Entrevista a Benedetta Tagliabue, directora del estudio de arquitectura EMBT

WOF Green Office Barcelona: la sostenibilidad en la oficina, a debate

Magma Arte & Congresos, donde la belleza no está reñida con la funcionalidad

La oficina del bienestar, protagonista en Orgatec 2010

Sistemas basados en RFID y biometría para el control de accesos

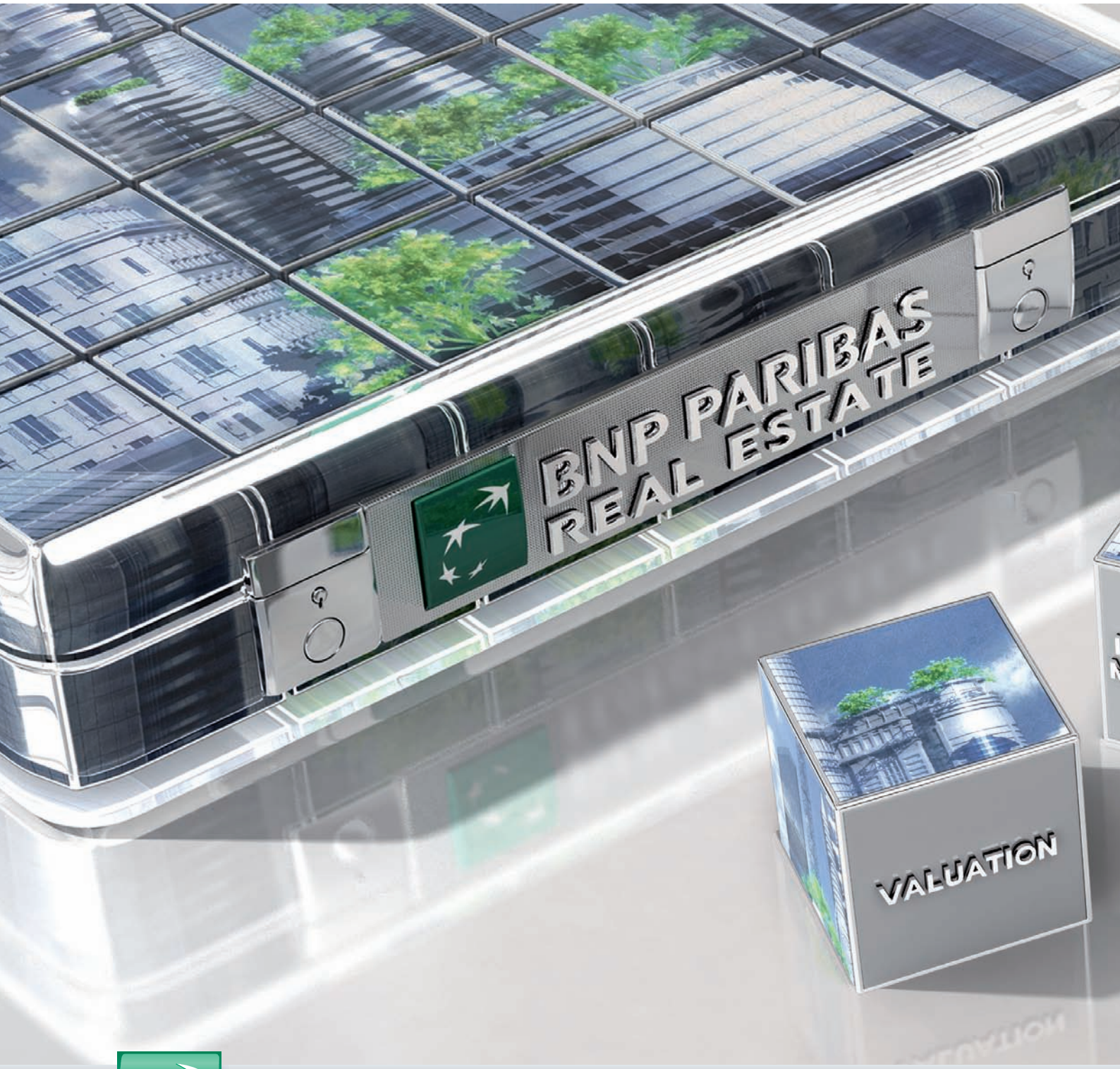
PARQUE EMPRESARIAL
EL PLA

En 2011, El Parque Empresarial el Pla iniciará su actividad económica, con la mirada puesta en la creación de empleo y su compromiso con los retos y el desarollo económico de Alzira.

