# OFICINAS Y CENTROS DE NEGOCIOS

SIMA encara la XII edición con un enfoque más diversificado

L'Illa Diagonal, el gigante tumbado

Sevilla acoge el XI Congreso de ACN

World Office Forum: nuevo punto de encuentro del sector oficinas

Decoración + network = Ikea

FORCADELL
Consultores Inmobiliarios Internacionales

Valor de confianza
Desde 1958

SERVICIOS DE LA DIVISIÓN DE OFICINAS

- Comercialización de Edificios de Oficinas y unidades independientes en Venta y Alquiler
- Valoraciones Comerciales
- Asesoramiento a Propietarios
- Asesoramiento a Demandantes
- Research

SERVICIOS DEL GRUPO

RESIDENCIAL venta - alquiler | ADMINISTRACIÓN DE FINCAS administración de alquileres – administración de comunidades | INMOBILIARIA DE EMPRESA industrial - locales - oficinas | INVERSIÓN nacional - internacional | CONSULTORÍA valoraciones - auditoría - estudios de mercado - asesoría jurídica | CORREDURÍA DE SEGUROS

OFICINAS

Barcelona | Granollers | Palma de Mallorca | Sevilla | Buenos Aires

www.forcadell.com

# 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 68
ÉPOCA 2ª Nº 683/2010 MAYO

**7 ÁNGULO CONTRARIO**
Pasodesermetrosexual.com

**7 EDITORIAL**
Una brisa de aire fresco

**9 EL PUNTO DE LA i**
Sostiene don Pésimo, afirma don Óptimo

**10 PANORAMA**

**11 La contratación de oficinas en 2010 crece más del doble en BCN**

**12 ENCUESTAS**

**14 LA OPINIÓN DEL SECTOR**

**14** El trabajo del futuro

**18 INFORAMA**

**18 SIMA encara la XII edición con un enfoque más diversificado**

**22** El mercado de oficinas en Europa, a dos velocidades

**24** Madrid, en el punto de mira de los inversores

**28** Madrid y Barcelona mantienen el nivel de rentabilidad

**30 L'Illa Diagonal, el gigante tumbado**

**33** EDIFIIIIIIIICIO?, el primer edificio sostenible de Catalunya

**34** Ala venta Recoletos 3, "uno de los mejores edificios de oficinas de Madrid"

**36** Tocar el cielo andaluz desde la oficina

**35 Entrevista a Maria Isabel Priu, directora del dpto. de inmuebles de Grupo Bonanova**

*"Hemos recuperado el esplendor de una época única en la historia de la ciudad"*

**41** Sevilla acoge el XI Congreso de ACN

**44** Tenerías, nuevo business center miembro de ACN

**46** Dyrecto inaugura en Tenerife el primer centro de negocios de la ACN

**48** Extenda ofrece 5 centros de negocios internacionales para empresas andaluzas

**51** Cuando la clave del éxito está en ir a contracorriente

**54** World Office Forum: nuevo punto de encuentro del sector oficinas

**56 CONFIRMA**

**56 Opinión de Jorge Zanoletty Larrea, director general de World Office Forum**

*"World Office Forum: una nueva forma de entender el mercado de oficinas"*

**58 EMPRESAS**

**62 Iberdrola Inmobiliaria vende Torre Diagonal Litoral por 60 M €**

**65 Equipamiento para oficinas y centros de negocios**

**66 ESCAPARATE**

**66** ¿Trabajar? ¡Qué remedio!... Pero en el mejor de los entornos

**70** Think, una silla inteligente y consciente

**72** Decoración + network = Ikea Business

**75 INFORAMA**

**75** Uniburofax

**76** Climatización por techo de alto rendimiento

**78** El sistema multifunción pensado para pymes

**79 EMPRESAS**

# 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
OFICINAS EN VENTA Y ALQUILER DESDE 68 m² HASTA 286 m². FACHADA MURO CORTINA CRISTAL, LUMINARIAS, FALSO TECHO, CLIMATIZACIÓN

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

# Pasodesermetro sexual.org

*Ibon Linacisoro*
*ilinacisoro@interempresas.net*

Cuando se puso de moda lo de los metrosexuales, en los tiempos en los que Beckham paseaba su palmito gestado en los arrabales londinenses por las calles ibéricas, el asunto del rasurado corporal masculino comenzó a calar entre la población macho. Todavía hoy los hay a favor y en contra, las y los que claman a favor de un bello con vello, el pecho-lobo de toda la vida, o las y los que son más del sin-pelos. Con la sociedad partida entre los y las pro y los y las anti metrosexualidades del género masculino, sin habernos dado cuenta, nos hemos metrosexualizado en lo profesional. A ver si me explico. Que resulta que con una economía en horas bajas, muchas industrias han apostado por proyectar una imagen impecable, un cuerpo escultural sin vello, un discurso intachable que se ha hecho las ingles, unas gafas de sol de las de policías de los de antes en las películas... Pero luego, en el tú a tú, la metrosexualidad se queda en eso, en fachada. En la actualidad es la que lo marca todo, pero cuando uno atraviesa la puerta de esa fachada, quiere encontrar algo sólido. Cuando uno accede a un catálogo impreso en buen papel, con un diseño exquisito, quiere encontrarse lo mismo en el mundo real, es decir, al atravesar la primera puerta del pabellón industrial donde se encuentra esa empresa. Algo similar explicaba recientemente un conocido de esta plataforma multimedia metrosexual pero con pelo en pecho y piernas que somos en Interempresas. "Cuando compras en China, muchas veces estás comprando sin saber mucho más de ese proveedor que lo que ves en Internet o en un catálogo. Luego, cometes el error de visitar a ese que va a ser tu proveedor y se te cae el alma a los pies". Los chinos representarían por lo tanto, siguiendo esta lógica, la metrosexualidad industrial más exacerbada y nos llevarían a la única conclusión posible: hay que idear un pasodesermetrosexual.org o al menos alejarse del soyunchinometrosexual.org.

Claro que luego está el otro extremo. El hombre que repudia el metrosexualismo, mantiene su pelo donde le crece, tiene dos dedos de frente, raciocinio sobrado, sensibilidad... un señor hecho y derecho. Pero no sabe venderse en el mercado de las relaciones sociales, es más, venderse le parece una aberración y no digamos ya participar en redes sociales o innovar buscando pareja por alguna.com. Y esto, cómo no, tiene su vertiente laboral. ¿Cuántas empresas fabricantes conocemos que no han vendido algo en su vida? Las empresas acostumbradas a que les compren, porque son buenas fabricando, pero sin fachada exterior, tienen que empezar a mirarse las ingles y valorar si vale la pena hacérselas o no... por lo que pueda pasar.

Amigos, entre el bluf del metrosexual y la introversión extrema del hombre castizo de pelo en pecho ¿con qué se quedan?

**Si desea realizar comentarios o ver más artículos del autor: www.interempresas.net/angulocontrario**

# EDITORIAL

## Una brisa de aire fresco

En los tiempos que corren y con las pocas buenas noticias que nos llegan, la aparición de nuevos espacios, iniciativas y propuestas que intenten dinamizar el mercado —el que sea, a estas alturas no estamos para ir con pequeñeces— es buena. Más que buena.

Por ello adoptamos una postura más que positiva para dar la bienvenida a WOF – World Office Forum cuyo primer encuentro se celebra aquí y ahora. Esto es, del 20 al 21 de mayo en Madrid.

Dicen sus propios organizadores que su intención con este primer evento es "crear mercado para las oficinas, no las de aquí sino todas". Posicionar en definitiva Madrid como nuevo mercado, sin competir con las ferias que "sin duda conservarán su función" y situarse como nuevo punto de encuentro para todos aquellos que quieran conocer lo último del mercado de oficinas global. Ya es hora de que la globalización nos la creamos de veras y no sirva solamente para justificar cierres de fábricas y el traslado de la producción a otros países.

Nuestros ánimos a WOF y los mejores deseos para que este optimismo y profesionalidad se contagie lo antes posible al resto de mercados —económicos, empresariales, profesionales...— que todavía están pensando por dónde pasa su futuro.

### Los centros de negocios, también

Y es que precisamente esta globalización del trabajo y los negocios conlleva un cambio en la mente de las empresas. La tendencia apunta a espacios de trabajo flexibles, compartidos y lejos de oficinas semivacías y desaprovechadas. Una oportunidad para los centros de negocios, que tienen mucho que aportar.

Así se desprende del último informe elaborado por Regus y Unwired, Agility@Work, que se ha fijado en las experiencias de los primeros grupos que adoptaron los nuevos estilos de trabajo: Nokia, RBS, la BBC, Citigroup y Accenture. Conclusión: para las empresas es imprescindible adaptarse a este fenómeno del siglo XXI.

No hay empresa que pueda salir airosa de la crisis ignorando las nuevas tendencias, aunque algunas todavía no lo saben.

WOF

WORLD OFFICE FORUM

WOF MADRID 2010

**20 de mayo de 2010**

Centro de Convenciones Norte. IFEMA, Feria de Madrid

# ¿Te lo vas a perder?

Llega **WOF MADRID 2010**, organizado por **World Office Forum**, un evento diferente e innovador que reunirá por primera vez a todos los profesionales del sector de las oficinas en un encuentro único.

- **Sesiones plenarias**
- **Aula de Sostenibilidad** (eficiencia energética,certificaciones de calidad medioambiental,…)
- **Talleres temáticos**:
  - Financiación
  - El uso de las tecnologías en las oficinas
  - Diseño del espacio interior y mobiliario
  - Latinoamérica
- **Presentaciones empresariales de proyectos, productos y servicios**
- **Networking social**

**Inscríbete** y entra a formar parte de **World Office Forum**, *la comunidad más importante del mundo de las oficinas.*

Con la colaboración de:

SIMA salón inmobiliario internacional de madrid | 20-23 MAYO 2010 FERIA DE MADRID | eceee | ARUP | Bovis Lend Lease | CBRE CB RICHARD ELLIS | DEUTSCHE/HYPO Member of NORD/LB | DOUGHTY HANSON & Co | ESTUDIO LAMELA ARQUITECTOS | Rogers Stirk Harbour + Partners | Vidal y Asociados arquitectos. VAa | 3G office

Asociaciones colaboradoras

ACN | European Confederation of Business Centre Associations EUROCBCA | AEO Asociación Española de Oficinas | IFMA International Facility Management Association

Medios colaboradores

Interempresas

Inscripción e información en **www.worldofficeforum.com**

# Sostiene don Pésimo, afirma don Óptimo

*Albert Esteves*
*aesteves@interempresas.net*

Sostiene don Pésimo que la economía española todavía no ha tocado fondo y que lo más duro está por llegar. Que el sistema bancario está en peor situación de lo que aparenta, que sigue teniendo problemas de liquidez, que sus activos están sobrevalorados y que el crédito a las empresas continúa estrangulado. Argumenta don Pésimo que el enorme déficit de las cuentas públicas no se va a resolver sin un durísimo ajuste cuya consecuencia directa será la disminución de la inversión pública a mínimos históricos. Y que el incremento del IVA y el fin de los estímulos al consumo volverán a frenar el tenue repunte de la demanda. Pronostica además que con un stock de 800.000 viviendas en el mercado, la construcción tardará varios años en reactivarse y todo el empleo perdido en este sector no podrá ser absorbido por el resto de la economía. Razona, don Pésimo, que con un gobierno débil, con una política económica errática y una alarmante carencia de liderazgo, y con una oposición sin ninguna disposición para llegar a acuerdos que permitan acometer grandes reformas, los problemas estructurales no se resolverán, la confianza seguirá por los suelos y la incertidumbre seguirá dominando el escenario económico. Mantiene, en fin, don Pésimo, que nos esperan todavía no meses sino años de crisis, de paro y de recesión.

Afirma don Óptimo que la economía española ya ha tocada fondo y que el retorno a la senda del crecimiento está a la vuelta de la esquina. Que desde hace muchos meses no se habla de bancos en crisis, que ya no hay problemas de liquidez y que las entidades financieras ya se han curado en salud provisionando un 35% de sus créditos inmobiliarios. Arguye don Óptimo que, a pesar del creciente déficit público, la cuantía de la deuda pública española es sólo del 56% del PIB, por debajo de la de Alemania o Francia y muy lejos de la de Portugal o Grecia. Y añade que la subida del IVA, en un contexto de bajísima inflación, más la reducción prevista en el gasto público, servirá para reducir el déficit y sanear las finanzas del estado. Don Óptimo prefiere no hablar del gobierno (es optimista pero no iluso) pero está convencido de que la sociedad española y su tejido empresarial, ayudados por un contexto exterior más favorable, mantienen el vigor suficiente para salir airosos de este trance. Apunta además don Óptimo que el clima económico está mejorando en las últimas semanas y que empiezan a conocerse datos esperanzadores como la subida del consumo eléctrico de las empresas, el aumento de las exportaciones, los buenos resultados de las últimas ferias industriales o la mejora del índice de confianza de los consumidores. Expresa, en fin, don Óptimo su convencimiento de que estamos en plena salida de la crisis y de que la situación económica mejorará de forma rápida, persistente y generalizada.

Entre don Pésimo y don Óptimo sobrevivimos los demás. Un día somos uno y otro día somos el otro. Nos debatimos entre el pesimismo de la inteligencia y el optimismo de la voluntad. Entre la inquietud y la esperanza. Para la primera sobran razones. Para la segunda también.

**Si desea realizar comentarios o ver más artículos del autor: www.interempresas.net/puntodelai**

## El mercado de oficinas madrileño empieza a mostrar síntomas de estabilización

Tras casi dos años de coyuntura económica desfavorable, el mercado de oficinas de Madrid está empezando a dar síntomas de estabilización, según el último informe la consultora Knight Frank. La absorción de oficinas del primer trimestre de 2010 confirma una mejora de actividad, con unos niveles superiores a los 80.000 metros cuadrados.

A pesar de que la capacidad de absorción descendió durante el año pasado, para este ejercicio, se empezará a notar la recuperación del sector inmobiliario a un ritmo positivo, pero siempre mirando al futuro con una cierta cautela. La oferta disponible sigue manteniéndose a niveles relativamente elevados situándose la tasa de disponibilidad alrededor del 10,5%.

*La absorción de oficinas del primer trimestre de 2010 en Madrid confirma una mejora de actividad, con unos niveles superiores a los 80.000 m².*

## La recuperación, para 2011, según Forcadell

El descenso de los precios de los alquileres de oficinas en Barcelona afectó principalmente a la zona 'prime', que cerró el 2009 a 20,64 euros el metro cuadrado al mes, un 11,3% menos que en el primer semestre del año. Esta cifra se desprende del 'Informe de Mercado de Oficinas' en Barcelona del segundo semestre de 2009 de la consultora inmobiliaria Forcadell.

En el global de Barcelona, el alquiler medio cerró el año 2009 a 15,36 euros el metro cuadrado mensuales, lo que supone un descenso del 16,3% respecto al primer semestre. Sin embargo, según Forcadell, los precios de cierre reales de las operaciones en el segundo semestre fueron inferiores a estas cifras.

Según la consultora catalana, el mercado de oficinas cerró el 2009 con un balance negativo aunque observaron una 'tímida' mejoría en la demanda en el último tramo del año. Forcadell pronostica en su informe que el 2010 seguirá siendo una año de ajuste y que la recuperación del sector no se producirá hasta bien entrado el 2011.

## En el mercado de oficinas de Madrid sigue faltando demanda neta nueva

*Vista general de Torre Madrid.*

Según el informe elaborado por CB Richard Ellis sobre el primer trimestre de 2010 del mercado de oficinas de Madrid, la cifra de absorción bruta de más de 90.000 metros cuadrados representa un aumento considerable respecto al mismo periodo del año pasado. Sin embargo, desde la consultora se muestran prudentes porque, igual que en el trimestre pasado, continúa la falta de demanda neta nueva. Asimismo, destaca que la amplia oferta de espacios disponibles actualmente hace que las rentas máximas tiendan a la baja, aunque de una forma más moderada durante los últimos 6 meses.

Por otra parte, el informe destaca que la entrega durante este primer trimestre de unos edificios inicialmente previstos para 2009 ha dado lugar a un repunte en la oferta nueva, hasta 180.000 metros cuadrados entregados, aunque la oferta nueva para el periodo 2010-2011 arroja una media anual del 2,5% del parque, por debajo de su media de otros periodos de recesión.

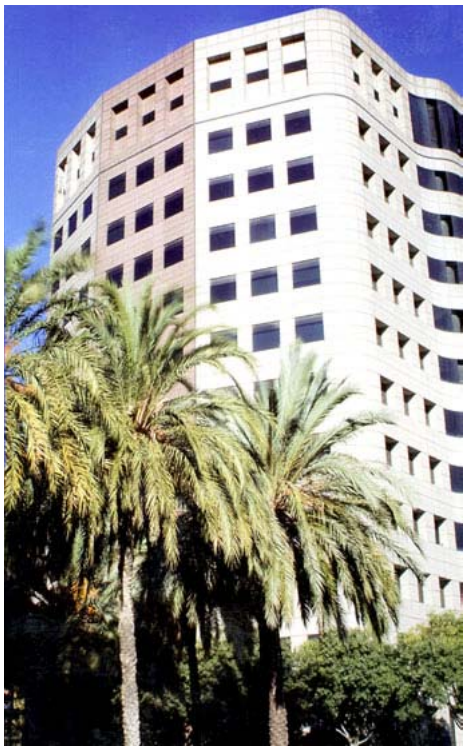
## Menor crecimiento de las empresas españolas respecto a la media internacional

La economía mundial sigue creciendo de forma constante, pero la recuperación no será realmente factible hasta diciembre de 2010, según la última edición de la encuesta semestral BusinessTracker de Regus. Esta segunda edición, que ha sido realizada en más de 75 países, entre más de 15.000 personas de empresas que usan los servicios de Regus, ha recogido la opinión de los empresarios con respecto a los resultados económicos y sus expectativas de crecimiento.
Según resultados del sondeo, más de los 15.000 encuestados consideran que las empresas que han experimentado un aumento de ingresos y beneficios superan al número de empresas que han sufrido una reducción en sus ingresos. Sin embargo, con respecto a la pregunta "¿Cuándo espera que la recuperación y el crecimiento económico se instalen de forma definitiva y fiable en su país?", los encuestados retrasaron sus expectativas de recuperación en cinco meses, de julio a diciembre. En España, más concretamente, hay un 10% menos de empresas con crecimiento neto, respecto a la media mundial, y las expectativas de crecimiento se han retrasado de octubre de 2010 a febrero de 2011.

## El parque de oficinas sevillano acusa el cierre de empresas

La evolución del mercado de oficinas en Sevilla capital y su entorno metropolitano va pareja a las dificultades que siguen acusando los empresarios por causa de la crisis económica. Tres factores influyen en las tasas negativas que arrojan determinadas zonas de la ciudad: el cierre de empresas, la mudanza de sociedades a otras zonas más económicas y de rentas más bajas y la incorporación de 60.000 nuevos metros cuadrados en promociones recién acabadas que el mercado no es capaz de absorber.
Todo ello da como resultado la disminución de las tasas de ocupación y el aumento de la disponibilidad y también un marcado descenso de los precios medios de alquileres y de compraventas. Así concluye el Informe sobre el Sector Inmobiliario Terciario de Sevilla elaborado por Inerzia, que revela que la mitad del parque de oficinas de zonas como Dos Hermanas, Macarena y Pino Montano (zona Norte de Sevilla capital) está vacío. Asimismo, dentro del casco urbano de Sevilla la zona de Los Remedios es la única que acusa la emigración de empresas, con una pérdida de ocupación respecto a 2008 del 5,2%.
El centro también ha arrojado una tasa negativa del 0,4% que se traduce en 300 metros cuadrados vacíos.

## La contratación de oficinas en 2010 crece más del doble en Barcelona



***La nueva oferta, si se cumple lo previsto, sumará más de 81.000 nuevos m² a lo largo de 2010.***

El mercado de Barcelona ha superado las previsiones con una contratación de espacio de oficinas durante el primer trimestre de 2010 que representa más del doble del volumen registrado en el trimestre anterior, según los datos de BNP Paribas Real Estate. El espacio contratado en este periodo en Barcelona, un total de 94.648 metros cuadrados, ha rebasado incluso la absorción registrada en Madrid durante el mismo espacio de tiempo —81.700 metros cuadrados—, si bien, el parque de oficinas madrileño duplica en tamaño al de la capital catalana.

# 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 marzo, 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 23% de las más de 2.400 respuestas obtenidas hasta finales de marzo se inclinaba por el sí, ante la posibilidad de la economía española haya tocado ya fondo. O viceversa, el 77% 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 en el resto de Europa, al contrario que los responsables económicos del Gobierno.

## Mejor jubilarse antes

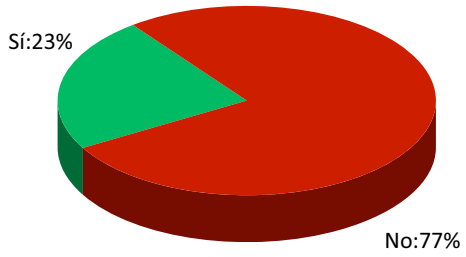
Ante la cuestión de si creen o no positivo para las empresas que la edad de jubilación se retrase, la balanza se decanta claramente por el no. El 82% de las respuestas obtenidas no ve puntos a favor para el mundo empresarial, mientras que un 18% se ha mostrado a favor, de un total de más de 3.000 respuestas obtenidas.

