimiento de huella dactilar.

La Océ VarioPrint 1055/1065/1075 con tecnología 'Touch to Speed'

Los nuevos tóner son para uso de copiadoras e impresoras digitales Ricoh Aficio series MP C2500/C3000 y C3500/C4500.

Katun lanza nuevos tóner Performance

Katun Corporation, proveedor alternativo de equipos de oficina, ha desarrollado un nuevo conjunto de tóner de color Katun Performance para uso en las copiadoras e impresoras digitales Ricoh Aficio series MP C2500/C3000 y C3500/C4500. Estos tóner son ideales tanto para los entornos de gráficos como los de oficinas, y ofrecen los ahorros de costes que necesitan los clientes, sin arriesgar el rendimiento o la satisfacción del usuario final. De la misma manera que con todos los productos Katun Performance, estos tóner de color se pueden pedir a través del catálogo electrónico Katun, a través de Internet, que permite a los clientes registrados ubicar y pedir miles de productos Katun, accediendo a información en tiempo real sobre sus pedidos y cuentas.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Acb Servicios Inmobiliarios ____ 33

Affirma Grupo ____ 55

Aldiprom 2002, S.L. ____ 63

Asociación Española de Centros de Negocios ____ 6

BNP Paribas Real Estate ____ Int. Portada, 3, 21

Camarena Park, S.L. ____ 13

Forcadell ____ 17

Gran Via Business Center ____ 49

Grup Bonanova ____ 61

Grupo Planner (SIMA) ____ Contraportada

Hermarta, S.L ____ Portada

Jones Lang LaSalle España, S.A. (Dlvisión Oficinas) ____ 29

M2 Soluciones Inmobiliarias ____ Int. Contraportada

NCI - Consultores Inmobiliarios ____ 8

Océ - España, S.A. ____ 67

Sistemas Bal, S.A. ____ 69

Tasinsa ____ 59

NOVEDADES IMPORTANTES PARA LOS CLIENTES DE Interempresas.net

A partir de ahora los stands en la Feria Virtual de Interempresas.net son **AUTOGESTIONABLES**

Si usted tiene contratado un stand virtual en Interempresas.net, ahora puede gestionar sus contenidos a través de la herramienta **"MIS DATOS"**

1. Puede ver el listado de todos los **pabellones** en los que aparece su stand virtual; con posibilidad de solicitar los oportunos cambios.
2. Puede enviar **notas de prensa**, artículos periodísticos y otros materiales.
3. Puede añadir, modificar o eliminar **líneas de producto y marcas** del stand virtual.
4. Puede añadir o eliminar **ofertas y demandas** del apartado de anuncios clasificados.
5. Puede añadir, modificar, reclasificar o reordenar **catálogos y otros documentos** del stand virtual.
6. Puede añadir o eliminar **reseñas de producto**, con su correspondiente fotografía, en el **escaparate** del stand virtual.

El mecanismo de gestión de catálogos y otros documentos se realiza de forma instantánea. La gestión de ofertas y demandas, líneas de producto, marcas, reseñas y notas de prensa es revisada por el departamento de gestión de contenidos de Interempresas para adecuarla a los criterios editoriales y a las normas de edición en beneficio de la calidad y claridad de la información y de la coherencia interna de la base de datos.

Y ADEMÁS...

Se le enviará cada mes por correo electrónico una **ESTADÍSTICA COMPLETA Y DETALLADA** de las visitas recibidas en cada uno de los apartados de su stand virtual, o de cualquier otro de los espacios comerciales contratados, así como de los correos electrónicos y formularios enviados a través de los mismos.

Interempresas. ***TOTAL INTERACTIVIDAD, ALTA CALIDAD DE LOS CONTENIDOS Y MÁXIMA TRANSPARENCIA***

La audiencia de Interempresas.net está controlada por Nielsen NetRating y auditada por la O.J.D.

Para cualquier duda referente a la autogestión de contenidos contactar con DirectorioEmpresas@interempresas.net - Tel. 93 680 20 27

Interempresas.net — BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Interempresas publica ediciones especializadas para cada sector industrial. Si desea recibir durante un año todas las ediciones de uno o varios sectores, marque la casilla o casillas de su interés.

REVISTAS INTEREMPRESAS	EDICIONES AL AÑO	PRECIO ESPAÑA (precios sin IVA)	COMPRAR	PRECIO EXTRANJERO (precios sin IVA)	COMPRAR
METAL-MECÁNICA	11	80 €	☐	184 €	☐
FERRETERÍA	4	24 €	☐	55 €	☐
MANTEN., INSTAL. Y SEG. INDUSTRIAL	4	24 €	☐	55 €	☐
MADERA	4	24 €	☐	55 €	☐
CONSTRUCCIÓN	4	24 €	☐	55 €	☐
CERRAMIENTOS Y VENTANAS	4	24 €	☐	55 €	☐
OBRAS PÚBLICAS	9	54 €	☐	124 €	☐
NAVES INDUSTRIALES	9	54 €	☐	124 €	☐
OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
JARDINERÍA Y ÁREAS VERDES	4	24 €	☐	55 €	☐
AGRICULTURA Y EQUIP. FORESTAL	9	54 €	☐	124 €	☐
GANADERÍA	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA VITIVINÍCOLA	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA ALIMENTARIA	4	24 €	☐	55 €	☐
TÉCNICA Y GESTIÓN DEL AGUA	4	24 €	☐	55 €	☐
IND. QUÍMICA Y LABORATORIOS	4	24 €	☐	55 €	☐
ENERGÍAS RENOVABLES	4	24 €	☐	55 €	☐
RECICLAJE Y GESTIÓN DE RESIDUOS	4	24 €	☐	55 €	☐
COMPONENTES Y AUTOMATIZACIÓN	4	24 €	☐	55 €	☐
LOGÍSTICA INTERNA	4	24 €	☐	55 €	☐
ENVASE Y EMBALAJE	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA GRÁFICA	9	54 €	☐	124 €	☐
PLÁSTICOS UNIVERSALES	9	80 €	☐	184 €	☐

DATOS PERSONALES

Empresa _____ N.I.F. _____

Nombre _____ Apellidos _____

Dirección _____

Población _____ C.P. _____

Teléfono _____ Fax _____

E-mail _____

FORMA DE PAGO

☐ CHEQUE NOMINATIVO A NOVA ÀGORA, S.L.