PARQUE EMPRESARIAL EL PLA
AVENIDA DE LOS DEPORTES, 21
46.600 - ALZIRA (VALENCIA)
Tel.: 96-241-30-82 / Fax.: 96-240-08-37
www.parqueempresarialelpla.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

Interempresas.net

- 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 PAISAJISMO
- INDUSTRIA GRÁFICA
- AGRICULTURA Y EQUIPAMIENTO FORESTAL
- PLÁSTICOS

NOVEDADES 2010

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

Interempresas.net

Director
Ibon Linacisoro

Redactora Jefa
Nerea Gorriti

Equipo de Redacción
Ricard Arís, Laia Banús, Javier García, Esther Güell, Anna León, Mar Martínez, 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
Inma Borràs, 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 70
ÉPOCA 2ª Nº 727/2010 NOVIEMBRE

7 ÁNGULO CONTRARIO
La tenemos grande

7 EDITORIAL
Mensajes optimistas

9 EL PUNTO DE LA i
La mayoría la tienen pequeña

10 PANORAMA

10 Torre Caja Madrid recibe sus primeros inquilinos

16 LA OPINIÓN DEL SECTOR

16 Entrevista a Benedetta Tagliabue, directora de estudio de EMBT
"Me gusta ver cómo el edificio de Gas Natural se ha integrado a la ciudad"

18 INFORAMA

18 La demanda de oficinas en Madrid responde a la bajada de rentas
20 Los precios del alquiler continúan disminuyendo de forma moderada
22 La absorción de oficinas crece un 74% en Madrid
26 La rentabilidad española se encuentra por encima de la media europea
28 Los buenos resultados en el mercado de usuarios reactivan la inversión

30 WOF Green Office Barcelona: la sostenibilidad en la oficina a debate

36 Fuerte crecimiento de la absorción de oficinas en París y Londres

38 Edificio Cliensor, oficinas a cuatro vientos en Sant Cugat

42 Jones Lang LaSalle comercializa la Ciudad Empresarial Adequa en Madrid
44 Más que negocios

50 AFFIRMA inaugura oficinas y centro de negocios en el techo de Madrid
52 Auditorio AXA: Flexibilidad y polivalencia para los encuentros

54 Magma Arte & Congresos, donde la belleza no está reñida con la funcionalidad

56 EMPRESAS

60 Jones Lang comercializa en exclusiva La Gavia de Madrid

61 Equipamiento para oficinas y centros de negocios

62 INFORAMA

62 Ofitec se reinventa y potencia su internacionalización

64 La oficina del bienestar, protagonista en Orgatec 2010

68 Entrevista a Juan Pedro Pérez, director de Márketing de Oki Printing Solutions
"Lo fundamental para las pymes es que las herramientas sean sencillas y asequibles"

70 El mercado del vending se situará en 2.250 M€

72 ESCAPARATE

72 Sistemas basados en RFID y biometría para el control de accesos
74 La biometría ya forma parte de nuestras vidas

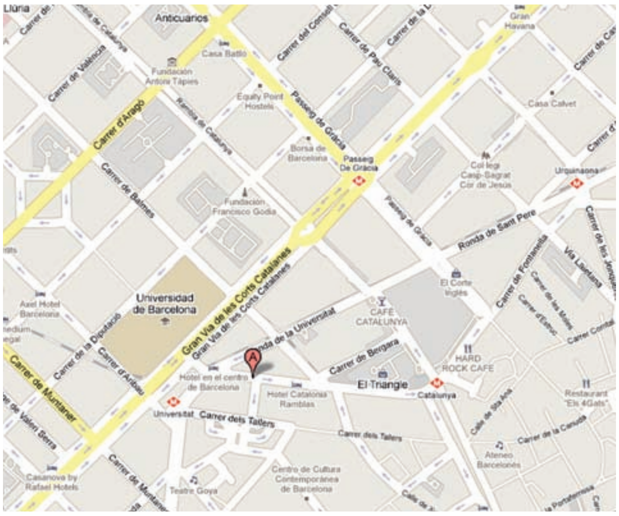
76 EMPRESAS

76 Illycaffè presenta su nueva máquina para el sector del Office Coffee Service

Oficinas Pelai, 12

• En pleno centro de Barcelona

• Edificio totalmente restaurado



• Despachos en alquiler desde 10 a 60 m^2

• Servicio de conserjería

• Oficinas en perfecto estado

Precios inmejorables

GRUPBONANOVA

www.grupbonanova.com
www.alquileresdirectos.com

para información:
info@alquileresdirectos.com 932954740

La tenemos grande

Ibon Linacisoro
ilinacisoro@interempresas.net

La casa de meretrices, se entiende. La tenemos tan grande, que tenemos la más grande de Europa. En esto somos unos aventajados. A nosotros nos van a venir con índices de productividad, incrementos del PIB o clasificaciones triple A. Amigos europeos, esto es España, aquí sabemos pasárnoslo bien, sabemos vivir. No como vosotros, aburridos, trabajando un poquito cada día, menos incluso que nosotros, pero luego ahí, metidos en casa todo el día, con los niños, el gimnasio, el cuidado de los árboles, preocupados por no contaminar... Que no hombre que no, que si queréis aprender a vivir, venid a España, pasad por La Jonquera y comprobad nuestras magnitudes. Si hasta le hemos puesto el nombre en inglés, por si tenéis alguna duda de dónde está el paraíso. Y al parecer, para que no falte ese auténtico sabor español, antes de la apertura los obreros ultimaban algunos adornos con taladros y martillos. A contrarreloj, así nos gusta a nosotros. También nos gusta tenerla grande... La casa de meretrices, se entiende.