## La dimisión de Díaz Ferrán

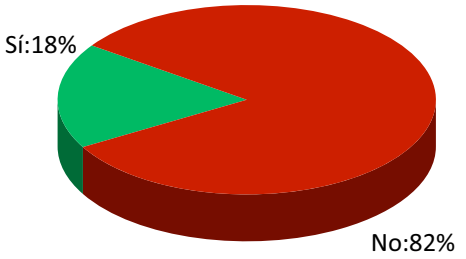
Hemos querido saber también la opinión de nuestros visitantes en relación a la actitud que debería adoptar el presidente de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, envuelto en problemas empresariales de enorme gravedad. El resultado es concluyente. El 86% de las más de 3.800 respuestas recibidas se inclinan por 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.■

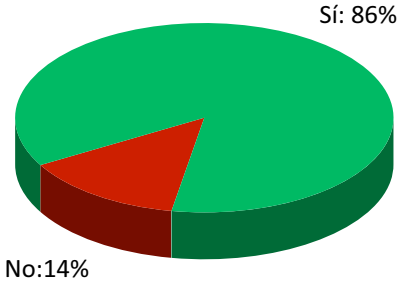
**¿Cree que la economía española ha tocado fondo?**




**¿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?**



# BNP PARIBAS REAL ESTATE

# Oficinas Nacional

## Ahórrese dinero cambiando de oficina

### MADRID

**C/ CONDESA DE BENADITO**

- Total: 1.957 m² / Divisible a partir de: 835 m²
- Edificio de uso exclusivo de oficinas íntegramente rehabilitado
- Ubicado en el area empresarial de Arturo Soria, a 10 min. del aeropuerto
- El complejo cuanta con parking para visitas y un edificio anejo con salas de juntas y restaurante

**Alquiler**

### BARCELONA

**EDIFICIO AFIRMA. HOSPITALET DE LLOBREGAT**

- Superficie total: 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

**Alquiler**

### VALENCIA

**P.E. TÁCTICA. PATERNA**

- Total: 11.500 m² / Módulos desde 150 m²
- Oficinas cableadas con suelo técnico y falso techo con luminarias empotradas
- Control de accesos y vigilancia 24 h.
- Salas de reuniones y convenciones

**Venta/Alquiler**

### SEVILLA

**AVENIDA 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

**Alquiler**

**Málaga**
- C/ Martinez Campo (Zona Alameda de Colón). Oficina exterior totalmente instalada de 188 m². 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
- Pza. de la Solidaridad. Varias sup. disponibles. Oficinas a estrenar. A 5 min. de la A-7. ALQUILER

**Alicante**
- CENTRO, Av. Salamanca, edif. excl. oficinas, totalmente exterior, conserje, A/A, 2 ascensores, 175 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
- CENTRO, Av. Oscar Esplá, zona negocios, salas diáfanas, despachos, falso techo, a/a, exterior, plazas de garaje, 600 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**

*La explosión del trabajo flexible está redefiniendo drásticamente la manera de trabajar*

# El trabajo del futuro

***Un nuevo estudio realizado por Regus y especialistas en el trabajo del futuro de la empresa Unwired revela que dotar de flexibilidad a la forma, el lugar y el tiempo de trabajo contribuirá a mejorar la calidad de vida, la rentabilidad de nuestras empresas y a cuidar el medio ambiente.***

Mark Dixon, director ejecutivo de Regus

La revolución del trabajo flexible se hace cada vez más patente, nos estamos liberando de las cadenas que nos atan a los espacios de trabajo fijos; hemos llegado a un punto de inflexión en la historia del trabajo. Resulta evidente que el modelo de trabajo que conocíamos hasta ahora ha dejado de ser sostenible.

Las oficinas permanecen vacías la mitad del tiempo, se desperdician energía y recursos, y se consume el capital corporativo. Las reservas de salas de reuniones van en aumento porque cada vez se trabaja más en grupo. La gente desperdicia una buena parte de su tiempo para ir y volver del trabajo, y los nuevos trabajadores móviles tratan de encontrar lugares que satisfagan sus requisitos profesionales.

La explosión del trabajo flexible, impulsado por tecnologías vanguardistas y por la telefonía móvil, está redefiniendo drásticamente la manera de trabajar, desplazando el modelo de los últimos 120 años: trabajadores yendo a un lugar de trabajo fijo para sentarse frente a un escritorio, con su teléfono y su ordenador.

Hay seis factores que están obligando a las empresas a cambiar, a volverse más eficientes y flexibles: son atributos imprescindibles en el nuevo mundo empresarial, sobre todo en la salida de la recesión. Estas fuerzas externas (personas, cultura, tecnología, sostenibilidad, transporte y propiedad inmobiliaria) afectan a todas las empresas por igual: desde las pequeñas y medianas (pymes), hasta las multinacionales.

El último estudio, titulado Agility@Work, llevado a cabo entre Regus y la empresa Unwired, especialista en el trabajo del futuro, examina las experiencias de los primeros grupos que adoptaron los nuevos estilos de trabajo: Nokia, RBS, la BBC, Citigroup y Accenture, analizando el impacto de dicha adopción.

En dicho estudio se extraen conclusiones como que para las empresas es imprescindible adaptarse a este fenómeno del siglo XXI. La estrategia de puesta a punto será parte de un nuevo modelo en el que se adopte el trabajo entendido como un conjunto de actividades dispersas, y cuya norma sea la combinación de espacios con una perspectiva multicéntrica de la ciudad. Desarrollando esta puesta a punto mediante innovación, movilidad y nuevos estilos de trabajo se consigue rebajar el coste laboral.

***Mark Dixon, director ejecutivo de Regus, cree que ha llegado el momento de adoptar estrategias de puesta a punto para salir de la recesión.***

## Estrategia de puesta a punto para impulsar y posibilitar el cambio

No hay empresa que pueda salir airosa de la crisis ignorando las nuevas tendencias. No se trata únicamente de cambiar; hablamos de llevar a término una revolución, de no limitarse a indagar si la empresa está capacitada para obtener unos beneficios determinados, sino de mejorar el equilibrio entre el trabajo y la vida privada del personal.

La sostenibilidad, por ejemplo, es un requisito económico, pero también es una necesidad de las personas y de las empresas de "hacer lo correcto". Los gobiernos, por su parte, están haciendo posible el cambio mediante la legislación. Pero para seguir avanzando habrá que cambiar patrones y lugares de trabajo.

Dos de los principales contribuyentes a las emisiones de carbono son los edificios comerciales y el transporte necesario para llegar hasta ellos. Así que se podría decir que la oficina más sostenible es la que no existe. En el futuro, las multinacionales verán la oficina como un último recurso; entre tanto, pueden ir reduciendo

*En el futuro, las multinacionales verán la oficina como un último recurso. En la imagen, la Torre Europa.*

las emisiones disminuyendo el número de propiedades que alquilan y gestionando sus activos inmobiliarios de una forma más inteligente. Ello implica el uso de tecnologías más ecológicas, como los nuevos sistemas de refrigeración e iluminación, y la utilización de nubes de datos en lugar de los centros físicos de almacenamiento de la propia empresa.

Para reducir los traslados y la tensión que sufre el personal en los medios de transporte, las empresas tienen que combinar la oficina tradicional con una nueva serie de espacios, como oficinas equipadas y centros de negocios. Además, para aumentar la efectividad frente al cliente, tienen que introducir el trabajo por actividades, el espacio de trabajo bajo demanda y el trabajo distribuido, todo ello asistido por las nuevas tecnologías.

## Uso de 'terceros espacios'

Un impedimento para conseguir combinar la oficina tradicional con otros espacios, es la falta de oferta de espacios alternativos. Las cafeterías y los hoteles no son los lugares más indicados para trabajar con eficacia y eficiencia. Se trata de proporcionar unas oficinas equipadas que satisfagan estos criterios, y que ofrezcan unos entornos más creativos (aunque no necesariamente de cinco estrellas).

En el futuro se van a necesitar nuevos espacios periféricos que sean un híbrido entre la oficina corporativa y el propio domicilio. Y es que ya no hace falta estar en un lugar fijo para ser productivo.

Entre los ejemplos de este tipo cabe mencionar los clubs 'privados' como The Hospital Club, en el que los ejecutivos del mundo del arte y de la publicidad pueden trabajar, reunirse y comer; espacios de trabajo contratados mediante reserva, como el centro Berkeley Square de Regus, o lugares públicos como la biblioteca municipal The British Library, en la que se ha creado una zona de trabajo gratuita con Wi-Fi para trabajar y reunirse.

Junto con el trabajo en casa, estos espacios harán posible el trabajo en múltiples centros, algo imprescindible para evitar los atascos de las ciudades, además de dar a las empresas y a los empleados más movilidad y reducir sus costes. El trabajo ya no tiene por qué realizarse en un edificio: a medida que vayan desapareciendo los límites físicos cada vez habrá más lugares eficientes y mejores para trabajar. Aparecerán espacios locales para servicios corporativos, por ejemplo, con conexión directa a la red de la empresa.

*Para reducir los traslados y la tensión que sufre el personal en los medios de transporte, las empresas tienen que combinar la oficina tradicional con una nueva serie de espacios.*

En vista de estas alternativas se van a tener que revisar las carteras inmobiliarias de las empresas, empezando por las estrategias, y analizando minuciosamente el coste real de la ocupación y del uso de las instalaciones. Los estudios realizados por Unwired demuestran que, si bien el 55% de los escritorios de una oficina media está vacío en algún momento, a menudo cuesta encontrar espacios donde reunirse.

Las empresas pueden diferenciarse reduciendo el número de propiedades inmobiliarias, aumentando con ello la sostenibilidad, y ofreciendo nuevas formas de trabajar. La reducción en un 30% de la superficie de explotación supone la eliminación de un 30% de emisiones de carbono.

En el centro de Londres, el coste anual de un escritorio para una persona oscila entre 14.000 y 16.000 euros, con alquiler, tasas y gastos generales incluidos. Cuando Nokia cerró varios de sus centros y le proporcionó a cada uno de sus 2.500 empleados una tarjeta Businessworld de Regus, sus costes de ocupación se redujeron de 9.000 a 3.400 euros al año por persona.■

## Inspiración para adoptar nuevos estilos de trabajo

Conseguir un cambio radical dependerá de la aplicación de estrategias que lleven a aprovechar las oportunidades de los nuevos estilos de trabajo, involucrando siempre a las cuatro generaciones de trabajadores activos en la actualidad. La 'siguiente' generación (los que todavía están estudiando) serán los auténticos hijos de la era digital, los que adopten de forma más natural los espacios de trabajo virtuales que estamos creando para el futuro.

Hemos visto que hay que cambiar la cultura empresarial, y que estos cambios deben encaminarse a preparar a las personas para los nuevos conceptos de trabajo, como enseñar a los jefes a confiar en los empleados cuando trabajen a distancia y sin supervisión.

Los nuevos estilos y modelos de trabajo dependen de la tecnología: teléfonos inteligentes, ordenadores portátiles, conexiones inalámbricas. Todo ello hace innecesarios los desplazamientos, se puede trabajar desde cualquier sitio. El ritmo de evolución tecnológica se acelera; la videoconferencia es tan sólo un ejemplo de una forma de ahorrar costes de viajes y cuidar el medio ambiente. La identificación de qué tecnología se necesita, la disponibilidad de las herramientas necesarias y la adaptación de las estrategias inmobiliarias serán claves para conseguir una puesta a punto corporativa.

Con el tiempo, la gente verá el trabajo como algo que se hace, no como un lugar al que se va, y el lugar de trabajo como un servicio, y no como un edificio redundante y medio vacío. Los albores del siglo XXI se verán en el futuro como el punto de inflexión en el que los nuevos conceptos revolucionaron 120 años de inflexibilidad. Seguir con la estrategia de puesta a punto es la única forma de avanzar.

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

*Esta edición incluye, además, la primera edición del World Office Forum, una cita ineludible para el sector de las oficinas*

# SIMA encara la XII edición con un enfoque más diversificado

***Si la undécima edición de SIMA concluyó con un récord de contactos y operaciones y la satisfacción generalizada de los expositores en su duodécima edición, el salón inmobiliario de Madrid ofrece multitud de escaparates comerciales para productos y servicios. SIMA 2010 representa también la oportunidad perfecta para conocer e interactuar con usuarios finales así como una gran cantidad de profesionales inmobiliarios, agentes, brokers e inversores que podrían hacer crecer el negocio.***

Redacción Interempresas

*SIMA 2009 contó con la participación de 230 expositores, un 33% de los cuales fueron del ámbito internacional Latinoamérica, Norte América, Europa del Este y Norte de África).*

Pero además de una feria, SIMA quiere ser también una oportunidad para aprender y generar contactos a través de sus conferencias y otras actividades paralelas. No en vano el programa de conferencias celebrado en el transcurso del salón del pasado año contó con la presencia de 128 ponentes y más de 1.500 participantes.

## La cita profesional del sector de oficinas

**El Programa Profesional de SIMA2010 se refuerza con la celebración de la primera edición de WOF Madrid 2010, los días 20 y 21 de mayo. Organizado por World Office Forum 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.**

## Un programa profesional completo

Con el lema 'Todas las respuestas. Todas las soluciones. Todas las oportunidades', el programa profesional de SIMA quiere abordar los más variados temas de máximo interés del sector a través de ponentes del más alto nivel. Oferta y demanda, comercialización, legislación, urbanismo, tecnología, arquitectura, oportunidades en mercados emergentes, tendencias nacionales e internacionales... Todos ellos serán temas a tratar en el programa de SIMA, que incluye la conferencia Inmobiliaria; el International Real Estate Congress; el programa SIMAPLAZA; WOF (World Office Forum); el foro de financiación Inmobiliaria; y el observatorio del sector inmobiliario en internet.

## CIM10 – Conferencia Inmobiliaria Madrid 2010: el proceso de ajuste del sector inmobiliario

En el marco del Salón Inmobiliario de Madrid, representantes del sector, Administraciones Públicas y entidades financieras analizan los condicionantes del proceso de ajuste del sector inmobiliario; la interrelación entre el sector financiero y el mercado de la vivienda;

***En la última edición de la feria recibió recibió un total de 63.487 visitantes, de los cuales más de 7.000 fueron visitantes Profesionales de más de 25 países diferentes.***

los efectos de las políticas públicas y el futuro del sector inmobiliario.
El entorno macroeconómico y el marco sectorial (ajuste en precios de la vivienda, tiempo necesario para la absorción del stock), junto con las previsiones de demanda y la efectividad real de las medidas gubernamentales, serán los temas a debatir en la primera mesa de la Conferencia Inmobiliaria.
La parte central de la jornada estudiará la relación del sector inmobiliario con su entorno: sistema financiero y administraciones públicas. En este sentido, se pondrán encima de la mesa los problemas de las ayudas públicas, los nuevos Planes de Vivienda o los efectos que la Ley del Suelo provoca en el sector.
En un momento en el que ya han entrado en vigor diversas medidas para la reactivación de la actividad, los ponentes debatirán las guías básicas para el futuro del sector, haciendo especial hincapié en el desajuste entre la oferta y la demanda en el mercado residencial. Asimismo, se analizarán las principales tendencias en la composición de los balances y líneas de negocio de las empresas promotoras ante el nuevo marco de actuación.
Y, además, se celebra también SIMAPLAZA, un complemento del Programa Internacional de SIMA para el intercambio de información y de oportunidades de negocio entre visitantes profesionales. Un espacio físi-

## International Real Estate Congress: Análisis y estrategias para una recuperación progresiva del sector inmobiliario

Durante los días 20 y 21 de mayo 2010, SIMA acoge el International Real Estate Congress, punto de encuentro de relevantes profesionales y entidades de más de 50 países, en este congreso se analiza: la situación global del sector, el futuro de la financiación de proyectos inmobiliarios, las oportunidades de negocio y los mercados emergentes, la evolución de la demanda de los mercados europeos de compradores de segunda vivienda en España, las estrategias de marketing óptimas para la comercialización global y las fórmulas para una internacionalización sostenible, tanto para los promotores de primera vivienda como de vivienda vacacional. Este congreso espera ser un impulso constructivo para que los profesionales encuentren alternativas de interés en estos tiempos difíciles.

*SIMA 2010 abre de nuevo sus puertas del 20 al 23 de mayo.*

co de 200 metros cuadrados en pabellones, diseñado para el establecimiento de contactos entre los expositores y los profesionales que acudan a la feria, encuentros business to business, presentaciones focalizadas en el intercambio de oportunidades de negocio internacionales, sesiones de networking, country meetings, etc.

Uno de los eventos de SIMAPLAZA es la presentación pública oficial de un nuevo proyecto desarrollado por CEPI, Consejo Europeo de Profesiones Inmobiliarias e ICREA, Consorcio Internacional de Asociaciones Inmobiliarias: worldproperties.eu, la primera web europea de propiedades manejada por profesionales inmobiliarios.

En esta web afiliada al portal global worldproperties.com, agentes inmobiliarios de toda la Unión Europea tendrán la posibilidad de promover propiedades en venta. La web anima y facilita el intercambio de listados entre profesionales de los diferentes países europeos además de estar abierta al gran público.

Y otro tema destacado es el 'Foro de financiación para proyectos inmobiliarios'. Teniendo en cuenta los tiempos que corren para el sector inmobiliario, la financiación se ha convertido en 'el gran problema', por lo que resulta fundamental para los profesionales conocer de primera mano alternativas que conviertan en realidades viables sus proyectos inmobiliarios. Así, en SIMA se tratará el tema desde la situación actual en el sector residencial y perspectivas de la financiación junto a grandes proyectos no residenciales: oficinas y centros comerciales. En este caso, se centra en el panorama del sector de retail y de centros comerciales desde el punto de vista de la financiación; la situación actual y perspectivas de negocio en el sector de oficinas; la financiación para proyectos de oficinas y centros comerciales; y refinanciar y gestionar adecuadamente los activos inmobiliarios.■

## Premios Asprima-SIMA

**De carácter anual, los premios inmobiliarios internacionales Asprina-SIMA reconocen las actuaciones inmobiliarias que sobresalen por la concepción global del proyecto, la calidad de su ejecución, su adecuación e integración en el entorno o la incorporación de elementos técnicos, comerciales o de marketing innovadores. Este año, además, los organizadores quieren distinguir con un premio especial a la persona o empresa que, por su trayectoria y aportaciones, destaque especialmente dentro del sector inmobiliario.**

**Categorías:**

1. **Mejor actuación inmobiliaria residencial**
2. **Vivienda protegida de nueva construcción de iniciativa pública.**
3. **Mejor actuación de rehabilitación o remodelación.**
4. **Mejor actuación inmobiliaria no residencial.**
5. **Mejor actuación urbanística o de de remodelación urbana.**
6. **Mejor proyecto inmobiliario internacional.**
7. **Mejor iniciativa tecnológica y sostenible en edificios**
8. **Mejor estrategia de comunicación y marketing en el sector inmobiliario**
9. **Mejor iniciativa de Responsabilidad Social Empresarial en el sector inmobiliario**

**Además, incluirán un:**

- **Premio especial a 'La mejor trayectoria inmobiliaria'**
- **Premio especial Fundación Asprima: Concurso de ideas dirigido a arquitectos noveles y estudiantes de arquitectura.**

*La inversión inmobiliaria crece un 9% durante el primer trimestre de 2010*

# El mercado de oficinas en Europa, a dos velocidades

***BNP Paribas Real Estate ha hecho público un avance de su estudio sobre los mercados europeos correspondiente al primer trimestre de 2010. Del informe se desprende que el clima económico ha mejorado suavemente en el arranque de 2010 en Europa, con el Reino Unido fuera de la recesión desde el cuarto trimestre de 2009 y la zona euro recuperándose a un ritmo moderado. La recuperación es previsible que siga siendo débil y, sobre todo, desigual según países.***

Fuente: BNP Paribas Real Estate

*Los 'yield prime' de oficinas se mantienen estables en mercados como Frankfurt.*

Además, dada la fuerza del 'shock' y el lento ritmo de recuperación, los datos sobre empleo no son aún alentadores. Todos los segmentos inmobiliarios terciarios han superado sus peores trimestres, y el inicio de 2010 ha aportado algunos resultados positivos.

## Mercado europeo de inversión

El 'European Investment Market Index' que elabora BNP Paribas Real Estate ha registrado un crecimiento del volumen de inversión del 9% durante el primer trimestre de 2010, consolidando la tendencia ascendente de la segunda mitad del pasado ejercicio. Los inversores están regresando a los mercados inmobiliarios con el fin de aprovechar las oportunidades que se están presentando, especialmente en los segmentos 'prime', que parecen empezar a superar su peor

Foto:David Iliff.

*Reino Unido está fuera de la recesión desde el cuarto trimestre de 2009.*

## Previsiones

El inicio del ejercicio 2010 ha confirmado nuestras previsiones sobre que este año será el de la estabilización. Los segmentos inmobiliarios se están recuperando lentamente después de los bajos registros alcanzados en 2009. Sin embargo, el panorama económico no ha vuelto aún a la normalidad y el camino hasta una total recuperación estará lleno de dificultades.

momento. Por tercer trimestre consecutivo en Europa, los 'yield prime' —las rentabilidades iniciales para los mejores inmuebles en las mejores localizaciones— han descendido. La competencia entre compradores junto con la escasez de producto en el mercado está presionando los 'yield prime' de oficinas, aunque este comportamiento no se aprecia fuera del segmento 'prime' ni es extensible a todos los mercados europeos. De hecho, los 'yield prime' de oficinas aún se mantienen estables en Frankfurt, Madrid, Milán y Múnich.

### Mercado europeo de oficinas

En su segundo trimestre consecutivo de crecimiento, la absorción de oficinas en Europa se ha incrementado un 8,6%. La contratación de estos primeros tres meses en casi todos los mercados europeos ha sido superior a la que se registraba hace un año, aunque no se han llegado a alcanzar los buenos resultados del cuarto trimestre de 2009. De hecho, las empresas aún sufren la crisis económica y no están creando más empleo, incluso en algunas se destruye. En consecuencia, la absorción, que seguirá impulsada principalmente por las relocalizaciones para reducir costes, no volverá a ser neta durante algunos meses. Las rentas 'prime' han crecido significativamente un 3,9%, corroborando la reversión de tendencia observada en el cuarto trimestre de 2009. No obstante, las rentas medias en mercados no 'prime' han seguido decreciendo.