☐ DOMICILIACIÓN BANCARIA

Nombre y Apellidos del titular _____

Código de cuenta de cliente (C.C.C.)

Entidad ____ Agencia ____ DC ____ Nº de Cuenta _____

Fecha / /20

FIRMA DEL TITULAR

☐ TARJETA DE CRÉDITO

Nombre y Apellidos del titular _____

Número tarjeta _____ Fecha de caducidad _____

La suscripción se renovará anualmente salvo orden en contra del suscriptor

Puede enviar este boletín por fax al 93 680 20 31 o por e-mail: suscripciones@interempresas.net
O bien por correo postal a nova àgora, s.l. C/ Amadeu Vives, 20-22 • 08750 MOLINS DE REI (Barcelona)

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

Nave industrial y oficinas disponibles en edificio industrial
Posibilidad de alquilar conjuntamente o por módulos

San Sebastián de los Reyes (Madrid)

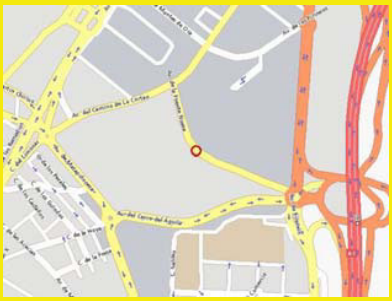
Metro Línea 10 Reyes Católicos

Autobuses desde Plaza de Castilla

A-1, M-40, M-30, R-2, M-12, M-11

C-1 Estación Alcobendas

Barajas a 10 min.



Nave 2/3: 790 m2 en planta baja, diáfana, con 5 m de altura, 2 pasos de carruajes, amplia zona de carga y descarga. Entreplanta de 35 m2 para uso de oficina con acceso independiente desde 1ª planta bloque oficinas.
Características: instalación eléctrica, BIE´s contraincendios, 2 baños, 2 vestuarios, 2 salidas de emergencia.

Oficina 2: 362 m2 en 2ª planta contigua a la oficina 2 y 3, posibilidad de unión.
Distribuida con sala diáfana, un despacho, sala de juntas y 2 aseos (H/M)
Características: falso techo con luminarias, A/C frío calor, instalación eléctrica, cableado voz y datos a revisar, BIE contra incendios, ascensor-montacargas para 1.000 kg.

Oficina 3/4: 802,55 m2 en 2ª planta.
Completamente exterior, 2 accesos independientes con puertas dobles, ascensor montacargas para 1.000 kg con capacidad para pallets, suelo técnico, moqueta, cableado de voy y datos, A/C nuevo marca DAIKIN sectorizado, ventanas practicables, falso techo técnico, luminarias empotradas, etc.
Distribución: amplias zonas diáfanas, despacho de dirección, sala de juntas, almacén, archivo, cuarto de servidores, comedor, 4 aseos (H/M)

Inmueble	Sup/m2	€/m2	€/mes	Plazas	€/ud	€/mes	Renta /mes	Cdad/mes
Nave 2/3	825,73	6,50	5.367,25	3,00	60,00	180,00	5.547,25	495,06
Oficina 2	362,00	7,00	2.534,00	4,00	60,00	240,00	2.774,00	234,35
Oficina 3/4	802,55	8,00	6.420,40	9,00	60,00	540,00	6.960,40	448,57
Total	**1.990,28**	**7,20**	**14.321,65**	**16,00**		**960,00**	**15.281,65**	**1.177,98**

Impuestos no incluidos

Av. Fuente Nueva nº 4 Polígono industrial San Sebastián de los Reyes (Madrid)
T. 91 651 30 12 - F. 91 651 30 33
Inmobiliaria@SolucionesM2.com
www.SolucionesM2.com

SOLUCIONES INMOBILIARIAS

¿Te gusta vender?

Los expositores del **Salón Inmobiliario de Madrid** declaran que el número de visitas y ventas supera a las ediciones anteriores. Público de calidad que acude al stand dispuesto a comprar una vivienda. Testimonios de los expositores de **SIMA** en **www.simaexpo.com**

SIMA ofrece un amplio catálogo de posibilidades de participación a precios muy competitivos. Su empresa puede participar en la mejor y más comercial cita inmobiliaria. Consulte posibilidades y precios: comercial@gplanner.com | Tel: 91 7814214

SIMA2010 es mucho más que una feria, también es un punto de encuentro del mercado inmobiliario español e internacional y una oportunidad para el contacto personal. Conferencias, presentaciones y sesiones de networking permiten continuar y afianzar la relación de negocios en un entorno distendido.

SIMA

salón inmobiliario
internacional de madrid

20-23 MAYO 2010
FERIA DE MADRID
www.simaexpo.com

Promueve y organiza: Planner Reed

Colabora: asprima

Comunicador oficial: EL MUNDO | SU VIVIENDA suvivienda.es

Planner Reed Plaza del Marqués de Salamanca, 9. 28006 Madrid. Tel.: 91 7814214. E-mail: comercial@gplanner.com