No nos gusta tenerla pequeña... La sardina, por ejemplo. La sardina también nos gusta grande. Hay un anuncio en la tele que defiende el respeto de las tallas mínimas. Es del FROM, Fondo de Regulación y Organización del Mercado de los Productos de la Pesca y Cultivos Marinos, un Organismo Autónomo adscrito al Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. En el FROM promocionan el consumo de productos pesqueros y les preocupa el tema de los pezqueñines. "Pezqueñines no, gracias, hay que dejarlos crecer". Todo ello forma un poco parte de lo mismo. Agazapados como estamos ante los portentos teutones, que salen de todas, nosotros nos vamos a por lo grande, aprovechando esa facilidad inherente que tenemos para disfrutar de la vida. Por ejemplo, encabezamos también rankings europeos de indudable prestigio, como el del desempleo, directamente relacionado con el saber vivir, o la caza en África. ¿No sabían? Sí, al parecer España es, tras Estados Unidos y Alemania, el país que más cazadores tiene en África. Es intuir una posibilidad de disfrutar de la vida, y matar leopardos lo es, no cabe duda, y apuntarnos. Y si hay elefantes, ya que la cosa va de tamaños, seguro que el disfrute es mayor. A mayor tamaño, mayor es nuestro gozo. Nos gusta tenerla grande. La casa de meretrices, la sardina y la pieza de caza... se entiende.

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

EDITORIAL

Mensajes optimistas

Otoño se perfila como una de las épocas para tomarle mejor el pulso al mercado. Permite ver cómo se ha movido hasta ahora y da un poco de margen para corregir o corroborar las previsiones para el final del año. Así lo han hecho consultoras de la talla de BNP Paribas Real Estate, CB Richard Ellis, Exa, Jones Lang LaSalle o Savills. Y, según sus conclusiones en cuanto a absorción, rentabilidad, relación oferta y demanda o inversión, el aire que respiran estos análisis es de un moderado optimismo, que siempre se agradece.

Datos parecidos encontramos en el informe elaborado por BNP Paribas Real Estate respecto los mercados parisino y londinense. Según estos, la zona de París está experimentando una cierta recuperación económica —fragilidad que se observa en la inversión corporativa— Londres se muestra como uno de los mercados más activos en Europa y uno de los más sólidos a ojos de los inversores internacionales. Sin embargo, falta esperar un tiempo todavía para que esta reactivación se propague de forma clara a países vecinos.

Mientras tanto... nos ponemos 'verdes'

Pese a ser un tema recurrente, sigue siendo cierto que los tiempos de crisis permiten replantearse muchas cosas. Entre ellas, el futuro del mercado de las oficinas y la integración de criterios medioambientales, tema protagonista del foro WOF Green Office Barcelona. Durante el encuentro, que en este mes de noviembre celebra su edición en Madrid, se trataron ampliamente cuestiones como el coste, la exigencia por parte de las empresas o qué hacer con los edificios de oficinas ya existentes y que, hoy por hoy, no cumplen con estos requisitos. En él se habló ampliamente también de temas legislativos, certificaciones como LEED o BREAM y se presentaron algunas oficinas sostenibles recientemente desarrolladas. Un encuentro en la línea de WOF, donde se unen desde arquitectos hasta consultoras, políticos, ecólogos como el profesor Folch o representantes internacionales, en un encuentro profesional de primera categoría.

Un espacio de trabajo cómodo y confortable

Tanto si nos paseamos por el reportaje sobre centros de negocios como si leemos el resumen de la pasada feria Orgatec celebrada en Colonia (Alemania), podemos ver que el bienestar es ya un valor añadido a la oficina. Aquí juega un papel importante la iluminación o el mobiliario, pero también los servicios adicionales como spa, gimnasio e incluso masajes. Estos son algunos de los servicios que ya ofrecen determinados centros de negocios como un plus para sus clientes. Con una oficina así... ¿Quién quiere irse a casa?

ACN

Asociación Española de Centros de Negocios

Somos profesionales en el alojamiento de empresas

La alternativa del siglo XXI a la oficina tradicional

Contratos flexibles, (horas, días, meses...)

- Despachos y espacios equipados.
- Salas con las últimas tecnologías.
- Oficina virtual, con todos los servicios de una oficina, sin tenerla, ni pagar por ella.
- Domiciliación social, comercial y fiscal.
- Secretariado multilingüe.
- Atención personalizada de teléfono y visitas.
- Acceso 24 horas, 365 días al año.

En un centro de Negocios encontrará soluciones para:

- Ahorrar costes.
- Ser más competitivos.
- Renovar su imagen.
- Estructurar mejor su empresa.
- Producir más y mejor.
- Expandir su negocio.
- Mejorar su calidad de vida.

Más información: www.acnspain.com

Ocúpese de su negocio
Nosotros nos ocupamos del resto

Albert Esteves
aesteves@interempresas.net

La mayoría la tienen pequeña

Hay empresarios y empresarios. Algunos se llaman a sí mismos empresarios pero no son sino altos ejecutivos de grandes corporaciones. Por ejemplo los grandes mandatarios de las cajas de ahorros. No son propietarios del capital, no arriesgan su dinero, no son propiamente empresarios aunque muchas veces parezca que actúan como tales e incluso hablen en nombre de ellos. Hay empresarios sin empresa, emprendedores que en su momento crearon y desarrollaron una compañía que después, por avatares de la vida y la economía, tal vez cerró; o tal vez la vendió o simplemente se jubiló pero sigue sintiéndose empresario y morirá como tal. Hay grandes empresarios que tienen grandes empresas. Y minúsculos empresarios que tienen grandes empresas. Pero la mayoría, la inmensa mayoría, la tienen más bien pequeña.