### Mercado de Madrid

Con un volumen total de 157 millones de euros, la inversión en inmuebles terciarios en el mercado madrileño ha descendido en el primer trimestre de 2010 casi un 40% respecto al mismo periodo del año anterior. El 69% de la inversión se ha realizado en el segmento de retail, al que han seguido el de industrial y logístico, con un 20%, y el de oficinas, 11%.

En sentido totalmente opuesto, la contratación de oficinas —un total de 82.000 metros cuadrados de superficie— ha crecido más de un 70% en los primeros tres meses del año respecto al primer trimestre de 2009. Las rentas 'prime', no obstante, han seguido la senda del descenso con una caída del 6,5%, hasta situarse en 360 euros por metro cuadrado al año. Las rentas medias (268 euros por metro cuadrado y año) han sufrido un retroceso del 29% en comparación con el primer trimestre de 2009.■

*Mientras, la tasa de disponibilidad y la oferta siguen aumentando*

# Madrid, en el punto de mira de los inversores

***De acuerdo con el último informe de la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle sobre el mercado de alquiler e inversión de oficinas de Madrid correspondiente al primer trimestre de 2010, el volumen de contratación aumentó un 77% en comparación con el mismo periodo de 2009. En contrapartida, los precios de alquiler han descendido considerablemente. En cuanto a la inversión, la demanda se ha centrado en activos con ubicaciones céntricas, muy consolidadas, con contratos a largo plazo e inquilinos de reconocido prestigio y solvencia contrastada.***

Fuente: Jones Lang LaSalle

*Foto: Álex Castellá.*

Los precios mínimos han descendido significativamente respecto a enero-marzo del año pasado. Así, el precio mínimo en el CBD ha descendido un 23%, mientras que en la zona Secundaria ha sufrido una bajada de alrededor del 22%. Los precios mínimos de la zona Satélite, por su parte, han disminuido un 25%. "En los próximos meses es de esperar que se produzca una estabilización en los precios si se mantiene la tendencia actual en la contratación y no se efectúan grandes desocupaciones de espacio no programadas", señala José Miguel Setién, director de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle.

***Según el informe de Jones Lang LaSalle, a lo largo de este primer trimestre de 2010 han llegado al mercado 80.000 m² de oferta nueva.***

En cuanto a la oferta, el informe de la consultora señala que a lo largo de este primer trimestre de 2010 han llegado al mercado 80.000 metros de oferta nueva, que han supuesto una subida del 0,5% sobre el stock total con respecto a finales de 2009, alcanzado casi 14,5 millones de metros cuadrados. La zona de Periferia continúa aglutinando el mayor porcentaje de la oferta disponible con el 35%.

Por su parte, la tasa de disponibilidad ha aumentado seis centésimas con respecto al anterior trimestre, alcanzando el 9,07%, y roza ya el nivel de mediados de 2004. "Es la menor subida acontecida en el último año, si bien la subida ha sido sólo ligeramente inferior a la del trimestre previo. La falta de crecimiento en la superficie contratada por los demandantes supondrá que esta tasa de disponibilidad continúe creciendo, o a medio plazo, se mantenga estable", añade José Miguel.

***Según José Miguel Setién, director de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle: "La falta de crecimiento en la superficie contratada por los demandantes supondrá que esta tasa de disponibilidad continúe creciendo, o a medio plazo, se mantenga estable".***

De acuerdo a datos extraídos del informe, el tamaño medio de la demanda durante el primer trimestre de 2010 ha aumentado un 12% con respecto a los meses precedentes, si bien el volumen de demanda en número absoluto se ha mantenido estable. La demanda de gran usuario (superior a 3.000 metros cuadrados) continúa siendo muy escasa, así como la demanda en compra para usuario final, concentrada mayoritariamente en el CBD. "El mayor motivo de salida al mercado de la demanda sigue siendo el ahorro de costes, seguido muy de lejos por las necesidades de reagrupación o mejora de las oficinas actuales. Los propietarios seguirán man-

teniendo una fuerte competencia a fin de atraer a la demanda existente con grandes incentivos vía carencia o subvenciones a las obras, lo que unido a la situación de precios, ofrece grandes oportunidades a los potenciales arrendatarios", destaca José Miguel Setién.
Durante este primer trimestre del año, el volumen de contratación ha aumentado un 77% con respecto al mismo periodo de 2009, llegando a casi 95.000 metros cuadrados contratados, aunque es una cifra que está por debajo de los 145.000 metros cuadrados contratados en el último trimestre del año pasado. Por zonas, la Periferia ha sido donde más metros cuadrados se han contratado, con un 40% del total, prácticamente doblando a CBD y Secundaria. En cuanto a la Satélite, apenas se ha visto contratación. Este aumento del volumen de contratación interanual se ha debido principalmente a las ocho operaciones superiores a 3.000 metros cuadrados realizadas en este periodo.
"La contratación ha seguido manteniendo un patrón definido en cuanto a la causa de su movimiento: la reducción de costes. Se ha concentrado en pocas operaciones, lo que puede implicar una cierta volatilidad en la futura contratación. Esto, unido a que estamos todavía en un nivel de metros cuadrados contratados bajo, invita a la prudencia y debemos esperar a ver cómo evoluciona el mercado antes de aseverar si se está produciendo una recuperación real", finaliza el director de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle.

***Jorge Sena, director de inversión oficinas de Jones Lang LaSalle en Madrid explica las tendencias para el resto del año: "Veremos operaciones importantes de aquí al verano, ya que existe gran liquidez en los mercados internacionales a la espera de encontrar oportunidades".***

## *Jorge Sena: "Madrid será el nuevo objetivo de los inversores institucionales que buscan precios más razonables y rentabilidades atractivas"*

### Mercado de inversión

De acuerdo con el informe, la demanda en el mercado de inversión de oficinas de Madrid se ha centrado en activos con ubicaciones céntricas, muy consolidadas, con contratos a largo plazo e inquilinos de reconocido prestigio y solvencia contrastada. También ha predominado el interés por la adquisición de activos de grandes entidades bancarias, instituciones o multinacionales mediante la fórmula del 'sale & leaseback' con contratos a largo plazo.
En cuanto a la tipología del inversor, los inversores institucionales se han asentado definitivamente con vocación de comenzar a realizar alguna compra. Los particulares también se han mostrado activos como demuestra la operación realizada por uno de ellos, que ha adquirido Alcala 17 a BBVA Seguros en una operación de 'sale & leaseback' por casi 20 millones de euros.
La oferta en este mercado, en línea con los últimos trimestres, se ha situado principalmente en ubicaciones secundarias o periféricas, donde los niveles de desocupación y renta continúan siendo variables importantes que afectan al valor de los activos. Las operaciones de 'sale & leaseback' que incluyen activos de gran calidad, contratos a largo plazo y ubicados en zonas 'prime' de Madrid, han continuado una vez más centrando el interés inversor.
La rentabilidad 'prime' se ha ajustado hasta el 6,15% desde el 6,25% durante este primer trimestre del año, mientras que la rentabilidad en las zonas secundarias o incluso periféricas se mantienen estables respecto al trimestre anterior. El nivel de actividad de este periodo ha sido muy alto y los inversores no han dejado de realizar oportunidades de inversión. Sin embargo, el volumen de transacciones cerradas ha sido especialmente reducido, llegando a los 43,2 millones de euros.
Jorge Sena, director de inversión oficinas de Jones Lang LaSalle en Madrid explica las tendencias para el resto del año: "Veremos operaciones importantes de aquí al verano, ya que existe gran liquidez en los mercados internacionales a la espera de encontrar oportunidades y pese a que sigue la escasez de producto de calidad. Los inversores continuarán centrados en cuatro pilares básicos: ubicación, calidad del activo, seguridad de los inquilinos y situación arrendaticia. Madrid será el nuevo objetivo de los inversores institucionales que buscan precios más razonables y rentabilidades atractivas".
Y añade: "Las entidades bancarias podrían ser las grandes protagonistas este año en el mercado de inversión por dos razones: por un lado, empiezan a considerar la posibilidad de desprenderse de aquellos activos que se han adjudicado. Por otro, están analizando el hecho de obligar a aquellas inmobiliarias en las que han tomado el control a vender activos con el objetivo de general liquidez y reducir deuda".■

JONES LANG LASALLE®

*Real value in a changing world*

# Inmuebles exclusivos

## Servicio de comercialización Agencia Oficinas Madrid

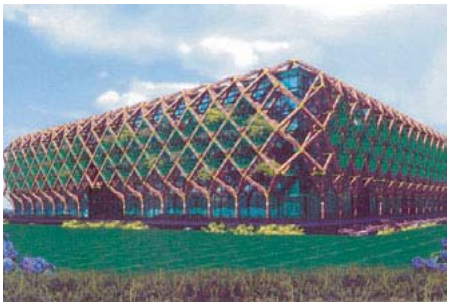
**Torre Sacyr,**
Paseo de la Castellana, 259
Superficie: 21.390 m²
Disponibilidad: Inmediata.

**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: 4.710 m²
Disponibilidad: Inmediata

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



**Parque Empresarial**
**Avenida de América, 115**
Superficie: 50.685 m².
Disponibilidad: 1 trimestre 2011.

**Pegaso Park**
**Avda Aragón 402, Pegaso City**
Superficie: 50.757 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.**
**Jacinto Benavente, 2.**
**Parque Empresarial 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 orientativo 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

*Ambas capitales comienzan a mostrar signos de estabilización*

# Madrid y Barcelona mantienen el nivel de rentabilidad

***Savills, una de las principales consultoras internacionales de servicios inmobiliarios, ha publicado los datos adelantados sobre el comportamiento del mercado de oficinas durante el primer trimestre de 2010. Según las primeras estimaciones, tanto Madrid como Barcelona empiezan a mostrar síntomas de estabilización. Ambas ciudades coinciden en las pocas variaciones del mercado. Mientras en la capital continúa la corrección de las rentas, si bien a un ritmo más sosegado, en Barcelona se han empezado a vislumbrar ciertos indicios de estabilización.***

Fuente: Savills Research

*Paseo de la Castellana de Madrid. Al fondo, la Puerta de Europa (edificios inclinados) y Cuatro Torres Business Area (CTBA). Foto: Luis García.*

En Madrid, los mercados periféricos han acusado una variación interanual a la baja más acentuada elevada, ligeramente por debajo del 30%, en cambio, tanto en el CBD, su adyacente más próximo, el área urbana y las zonas 'prime' fuera del anillo de la M-30 han ofrecido descensos entre el 17% y el 20%. En Barcelona, las rentas se han estabilizado en todas las zonas del mercado de oficinas tras seis trimestres consecutivos de descensos. Al contrario que en Madrid, en Barcelona la corrección interanual ha sido más acusada en el CBD (-16%) que en las zonas de la Periferia y las Nuevas Áreas de Negocio (-11% y -5% respectivamente).

El descenso de las rentas ha propiciado desde hace meses una comprensión de 'yields' al mantenerse los valores de repercusión de los inmuebles. En el CBD las rentabilidades iniciales han variado 25 puntos básicos a la baja respecto a trimestres anteriores. Dicha comprensión también se ha visto beneficiada por un mayor interés particularmente acentuado de los inversores en esa área y una falta de oferta acuciante, lo que ha generado procesos de venta competitivos.

## La disponibilidad no frena su incremento

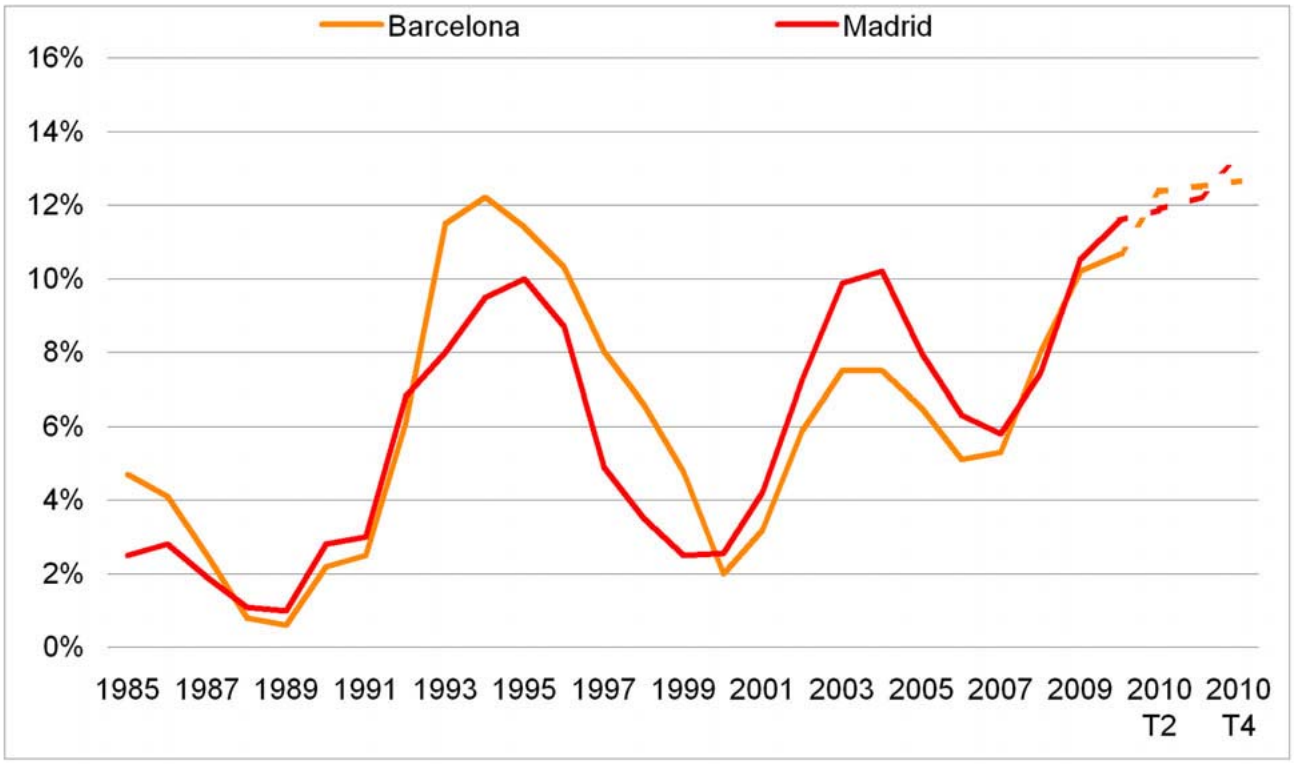
La tasa de disponibilidad madrileña se sitúa en torno al 11,5%. Durante los tres primeros meses del año se han incorporado cerca de 80.000 metros cuadrados nuevos al stock y 20.000 reingresan en el mercado tras su rehabilitación. La nueva sede de Caja Madrid ha representado el 57% del total de espacios nuevos y renovados.

Un dato alentador del mercado madrileño es que los prealquileres vuelven a aparecer en escena, aunque la firma de los contratos se ha ejecutado casi al mismo tiempo de la entrega de los inmuebles. Los nuevos desarrollos de la zona norte conjugan buenas calidades, precios razonables y proximidad al centro de la ciudad.

Según los datos adelantados de Barcelona, la entrada de nueva oferta al mercado durante el primer trimestre de 2010 ha sido prácticamente nula. Como consecuencia, el stock total de oficinas de Barcelona se mantiene en los 5,3 millones de metros cuadrados, cifras similares al trimestre anterior. Sin embargo, la tasa de disponibilidad ha repuntado en términos intertrimestrales del 10,2 al 10,7%. Este incremento de medio punto porcentual responde principalmente a la reducción de espacios alquilados por las empresas que se han visto obligadas a reducir u optimizar su capacidad productiva y, en consecuencia, han reajustado sus necesidades inmobiliarias.

A pesar de la fuerte reducción en el desarrollo de proyectos de oficinas en Barcelona, la entrega de casi 224.000 metros cuadrados de nuevo stock a lo largo de 2010 ocasionará un previsible incremento en la tasa de disponibilidad. Si bien tan solo el 60% saldrá al mercado como superficie disponible, Savills prevé que hacia finales de 2010 la tasa de disponibilidad podría superar 12%, teniendo en cuenta un escenario de absorción neta igual a cero. Sería entonces cuando los niveles de renta empezasen a consolidarse, cuando el mercado comenzase a absorber un stock que no crecerá de manera significativa hasta, por lo menos, 2012.

Tasa de disponibilidad de los mercados de oficinas de Madrid y Barcelona y previsiones.■



*Se trata de uno de los centros de negocios y comerciales más grandes de Barcelona*

# L'Illa Diagonal, el gigante tumbado

***Inspirado en el Rockefeller Center de Nueva York, el complejo de L'Illa es un inmenso rascacielos tumbado sobre la avenida Diagonal de Barcelona. Son un total de 56.000 metros cuadrados de locales comerciales, oficinas, hoteles y cuatro plantas inferiores destinadas a aparcamiento. L'Illa es el resultado de un plan integral de reforma del barrio de Les Corts de la Ciudad Condal que culminó con un concurso internacional ganado en 1986 por Rafael Moneo y Manuel de Solà-Morales, que proyectaron este gigante de granito y mármol travertino.***

Laia Banús

El complejo de L'Illa Diagonal se levanta sobre 56.000 metros cuadrados de terrero urbano y cuenta con cuatro plantas de aparcamiento, una planta dedicada a instalaciones y logística con capacidad para descargar 250 vehículos al mismo tiempo, tres plantas comerciales, y hasta nueve plantas más de oficinas en sus siete módulos verticales. Además de un gran centro comercial con más de 170 tiendas y restaurantes, las instalaciones del complejo L'Illa Diagonal incluyen en su recinto dos hoteles de cuatro estrellas, dos colegios, un polideportivo, una discoteca y sala de conciertos, un centro de convenciones, un parque público, y un aparcamiento con capacidad para más de 2.400 vehículos. El edificio principal de L'Illa es uno de los centros de negocios y comerciales más grandes de Barcelona. En este edificio se halla un centro comercial de 42.000 metros cuadra-

*La fachada de L'Illa se extiende a lo largo de 334 metros en la avenida Diagonal de Barcelona.*

dos, uno de los hoteles de cuatro estrellas, 48.000 metros cuadrados de oficinas. Cuenta con una fachada de 334 metros y su forma de rascacielos tumbado está inspirado en el Rockefeller Center de Nueva York. Su altura va entre los 40 y los 60 metros en sus extremos y 30 metros en la parte media.

El criterio de racionalidad domina todo el conjunto de los edificios que forman L'Illa. La construcción más carismática es el centro comercial, que recoge los elementos de la repetición y de la racionalidad, características de los rascacielos y de los edificios de gran altura. Este concepto se aplica pero horizontalmente, más de acuerdo con el contexto urbano que lo rodea. El proyecto ofrece, en conjunto, un aspecto de gran calidad. Como materiales de construcción se utilizaron el travertino romano y el granito africano en el cerramiento de los muros del perímetro. Estos materiales se combinan con el acero y el cristal para servir de contraste y remarcar las distintas escalas de percepción de la extensa fachada de la Diagonal.

## Un proyecto unitario

A finales de los ochenta, el conjunto de terrenos de L'Illa pertenecían a la empresa Winterthur y al Grupo Sanahuja. Can Rosés —convertido en la escuela pública Itaca—, el convento de los carmelitas —ahora, escuela de Santa Teresa de Lisieux—, los restos abandonados del antiguo hospital de Sant Joan de Déu, la sala de fiestas Bikini, la torre Piferrer y la casa Macians o Perelló, entre otras casas de menor entidad, estaban a punto de ser derruidas para poder construir el conjunto del proyecto. La magnitud del espacio y el impacto urbano que supondría la construcción del conjunto llevó a sus propietarios a hacer una consulta internacional de ideas siguiendo el consejo del Ayuntamiento de Barcelona. Se deseaba un proyecto unitario. Los intereses privados tenían que conciliarse con las necesidades municipales respecto a la ordenación viaria, creación de espacios libres y equipamientos para el barrio. Se trataba de sentar las bases para un futuro Plan Especial. En diciembre de 1986 el Área de Urbanismo del Ayuntamiento y los propietarios acordaron encargar la redacción de este Plan Especial al equipo dirigido por los arquitectos Manuel de Solà-Morales y Rafael Moneo. El

*El cerramiento de los muros del perímetro del complejo es de travertino romano y el granito africano.*

proyecto comportó la construcción de un hotel, un centro de convenciones, un nueva sala de fiestas Bikini, un parque público, aparcamientos subterráneos, un polideportivo, un gran centro comercial y de oficinas, además de nuevos edificios para la Escuela Itaca y la Escuela de Santa Teresa de Lisieux. Se restauró el edificio principal de Can Rosés, reformándolo interiormente par acoger la Biblioteca Popular del barrio. También se abrieron dos nuevas calles. El 1 de diciembre de 1993 se inauguró oficialmente el complejo. De entre los seis centros comerciales y de oficinas que se habían previsto abrir en Barcelona en la década de los noventa, el complejo de L'Illa Diagonal fue el primero en inaugurarse y se convirtió en un referente en la concepción de este tipo de espacio. A finales de noviembre de 2006 L'Illa amplió su superficie en 4.000 metros cuadrados, abriendo 17 nuevas tiendas y un nuevo hotel de 308 habitaciones. Además, esta ampliación permitió crear una nueva entrada peatonal al recinto por la calle Deu i Mata.■

## La mayor operación de 2008

**La consultora internacional Savills asesoró a AXA en la venta de la antigua sede de Winterthur en Barcelona. El inmueble, con una superficie de 18.400 metros cuadrados, 1.000 empleados y ubicado en L'Illa, se vendió por cerca de 90 millones de euros a una familia inversora local.**

**La venta de la sede de Winterthur se enmarcó dentro de la estrategia de Axa, compañía aseguradora francesa, de optimizar sus activos inmobiliarios y no ocupar edificios en propiedad. Sin embargo, tras la venta, la aseguradora mantuvo estas oficinas mediante un 'lease back'. La transacción se convirtió en la principal operación inmobiliaria del año en el mercado de oficinas de Barcelona, y situó en casi 5.000 euros el metro cuadrado en esta céntrica zona de la capital catalana. En palabras de Eusebi Carles, director general de la oficina de Savills en Barcelona, esta operación "para Savills supuso alcanzar la principal y mayor operación del año 2008 de inversión en el mercado de oficinas de Barcelona". Para Carles, "L'Illa Diagonal es el complejo inmobiliario más emblemático de Barcelona, ubicado el corazón de la zona 'prime' de Barcelona". Para el director general de la oficina de Savills Barcelona además es "el mejor centro comercial de Barcelona (mayores rentas, operadores de las mejores marcas y mayor afluencia de visitantes al año). Goza de una demanda constante y una disponibilidad baja tanto en las oficinas como en los locales comerciales".**

*Eusebi Carles, director adjunto de la oficina de Savills en Barcelona.*


# Oficinas en Alquiler

en las mejores zonas de Barcelona

ALTING
GRUPO INMOBILIARIO
Más de 30 años de experiencia

**Diagonal - Francesc Macià**
- Local comercial diáfano de 300 m² con escaparate a 3 vientos. Excelente nivel de acabados.
- Ed. Comercial Representativo junto El Corte Inglés.
- Vigilancia 24 h. Posibilidad garaje.