En efecto, de los 3,3 millones de empresas contabilizadas por el Instituto Nacional de Estadística en 2010, apenas 5.000 tienen más de 200 empleados (un 0,15%) mientras que 3,13 millones (un 95%) tienen menos de 10. Así es el tejido empresarial español. Un descomunal granero de empresas de reducida dimensión, de microempresas y de empresarios individuales.

Y esto, ¿es bueno o malo? En sí mismo no es bueno ni es malo. Cuantas más empresas haya, sean del tamaño que sean, mucho mejor. El espíritu emprendedor es un signo de vitalidad propio de las sociedades más dinámicas. Las empresas, todas, son creadoras de riqueza y generadoras de empleo. Pero, afinando más el análisis, es obvio que en España tenemos un problema de tamaño. Nos faltan empresas de gran dimensión, entendiendo como tales las de más de 250 trabajadores o con un volumen de negocio superior a los 50 millones de euros. Y eso, en un mercado global, nos sitúa en una situación de desventaja con relación a nuestros principales países competidores incluyendo a los nuevos mercados emergentes.

Es posible que la raíz de esta situación pueda atribuirse a factores históricos y culturales, entre ellos una desmedida propensión al individualismo que se hace más patente en algunas comunidades y menos en otras. Es sabido que en el País Vasco y Navarra la dimensión media de las empresas es mayor que, por ejemplo, en Cataluña. Pero en todas partes, la preferencia a ser cabeza de ratón antes que cola de león es generalizada. Y eso tiene consecuencias negativas en términos de competitividad en unos mercados cada vez más complejos y más globales que exigen una mayor masa crítica para beneficiarnos, como están haciendo otros, de las economías de escala. El proceso de concentración que está viviendo el sector financiero español, que ha hecho en este sentido de la necesidad virtud, no está ocurriendo en otros ámbitos de la economía. Y eso es especialmente sangrante en la industria, aquejada secularmente de un problema de falta de dimensión para competir a escala planetaria, y lo es también en los sectores primarios.

Este podría ser un buen momento para acometer procesos de fusión. Pero, aunque pueda parecer extraño, las fusiones entre pequeñas y medianas empresas son más difíciles y más inhabituales que entre las grandes. Es comprensible. En las pymes el factor humano tiene un peso específico tanto mayor cuanto menor es la dimensión de la empresa. Por eso suele ser más factible la absorción que la fusión. En cualquier caso, si de esta crisis acaba emergiendo un tejido industrial menos atomizado habremos sacado algo positivo de ella.

Pero el problema de tamaño no se reduce solo al mundo empresarial. Valdría para muchos otros ámbitos, desde el asociacionismo cultural a las ONG. Hay uno, sin embargo, que me parece especialmente preocupante, tanto o más como el tamaño de nuestras empresas, y es el tamaño de los municipios. En España hay más de 8.100 municipios, de los cuales más de 7.300 tienen una población inferior a 10.000 habitantes e incluso más de mil no llegan ni siquiera a 100. Todos ellos con sus alcaldes y concejales y con sus competencias en materia de urbanismo, suministros básicos, transporte o seguridad, entre muchas otras. ¿Les parece esto eficiente? ¿Les parece sostenible? Les prometo abundar en ello en un próximo artículo.

De momento poco podemos hacer. Más vale que nos lo tomemos con ironía y procuremos recuperar fuelle. Como es bien sabido, si hay impulso y consistencia, el tamaño no suele ser un problema.

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

La Torre Caja Madrid recibe sus primeros inquilinos

La Torre Caja Madrid, ubicada en la antigua ciudad deportiva del Real Madrid, alberga desde octubre a más de medio centenar de empleados de esta entidad financiera, los primeros huéspedes del edificio y los encargados de ir acondicionando parte de las instalaciones, empezando a trabajar desde la planta 22 del nuevo edificio, que con 250 metros en 44 alturas es el más alto de España.

Torre Caja Madrid es un diseño del arquitecto Norman Foster.

El edificio, diseño de Norman Foster, fue uno de los grandes proyectos del anterior presidente de la entidad, Miguel Blesa, quien planeó instalar allí una nueva sede de Caja Madrid y finalmente agotó su mandato en enero de 2010 sin hacer la mudanza, pese a que la construcción del edificio llevaba ya más de un año concluida.

Interempresas adquiere la revista Horticultura y el portal Horticom

El pasado mes de septiembre, la empresa Nova Àgora, promotora de la línea editorial Interempresas y del portal www.interempresas.net, presentes en más de 25 sectores industriales, adquirió las cabeceras de las revistas Horticultura y Bricojardinería y Paisajismo, así como los portales de Internet www.horticom.com, www.fruitveg.com, www.agronegocios.net, www.olivar.com, www.semillas.com, www.arquitecturapaisaje.com, www.almirante.com, y www.frutas-hortalizas.com, hasta ahora editados por la empresa Ediciones de Horticultura, S.L.

Con esta adquisición Interempresas refuerza su liderazgo en el ámbito de la comunicación profesional multimedia y aumenta su presencia en el sector de la agricultura y la jardinería, cubriendo desde ahora el segmento hortofrutícola con la cabecera más acreditada y el grupo de portales de Internet con mayor audiencia en el mundo de habla hispana.

Interempresas contará en esta nueva singladura con la participación de profesionales y colaboradores vinculados a la antigua empresa editora que, junto con el equipo técnico y comercial de Interempresas, desarrollarán la plataforma de comunicación profesional más potente que ha habido nunca en España dirigida al sector agroalimentario y al de la jardinería y paisajismo.

La ADP organiza un curso sobre certificación LEED en locales y oficinas

La ADP, Asociación de Diseñadores Profesionales de Barcelona, organizó el curso 'Curso de introducción a la certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) en locales comerciales y despachos'. En una única jornada de tres horas, este curso dió a conocer los beneficios del sistema de certificación LEED, su aplicación e implicaciones respecto al diseño de locales comerciales y oficinas. El objetivo principal del encuentro era iniciar a los profesionales del diseño de interiores en la estructura y requerimientos de LEED for CI, incluyendo sus interacciones con 'Cradle to Cradle' (protocolo de certificación de productos).

AFFIRMA®
Business Centers

Tu oficina en el cielo de Madrid

En la Torre de Cristal. Cuatro Torres Business Área

- 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

www.affirmabusinesscenters.com

902 88 88 72

15+ años

Pº de la Castellana 164-166, 1º 28046 Madrid.	Avda. del Mediterráneo 9, 2º. 28007 Madrid.	San Bernardo 20, 1º 28015 Madrid.	Avda. de Europa 14. 28108 La Moraleja Alcobendas. Madrid.	Pza. de Catalunya 9, 1º 08002 Barcelona.	Beethoven 15, 4º 08021 Barcelona
ZONA CUZCO	ZONA RETIRO	ZONA GRAN VÍA	ZONA MORALEJA	ZONA CENTRO	ZONA DIAGONAL

Endesa entrega sus premios a la 'Promoción inmobiliaria más sostenible'

Endesa hizo entrega de los galardones a los proyectos ganadores en las cuatro categorías en la IV edición de los 'Premios Endesa a la Promoción Inmobiliaria más Sostenible' en el marco de la feria inmobiliaria Barcelona Meeting Point. Con estos premios Endesa quiere reconocer y fomentar la construcción sostenible en el mercado inmobiliario en el área mediterránea. Entre los ganadores de esta cuarta edición está el 'Gran premio a la promoción inmobiliaria más sostenible' a las 'Oficinas bioclimáticas con frío solar' de la Fundación Barredo, en San Pedro de Anes, Siero (Asturias). Arfrisol es un proyecto científico-tecnológico del Ministerio de Ciencia e Innovación, gestionado por el Ciemat, que engloba la construcción de varios edificios experimentales con criterios de arquitectura bioclimática y que incluyen climatización por frío solar. Destaca por su diseño bioclimático y por la implantación de energías renovables: geotermia, energía solar térmica, fotovoltaica, biomasa y máquinas de absorción.

La construcción del edificio de la Fundación Barredo tuvo en cuenta su situación en la cornisa Cantábrica, una zona con un alto índice pluviométrico e inviernos y veranos suaves.

Los valores de renta de oficinas en Europa, más altos en 2011

Lydia Brissy, directora asociada de Research Europa de Savills.

La consultora internacional Savills prevé que el año 2010 cierre con el crecimiento de los valores de renta en varias ciudades europeas, como Varsovia, París o Londres, gracias a la recuperación de la contratación y al crecimiento del empleo. Según datos de Savills sobre las quince ciudades europeas analizadas, Varsovia será la ciudad donde los valores de renta crezcan de manera más significativa, con un 12,5%, seguida de seguida de París con un 5,9%. Asimismo, el pronóstico es positivo para toda Europa Central, ya que en casi todos los países se espera una subida del 3% durante el año 2011. Lydia Brissy, directora asociada de Research Europa de Savills, comenta: "El crecimiento de rentas previsto en Europa es una noticia realmente positiva, ya que algunas ciudades registraron fuertes descensos durante el año pasado debido a la incertidumbre económica causada por la crisis financiera global. Aunque los nuevos desarrollos para 2011 serán escasos, parece que en 2012 se incrementará el volumen de nueva superficie".

ACN celebra la 3ª edición de sus premios anuales

El salón de actos José María Cuevas de la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales) acoge la tercera edición de los premios anuales ACN, la Asociación Española de Centros de Negocios, que reconocen la aportación de importantes empresas e instituciones y premian la labor de los centros españoles con más experiencia. Los premios son: 'Premio Emprendedor ACN' al mejor proyecto empresarial surgido en el seno de un centro de negocios; 'Premio Apoyo Institucional al Sector' a la institución que más haya contribuido a apoyar al sector, y 'Premio ACN' a los centros asociados con una trayectoria de 15 y 25 años respectivamente de actividad en el sector. El acto de entrega, inaugurado por Gonzalo Garnica, director del Departamento de Organizaciones y Empresas Asociadas de la CEOE, contará con la presencia de organizaciones como la CEOE, CEAJE (Confederación Española de Jóvenes Empresarios), el Consejo Superior de Cámaras, la Universidad de Nebrija, así como patrocinadores, clientes y colectivos relacionados con el sector.