9.900 €/mes

**Av. Diagonal - Beethoven**
- Oficinas comerciales de 360 m².
- Edificio Mixto con fachada acristalada.
- Prácticamente diáfanas. Luminosas.
- Vigilancia 24 h. Garaje en misma finca.

4.000 €/mes

**Aragó - Independència**
- Locales comerciales de 505 m² a 1300 m².
- Obra nueva, esquineros. Muy luminosos.
- Montacargas. Salida de humos.
- Posibilidad de parking.

Desde 5.100 €/mes

**Balmes - Còrsega**
- Oficinas comerciales de 165 m².
- Edificio Representativo. Amplias y luminosas.
- Inmejorable zona de negocios.
- Garaje en la misma finca.

2.200 €/mes

**Plaça Cerdà - Jt. Ciutat Judicial**
- Oficinas de 135 m² a 300 m², en plantas altas.
- Edificio Comercial rehabilitado. Fachada acristalada.
- Totalmente acondicionadas. Suelo de parquet.
- Garaje en la misma finca.

Desde 1.500 €/mes

**Aragó - Entença**
- Oficinas de 55 m² y 120 m².
- Ed. Comercial esquinero en fachada acristalada.
- Recién reformadas. Totalmente acondicionadas.
- Inmueble con tan sólo 6 oficinas, 1 por planta.

Desde 800 €/mes

Torre Barcelona · Av. Diagonal, 477 · 08036 Barcelona · Tel. 93 505 40 20 · empresas@alting.com · **www.alting.com**

*El proyecto, de Layetana Inmobiliaria, permitirá ahorrar anualmente 125.000€ y 600 toneladas de emisiones de CO2*

# EDIFIIIIIIICIO?, el primer edificio sostenible de Catalunya

***Layetana Inmobiliaria, promotora de edificios emblemáticos como la torre Agbar o las torres de Toyo Ito, ha presentado su último proyecto innovador y avanzado: EDIFIIIIIICIO? Una construcción de 5.500 metros cuadrados frente a la nueva Fira de Barcelona, diseñado por RCR Arquitectes, de Olot, en la que destaca el gran protagonismo del hierro y la ausencia total de pilares interiores.***

Redacción Interempresas

Pero más allá del diseño, lo que hace característico a este edificio es su funcionalidad y la nueva forma de concebir la sostenibilidad, que representa ahora un ahorro sustancial. "El edificio se pensó para que fuera un referente en edificación sostenible, además de muy ventajoso para su usuario", explica Santiago Mercadé, presidente de Layetana. Para ello se contó desde el inicio con el asesoramiento del reputado biólogo y socioecólogo Ramon Folch (ERF), que introdujo elementos en el diseño que han logrado que se le otorgue la certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). LEED, concedida por el U.S. Green Building Council, es la principal acreditación internacional que avala la calidad ambiental de un edificio.

*EDIFIIIIIIIICIO? ha sido denominado temporalmente '?' para rebautizarse después con el nombre de su inquilino.*

## Ahorros sostenibles, ahorros económicos

Para conseguir la certificación LEED se ha tenido que innovar en eficacia energética, lográndose en este aspecto un ahorro global del 53% (entre los que destacan un 73% en consumo de agua y un 67% en iluminación y climatización) Además se han utilizado materiales reciclados y de origen cercano. Y se alcanza un ahorro en emisiones de $CO_2$ de 600 toneladas al año.

"Lo revolucionario de EDIFIIIIIICIO? es que, más allá ahorro en emisiones de $CO_2$, la rentabilidad directa para el inquilino sea cuantificable: más de 125.000 euros anuales respecto a un edificio convencional de nueva construcción e idéntico tamaño. Creo que esta nueva visión de que cuidar el planeta es rentable en todos los sentidos marca el camino a seguir", explica Mercadé.

Está previsto que las obras finalicen a mediados de este año. La comercialización correrá a cargo de CB Richard Ellis y Savills. Algunas empresas ya han expresado su interés en trasladar su sede corporativa a EDIFIIIIIIIICIO?, que ha sido denominado temporalmente '?' para rebautizarse después con el nombre de su inquilino.■

*Savills y Catella comercializan uno de los edificios de oficinas más emblemáticos de Madrid*

# A la venta Recoletos 3, "uno de los mejores edificios de oficinas de Madrid"

***Con 35 años de historia pero reformado recientemente, el edificio de Paseo Recoletos 3 destaca por su inmejorable ubicación en el corazón de Madrid y por albergar durante años la sede de Caja Postal, con un famoso luminoso en su azotea de la moneda que se introducía en una hucha. Ahora, Savills y Catella han sido seleccionados en régimen de coexclusiva para la comercialización en venta de este emblemático edificio, "representativo, flexible y actualizado para los estándares de implantación actuales" como nos comenta José Navarro, director general adjunto de Savills.***

Laia Banús

El singular edificio, construido en 1975, se compone de planta baja destinada para uso comercial más seis plantas de oficinas que suman una superficie total sobre rasante de 5.434,33 metros cuadrados. En el año 2000, se acometieron importantes obras de acondicionamiento del edificio, que se complementan en el 2006 con otras, para acoger la sede corporativa de Uralita. Las obras de reestructuración alcanzaron la totalidad del inmueble. El edificio cuenta con una excelente configuración con plantas diáfanas libres de columnas, con una altura libre de 2,55 metros, con falso techo metálico y falso suelo, y dotadas de una excelente luminosidad al ser el edificio exento en tres de sus cuatro fachadas. Dispone además de 65 plazas de parking distribuidas en cuatro niveles de sótano bajo rasante. El aparcamiento destaca además por su alta dotación, ya que se dispone de una plaza cada 83 metros cuadrados.

*El inmueble cuenta con una excelente luminosidad al ser el edificio exento en tres de sus cuatro fachadas.*

## Edificio histórico y representativo

El inmueble está situado junto al Cuartel General del Ejército, configurando una de las cuatro esquinas de la Plaza

de Cibeles junto con el Palacio de Linares, sede de la Casa de América, el Palacio de Comunicaciones, sede del Ayuntamiento de Madrid, y el Banco de España, en una de las plazas más célebres de Madrid cuya fuente es uno de los símbolos más representativos de la capital de España. Pero su ubicación no es el único valor añadido del inmueble. José Navarro, director general adjunto de Savills, añade unos puntos más a su favor: "Además de una excelente ubicación, el edificio es representativo, flexible y actualizado para los estándares de implantación actuales. A pesar de ser un inmueble antiguo se ha actualizado recientemente. Se trata de una oportunidad única de hacerse con un inmueble único. Es posiblemente uno de los mejores edificios de oficinas de Madrid que históricamente ha marcado los precios máximos de la ciudad tanto en alquiler como en venta".

***Según José Navarro, Recoletos 3 "históricamente ha marcado los precios máximos de la ciudad tanto en alquiler como en venta".***

## *Para José Navarro "se trata de una oportunidad única de hacerse con un inmueble único"*

El edificio llevaba durante meses bajo el radar de los principales inversores y compradores de este tipo de activos inmobiliarios y, dado el interés que ha despertado el inmueble, la propiedad ha encargado a las dos consultoras internacionales la coordinación de un proceso de venta ordenado y competitivo. Para Savills, el encargo de comercialización de Recoletos 3 es, en palabras de su director general adjunto "todo un éxito y un reto, derivado de la dificultad de obtener este tipo de mandatos, dada la escasez de oportunidades de esta tipología". Para José Navarro, el inmueble puede interesar "a empresas que, a parte de buscar un edificio con una excelente ubicación, buscan un edificio histórico y representativo, aunque siempre contando con la más alta calidad. El inmueble está dotado de una fantástica configuración tanto en plantas como en su parking por lo que resulta ideal para sedes corporativas así como para multinquilinos". Además de las plantas tipo de 790 metros, aproximadamente, con fachada a tres caras y excelente luz natural, el edificio es altamente flexible, con modularidad desde 400 metros cuadrados hasta la totalidad del inmueble. "Evidentemente —añade Navarro— este edificio permite que el usuario lo abandere, lo que supone un atractivo adicional para un único usuario".

Para José Navarro, la puesta en venta de Recoletos 3 no refleja tanto una reactivación del mercado madrileño de oficinas, "ya que para este tipo de producto siempre ha habido interesados", sino más bien de "continuidad de un cierto interés por parte de los inversores internacionales así como los 'family offices' para este tipo de oportunidades. Se sigue la tendencia demostrada el año pasado donde el mayor volumen de inversión (53%) fue realizada en ubicaciones CBD o 'prime' y adyacentes. La expectación creada en la posible venta de Paseo de Recoletos 3 sigue marcando la demanda y la falta de oferta en productos de esta tipología dentro del distrito 'prime' al ser este el único que se encuentra oficialmente en venta bajo un mandato de coexclusividad".■

***El edificio se compone de planta baja destinada para uso comercial más seis plantas de oficinas que suman una superficie total sobre rasante de 5.434,33 m².***

*El edificio más alto de Andalucía tiene el sello Vitro*

# Tocar el cielo andaluz desde la oficina

***Torres de Hércules es la apuesta más ambiciosa de la promotora Valcruz. Un centro de negocios diseñado a fin de dar un valor añadido a la oferta inmobiliaria de negocios en el Campo de Gibraltar. Situado en el parque empresarial y tecnológico de Las Marismas de Palmones, en la localidad de Los Barrios, el edificio de oficinas, diseñado por el arquitecto Rafael de la Hoz, se ha convertido ya en un enclave estratégico y emblemático de la zona.***

Redacción Interempresas

*Las torres, en alusión a las legendarias Torres de Hércules, parecen surgir de la lámina de agua que las rodea, con un pabellón de acceso al edificio salvando las zonas de agua.*

Con sus 126 metros de altura es, tras su inauguración a finales del año pasado, el edificio más alto de Andalucía hasta que finalicen las obras de Torre Puerto Triana, en Sevilla, y Torre Comarex, en Málaga. Diseñado y proyectado para convertirse en el principal centro de negocios de la Bahía de Algeciras, es obra del arquitecto Rafael de La-Hoz Castanys para la promotora Valcruz.

El edificio consta de dos torres cilíndricas con aspecto de celosía a gran escala, idéntivas, unidas por un prisma cristalino con pasarelas de comunicación entre ellas. Cada una de las torres que lo componen es de planta circular, divididas en módulos según las necesidades a fin de ser lo más verstátil posible.

En total ocupa 20 plantas sobre rasante, destinadas a oficinas en su mayor parte, con algunas para uso comercial al servicio de estas: restaurante, cafetería, oficinas bancarias, copistería, agencia de viaje, mensajería, etc.). Sobre una parcela de unos 14.400 metros cuadrados, el edificio alcanza unos 126 metros de altura.

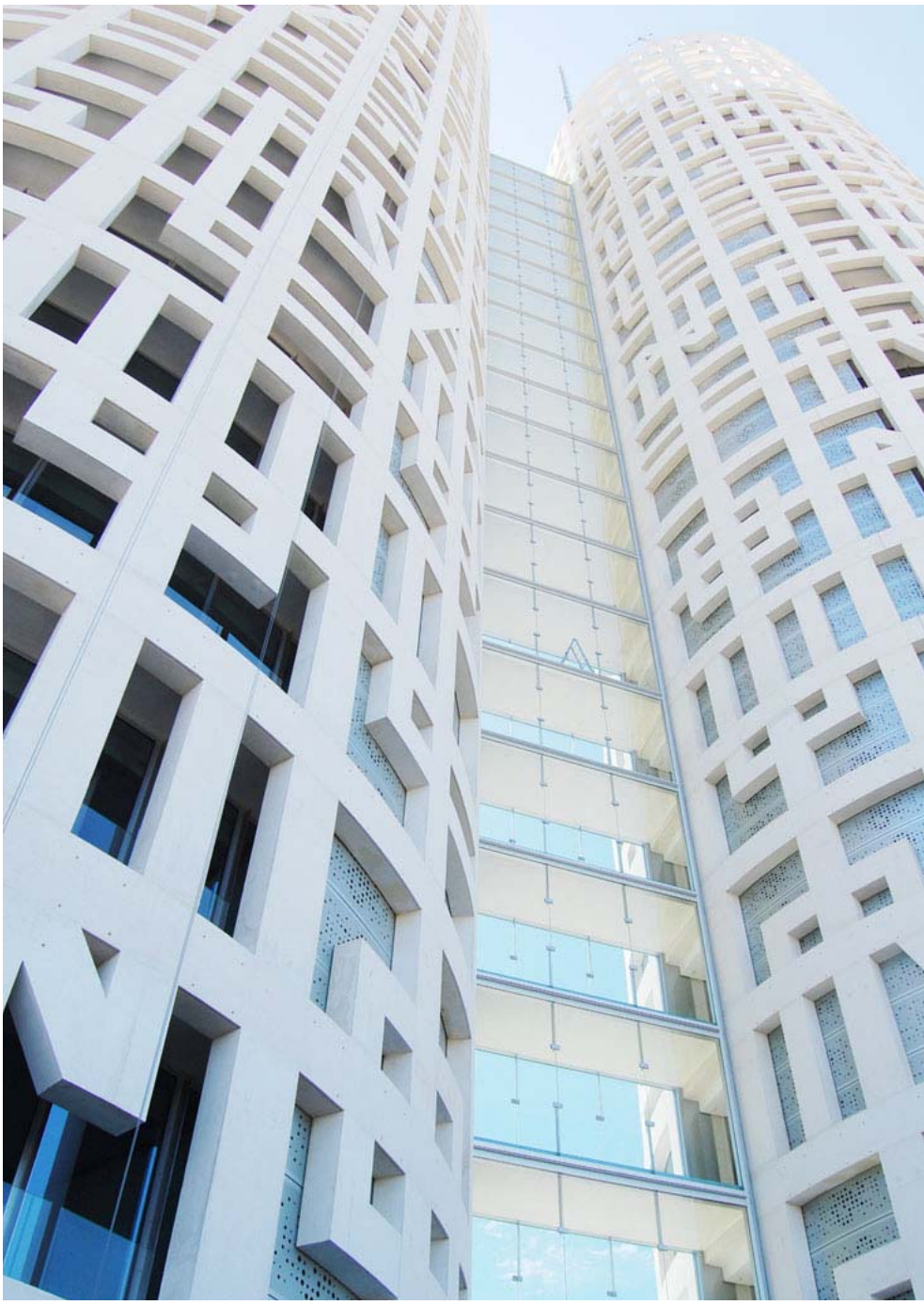
En cuanto a su estructura, consta de un núcleo rígido de pantallas portantes de hormigón armado acabado visto, con el perímetro exterior estructural compuesto por una celosía reticulada también de hormigón armado arquitectónico acabado visto y con el texto 'Non Plus Ultra'. Los forjados de planta están formados por losas planas de hormigón armado de 40 centímetros, de espesor con acabado no visto salvo por la cara inferior.

En cuanto a la fachada, los cerramientos de oficinas son en carpintería de aluminio anodinado, con rotura de puente térmico, carpintería fija de suelo a techo, con elementos practicables. Con función estructural, la fachada está acristalada con doble vidrio con cámara que se ajusta perfectamente a las exigencias básicas de ahorro de energía, aspecto incoloro y control solar.

El suministro de vidrio ha sido a cargo, en su totalidad, de Vitro Cristalglass, que ha colaborado ofreciendo los tipos de vidrio que más se ajustaban a las necesidades de este emblemático edificio de oficinas.

En este sentido Alberto Gómez, gerente de marqueting de Vitro Cristalglass, explica que"se optó por la combinación, en forma de doble acristalamiento Isolar Glas, de vidrio de control solar Solarlux Natural 60/40 que, con un aspecto transparente, reduce la incidencia solar en el interior del edificio sin aminorar la luminosidad".

El vidrio Solarlux influye en el cuidado ecológico ya que reduce el flujo de energía y luz solares que inciden sobre el edificio, reduciendo el consumo energético. "Además —agrega—también se integró vidrio laminado de seguridad, Multipact, que proporciona resistencia a la rotura o perforación y un buen aislamiento térmico". Y para las pasarelas el vidrio elegido fue Solarlux Neutro 62, con apariencia transparente.■



***Este nuevo centro constituye el proyecto más ambicioso desarrollado en Andalucía y representa la unión de originalidad e innovación, con aspectos mitológicos.***

***Las torres serán destinadas a oficinas y establecimientos de restauración repartidos en sus 19.600 m².***

*Entrevista a Maria Isabel Priu, directora del departamento de inmuebles de Grup Bonanova*

# Hemos recuperado el esplendor de una época única en la historia de la ciudad

***Grup Bonanova es una organización empresarial que aúna historia con compromiso al cliente y vocación de servicio y cuyo trabajo se concreta en sectores tan diversos como el hotelero, el inmobiliario, estaciones de servicios, aparcamientos o el agrícola. Su departamento de inmuebles en concreto, a cargo de Maria Isabel Priu, está formado por una amplia tipología de propiedades, distribuidas a lo largo de todo el territorio catalán. Y una de las últimas actuaciones realizadas por la compañía fue la conversión de dos fincas regias en oficinas, dotándolas con las últimas tecnologías pero sin perder un ápice de la historia que las caracteriza como un valor más de la propiedad.***

Esther Güell

**Las oficinas ubicadas en Paseo de la Bosanova 88 y 90 eran, en origen, casas particulares. ¿Cómo y por qué surge el proyecto de reconvertirlas en oficinas?**
Surge debido a que las torres necesitaban una rehabilitación integral, tanto de elementos estructurales como de elementos decorativos. Dada la importancia de su ubicación, el tipo de construcción (ambas son del año 1910) y el metraje, se pensó que mantener este patrimonio, con la consiguiente remodelación. Es un valor añadido para la historia de la ciudad de Barcelona y los objetivos de la propiedad han sido siempre mantener los edificios en sus mejores condiciones.

**¿Quién ha llevado a cabo la adecuación?**
Como promotor y propietario, el Consejo de Administración de la empresa Alquileres Directos, S.L. es quien ha participado activamente, dando las directrices en la ejecución del proyecto, y siendo el arquitecto Jaume Gili.

**Y ¿qué retos ha supuesto la adecuación de estas fincas para su posterior uso como oficinas?**
El principal reto ha sido recuperar, mediante técnicas de restauración antiguas, el esplendor de una época única en la historia de la ciudad. Ha sido un trabajo laborioso, pero con unos resultados estéticos muy logrados, del que nos sentimos orgullosos.

*Para Maria Isabel Priu, la reconversión "ha sido un trabajo laborioso pero con unos resultados estéticos muy logrados".*

**La estructura original ¿ha supuesto un problema o una ventaja a la hora de diseñar los interiores?**
Ha sido una ventaja. Se trata de construcciones muy sólidas y equilibradas con pocas paredes de carga, siendo principalmente las zonas de apoyo los muros exteriores y la pared medianera que ambas comparten. Las plantas bajas están compartimentadas con zonas destinadas a recepción y salones para salas de espera, de juntas o despachos de dirección. En las plantas 1º y 2º hay en cada una 2 salas diáfanas de 65 metros cuadrados aproximadamente (con posibilidad de particiones según necesidades) y una zona intermedia entre ambas para oficina o para establecer servicios comunes. Por otro lado, la instalación de ascensor en cada torre no ha supuesto ningún inconveniente a la hora de integrarlos.

**En su opinión, ¿qué salida tienen este tipo de inmuebles frente a edificios de oficinas más convencionales?**
Son construcciones realizadas con maderas nobles, techos artesonados, grandes ventanales, con grandes áreas para trabajo. Se trata de espacios llenos de sensaciones con todo tipo de confort que ofrece cualquier edificación moderna. Están pensados para crear una atmósfera de trabajo idónea para un grupo de trabajo. Las edificaciones, además de ascensores, tienen aire acondicionado frío y caliente, luz natural, terrazas, (planta 1º y terrado) y zona ajardinada, así como también un espacio destinado al aparcamiento de automóviles y motocicletas. Son oficinas ideales para quienes valoran establecerse en un lugar con tradición y ofrecer calidad de vida a sus integrantes.