JONES LANG LASALLE®

Real value in a changing world

BUSCAS ESPACIO?

Serrano, 49.
Superficie: 2.304 m²
Disponibilidad: Inmediata

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

Pradillo, 42.
Superficie: 4.710 m²
Disponibilidad: Inmediata

Julián Camarillo, 36
Superficie: 3.896 m²
Disponibilidad: 2011

Edificio Platinum
Trespaderne 10
Superficie: 5.803 m²
Disponibilidad: Inmediata

Pegaso Park
Avda Aragón 402, Pegaso City
Superficie: 50.757 m²
Disponibilidad: 2011

Complejo Empresarial La Gavia
Avda del Ensanche 37 y Entrepeñas 27
Superficie: 9.946 m²
Disponibilidad: Inmediata

Salvatierra 4.
Superficie: 2.408 m²
Disponibilidad: Inmediata (en venta y alquiler)

Parque Empresarial
Omega
Superficie: 30.875 m².
Disponibilidad: Inmediata.

Ciudad Empresarial Adequa
Superficie: 32.941m²
Disponibilidad: Inmediata

Ronda de Poniente, 5.
Tres Cantos
Superficie: 4.196 m².
Disponibilidad: inmediata
(en venta y alquiler)

Tripark Business Sense.
Jacinto Benavente, 2.
Parque Empresarial Las Rozas
Superficie: 20.281 m² . Edificio A, alquilado.
Disponibilidad: Inmediata

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

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

Interempresas participa en el Cuarteto de la Publicidad Online Española 2010

Interempresas participa en el Cuarteto de la Publicidad Online Española en su versión del 2010 de Coguan, empresa tecnológica con el primer Ad Exchange en español de modelo Freemium que ofrece una plataforma con un mercado abierto y transparente de publicidad online. Se trata de un sencillo juego con el que pretende apoyar la promoción del sector publicitario en Internet.
El Cuarteto de la publicidad online española 2010, que tiene una edición limitada de 1000 ejemplares, es una actividad de marketing con el objetivo de presentar y promocionar una serie de medios con sus soportes web entre diversas redes, agencias y anunciantes.
Mediante este juego de cartas, los clientes potenciales tendrán la oportunidad de conocer mejor una serie de soportes destacados de distintas temáticas a considerar para sus campañas. Coguan pone así a su disposición una buena representación de 52 sitios web, junto a sus datos más destacados, en los que colocar su publicidad en Internet. La página web de Interempresas ha sido seleccionada para participar en este proyecto.
Por su parte, a los soportes seleccionados se les abre una nueva ventana para promocionar su página web. El Cuarteto les ayuda a difundir sus sitios y ponerse, de forma directa, frente a posibles clientes, que serán los que tengan en sus manos datos sobre las páginas, por lo que la difusión de su trabajo está asegurada.

Anverso de la carta.

La CMT inaugura su sede definitiva en Barcelona

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) inauguró el pasado octubre su sede definitiva en Barcelona. El nuevo edificio de la CMT está situado en la calle Bolivia, número 56, dentro del distrito 22@, un importante clúster tecnológico donde conviven empresas innovadoras, universidades, administraciones públicas y centros de investigación.
El edificio de la CMT, de acero y vidrio, está diseñado para tener un eficiente comportamiento bioclimático. Entre los sistemas de sostenibilidad ecológica destacan los paneles solares y una distribución por red frío-calor que permite, además de un ahorro energético, una reducción del 50% de las emisiones de C02 en la atmósfera. La fachada de la nueva sede tiene un revestimiento solar aislante. La CMT adquirió esta propiedad al Grupo Inmobiliario Castellví y el proyecto fue redactado por el despacho Batlle i Roig Arquitectes, quienes definieron una construcción singular de oficinas que respeta el entorno.

El Barcelona Economic Triangle atrae el interés de inversores europeos

Imagen del stand del Barcelona Economic Triangle en la feria alemana de ExpoReal 2010.

El Barcelona Economic Triangle (BET) fue presentado en la feria ExpoReal 2010 que se celebró en Múnich los pasados 4, 5 y 6 de octubre. Este es el segundo año consecutivo que la iniciativa, impulsada por el Ayuntamiento de Barcelona y la Generalitat de Catalunya, se muestra en la feria alemana.
El objetivo de la promoción del BET es reforzar el posicionamiento estratégico del territorio como centro mediterráneo de la innovación y la economía de conocimiento, así como para atraer inversiones que potencien la instalación de nuevas empresas en la zona metropolitana de Barcelona. De este modo, la Ciudad Condal, la única región metropolitana de España presente en la feria, atrajo la atención de inversores como Eurohypo AG, Helava Landesbank Hessen – Thüringen, Deka Immobilien, Blackstone, Unibal Rodamco, Allianz Real State o el banco suizo UBS.

ALARAZ VEINTE

CENTRO DE NEGOCIOS

BIENVENIDOS

Desde 1986, ALARAZ VEINTE, ofrece un servicio integral para que usted **disponga desde el primer día de una oficina a pleno rendimiento, equipada con todo lo necesario para el desarrollo de su actividad,** con un equipo profesional dispuesto a solventar todas las tareas de gestión para sus clientes, agilizando así su trabajo.