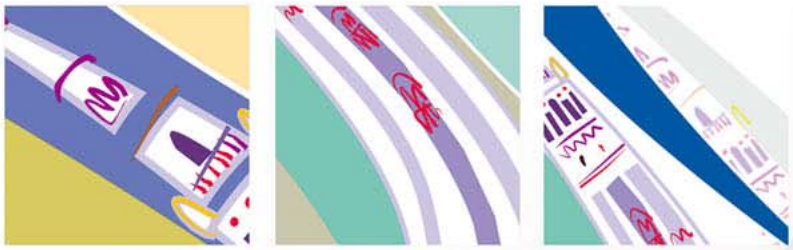
**¿A qué tipo de empresas va dirigida su promoción?**
A empresas corporativas, a equipos de profesionales liberales, en definitiva, a entidades con un alto índice de representatividad, especialmente a aquellas que su imagen es un potencial de su actividad. Por el espacio que tiene cada torre, aproximadamente unos 530 metros cuadrados, pueden llegar a albergar un gran número de puestos de trabajo.

**¿En qué régimen se comercializará?**
En régimen de alquiler, pero las condiciones implícitas del contrato se negociarán según las características del cliente.

**Para finalizar, ¿tienen alguna otra promoción de estas características?**
Actualmente no, porque como empresa patrimonial, otras edificaciones similares ya han pasado por el mismo proceso y se encuentran alquiladas, con gran satisfacción de nuestros clientes, por cierto.■

# 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 · Sevilla · edyma

*Durante 2009 contrataron los servicios de los business centres cerca de 25.000 clientes*

# Sevilla acoge el XI Congreso de ACN

***En 2010, el Congreso de la Asociación Española de Centros de Negocios se traslada a tierras sevillanas. El 21 y 22 de mayo, el centro de negocios Galia Puerto de la capital hispalense acoge la undécima edición del congreso anual de ACN, en el que las diferentes ponencias y mesas-talleres organizadas tomarán el pulso al sector de los centros de negocios, cuyo ejercicio en 2009 facturó 65 millones de euros, un 5% menos que el del año anterior.***

Redacción Interempresas

*El centro de negocios Galia Puerto será el marco de celebración del XI Congreso de ACN.*

En el XI Congreso Nacional de Centros de Negocios se dan cita los líderes nacionales e internacionales del sector de los centros de negocios, así como empresas vinculadas a dicha actividad empresarial. Año tras año, el Congreso de ACN se ha convertido en el foro idóneo para compartir conocimientos así como para entablar provechosas relaciones profesionales. Entre los participantes se encuentran directores, propietarios y consejeros delegados de centros de negocios de toda la geografía española, así como representantes de organismos e instituciones públicas y privadas.

El programa del XI Congreso Nacional de Centros de

Negocios cuenta con ponencias de distinguidos profesionales del sector, del mercado inmobiliario y de las nuevas tecnologías. En el evento, también se puede asistir a interesantes mesas redondas, todo ello encaminado a fomentar el desarrollo del sector empresarial y de los centros de negocios en España.

Así, durante la primera jornada y tras la bienvenida e inauguración llevada a cabo por Eduardo Salsamendi, presidente de ACN, y en la que se cuenta con la presencia de Luis Barea, secretario general de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía, Julie Calder, presidenta de BCA, Asociación de Centros de Negocios del Reino Unido y managing director de ABBEY Bussines Center, presenta la ponencia de 'Los centros de negocios: presente y tendencias'. La jornada continúa con 'La Comunicación de hoy: entre las herramientas y la cacharrería' de Benito Caetano, director de la empresa de comunicación SVQ y 'Una visión más allá de la crisis' de Fernando Faces, profesor del Instituto Internacional San Telmo.

*Cerca de 25.000 clientes optan por los centros de negocios como alternativa a la oficina convencional por las ventajas que ofrecen. Foto: Centro de Negocios Zity*

Tras el almuerzo, está prevista la celebración de mesas talleres de trabajo sobre varios temas de interés para el sector: 'Subvenciones para Centros de Negocios para la Innovación Tecnológica', coordinada por la empresa Zabala Innovación Consultig; 'Coaching Grupal', coordinada por la empresa Montaner y Asociados; 'Sistemas de publicidad y Marketing en la Red', coordinada por la empresa Inicio Sistemas; 'Software para el uso de nuevas tecnologías', coordinada por la empresa Colt Telecom; y una última mesa coordinada por la empresa Oracle/Qualita.

Pero el atractivo del congreso no se limita a las ponencias impartidas. ACN tiene previstas varias actividades aprovechando los atractivos que ofrece la capital andaluza. Así, el jueves 20 por la noche, los asistentes podrán disfrutar de la 'Ruta de la tapa' por el barrio de la Santa Cruz sevillano, en pleno casco antiguo. El viernes 21, y tras finalizar la jornada principal del congreso, los asistentes serán recogidos en su hotel por un coche de caballos que los trasladará a los Reales Alcázares, donde habrá una recepción municipal en el Cuarto de Montería, una visita turística y podrán degustar una copa de vino en la Puerta Marchena. Después, se celebrará la cena de gala en el hotel Los Seises. Durante la mañana del sábado día 22 de mayo ACN celebrará su asamblea en el hotel Abba Triana, tras la que se realizará un almuerzo campero de despedida en la Finca Majallana y una posterior visita en remolques, acompañados de los ganaderos y mayoral que nos muestran las artes tradicionales de manejo de ganado bravo en su medio natural.

## Buenas perspectivas para 2010

Durante el Ejercicio 2009, los centros asociados en la ACN facturaron 65 millones de euros, un 5% menos que el año anterior. 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 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 73,20%, respectivamente, con relación a los costes de una oficina en alquiler tradicional.

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.

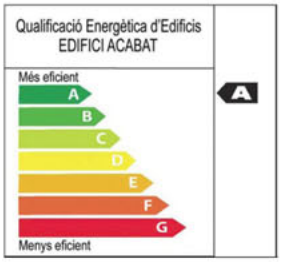
Madrid es la comunidad con más centros, seguida de cerca por Cataluña. Las dos principales ciudades, Madrid y Barcelona, suponen más del 50% de los business centres. A mayor distancia se encuentran Andalucía, País Vasco, la Comunidad Valenciana y el resto.

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

# CAN SANT JOAN
# BUSINESS CENTER

SANT CUGAT
P.A.E. CAN SANT JOAN

# 1er EDIFICIO DE OFICINAS CLASE A DE CATALUNYA
## máxima eficiencia energética




( Qualificació Energètica d'Edificis - EDIFICI ACABAT
per l'Institut Català d'Energia de la Generalitat de Catalunya
Directiva Europea 2002/91/CE )

40% de consumo energético - ahorro de 126.000€ / año
288 Toneladas de reducción en emisiones de $CO_2$ / año

**LOCALIZACIÓN Y ACCESOS**
Entorno empresarial consolidado
Hoteles, restaurantes, golf, centro comercial...
Accesos por autopistas y ferrocarril
Transporte público frente al Parque Empresarial
Entorno natural y verde

**SUPERFÍCIES DISPONIBLES**
Desde 300m²
Edificios corporativos de 4.500m² a 18.000m²
Representatividad : Fachada a autopista
Posibilidad de rótulo corporativo
Servicio de restauración propio

**CALIDAD AMBIENTAL**
Iluminación natural y vistas
Plantas diáfanas con sistemas independientes
Climatización VRV con humidificadores
Control electricidad estática generada
Evaluación Inicial ORO en Certificación LEED

**VENTA Y ALQUILER**

Promotor:
R5R GRUP IMMOBILIARI
Tel. 93 474 22 44 - www.r5r.es

Project management:
OT5R ARQUITECTES·ENGINYERS

Comercializa:
TASINSA Gestión Inmobiliaria
savills

*Con despachos completamente equipados de diferentes dimensiones: de uno a doce puestos*

# Tenerías, nuevo business center miembro de ACN

***En centro de negocios Tenerías, de Valladolid, se ha adherido a la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN), entrando a formar parte de los 150 centros ya existentes en España y de la red de más de 2.000 europeos. Este nuevo asociado representa un importante impulso para la ACN en Castilla y León, que cuenta ya con seis centros en la región: Ábaco, en Burgos; Edificio España, en Salamanca; y cuatro más en Valladolid (Centerespaña, Despachos asociados, Edificio Magnus y ahora Tenerías).***

Redacción Interempresas

En concreto, el centro de negocios Tenerías, ubicado en una de las zonas más privilegiadas de Valladolid, ofrece despachos completamente equipados de diferentes dimensiones (desde uno hasta doce puestos), totalmente amueblados, configurables a la medida de las necesidades de cada cliente y dotados de la más moderna tecnología, además de salas de reuniones, videoconferencia y aulas de formación. Para Pablo Fuentes, su director, "los centros de negocios se afianzan como la mejor opción para los que inician una

*El centro de negocios Tenerías ofrece despachos completamente equipados, amueblados y configurables a la medida de las necesidades de cada cliente.*

nueva actividad profesional, para las empresas que desean abaratar costes sin perder su potencial de servicios, o para cualquiera profesional que desee desarrollar un proyecto puntual a corto o medio plazo. Y todo ello con todos los recursos dispuestos al momento para comenzar a trabajar de inmediato. En menos de 24 horas puede estar totalmente operativa una oficina, con total flexibilidad de contratación, por años, meses, días e incluso horas, sin inversión de capital y control total sobre el coste de sus consumos".

Este centro de negocios, además de contar con despachos completamente equipados e instalaciones funcionales, es muy céntrico, en una ubicación idónea para todas aquellas empresas que quieran desarrollar su actividad profesional Valladolid, instalar una empresa o delegación o emprender un negocio.

Sus instalaciones cuentan también con una zona relax con máquinas expendedoras, secretaría servicios de reprografía y material de oficina, soporte informático y la alta tecnología en cuanto a comunicaciones.

## Una solución en tiempos de crisis

**Eduardo Salsamendi, presidente de la ACN y de la EUROCBCA (European Confederation of Office Business Centre Associations), explica que "son una oportunidad, especialmente en tiempos difíciles, que permiten comenzar un negocio de forma rápida, flexible y económica, contando con las instalaciones de un centro de negocios. Nuestros servicios constituyen un importante apoyo al espíritu emprendedor que, en épocas de crisis, debe ser más dinámico para ofrecer alternativas renovadoras al mercado laboral".**

**De hecho, comparando con las opciones tradicionales de oficinas y despachos, ubicarse en un centros de negocios permite, entre otras ventajas, optimizar los costes gracias a la flexibilidad e integración de servicios e infraestructuras. Según datos de ACN, el ahorro, tanto en el momento de iniciar la actividad como de forma mensual, se puede llegar a reducir sobre un 80,95% y un 73,20%, respectivamente, en relación a un alquiler de oficina tradicional.**

***Este nuevo asociado de Valladolid representa un importante impulso para la ACN en Castilla y León***

### Múltiples opciones

Con libertad para contratar por años, meses, días e incluso horas, el centro de negocios Tenerías ofrece también salas de reuniones, de videoconferencia y salas y aulas de formación:

- Alquiler de despachos, individuales, dobles, triples, o más, según necesidades, completamente amueblados y equipados, por el tiempo que se necesite
- Alquiler de salas para oficina de empresas
- Alquiler de salas de reuniones, de todos los tamaños, perfectamente equipadas, y con la posibilidad de diferentes configuraciones
- Alquiler de salas para entrevistas, selección de personal, seminarios, videoconferencia, convenciones, debates, consejos de administración, exposiciones, recepción de clientes por representantes, actos culturales, conferencias, presentación de productos, revistas, libros etc., equipadas y con una amplia gama de posibilidades, con capacidad hasta de 50 personas
- Alquiler de aulas de formación, medios didácticos y ordenadores

Asimismo, ofrece una serie de servicios de valor añadido que permiten satisfacer cualquier necesidad que pueda surgir en el desempeño de la actividad profesional. Entre ellos se encuentran:

- Asesoría jurídica, fiscal y contable
- Marketing y Publicidad
- Gestión de Formación
- Gestión de subvenciones y bonificaciones
- Consultoría y Mantenimiento informático
- Consultoría y Software de Gestión.■

*La oferta de espacios del centro incluye desde despachos únicos, dobles, puestos múltiples, etc.*

*Canarias cuenta ya con su primer centro de negocios miembro de la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN)*

# Dyrecto inaugura en Tenerife el primer centro de negocios de la ACN

***Dyrecto Business Center es el primer centro canario que se adhiere a la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN). Ubicado en el centro de Santa Cruz de Tenerife, cuenta con más de 500 metros cuadrados dotados de las últimas tecnologías e instalaciones y dispone de todos los servicios que necesita una empresa para tener presencia en Canarias tanto mediante oficina virtual, como con la contratación de despachos independientes o puestos de trabajo en coworking, zonas en las que los profesionales comparten espacio, en un ambiente multidisciplinar con todos los servicios.***

Redacción Interempresas

*Con más de 500 m², cuenta con las últimas tecnologías e instalaciones así como todos los servicios que necesita una empresa para tener presencia en Canarias.*

Con la apertura en Canarias de este nuevo centro, las empresas que deseen desarrollar su actividad podrán aprovechar las ventajas fiscales de canarias de forma más sencilla, reduciendo la inversión inicial y ahorrando los gastos mensuales. Además de contar con el apoyo de todos los consultores de Dyrecto que ayudan al crecimiento de las empresas instaladas en el centro. Los clientes podrán de esta forma establecer su cede social y/ o comercial en Tenerife en la que contarán con atención personalizada de clientes, asesoramiento, salas de reuniones, aula de formación, recepción y realización de llamadas, de faxes, gestión de correspondencia, gestión de anuncios de prensa, traducciones, etc.

## Creación de empleo. Beneficios del centro para la región

Este nuevo centro va a facilitar la creación en Canarias de filiales y delegaciones de empresas multinacionales, para que puedan crear puestos de trabajo en la Región. La reducción de gastos que supone el trasladar una oficina al nuevo centro, es otro de los beneficios que se suman a la mejora del servicio de atención al cliente, ya que ninguna llamada o visita se queda sin ser atendida.

Para los profesionales independientes además significa la conciliación laboral, ya que pueden trabajar en sus casas y contar con todo el apoyo del centro tanto en servicio como en instalaciones donde reunirse puntualmente con sus clientes, etc.

La pertenencia a la ACN facilita el acceso de los canarios a una red de 2.000 centros distribuidos por todo el mundo. En menos de 24 horas una empresa puede tener presencia donde la necesite y hacer negocios en cualquier ciudad sin necesidad de realizar grandes desembolsos. Además el nuevo centro tinerfeño se adhiere al Plan 22.000 de la ACN para promover nuevos proyectos empresariales en Canarias

El promotor de este centro Jaime Cavero, asesor de empresas con una experiencia acumulada de más 20 años, explica que "gracias a las instalaciones modernas y a nuestros conocimientos del mercado esperamos poder ayudar a que mas de 500 empresas se desarrollen con éxito en Canarias. Con esta iniciativa esperamos favorecer la creación de empleo en nuestra Región, resolviendo las dificultades actuales de los empresarios instalados en nuestro centro.. Esperamos contar con un gran apoyo de la Administración Pública, tanto desde las Cámaras de Comercio en virtud al convenio suscrito con el Consejo Superior y la ACN para que se informe desde la ventanilla única a los nuevos emprendedores, como desde la Sociedad de Desarrollo que cuenta con viveros para nuevas empresas, que cumplen con determinados requisitos, colaborar con la ZEC y con todas las Sociedades de Promoción de empresas".

La ubicación y domiciliación de sociedades en Dyrecto Business Center permite a las empresas que aún no se hayan domiciliado en Canarias aprovechar todas las ventajas fiscales de las que disfruta este territorio como el Impuesto Indirecto reducido del 5% (equivalente al IVA), reducción de hasta un 90% en el Impuesto de Sociedades (RIC) para la realización de inversiones además de altas bonificaciones y exenciones como la del AJD. Por otro lado el centro constituirá un buen catalizador para el desarrollo de la región contribuyendo a la atracción de empresas a una zona en las que las tasas de paro son de las más altas de Europa.

## *Dyrecto Business Center se ubica en el edificio Torres de Cristal, en la calle Aguere de Santa Cruz Tenerife*

Eduardo Salsamendi, presidente de la ACN y de la EUROCBCA (European Confederation of Office Business Centre Associations), explica que "no existe otra solución que permita comenzar un negocio de forma tan rápida, flexible y económica".

De hecho, 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%).

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 73,20%, respectivamente, con relación a los costes de una oficina en alquiler tradicional.

Este primer centro de Canarias se suma a los 150 ya existentes en España perteneciente a la ACN, y a los 2.000 en toda Europa, y constituirá un buen catalizador para el desarrollo de la región (con una de las tasas de paro más altas de Europa), facilitando la implantación de nuevas empresas, filiales de empresas extranjeras, o sucursales de peninsulares, siendo complemento perfecto a los ya atractivos beneficios fiscales con los que cuenta la región.

El centro representa un importante impulso para la ACN, que inicia así su actividad en Canarias, región con una de las tasas de paro más altas de Europa y que necesita fórmulas innovadoras en tiempos de crisis para promover el desarrollo económico de su tejido empresarial.

Dyrecto se suma además al Plan 22.000, una iniciativa de la ACN para favorecer la creación de 22.000 nuevos proyectos empresariales en centros de negocios. En concreto, este Plan supone la distribución de bonos de descuento en la contratación del servicio de oficina virtual entre las pymes, autónomos, profesionales y emprendedores que decidan instalar su empresa en un 'business center'.■

*La Agencia Andaluza de Promoción Exterior crea centros de negocios en cinco mercados potenciales para empresas de Andalucía, uno de ellos en Shanghai*

# Extenda ofrece 5 centros de negocios internacionales para empresas andaluzas

***Extenda —la Agencia Andaluza de Promoción Exterior— pone a disposición de todas aquellas empresas andaluzas que quieren iniciar su proceso de internacionalización el uso temporal de despachos y puestos de trabajo en diversos países donde la distancia, geográfica y cultural, pueden suponer una dificultad añadida, como Rusia, Japón o China.***

Redacción Interempresas

*Edificio sede de la Unidad de Promoción de Negocios de Extenda en Shanghai.*

Teniendo en cuenta que empezar en un mercado desconocido e introducirse en él es uno de los principales hándicaps con lo que las empresas se encuentran cada vez que quieren iniciar un proceso de internacionalización, Extenda ha dado un paso firme para ayudar a minimizar estas dificultades poniendo a disposición de estas empresas emprendedoras centros de negocios en diferentes mercados potencialmente interesantes para el empresariado andaluz: Londres, Bruselas, Moscú, Tokio o Shanghai.

Se trata de un servicio puesto en marcha que ofrece el uso temporal de dependencias situadas dentro de las 'Oficinas de Promoción de Negocios' de la propia agencia, que depende de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía.
Y si bien los centros de negocios de Extenda se encuentran en Shanghai, Tokio, Bruselas, Moscú y Londres, la agencia dispone de modalidades según el país de implantación. En el primer caso, se trata de un denominado 'hot desk' o mesa de trabajo: cesión de un puesto en un espacio compartido, una opción posible en los cinco centros de negocios. Además, tanto en Shanghai como Bruselas existe también la posibilidad ocupar un despacho individual totalmente amueblado.
En ambos casos las empresas también pueden disfrutar del uso compartido de instalaciones y facilidades de la oficina, como salas de reuniones, conexión a Internet con ADSL, o servicio de centralita. El periodo mínimo de estancia es seis meses, y el máximo es de un año, aunque cabe la posibilidad de prorrogarlo por otro año más.

## El centro de negocios de Shanghai: una puerta de entrada a China

En la Agencia Andaluza de Promoción Exterior son conscientes que, dentro de las diferentes fases en la que una empresa se puede encontrar en su camino de internacionalización en un mercado, la implantación con estructuras comerciales permite conseguir un mayor perfeccionamiento y control de su producto —y del posicionamiento del mismo en los canales de distribución en destino—. Por norma general, las empresas implantadas consiguen un mayor incremento en las ventas y los beneficios en el mercado al que se dirigen. Por otro lado, la multilocalización productiva en distintos mercados es una estrategia decisiva a la hora de mantener y perfeccionar la competitividad de las empresas en los mercados exteriores. En este sentido, China desempeña un innegable rol como suministrador en la cadena de suministros de varios sectores.
Por todo ello, desde Extenda ofrece, a las empresas andaluzas que apuestan por la implantación en China, una fórmula que reduce los costes de implantación en el mercado: el centro de negocios, bajo la fórmula de despacho o de 'hot desk'.
Se trata de un servicio dirigido a empresas andaluzas registradas ante Extenda y cuya actividad, en China esté relacionada con la promoción de bienes y servicios andaluces, actuando exclusivamente en su propio nombre y representación. Además, está pensada para empresas que se encuentren en un estado avanzado de internacionalización de su actividad, que sean productoras del bien o servicio que ofrecen y cuyo interés sea exportar sus productos hacia China (o zonas cercanas) o producir para el mercado chino. Asimismo, estas empresas deben presentar proyectos de implantación viables y demuestren capacidad para ejecutarlos por sus propios medios al término del período de estancia en el centro de negocios.

### Este servicio no está dirigido a:

- **Empresas de intermediación comercial o trading.**
- **Empresas de consultoría en el terreno del Comercio Exterior.**

## Servicios ofertados

El servicio consiste en la cesión temporal del uso de un espacio propio dentro de las instalaciones de la UPN de Extenda en Shanghai, ubicada en una de las más representativas zonas comerciales y financieras de la ciudad, así como el acceso a los demás servicios de la misma.
La empresa puede instalarse mediante dos distintos formatos:
Despachos, con diversos servicios como

- Cesión del uso de un despacho individual de aproximadamente 9 metros cuadrados completamente amueblado.
- Conexión a Internet ADSL compartida con el resto de empresas instaladas en el centro de negocios.
- Uso compartido de otras instalaciones comunes de la oficina (sala de reuniones, biblioteca y 'office').
- Uso compartido de los equipamientos comunes de la oficina (línea telefónica, fax, impresora etc.).
- Apoyo administrativo en la contratación por parte de la empresa de distintos servicios y suministros que pueda necesitar la empresa para el desarrollo de su actividad en el centro de negocios.
- Servicio de recepcionista y Centralita con atención de llamadas telefónicas entrantes.
- Asesoramiento de la Unidad de Promoción de Negocios de Extenda en Shanghai en materia comercial y de inversiones.

'Hot Desk', consistente en la cesión de uso de un puesto de trabajo en la zona compartida de la oficina.■

*Espacio de recepción del a UPN de Shanghai.*

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

*Gran Via Business & Meeting Center apuesta por la excelencia como elemento diferenciador*

# Cuando la clave del éxito está en ir a contracorriente

***A estas alturas no es un secreto para nadie que el sector de alquiler de oficinas, al igual que todos los demás sectores económicos, ha acusado una importante caída, tanto en demanda como consecuentemente en precios, durante el pasado año 2009.***

Fuente: Gran Via Business & Meeting Center

*Gran Via Business & Meeting Center ha emprendido, este 2010, un ambicioso proyecto de ampliación y renovación, tanto en calidad e imagen como de ampliación y mejora de las facilidades a sus clientes.*

Para hacer frente a esta sin duda difícil situación, tanto oficinas convencionales como centros de negocios han optado mayoritariamente por reducir los alquileres.
En el caso de los centros de negocios, esto no parece posible si no se reducen paralelamente muchos costes estructurales; reducir, por ejemplo, servicios de limpieza y mantenimiento o eliminar costes de personal con el consecuente ajuste de las prestaciones que se ofrecen al cliente.
Si bien esta posición de reducción de costes es la lógica en momentos de crisis como el que vive actualmente el sector, resulta esperanzador y gratificante constatar otra tendencia; la excelencia como objetivo diferenciador.
Y esta tendencia es la que han elegido en Gran Via Business & Meeting Center, un centro de negocios puntero en España pero con más de 15 años de experiencia en proporcionar oficinas con el más alto nivel de servicios en Barcelona.
Así, en lugar de reducir costes y servicios, Gran Via Business & Meeting Center ha emprendido, este 2010, un ambicioso proyecto de ampliación y renovación, tanto en calidad e imagen de sus instalaciones como en ampliación y mejora de las facilidades con que pueden contar sus clientes.
¿Qué sentido tiene invertir y generar empleo en estos tiempos en los que parece que la tendencia nos lleva a todo lo contrario?, Susana de la Rubia, responsable de Atención al Cliente de Gran Via Business & Meeting Center lo explica; "en nuestro caso, reducir costes significaba reducir calidad y prestaciones, y no creemos que la confianza que nuestros clientes nos otorgan lo merezca. Así que hemos optado por lo contrario, invertir para mejorar nuestras facilidades y prestaciones y así, justificar dicha confianza.
"El esfuerzo, sin duda, vale la pena", asegura. "Los clientes de Gran Via Business & Meeting Center, en su mayoría multinacionales, aprecian las ventajas de un espacio de trabajo exclusivo y diferente", como:

- Oficinas exteriores y con luz natural frente a espacios oscuros y cerrados
- Zonas comunes, recepción y pasillos espaciosos frente a espacios tipo 'colmena'
- Terrazas únicas, donde celebrar eventos profesionales o simplemente reunirse o leer tomar una café.
- Salas de reunión, formación y showroom luminosas y con la calidez y diseño que garantiza el éxito de cualquier convocatoria.
- Alojamiento en un apartamento de lujo junto a las oficinas, en Paseo de Gracia, para los clientes más exigentes, que buscan calidad y soluciones en su visita a Barcelona.■

***El próximo mes de julio Gran Via Business & Meeting Center celebra el primer aniversario de PG16 (www.pg16.es), su servicio de alojamiento exclusivo para clientes.***

## Entre las muchas novedades destacan:

- **La inauguración del nuevo espacio de Recepción y Atención al Cliente, que ha sido diseñado por el equipo de diseño de Denys & Von Arend, con lo que se pretende crear un entorno aún más moderno y acogedor.**
- **La ampliación de los espacios destinados a Formación, Presentaciones y Showrooms, con el nuevo Salón Atlántico. Para celebrar la inauguración de este nuevo espacio se celebrará un exclusivo cóctel con el patrocinio de Smartbox, compañía irlandesa pionera en la comercialización de paquetes vacacionales y de ocio en nuestro país.**
- **Además, el próximo mes de julio Gran Via Business & Meeting Center celebra el primer aniversario de PG16 (www.pg16.es), su servicio de alojamiento exclusivo para clientes. Una iniciativa que le convierte en el único Centro de Negocios que ofrece esta facilidad y que ha contado con excelente acogida entre sus clientes, ya que pone a su disposición una exquisita suite 80 metros cuadrados en el Paseo de Gracia, junto a las oficinas y en el corazón de la ciudad.**

# Oficinas Pelayo 12

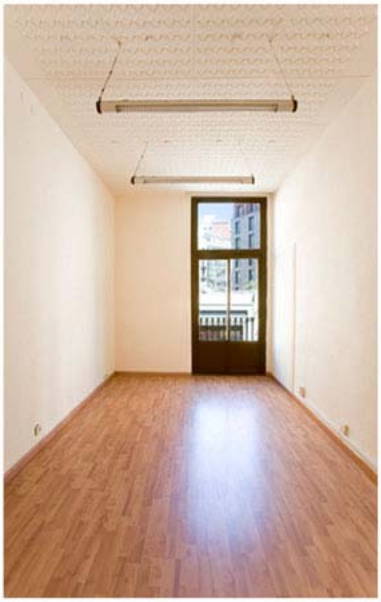
En pleno centro de Barcelona

Despachos en alquiler
de 10 a 60 m2

Edificio señorial
totalmente restaurado

Servicio de conserjería

Oficinas en perfecto estado



93 295 47 40

info@alquileresdirectos.com

GRUPBONANOVA

*Su objetivo es promover la creación de valor y la mejora del negocio mediante la difusión del conocimiento*

# World Office Forum: nuevo punto de encuentro del sector oficinas

***World Office Forum (WOF) nace como la comunidad profesional más importante del mundo de las oficinas. Se trata de una organización que tiene como finalidad la mejora de las prácticas profesionales y el incremento del negocio relacionado con las oficinas, para lo que trabaja en el intercambio de conocimiento con espíritu multidisciplinar y en el fortalecimiento de las relaciones entre las personas que lo componen. Con vocación internacional, el objetivo es claro: ser un punto de encuentro para todos los profesionales relacionados con las oficinas, en cada una de sus vertientes: inmobiliaria, tecnológica, constructiva, financiera y de servicios.***

Redacción Interempresas

En este sentido, WOF está orientado a promover la creación de valor y la mejora del negocio de este sector, por medio de la difusión del conocimiento. Una herramienta de evolución y dinamización.

Es un proyecto orientado a promover la creación de valor, un motor de participación en todos los sentidos y para ello desde su organización se desarrollan eventos específicos sobre diferentes áreas de interés. Encuentros para personas con las mismas inquietudes profesionales que ofrecen la oportunidad de ampliar conocimientos especializados y aumentar su red de contactos. A través de clases magistrales, presentaciones o en

*WOF es un encuentro para personas con las mismas inquietudes profesionales, con sesiones sobre técnicas de networking, un aula de sostenibilidad, talleres temáticos y presentaciones empresariales.*

eventos de alto valor añadido, los encuentros profesionales, en diferentes formatos, son la fórmula idónea para todo el que desee formarse, conocer y relacionarse con la actualidad de las oficinas, sus usos y servicios relacionados.

Y el próximo evento es WOF Madrid 2010, que organiza sobre la base de sesiones plenarias en aquellos temas que se consideran de interés general, talleres temáticos para temas específicos y presentaciones comerciales para el conocimiento detallado de productos y servicios.

- Sesiones plenarias sobre técnicas de networking y diferentes mercados inmobiliarios
- Aula de Sostenibilidad, con especial atención a la eficiencia energética y certificaciones de calidad medioambiental
- Talleres temáticos de debate y trabajo en común para una visión integral del negocio: financiación; el uso de las tecnologías en las oficinas; y diseño del espacio interior y mobiliario
- Presentaciones empresariales de proyectos, productos y servicios
- Networking social.■

## Agenda

Algunos de los ponentes confirmados a fecha de cierre de la revista

- Jesús Hernández, director de proyectos de Estudio Lamela presenta el centro de llamadas más avanzado del mundo realizado para el Banco Santander en Querétaro, México. Un edificio de 93.600 metros cuadrados.
- Francisco Javier López Fernández, gerente de Bovis Lend Lease para el proyecto de Palmas Altas, sede de Abengoa en Sevilla, explica la función de 'project management' de ese complejo de 89.500 metros cuadrados construidos totales.
- Carlos Mata, presidente de la Asociación Española de Oficinas, interviene en la mesa redonda sobre el Futuro del Paseo de la Castellana de Madrid como área de negocio y su proyección internacional.
- Eduardo Salsamendi, presidente de la Asociación Española de Centros de Negocios y de la Confederación Europea de Asociaciones de Centros de Negocios, versa sobre el desarrollo de las oficinas con servicios a nivel europeo y las nuevas formas de trabajo.
- David Lázaro, director del departamento de Ingeniería y Sostenibilidad de CB Richard Ellis participa en el Aula de Sostenibilidad explicando el proceso de certificación LEED.
- Edward Farrelly, director de Investigación de Mercado de CB Richard Ellis ofrece la visión de su empresa en la mesa redonda plenaria sobre el mercado de oficinas en España.
- José María Álvarez, director de Servicios Generales de Iberdrola participa en el Aula de Sostenibilidad de WOF Madrid 2010, explicando el plan de optimización para mejorar la eficiencia energética del parque inmobiliario de Iberdrola.
- Francisco Vázquez de 3G office asiste a WOF Madrid 2010 aportando su visión sobre gestión de espacios y trabajo en flexible en la sesión dedicada a analizar la respuesta de las empresas de diseño y amueblamiento a las necesidades de los usuarios.
- Ignacio Fernández Solla, arquitecto especialista en fachadas y D. Ramón Rodríguez, ingeniero responsable del grupo de sostenibilidad, ambos de Ove Arup & Partners, participan en el Aula de Sostenibilidad. Explicarán la modernización de edificios en funcionamiento para mejorar su eficiencia energética, reducir los costes de uso e inversión y mejorar el servicio al usuario.
- Luis Basagoiti Robles, presidente de Mapfre Inmuebles, interviene en la mesa redonda sobre el Futuro del Paseo de la Castellana de Madrid como área de negocio y su proyección internacional.
- José Luis Redondo Herrán, presidente de IFMA España participará en WOF Madrid 2010 exponiendo la aportación del 'Facility Management' a la economía en la gestión de oficinas y a la promoción de las buenas prácticas para beneficio de propietarios y usuarios.
- Álvaro Aguilar Gómez-Acebo, director de Área de Servicios Financieros de EBN Banco participa en el Taller de Financiación de WOF Madrid 2010, donde expone su visión sobre la estructuración de operaciones de financiación de edificios de oficinas, su aproximación desde la banca española y su articulación con la banca internacional.
- José Luis Calderón, director de Deutsche Hypo en España, del grupo Nord LB, presenta en el Taller de Financiación su experiencia en la financiación de proyectos de oficinas.
- Simon Smithson y Luis Vidal, de los estudios de Vidal Arquitectos Asociados y Rogers Stirk Harbour + Partners respectivamente, exponen el proyecto del Centro Tecnológico Palmas Altas, del que han sido conjuntamente responsables. Propiedad y sede de Abengoa en Sevilla, el complejo cuenta con siete edificios y un total de 50.000 metros cuadrados edificados y ha recibido la máxima precertificación de eficiencia energética, el Leed Platino.
- Juan Barba Silvela, principal responsable de Doughty Hanson & Co. asiste como ponente del Taller de Financiación de Oficinas, presentando su visión del análisis previsional y negociación con entidades de crédito.
- Rod Janssen, en representación del European Council for an Energy Efficient Economy –ECEEE, cuya charla versa sobre estado actual de la normativa europea sobre la eficiencia energética de los edificios.
- Luis Irastorza, consejero delegado de Desarrollo Urbanístico Chamartín, asistie como ponente a título personal exponiendo su visión experta sobre 'La Descarbonización de la Edificación y el Transporte'.

# World Office Forum: una nueva forma de entender el mercado de oficinas

*Jorge Zanoletty Larrea, director general de World Office Forum*

Mercado: plaza o país de especial importancia o significación en un orden comercial cualquiera.

Y sin embargo cuando nos referimos al mercado de oficinas solemos hacerlo únicamente como conjunto de operaciones que suceden en el mismo. Consumimos bastante energía explicando lo que ha sucedido en el último trimestre o el último año, pero bastante menos realizando una prognosis de lo que va a suceder en el futuro, porque del mismo sólo somos capaces de predecir la oferta, no la demanda. Lo que sería el análisis técnico en los mercados bursátiles está poco desarrollado en el mercado inmobiliario, por su complejidad o por falta de abordaje.

La predicción de la demanda futura puede ser complicada, pero su estímulo es posible. Se puede conseguir si creamos en España un mercado en la acepción que citamos al principio: "País de especial importancia en un orden comercial". Por eso nos hemos decidido a impulsar el World Office Forum. Nos gustaría que se entendiese que con esta iniciativa estamos empezando a

## Nos vemos en Ifema

**WOF Madrid 2010, evento de World Office Forum, tiene lugar en el Centro de Convenciones Norte de Ifema el 20 de mayo de 2010.**
**Ponentes confirmados:**

- **Luis Irastorza, consejero delegado de Desarrollo Urbanístico Chamartín –DUCH-.**
- **Rod Janssen, asesor del European Council for an Energy Efficient Economy –ECEEE-.**
- **Edward Farrelly, director de investigación de mercados de CB Richard Ellis.**
- **Luis Basagoiti, presidente de Mapfre Inmuebles.**
- **José Luis Calderón, director para España de Deutsche Hypo AG.**
- **Álvaro Aguilar Gómez-Acebo, director de financiación de EBN Banco.**
- **José Luis Redondo, presidente de International Facility Managers Association para España.**
- **Francisco Vázquez, presidente de 3G office.**
- **Carlos Mata, presidente de la Asociación Española de Oficinas.**
- **Luis Vidal, presidente de Vidal y Asociados Arquitectos.**
- **Simon Smithson, representante para España de Robers, Stirk, Houston + Partners.**
- **Eduardo Salsamendi, presidente de la Asociación Española de Centros de Negocios.**
- **David Lázaro, director del departamento de ingeniería de CB Richard Ellis.**
- **José María Álvarez, director de servicios generales e inmuebles de Iberdrola.**
- **Ignacio Fernández, director de fachadas de Ove Arup & Partners.**
- **Ramón Rodríguez, responsable del grupo de sostenibilidad de Ove Arup & Partners.**
- **Francisco Javier López Fernández, responsable del proyecto Palmas Altas de Bovis Lend Lease**
- **Jesús Hernández, director de proyectos de Estudio Lamela**
- **Juan Barba, principal de Doughty Hanson & Co.**

crear un nuevo mercado para las oficinas, no las de aquí sino todas. Y desde la especialidad y la exigencia en trasmitir excelencia y buenas prácticas creemos que estamos dando un gran primer paso para posicionar a Madrid, y a Barcelona de paso, como un nuevo mercado en el futuro. De manera que aquellos que quieran saber lo que sucede en el mismo pensarán que es aquí a donde hay que venir a conocer tendencias, innovaciones y personas. Y ello no puede sino beneficiarnos.

World Office Forum nace con vocación de constituirse en comunidad profesional para la mejora del sector, ayudando a que todos los profesionales que intervienen en él se conozcan e intercambien conocimiento.

Para ello hemos elaborado un programa exhaustivo y de primer nivel con varias grandes áreas:

1. Situación y tendencias: qué está sucediendo en España y en el resto del mundo, la promoción, la inversión y la financiación. Debate sobre el Futuro del Paseo de la Castellana de Madrid y su promoción internacional.

2. Sostenibilidad: el impacto de la urbanización y el transporte, la nueva normativa europea sobre edificios sostenibles, la mejora de eficiencia de edificios existentes, los procesos de certificación energética, planes de mantenimiento, el ejemplo de la sede de Abengoa, complejo Palmas Altas en Sevilla.

3. Gestión de espacios, facility management, cómo acomodar las oficinas a las necesidades del usuario, oficinas con servicios y nuevas formas de trabajo. Soluciones a los aspectos técnicos, desde la comunicación vertical a la seguridad.

4. Internacionalización: empresas españolas que salen al exterior, cómo hacerlo y a dónde y casos como el del nuevo centro de llamadas del Banco Santander en Querétaro, México.

Y sobre todo ello, el objetivo prioritario de Word Office Forum es conseguir que todas las personas del sector, manteniendo su espíritu competitivo, trabajen juntas en mejorar su nivel profesional y su resonancia internacional.■


FORCADELL
Consultores Inmobiliarios Internacionales

**El Prat de LLobregat - Mas Blau Bussines Park**
Edificio corporativo, excelentemente ubicado cerca del Aeropuerto en el Polígono Mas Blau. Superficie total: 2.317 m². Posibilidad de módulos desde 450 m². Jardín de 1.200 m². Parking (45 plazas) y 4 plantas de oficinas.
**SUPERFICIES DESDE: 458 m² a 917 m².**

**Cornella de Llobregat - Almeda**
Edificio de oficinas esquinero, conserjería y dos ascensores. Oficinas diáfanas, con distribuciones por mamparas, núcleo de aseos. Disponen de pavimento de terrazo, falso techo registrable con luminarias empotradas, puntos de voz, datos y electricidad, AACC.
**SUPERFICIES DISPONIBLES: 120 m².**

**Sant Andreu - Barcelona**
Edificio a dos vientos, de P.Baja + 2 Plantas y Sótano, en solar de 470 m². Montacargas, 2 escaleras interiores (1 de ellas anti-incendios), instalaciones eléctricas completas, núcleo de aseos, falso techo registrable, luminarias, pavimento de linóleo.Usos permitidos: Vivienda, Residencia, Oficinas, Industrial, Comercial, Sanitario,...
**SUPERFICIE: 1.575 m².**

**Eixample Esquerra - Barcelona**
Edificio uso exclusivo oficinas, situado en la Plaza Universidad delante de la estación "Universitat" de Metro de la L-1 y L-2. Oficinas exteriores, diáfanas, falso techo, luminarias, instalaciones voz, datos y electricidad. Parking en el mismo edificio.
**SUPERFICIES: 110 m² y 120 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 .**

**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.**

**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**

## Iberdrola Inmobiliaria comercializa el edificio Avenida de los Pinos (Murcia)

Iberdrola Inmobiliaria está comercializando tres plantas del edificio de oficinas Avenida de los Pinos, en Murcia. Se trata de las tres últimas plantas que suman más de 2.000 metros. Hasta la fecha, la empresa ocupaba las siete plantas del edificio pero el traslado del personal de mantenimiento y operación a unas nuevas dependencias en Espinardo ha permitido poner en alquiler las citadas plantas.
Aparte de todos los servicios necesarios, Iberdrola Inmobiliaria pone a disposición de los arrendatarios las correspondientes plazas de aparcamiento en el mismo edificio.

***El edificio es idóneo para negocios que busquen una localización privilegiada y unas superficies diáfanas, desde los 130 hasta los 680 m².***

## Grupo Isolux Corsán se instala en Inbisa M-30 Sur

***El nivel de ocupación de Inbisa M-30 Sur se sitúa en el 62% de su capacidad total.***

Inbisa ha firmado un nuevo contrato con el Grupo Isolux Corsán para el alquiler de una superficie de 780 metros cuadrados en el centro empresarial Inbisa M-30 Sur.
De esta manera, este centro empresarial tiene ocupados 4.582 metros cuadrados de los 7.351 que tiene el complejo. Con este alquiler, el nivel de ocupación se sitúa en el 62% de su capacidad total.
El edificio está dotado de seguridad privada, control de accesos, parking y cocina-office de disfrute común, entre otros servicios.

## BNPPRE nombra a Ilan Dalva nuevo director de Oficinas de Madrid

Ilan Dalva (Bélgica, 1968) es el nuevo director del departamento de oficinas de Madrid de BNP Paribas Real Estate. Dalva ha desarrollado parte de su actividad profesional previa en las empresas que han dado origen a BNP Paribas Real Estate. De hecho, ha dirigido la división de oficinas y la división de Corporate de King Sturge España, ha sido socio fundador de EXA Asesores Internacionales, consultor del área de oficinas de Atisreal y Auguste-Thouard (ahora BNP Paribas Real Estate), entre otros.