Usted ya puede tener una imagen de **prestigio permanente** tanto por su **localización** como por su **profesionalidad y equipamiento**, ahorrándose preocupaciones, tiempo, esfuerzo y por supuesto dinero.

Contacto

CENTRO DE NEGOCIOS
ALARAZ VEINTE

Capitán Haya 60 2º • 28020 MADRID
T 91 5713804 F 91 5714266

comercial@alarazveinte.es

PROMOCIÓN DESTACADA

- **Despachos** totalmente amueblados y equipados con **ADSL (Desde 1 hora y por días, semanas, meses, ...**
- **Domiciliación de Sociedades y particulares**
- **Oficina Virtual y de enlace para planes de contingencia**
- **Salas de reuniones** con todo el equipamiento necesario
- **Recepción y desvío de llamadas** personalizadas con el nombre de la empresa
- **Recepción de correspondencia, paquetería, mensajería** y distribución de los mismos
- **Secretaria Bilingüe**
- **Servicio de Envío, Recepción de fax y Correo Electrónico**
- **Servicio de fotocopias, impresión y escaneo de documentos**
- **Posibilidad de Parking**

SERVICIOS

PRODUCTOS

Recepción

Despachos desde 1 a 7 puestos de trabajo

Sala de Reuniones

Disponga de su oficina de forma inmediata y sin inversión. Realice un estudio comparativo de costes y comprobará que resulta enormemente beneficiado con los servicios de ALARAZ VEINTE.

Entrevista a Benedetta Tagliabue, directora del estudio de arquitectura EMBT

Me gusta ver cómo el edificio de Gas Natural se ha integrado a la ciudad

El edificio de la sede central de Gas Natural en Barcelona, situado en el barrio de la Barceloneta, destaca por su llamativa fachada de vidrio con marcas de mordiscos, provocados por un imaginario tiburón salido del Mediterráneo. Un espectacular efecto creado mediante 100 paneles de vidrio trapezoidal para un edificio que, desde su mismo origen, tenía una clara voluntad de integrarse en su entorno. El estudio de arquitectura EMBT — formado en aquel momento por el fallecido Enric Miralles y Benedetta Tagliabue— ganó el concurso de ideas con su propuesta caracterizada por la espectacular torre de vidrio. Y precisamente con ella hemos querido saber un poco más del planteamiento inicial del proyecto y las ideas que lo impulsaron.

Esther Güell

¿Cómo surge la idea para este edificio? ¿Había alguna exigencia por parte del cliente?
En realidad, cuando en 1999 Gas Natural planteó el concurso, pedía un edificio que fuera emblemático, representativo pero que, además, tuviera volumetría. Y pensamos en un diseño que se integrara en la ciudad. El resultado fue un edificio integrado en el barrio, que ejerciera de puerta de entrada a él. Además, la fachada acristalada refleja toda la actividad que se produce alrededor: el tráfico, personas, empleados... todo.
Es un edificio vertical que, sin embargo, no se ve como un rascacielos más sino que se relaciona con la zona donde se ubica, la Barceloneta, un barrio marinero con mucha vida y muy ligado a la ciudad. Y es que cuando te planteas un diseño para una sede, como es el caso, buscas relación con el entorno y con la empresa, aunque el gas es un concepto muy etéreo.

¿Influyó de algún modo la ubicación de la antigua fábrica de gas en esos terrenos, unos 160 años antes?
Sí, yo creo que sí. De hecho, la idea de la empresa era demostrar que, siendo una multinacional y con su envergadura, sigue involucrada en la ciudad y que mantiene el peso que en su momento tenía. Querían demostrar su potencial pero también sus raíces.

¿Qué retos supone realizar un edificio corporativo para una empresa de la talla de Gas Natural?
Básicamente respetar la intención de la empresa haciendo un edificio que les diferenciara y, además,

Benedetta Tagliabue, artífice, junto a su equipo, de la sede actual de Gas Natural en Barcelona.

Integrado en el entorno urbano

La sede de Gas Natural en Barcelona es un edificio que mantiene una clara voluntad de ser compatible tanto con su entorno urbano inmediato como con los presentes y futuros edificios altos de la ciudad. Su construcción destaca, por una parte, por la verticalidad propia de una torre de oficinas y, por otra, la fragmentación de una serie de construcciones de distintas escalas que forman un volumen unitario que, sin embargo, responden a distintas escalas y con relación a los edificios de viviendas.
Uno de los elementos más espectaculares del proyecto es el voladizo diseñado por el estudio EMBT, gracias al cual este edificio se relaciona con el bloque de viviendas adyacentes, de modo que se construye de forma virtual una puerta que se abre al barrio. Es precisamente en este voladizo donde se refleja la actividad de la ciudad que explica Benedetta Tagliabue en la entrevista. Este voladizo crea un espacio público singular, formando un paisaje urbano de diferentes dimensiones.
Cabe recordar que el edificio consta de 20 plantas para oficinas, además de tres plantas de aparcamiento, un auditorio y un espacio para exposiciones.