***Ilan Dalva colaborará con sus clientes en la optimización de su estrategia inmbiliaria en el segmento de oficinas.***

**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**

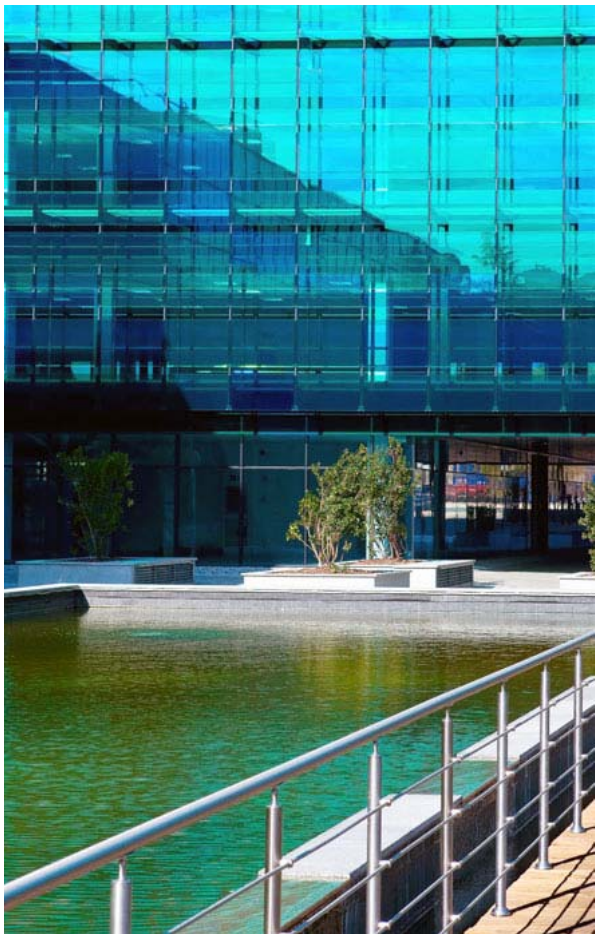
TASINSA
Gestión Inmobiliaria

**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**

## RCM amplía su superficie de oficinas en Barcelona

El departamento de Agencia de Tasinsa Barcelona ha asesorado a RCM Suportempresa en el arrendamiento de nuevas oficinas en el barcelonés barrio del Eixample. Las nuevas oficinas que alojarán a la consultora se encuentran ubicadas en una finca regia en plena zona 'prime' de Barcelona. Sitas en el número 151 de la calle Pau Claris, se encuentran ubicadas en el mismo edificio que hasta ahora ocupaba la consultora. Con esta operación RCM Suportempresa no se traslada de su zona de influencia y amplía su superficie operativa a 180 metros cuadrados.

## Sinclair Pharma se instala en el PE San Fernando



***En el PE San Fernando las empresas pueden disponer de espacios flexibles, un ambiente de trabajo agradable y una gran cantidad de servicios.***

Goodman ha alquilado una oficina a la compañía farmacéutica británica Sinclair Pharma en el parque empresarial San Fernando, en San Fernando de Henares (Madrid). La multinacional ha instalado su sede central en España en este complejo de oficinas propiedad de Goodman.
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.

## Inerzia comercializa el centro de negocios Kansas City

Inerzia Asesores Inmobiliarios comercializa en régimen de alquiler el edificio de oficinas ubicado en la Avenida Kansas City de Sevilla.
El edificio, propiedad de Realia, ocupa 6.700 metros cuadrados. El inmueble está situado en la zona de Nervión, justo al lado de la estación de trenes AVE Santa Justa y conexión directa de salida de la ciudad dirección Madrid y Ronda de circunvalación SE-30 con enlace a todas las direcciones.
Se ofrecen módulos de oficinas, desde 60 metros cuadrados, totalmente acondicionados para iniciar cualquier actividad profesional. El edificio cuenta con plazas de aparcamiento bajo rasante, conserjería y vigilancia 24 horas y bar-cafetería. Dispone igualmente de salas de conferencias y reuniones de distintos tamaños con capacidad hasta 150 personas.

## RPS Research Ibérica traslada su sede a un edificio emblemático de Barcelona

La compañía de investigación clínica RPS Research Ibérica, anteriormente Infociencia, ha trasladado su sede corporativa en Barcelona al inmueble situado en Via Augusta 21-23. Los objetivos de la empresa y el compromiso corporativo de mejora continua han motivado la decisión de trasladar su sede central a unas nuevas oficinas de mayores dimensiones en el centro de la ciudad condal.
En las nuevas instalaciones, de uso exclusivo de oficinas y muy cercanas a la Diagonal, la compañía dispondrá de 1.340 metros cuadrados. Esta operación ha sido asesorada por la consultora Aguirre Newman.

# ¡¡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.**

## Naranjo Cuines inaugura sus nuevas instalaciones en Sant Celoni (Barcelona)

*El local de Naranjo Cuines forma parte de la promoción que Grugesa está llevando a cabo en Sant Celoni (Barcelona).*

La empresa Naranjo Cuines, dedicada a la comercialización de muebles de cocina, ha inaugurado recientemente sus instalaciones, ubicadas en uno de los locales comercial de la promoción que Grupo Grugesa está llevando a cabo en el término municipal de Sant Celoni. Grugesa ha realizado todo el proyecto de adecuación e interiorismo del mismo.

## Centre d'Oposicions Eureka se instala en la Ciutat de la Justícia

BNP Paribas Real Estate ha asesorado a Centre d'Oposicions Eureka, creado hace más de 20 años para la preparación de opositores a los cuerpos de Gestión, Tramitación y Auxilio Judicial, en la operación de arrendamiento de un local comercial en la Ciutat de la Justícia de Barcelona, al que trasladará su sede y sus aulas. Eureka ocupará un inmueble de 440 metros cuadrados de superficie —distribuida en una única planta a pie de calle— en la calle Buenos Aires 12-14 de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona).

## Iberdrola Inmobiliaria vende Torre Diagonal Litoral por 60 M de €

Iberdrola Inmobiliaria ha cerrado la venta del edificio de oficinas Torre Diagonal Litoral, en Barcelona, por 60 millones de euros. Esta venta se enmarca en el desarrollo del Plan Estratégico de la Compañía, que pasa por seguir renovando su cartera de patrimonio.

Torre Diagonal Litoral cuenta con una superficie bruta alquilable de 18.500 metros cuadrados, que se distribuyen en 14 plantas de oficinas —baja y 13 alturas—, 244 plazas de parking para coches y 59 para motocicletas.

*La Torre Diagonal Litoral, con una superficie alquilable de 18.500 m², dispone de una ocupación cercana al 95%.*

## Regus amplía su centro de negocios de Torre Europa

Regus amplía su oferta de centros de negocio dirigida a pymes y emprendedores con la inauguración de 2.500 metros cuadrados complementarios de las oficinas localizadas en el emblemático edificio Torre Europa de Madrid. Para Philippe Jiménez, director de Regus en España y Portugal: "La forma en que las personas trabajan está cambiando para siempre y los centros Regus, como el reciente inaugurado en Torre Europa, están al frente de esta revolución.

Caracterizado por su sorprendente arquitectura moderna y estilo único, el nuevo centro Torre Europa de 2.500 metros cuadrados, ofrece 64 nuevas oficinas con capacidad para albergar a más de 159 empleados. La prestigiosa ubicación, en el número 95 del Paseo de la Castellana, sitúa este centro en el corazón del distrito empresarial de Madrid.

*Foto: Roberto García.*

## BNPRE comercializa el proyecto 'Antares Center Business & Wellness' de Sevilla

La delegación en Andalucía de BNP Paribas Real Estate ha recibido en exclusiva el mandato de comercialización en venta del proyecto Antares Center Business & Wellness, edificio de oficinas y centro de negocios que se construirá en parte de los terrenos que actualmente ocupa el Club Antares de Sevilla (C/ General Parladé, 7). El complejo está previsto que se inaugure a principios de 2013.
El proyecto Antares Center Business & Wellness se desarrollará en régimen de cooperativa, gestionado por la empresa Claves de Gestión Urbana. El complejo, que se localiza en una de las zonas prime de oficinas de Sevilla, dispondrá de unos 8.500 m2 de superficie construida que se distribuirá en una planta sótano destinada a aparcamiento y 6 plantas en altura (baja + 5). El proyecto contempla que la planta baja se destine casi íntegramente a ampliar las instalaciones del Club Antares y, por tanto, su oferta de servicios, de la que se beneficiarán los usuarios del inmueble.

*El complejo se inaugurará a principios de 2013.*

## EXA asesora la venta de inmueble de oficinas del Grupo Criber en París

*La operación refleja una rentabilidad del 5,20%*

La consultora inmobiliaria EXA, a través de su Departamento de Inversión, ha asesorado al Grupo Criber en la venta de un inmueble de oficinas ubicado en 9, rue du Helder en Paris, cerca a la Opera, una de las mejores zonas de la capital francesa.
El inmueble, de una gran representatividad, está alquilado en su íntegra totalidad a Auditoire, filial del grupo de comunicación TBWA.

## ICF se traslada a Esplugues de Llobregat (Barcelona)

Tasinsa ha asesorado al Institut Català de Finances intermediando en la compraventa de un local comercial situado en el número 17-19 de la calle doctor Manuel Riera de Esplugues de Llobregat. El local comercial, ubicado en la planta baja de una finca residencial de obra nueva, se destinará a la instalación de un SOC (Servicio de ocupación de Cataluña), organismo autónomo de carácter administrativo, adscrito al Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya.
El local adquirido dispone de 536 metros cuadrados, una amplia fachada y excelente imagen comercial, cumpliendo así con los requisitos solicitados por el SOC para albergar una oficina de atención al usuario.

## Lima Implantes alquila 331 m² de oficinas en Barcelona

El departamento de Agencia Oficinas de Jones Lang LaSalle Cataluña ha intermediado en la operación por la que Lima Implantes alquiló 331 metros cuadrados de nuevas oficinas en la segunda planta del edificio Lluçà 28 en Barcelona. Lluçà 28, inmueble que Jones Lang LaSalle comercializa en exclusiva, es propiedad de Condado S.A. Con una superficie total de 2.430 metros cuadrados y 24 plazas de aparcamiento, destaca por su amplia fachada acristalada, que permite una gran luminosidad en el interior de las oficinas.

## Reparalia se instala en Diagonal 22@

Savills ha intervenido en el arrendamiento de las nuevas oficinas para Reparalia, S.A. en el edificio Diagonal 22@ en Barcelona.
Las nuevas oficinas de la empresa de servicios de asistencia integral en el hogar y perteneciente al grupo británico HomeServe, se encuentran dentro del complejo de oficinas multipropiedad Diagonal 22@, situado en la calle Pujades, entre Selva de Mar y Provençals, adyacentes a la Avenida Diagonal de Barcelona. La superficie arrendada corresponde a la novena planta del edificio que cuenta con una superficie de 570 metros cuadrados.

*El edificio se encuentra ubicado en la zona de Diagonal Mar, una de las áreas de negocio más consolidadas del distrito 22@.*

## Meta4 se instala en el Viladecans Business Park de Goodman

*Meta4 será el nuevo inquilino de Viladecans Business Park.*

Goodman ha firmado un contrato de alquiler con la empresa Meta4, especialista en software de gestión de Recursos Humanos (RR HH). La multinacional española se ha trasladado al parque empresarial Viladecans Business Park, en Barcelona, donde ha alquilado un espacio de 449 metros cuadrados en el edificio Brasil. Las nuevas oficinas han sido alquiladas con el asesoramiento del grupo consultor Aguirre Newman.

## Savills integra retail y oficinas en un solo departamento

Savills ha integrado los servicios de asesoramiento a inversores en compraventa de activos comerciales y oficinas bajo el paraguas de un único departamento de Capital Markets en Madrid.
El objetivo del departamento de Capital Markets es prestar asesoramiento inmobiliario especializado tanto en la venta como en la compra de activos dentro de todos los sectores: Oficinas en Madrid y Comercial (Centros Comerciales, Parques y Locales Comerciales) y Logístico-Industrial a nivel nacional.

*Luis Espadas será el encargado de dirigir este departamento desde las oficinas de Madrid.*

## IVG y AGBAR arrendan 3.200 m² en el edificio Santa Leonor 39 (Madrid)

IVG y AGBAR firmaron a primeros de febrero el arrendamiento de 3.200 metros cuadrados de oficinas, en la zona Julián Camarillo, en el edificio denominado Santa Leonor 39, promovido por Bouygues Inmobiliaria.
Este edificio fue adquirido por el fondo inmobiliario alemán IVG a Bouygues Inmobiliaria en 2008.

# » EQUIPAMIENTO PARA OFICINAS

## Y CENTROS DE NEGOCIOS

Interempresas.net

# ¿Trabajar? ¡Qué remedio!... Pero en el mejor de los entornos

***Bien sabemos los que nos pasamos muchas horas en la oficina (a menudo demasiadas) lo importante que puede llegar a ser una silla cómoda que se adapte a nuestra posición, una mesa amplia o un sistema de archivo práctico. Cada vez más, la organización de espacios y el mobiliario de la oficina en general aúna esta practicidad, tan buscada, con el diseño, tan deseado. He aquí unos cuantos ejemplos.***

Redacción Interempresas

## Ofita: la oficina formal o desenfadada

Desde su fundación, en 1969, la filosofía de Ofita se ha guiado por un único principio: mejorar la calidad de vida del ser humano en su entorno de trabajo.
Como sistema de archivo y división de espacios polivalente y modular, Ofita propone Chess. Apto para crear ambientes diversos, de estilo formal y sobrio o el más desenfadado, al ser apilable, y con su amplia paleta de colores, permite una multitud de combinaciones al gusto del cliente: composiciones en forma de escalera, de torre, en muro... Los módulos pueden ser diáfanos, con puertas abatibles, con gaveta o con dos cajones. Existen también módulos rodantes que sirven de archivo personal. La amplia paleta de colores Chess, se multiplica con la opción de elegir entre el módulo uniforme —cubiertas y frentes del mismo color— o contrastado —de colores diferentes—. Tres opciones para las bases: con pies niveladores (ocultos), con apoyos de aluminio cuadrados o con ruedas.

También de Ofita y diseñado por Lievore Alther Molina, el sistema de mobiliario de oficina OX aúna diseño, operatividad y emoción. De líneas puras y arquitectónicas, OX permite tanto el diseño de un puesto de trabajo individual como la creación de espacios colectivos para el trabajo en equipo. Su flexibilidad permite dar forma a cualquier tipología de puesto. Con este sistema, además, Ofita incorpora nuevos acabados a su amplia gama.

## La luz, más eficiente y controlada

La iluminación debe aportar el máximo rendimiento y, al mismo tiempo, un ambiente más atractivo en la oficina. Además de estas premisas, Philips proporciona soluciones de iluminación eficientes que ahorran dinero y respetan el medio ambiente.

DayWave de Philips es una luminaria basada en la tecnología LED, diseñada para la iluminación de oficinas y áreas de representación con un diseño innovador único. Ha sido específicamente concebida para crear espacios más naturales e inspiradores y mejorar el bienestar y el rendimiento de los usuarios de dichos espacios. Con sutiles variaciones en el nivel y en la tonalidad de la luz, la luminaria DayWave reproduce los cambios de la luz natural en el alumbrado artificial que proporciona. Por la mañana, temprano, la luz puede ser de una tonalidad más fría y brillante para incrementar el aporte de energía. A lo largo del día, el nivel puede descender de forma gradual, cambiando a un blanco más cálido, suave y confortable. Con la incorporación de los LED de color blanco frío y cálido y de un innovador sistema óptico (óptica de microprismas), DayWave de diseño ergonómico proporciona un nivel de confort visual elevado y uniforme. Se encuentra disponible con formas curvadas ascendentes o descendentes y en versiones de temperatura de color fija o dinámica. También existe la opción de qué la luminaria continúe emitiendo una luz indirecta azul una vez apagada, a modo de decoración o de imagen corporativa. Asimismo, Trios de Philips es un sistema de control local, concebido para edificios de oficinas de pequeño tamaño y proyectos de remodelación. El sistema conmuta o regula la intensidad de las lámparas según las órdenes recibidas, la luz diurna existente o la detección de movimiento. El diseño flexible de Trios se traduce en ahorro energético y confort para el usuario. Trios también ofrece la posibilidad 'plug and play'. Se selecciona el sensor deseado, desde un simple detector de movimiento hasta un sistema multifuncional que incluya además vinculación con luz diurna y prioridad manual con interruptores o transmisores infrarrojos. La aplicación del sistema no se limita a los espacios de oficina, pudiéndose usar también en fábricas, almacenes, colegios, polideportivos, tiendas, restaurantes y hogares.

## Actiu, el valor del minimalismo

Actiu es una compañía especializada en la creación de mobiliario para espacios de trabajo. Piensan, diseñan, producen y comercializan el equipamiento que se necesita para hacer oficinas y espacios públicos más eficaces y confortables: mesas, sillas, archivos, paneles y todo tipo de complementos. Son productos nacidos de nuestra investigación sobre las necesidades y los modos de interacción de personas y empresas.

Uno de sus productos destacados es Cool, un programa de mesas versátil con diseño minimalista que genera una nueva actitud bajo la premisa de satisfacer las necesidades actuales, equipando sin distinción puestos operativos, salas de reunión o despachos personales. Una nueva mirada multidisciplinar y flexible sobre las formas de trabajar actuales basada en la robustez o independencia de sus partes, que atendiendo a unos criterios de ahorro, desarrollo e impacto mínimo, conjugan tecnología y diseño. Cumpliendo con las exigencias arquitectónicas, estéticas y energéticas requeridas, Cool permite una amplia cobertura del espacio circundante, acercando simbólicamente al hombre con su entorno. Ofrece la posibilidad de configuraciones múltiples con estructura inferior que confiera robustez a aquellos espacios que requieren soluciones flexibles. Los canales de electrificación de gran capacidad vinculados a un deslizamiento parcial del tablero aportan accesibilidad total a todos los elementos. La elección de materiales y accesorios diversos permiten configurar espacios de reunión singulares. Texturas de diferente naturaleza que se combinan para formar un todo, vidrios con un fuerte impacto visual, materiales de larga duración que definen múltiples posibilidades en la elección de cada espacio.

Otro producto a destacar es Informa, diseñado por Marcelo Alegre, que nace con el objetivo de facilitar y hacer más próxima la comunicación en las zonas de atención. Un programa modulable de mostradores que permite realizar tanto propuestas desenfadadas como otras elegantes y sobrias. Una columna ligera de aluminio extrusionado, complementada con un pie de inyección de aluminio, marcan la identidad del programa y confieren personalidad propia a cada mostrador. La utilización de una amplia variedad de acabados como chapa perforada, madera, metacrilato o vidrio, permite múltiples combinaciones con otros elementos de equipamiento para obtener una recepción cualitativa y original. Unos mismos módulos permiten realizar múltiples configuraciones de distintas formas y adaptar cada solución al entorno. La estructura de Informa permite incorporar tapas de finalización lateral que evitan la visión interior de cada configuración.■

## Mobiliario de oficinas con patas en 'Y' invertidas

La empresa JG Group ha sacado una nueva serie para el equipamiento de las oficinas llamada Y- Life cuya diferencia radica en sus patas en forma de 'Y' invertida, atributo que convierte a la serie en pionera en el diseño del mobiliario de oficina.

Y-Life es un sistema completo diseñado para configuraciones individuales o multipuesto que, gracias a su modularidad, es especialmente adecuado para configurar puestos de trabajo de reunión. Destaca por su sistema rápido de montaje, sin casi necesidad de herramientas.

Asimismo, los diseñadores de JG Group han incorporado una serie de mejoras ergonómicas. La colección de mesas dispone de un sistema de regulación en altura de serie. Estas mesas tienen además un sistema de electrificación amplio y flexible y se ha creado una amplia gama de accesorios de tercer nivel, incluyendo también un sistema de enchufes para ordenadores portátiles y demás accesorios.

Las patas de la colección son personalizables con logotipos para aquellas empresas que deseen incorporar su imagen corporativa.

Cabe destacar que recientemente la empresa ha colaborado con Volvo para el amueblado de sus oficinas en Madrid, para lo que ha utilizado la serie Y-Life. En este caso, además, el color blanco da una sensación de amplitud, de limpieza y de orden a las oficinas.

# FABRICAMOS ESPACIOS

industriales
oficinas
comerciales

· IMPLANTACIONES · SUELOS ELEVADOS · MOBILIARIO · DIVISORIAS · TABIQUERIA MOVIL·
·TECHOS TECNICOS · GESTION INTEGRAL ESPACIO · PAVIMENTOS TEXTILES · CORTINAJE ·

T_935.934.500

www.hermartasl.com

hermarta
arquitectura

Promotores
Consultorías inmobiliarias
Arquitectos
Ingenierías
Gestores de edificios

# Think, una silla inteligente y consciente

***Los asientos de oficina actuales deben responder a una serie de nuevas exigencias porque el espacio de trabajo se comparte cada vez más; nadie tiene tiempo para aprender a manejar regulaciones ergonómicas complicadas, y existe una preocupación creciente por el medio ambiente. Por estos motivos, y dentro de el enfoque global respecto a la sillería de Steelcase denominado 'High Performance Seating', se ha creado una nueva silla diseñada específicamente para satisfacer estas exigencias: Think.***

Fuente: Dinof, S.A.

Think es una silla lo suficientemente inteligente como para comprender el modo en el que se sientan las personas, autoajustándose intuitivamente a su cuerpo y a sus movimientos. Una silla lo suficientemente bien concebida como para minimizar su impacto sobre el medio ambiente durante toda su vida útil. De hecho, es casi como si la silla pensara, como si fuera inteligente y consciente.

Para su diseñador, Glen Oliver Löw: "El diseño no sólo tiene que ver con el estilo. Tiene que ver con la integridad de los materiales, con la integridad funcional, y con el propósito. Think es una silla fiable, el resultado de un diálogo entre ingenieros, especialistas en medio ambiente, y el diseñador".

## Confort inteligente

Tomando como base la investigación realizada en colaboración con el Back Research Center de la Universidad de Vermont y con la Michigan State University, se han aplicado 3 principios ergonómicos claves sobre el movimiento de la columna en posición sentada (estudio Motion Study).

*El movimiento de la espalda no se efectúa de forma rígida, cambia de forma a medida que cambiamos de postura.*

El movimiento de la espalda no se efectúa de forma rígida, cambia de forma a medida que cambiamos de postura. Por ejemplo, cuando nos inclinamos hacia atrás la parte superior de nuestra espalda se mueve hacia atrás, mientras que la parte inferior rota hacia adelante.

Los movimientos de la columna vertebral son propios de cada individuo. Cada uno de nosotros tiene su propia 'huella vertebral', tan única como nuestras huellas dactilares. Nuestra 'huella vertebral' cambia a medida que cambiamos de postura a lo largo del día. Las zonas lumbar y torácica de la espalda necesitan tipos e intensidades de sujeción diferentes. Cuando nos reclinamos, nuestra necesidad de sujeción en la parte superior de la espalda aumenta sin embargo, en la parte inferior de nuestra columna necesitamos una sujeción constante.

Asimismo, Steelcase ha aprendido mucho sobre las necesidades de los usuarios y sobre sus comportamientos mediante la observación, la filmación y las entrevistas a personas en su espacio de trabajo. Esto les ha proporcionado directrices de desarrollo fundamentales para Think.

Think es una silla que siente lo que el cuerpo necesita y se lo ofrece. Se adapta a la espalda y a sus cambios de postura. Su respaldo proporciona una sujeción adaptada al peso y a las preferencias, mejorando el confort en cualquier postura de trabajo. Por ejemplo, los flexores de respaldo Your Profile siguen el movimiento natural de la columna y de la pelvis. Están calibrados individualmente según la forma de la columna del usuario para proporcionar una sujeción óptima a cada zona de su espalda. Por su parte, el mecanismo Your Power, activado por el peso, se mueve con la misma fluidez que el cuerpo del usuario. Ofrece una sujeción proporcional a su propio peso corporal, mientras le mantiene orientado hacia su trabajo. Los flexores de asiento Your Profile se ajustan a la forma del cuerpo, proporcionando una bolsa de confort dinámica. Los brazos regulables —en altura, profundidad y ángulo— se retraen automáticamente al contacto con la superficie de trabajo, permitiendo situarse más cerca de su mesa.

Asimismo, la silla Think se adapta a las nuevas formas de trabajo: ya no existen divisiones claras entre los entornos de trabajo individual y en equipo ('Tasking' y 'Teaming'). Think es la silla ideal para equilibrar ambas actividades. Gracias a sus regulaciones sencillas, Think está diseñada para el trabajo en equipo y la colaboración, permitiendo que una misma silla se adapte a múltiples usuarios con unos reajustes mínimos. Con su confort inteligente, Think es también una silla para actividades de trabajo individual ('Tasking'), que implican largos períodos en posición sentada y altos niveles de concentración.

***Los movimientos de la columna vertebral son propios de cada individuo; cada uno de nosotros tiene su propia 'huella vertebral', tan única como nuestras huellas dactilares***

*El respaldo de Think proporciona una sujeción adaptada al peso y a las preferencias, mejorando el confort en cualquier postura de trabajo.*

*Think está diseñada para el trabajo en equipo y la colaboración o para el trabajo individual.*

## Your Preference

La regulación Your Preference combina 4 ajustes de confort en una única palanca:

1. Mecanismo activado por el peso
2. Mecanismo activado por el peso con un 20% de tensión adicional
3. Limitador de basculación
4. Bloqueo en posición avanzada

El reposacabeza regulable —en altura y profundidad— sujeta la cabeza y el cuello tanto en la posición avanzada como en la reclinada.

### Think también 'piensa' en el medio ambiente

Cuando se diseñó Think, se intentó equilibrar las necesidades del usuario y las necesidades del medio ambiente en perfecta armonía. El resultado es una silla ecológica y responsable durante todo su ciclo de vida, desde su concepción hasta el final de su vida útil. Steelcase ofrece información transparente sobre el rendimiento medioambiental de Think, mediante un documento específico denominado 'Declaración ambiental de producto' (EPD).

Think ha sido diseñada utilizando materiales con un bajo impacto sobre el medio ambiente. Para ello, el 41% de los materiales utilizados son reciclados. El acero está compuesto de hasta un 70% de material reciclado, por ejemplo, puede proceder de automóviles reciclados. El zinc está compuesto hasta un 5% de material reciclado, por ejemplo puede proceder de componentes reciclados de motores de automóviles. El poliéster se fabrica a partir de materiales reciclados, por ejemplo de botellas de plástico.

El desmontaje se realiza con herramientas sencillas en menos de 5 minutos. Think además es casi completamente reciclable, con un reciclaje potencial del 99%.■

# Decoración + network= Ikea Business

***Los muebles y complementos de Ikea pueden funcionar tan bien en la oficina o el negocio como lo hacen en el hogar. La marca de muebles sueca proporciona inspiración, ideas y soluciones para crear un lugar de trabajo eficaz, funcional y creativo, a la altura de cualquier presupuesto. Pero además de esto, Ikea da la oportunidad a las empresas de promocionarse gratis en su web, enseñando cómo aprovechar las características eminentemente 'Ikea' en un negocio uniéndose al network de su nuevo programa Ikea Business.***

Fuente: Ikea

El programa Ikea Business ofrece todas las ventajas de cualquiera de los programas de la empresa sueca pero dirigida a oficinas y negocios: financiación y promociones exclusivas, sin olvidar la inspiración, el asesoramiento y la planificación de espacios. Así, la tarjeta del programa, totalmente gratuita, permite financiar el pago de las compras, aplazando el pago 60 días sin intereses. Asimismo se recibe información puntual de nuevas promociones y eventos especiales como conferencias sobre interiorismo.
Dentro de las tiendas Ikea, junto a la sección de mobiliario de oficina, se encuentra el Espacio Ikea Business donde los profesionales que deseen amueblar su lugar de trabajo con mobiliario de la marca pueden asesorarse y recibir ayuda en la planificación de espacios de negocio y optimizar la compra. Pero si uno mismo quiere diseñarse sus propios espacios, el programa incorpora también herramientas de planificación. Se tratan de programas informáticos muy fáciles de usar en el que se van acoplando los muebles al espacio en función de sus medidas.
También, si no se puede acudir físicamente a la tienda, Ikea ofrece un servicio a distancia, en el que las empresas pueden realizar su pedido desde su domicilio. La compañía sueca ofrece asimismo servicios de transporte y montaje a un precio asequible, o bien también facilita la opción de alquiler de portaequipajes, alquiler de furgonetas u otros servicios de transporte.

## Network mundial de pequeñas empresas

La inspiración es uno de los puntos básicos en Ikea, y en su programa para negocios no lo es menos. Así, uniéndose a Ikea Business, las empresas no solo pueden encontrar la inspiración en ideas y soluciones cre-

adas por negocios reales, sino que además pueden inspirar ellas mismas a los demás mostrando sus soluciones y promocionando gratuitamente de paso su negocio. La web www.ikea.com/business recoge fotografías y vídeos de empresas de todo el mundo en los que testigos reales descubren cómo han creado su zona de trabajo ideal.

El área network también ofrece herramientas básicas para elegir los productos y planificar diferentes espacios. Para las áreas de trabajo, Ikea recomienda diseñar un plan a priori, y decidir el área ideal en función del espacio disponible, el número de empleados, la necesidad o no de instalaciones de exposición, áreas de reuniones y/o descanso, etc. Una vez se ha reflexionado sobre las necesidades, hay que pensar también en el ambiente que se pretende crear.

También, habrá que elegir una superficie de trabajo e Ikea las tiene para todos los gustos: redondas, rectangulares, extensibles, móviles, de altura regulable y disponibles en todos los colores y materiales. Y después de la mesa, hay que pensar en la silla adecuada de acuerdo con el trabajo diario. Cuanto más tiempo se permanezca sentado, más posibilidades de regulación deberá tener la silla para proporcionar el apoyo adecuado y que te resulte fácil cambiar de postura.

Las soluciones de almacenaje y de iluminación también son puntos básicos en una oficina. Para las primeras, Ikea ha creado métodos para almacenar y organizar que mejoran la apariencia de los espacios y de paso hacen que el trabajo resulte más eficiente. Y, aunque a veces se descuide, la iluminación es una de las soluciones más importantespara un área de trabajo. Una buena iluminación puede hacer cambiar el ambiente y las sensaciones que se transmite. Con una iluminación concentrada en expositores y puestos de trabajo importantes, y una iluminación ambiental en áreas de relax, puedes conseguir un espacio de trabajo absolutamente nuevo. Y si se usan bombillas de bajo consumo, de paso se ayuda al ahorro energético.

Para rematar, cuando ya esté elegido el mobiliario, se puede completar la decoración del área de trabajo. Como reza el catálogo de Ikea: "Aquí no hay nada que sea bueno o malo, solo tienes que divertirte con tu propia creatividad". Las soluciones de decoración de Ikea cubren todos los toques finales, desde textiles e iluminación a floreros y plantas.■

*El nuevo servicio del operador postal privado se podrá contratar íntegramente online*

# Uniburofax, el nuevo servicio de burofax de Unipost

***Empresas e instituciones españolas pueden enviar ya sus burofax de forma urgente a través de Unipost. El operador privado ha lanzado este servicio que tiene validez legal y puede ser gestionado por Internet visitando www.unipost.es.***

Redacción Interempresas

Uniburofax es un servicio urgente de Unipost para el envío de documentos con certificación de contenido y entrega. El servicio creado contempla incluso una solución específica que simplifica el proceso de gestión del envío y recepción de información a aquellas empresas que remiten grandes cantidades de burofax diariamente. En definitiva, es un producto adaptado a las necesidades y procesos de la empresa actual. Para facilitar su gestión, Unipost ofrece a sus clientes la posibilidad de hacer un seguimiento online del envío, accediendo a la web de esta compañía. Si el cliente lo prefiere, el operador postal le avisa del estado de su burofax a través del correo electrónico.

El burofax, que permite el envío urgente y bajo firma de documentos que tienen carácter de prueba frente a terceros, es un servicio cada vez más demandado por empresas e instituciones hoy en día. Los sectores que más emplean este producto son, sobre todo, el de la banca, compañías de seguros, administraciones, asesorías legales, bufetes de abogados, empresas de suministro de agua, luz, telecomunicaciones, etcétera.■

*Uponor presenta el Comfort Panel High Performance*

# Climatización por techo de alto rendimiento

***Uponor ha desarrollado el Comfort Panel High Performance, una solución de climatización para refrigeración en verano y calefacción en invierno, un solo sistema para todo el año. La solución está compuesta por placas de techo registrables y construidas a partir de un material especial a base de grafito, el cual favorece la conducción térmica. Impregnado en el grafito, el Comfort Panel High Performance incorpora los tubos de polietileno reticulado para la circulación del agua por su interior.***

Fuente: Uponor

La parte superior del sistema, que no es visible tras la instalación, se acaba con una lámina de aislamiento acústico y térmico. Y la parte inferior, visible, se forma con una lámina de acero galvanizado con un acabado a base de fibra de vidrio en color blanco. El conjunto resultante es una solución de climatización muy estética, y con idénticos atributos que la Climatización Invisible.
Este nuevo producto de Uponor es registrable, lo que significa que es posible instalarlo para un espacio diáfano y después el usuario final del edificio, sin hacer prácticamente reformas, puede adaptar la solución a sus necesidades. Por ello, es posible asegurar que la solución alcanza unos elevados niveles de confort térmico para los usuarios finales, además de ser un sistema más saludable que las soluciones de climatización tradicionales. El Comfort Panel High Performance no basa su funcionamiento en corrientes de aire que generan incomodidad en los usuarios finales, así como el movimiento de partículas de polvo y ácaros causantes de alergias y otros males del sistema respiratorio.

*Comfort Panel High Performance garantiza unos elevados niveles de confort gracias a sus principios de funcionamiento, sin corrientes de aire ni ruido, habitual de los sistemas tradicionales.*

El ahorro energético es otro de los beneficios del nuevo Comfort Panel High Performance de Uponor. La solución emplea agua a temperatura moderada, tanto en invierno como en verano, por lo que reduce el consumo hasta en un 70%, en combinación con el uso de energía alternativa. "El Comfort Panel High Performance representa el deseo de Uponor de desarrollar soluciones que mejoren la calidad de vida de sus usuarios finales", apunta Juan Francisco Martínez, director de Proyectos de Uponor.
A los beneficios del nuevo Comfort Panel High Performance hay que añadir la libertad del diseño interior. Es decir, el sistema no ocupa lugar, se integra en la propia estructura de la edificación por lo que ofrece una plena libertad en cuanto al diseño interior.

***El Comfort Panel High Performance consigue ahorros energéticos de hasta el 70%, en combinación con el uso de energías alternativas***

## Garantía de calidad

Uponor tiene una gran experiencia en el diseño de este tipo de soluciones y en satisfacer la demanda del mercado con sus soluciones de climatización. El Comfort Panel High Performance está dirigido al mercado no residencial e industrial, fundamentalmente, hoteles, edificios públicos, edificios de oficinas y almacenes, ya sean de obra nueva o reforma. Así mismo, su instalación es sencilla y rápida, por lo que no interfiere en la ejecución del resto de trabajos a realizar.
La solución de Uponor ha pasado los controles de calidad más estrictos. La potencia térmica del panel ha sido ensayada según la norma UNE-EN 14240, resultando una potencia nominal en frío de 74 W/m² y una potencia nominal en calor de 100 W/m² en las condiciones de dicho ensayo, pudiendo ser superiores las prestaciones de potencia de salida, en las condiciones de operación normales del interior de los edificios.
En cuanto al comportamiento frente al ruido, el sistema ha sido sometido a los ensayos de absorción acústica marcados por la norma EN ISO 11654.■

**Comfort Panel High Performance se compone de:**

- **Capa de aislamiento térmico y acústico de fibra natural**
- **Placa de grafito de 15 milímetros de alta conductividad térmica**
- **Tubo Pex de 10 x 1,5 mm.**
- **Bandeja de acero galvanizado 0,5 milímetros.**
- **Acabado en blanco.**

*Xerox WorkCentre 7120 combina el color asequible con herramientas de procesos de trabajo de alta productividad*

# El sistema multifunción pensado para pymes

***Pensado para los presupuestos de las pequeñas y medianas empresas, el equipo multifunción Xerox WorkCentre 7120 A3 color ofrece mejoras avanzadas en seguridad, funcionalidades de flujo de trabajo documental y escaneado y muchas funcionalidades que beneficiarán a las empresas pequeñas sin la necesidad de conocimientos informáticos. Imprime documentos en color y blanco y negro a velocidades de hasta 20 páginas por minuto (ppm) utilizando tóner de emulsión agregada (EA-HG), que produce partículas de tóner más pequeñas y más consistentes que las convencionales para crear texto definido e imágenes en color más nítidas.***

Redacción Interempresas

"Los MFP de hoy ya no tienen por qué ser meras copiadoras e impresoras. Ahora pueden mejorar la forma en la que se trabaja", explica Aznar Fernández de Pinedo, jefe de producto de equipos multifuncionales de Xerox España. "WorkCentre 7120 ayuda a las pymes a maximizar la productividad de la oficina al automatizar las tareas diarias así como producir documentos en color de gran impacto y asequibles al mismo tiempo".

Este sistema multifunción está equipado con funcionalidades de gestión documental avanzadas que facilitan el trabajo en los entornos de oficina:

- Reenrutamiento de los documentos al email, red y software de gestión de contenido simultáneamente para flujos de trabajo repetitivos.
- Escaneado avanzado en color de hasta 55 imágenes por minuto.
- Funciones de fax sobre IP y escaneo a/impresión desde pendrive USB.
- El sistema de Contabilidad Estándar de Xerox ayuda controlar los costes de impresión en blanco y negro y en color.

Este equipo también ofrece oportunidades a las pymes para reducir su impacto medioambiental, puesto que es uno de los MFP A3 en color más silenciosos y compactos del mercado y consume solo 3,08 watios de potencia en modo 'Reposo'. Permite asimismo previsualizar documentos en la pantalla táctil o en el PC para eliminar la necesidad de imprimir. Además, el controlador de impresión Earth Smart y la posibilidad de preconfigurar la impresión por aplicación ayudan a reducir el malgasto de papel y a controlar los costes

Los equipos WorkCentre 7120 incluyen de serie la plataforma de software EIP (Extensible Interface Platform) de Xerox, una tecnología que se puede utilizar para crear aplicaciones de flujo de trabajo. Por ejemplo, una firma de abogados puede escanear directamente información a la carpeta del cliente desde la pantalla táctil de las MFP sin especificar el nombre del cliente.■

*Los equipos WorkCentre 7120 imprimen documentos en color y blanco y negro a velocidades de hasta 20 ppm utilizando tóner de emulsión agregada (EA-HG).*

## Dyson Airblade ganador del Premio a la Innovación de Muy Interesante

*El secador de manos Dyson Airblade, Premio a la Innovación Muy Interesante en la categoría Medio Ambiente.*

El secador de manos Dyson Airblade fue galardonado con el Premio a la Innovación Muy Interesante en la categoría Medio Ambiente, en la cual competía con otros tres finalistas. El objetivo del premio es elegir los productos más innovadores del año.
En esta 2ª edición del premio, el secador de manos Dyson Airblade ha sido el elegido como mejor producto innovador del 2009 en la categoría medio ambiente. Así, el premio supone el reconocimiento a los esfuerzos de la conocida compañía británica por diseñar y fabricar productos ecoeficientes.

## Savia de Ofita, una nueva silla con componentes antiestáticos

La silla Savia de Ofita acaba de ser certificada bajo la Marca de Calidad Cidemco - Mobiliario de Oficina Antiestático. Esta certificación garantiza que la silla conduce la electricidad dentro del rango óptimo, y que así permite que el usuario pueda liberarse de la electricidad estática de su puesto de trabajo. Esta es la segunda silla electroestática de Ofita, ya que a finales de 2009, la empresa presentó la primera silla certificada por Cidemco bajo esta marca de mobiliario de oficina antiestático.

## Víctor Navarro Costa, nuevo director de ventas de Unipost en Cataluña

Víctor Navarro Costa ha sido nombrado director de Ventas de la zona de Cataluña de Unipost, operador privado del sector postal español. Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, Víctor Navarro cuenta con una amplia formación en comercio internacional. Es Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas por la Escuela de Administración de Empresas (EAE).
Antes de su incorporación a Unipost, Navarro ocupó cargos destacados en varias compañías del sector de paquetería y logística.

## La videovigilancia de Scati Labs protege las oficinas de Caja Insular

Scati Labs, compañía especializada en el desarrollo, fabricación y comercialización de sistemas de videovigilancia, se ha convertido en la empresa de confianza de la Caja Insular de Ahorros de Canarias para temas de seguridad en toda su red de oficinas.
En 2009, la Caja Insular de Ahorros de Canarias y Scati Labs se convirtieron en socios tecnológicos, lo que le permite a esta entidad financiera disfrutar en todo momento de la renovación tecnológica permanente así como de la asistencia remota al parque de equipos. Gracias a estos acuerdos de colaboración, la entidad ha confiado la implantación de tecnología IP en algunas oficinas de la red de sucursales a la empresa zaragozana.

## Samsung Techwin Europa abre sus oficinas en España

Samsung Techwin Europe ha abierto una oficina en Madrid, responsable del mercado español y portugués. La compañía se instala en España con el objetivo de ofrecer a sus clientes una solución global en seguridad y un servicio de atención al cliente próximo que únicamente se pueda dar a plena satisfacción a través de una oficina propia.

*De izq. a dcha.: Miguel Ángel Cabeza, Technical Manager, Carlos Gómez López, Country Manager, y Alfonso Castaño, Business Develpment Manger de Samsung Techwin Europe en España.*

## Éxito de la jornada 'Soluciones de Eficiencia Energética' organizada por Lutron

Lutron, especialista en soluciones de control de luz tanto natural como artificial, organizó en Sevilla la jornada 'Soluciones de eficiencia Energética' junto a Millenium Digital Home y la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla. Con la presencia de unas 35 personas, entre arquitectos, responsables de edificios corporativos, ingenieros, etc., se habló de la importancia de la luz en el desarrollo de proyectos tanto comerciales como residenciales, y su contribución al ahorro energético.

## Epson lanza una nueva serie de multifunción láser color con bajos costes

Epson lanza la mercado la nueva serie AcuLaser CX16, que ofrece impresión, copia y escaneado a gran velocidad con un bajo coste por página. Esta nueva serie sustituye a la exitosa serie AcuLaser CX11 y refuerza la actual gama de láser en color de Epson.
AcuLaser CX16 está destinada a pequeñas y medianas empresas que desean un equipo multifunción láser asequible y que, a su vez, resulte rápido y fiable. Con su impresión de alto rendimiento a un bajo coste por página, se trata de una de las soluciones disponibles en el mercado actualmente con una mejor relación calidad-precio.

## Ofivimar lanza una línea de mobiliario de dirección

La empresa Ofivimar ha lanzado una nueva línea de mobiliario de dirección / semidirección 'low cost'. Esta nueva serie se caracteriza por el contraste: 12 centímetros de grosor en los costados, frente a 3 centímetros de la tapa, que le otorgan una gran consistencia en su conjunto. La robustez del conjunto se decora con unos perfiles de acero (acabado en aluminio), tanto en los costados como en el frontis.

## Panel & Perfil edita un nuevo catálogo

La empresa Panel & Perfil ha editado su nuevo catálogo de mobiliario de oficina donde pueden encontrarse todas las soluciones para el amueblamiento de la oficina o despacho.
Asimismo, la empresa cuenta con un 'outlet' en Arganda del Rey con una amplia gama de mobiliario de oficina con descuentos entre el 60 y el 80%.

# ÍNDICE DE ANUNCIANTES


Alting Gestión, S.A. ____ 32

Affirma Grupo ____ 50

Aldiprom 2002, S.L. ____ 21

Asociación Española de Centros de Negocios ____ 40

BNP Paribas Real Estate ____ Int. Portada, 1, 13

Camarena Park, S.L. ____ 6

Forcadell ____ Portada, 57

Gran Via Business Center ____ 17

Grup Bonanova ____ 53

Grupo Planner (SIMA) ____ Contraportada

Hermarta, S.L ____ 69

Jones Lang LaSalle España, S.A. (DIvisión Oficinas) ____ 27

M2 Soluciones Inmobiliarias ____ Int. Contraportada

R5R Grup Immobiliari ____ 43

Tasinsa ____ 59

WOF World Office Forum ____ 8



## 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