A la derecha de la imagen, primer plano del voladizo, donde se refleja la actividad que se genera a su alrededor.

cumplir con la intención de crear en su interior un espacio ideal para trabajar. Destacaría la fachada, un elemento muy importante en este edificio. La verdad es que los empleados que trabajan en él están encantados porque disponen de mucha luz natural y con vistas espectaculares. Y esto teniendo en cuenta que ello suponía una mayor inversión por parte de Gas Natural, que al final optó por este diseño. Podríamos decir que fue una decisión muy generosa por su parte.

¿De qué se siente más orgullosa de este edificio?
De la relación que ha establecido con la ciudad. La verdad es que me gusta, cuando paso por delante del edificio, ver cómo la gente pasea por debajo, utiliza los bancos... ver cómo se ha integrado en el barrio.

Para finalizar, ¿su estudio tiene en proyecto algún otro edificio de oficinas?
Sí, estamos haciendo edificios mucho más altos en China pero en los que, a diferencia del de Gas Natural, no se da la generosidad en cuanto al diseño y los interiores por parte de sus promotores respecto a los futuros usuarios. Ahí se preocupan más por los 'budgets', quizá porque serán edificios para alquiler, no para uso propio. Y eso se nota.■

Reconocido también en el ámbito internacional

Como muestra de la singularidad del proyecto cabe recordar que el Moma de Nueva York adquirió la maqueta de la sede de Gas Natural para la colección permanente de arquitectura del museo, convirtiendo al edificio en un referente de la arquitectura actual.
De hecho, también formó parte de la muestra On-site: New architecture in Spain que acogió este mismo museo y, posteriormente, el Pabellón Villanueva del Jardín Botánico de Madrid.
Asimismo, en verano de 2005, el proyecto del estudio EMBT también estuvo expuesto en la galería Aedes de Berlín, una de las más importantes en Europa dentro del ámbito de arquitectura.

Después de ocho trimestres, la absorción neta resulta positiva

La demanda de oficinas en Madrid responde a la bajada de rentas

Los usuarios de espacios de oficinas se muestran cada vez mejor adaptados a la situación económica y parecen responder positivamente a la caída de las rentas. Así, durante el primer semestre de 2010 en Madrid y su área metropolitana se absorbió una superficie bruta de oficinas de 245.000 metros cuadrados que representa el 80% de la contratación del ejercicio 2009, según BNP Paribas Real Estate, la división inmobiliaria del grupo de servicios financieros BNP Paribas.

Fuente: BNP Paribas Real Estate

El segundo trimestre de 2010, con 163.000 metros cuadrados duplicó el volumen de contratación de los primeros tres meses del año y supone un incremento del 180% interanual. Estos registros, no obstante, se encuentran aún por debajo de los que se observaban en los periodos previos a la crisis. Por zonas, el mayor crecimiento se ha dado en Descentralizada, con una contratación que cuadriplica la del mismo periodo de 2009. La absorción en CBD y Periferia también mostraron crecimientos interanuales altos, del 160 y 135%, respectivamente.
Del último trimestre sobresalen las operaciones de alquiler de la nueva sede de Alcatel-Lucent, de 17.400 metros cuadrados, y de la Fundación Tripartita, de 9.200 metros cuadrados. Merecen especial mención las operaciones de 14.600 metros cuadrados de Aena en Pegaso City y de la empresa de tecnologías Amper, de 11.000 metros cuadrados, por su volumen y por ser las primeras operaciones llave en mano después de casi dos años.

La contratación del primer semestre equivale al 80% de la superficie absorbida en todo el ejercicio 2009

La renta 'prime' se ha situado en el rango de 28-28,5 euros por metro cuadrado al mes que representa un descuento intertrimestral del 3%. La tendencia a descuentos menos acusados en 2010 confirma que las

mayores correcciones ya están incorporadas en los precios, y, salvo excepciones, es previsible que desciendan progresivamente hasta llegar a la estabilidad en el transcurso de 2011.

Las rentas 'prime' tienden a la estabilización y regresan, después de dos años, a las operaciones llave en mano

La tasa de disponibilidad, por su parte, decreció ligeramente hasta ubicarse en el 13,2% del total del parque (11.700.000 metros cuadrados), tres décimas por debajo del trimestre anterior. Se trata de la primera vez, después de ocho trimestres consecutivos, que se reduce la superficie disponible y se puede hablar, por tanto, de absorción neta positiva. El parque de oficinas se mantuvo estable gracias a una entrega de nueva superficie de oficinas muy poco significativa en el trimestre. De aquí a 2012 se espera la entrega de 300.000 metros cuadrados.■

Mercado de inversión

En Madrid se han cerrado operaciones de inversión en el segmento de oficinas por valor de 370 millones de euros, de un total de 440 millones a nivel nacional, debido la finalización simultánea de varias operaciones pendientes. Los principales compradores fueron de origen nacional y el rango de operación más frecuente oscila entre 10 y 40 millones de euros. Los operadores internacionales más representativos han sido los fondos procedentes de Reino Unido, si bien los fondos alemanes siguen en el mercado madrileño en búsqueda de oportunidades.

Los inversores consideran que el producto 'prime' es escaso en la capital española, por lo que operadores con un perfil de riesgo menos restringido podrían empezar a protagonizar operaciones en edificios con algo de disponibilidad y/o contratos a medio o corto plazo. Las rentabilidades exigidas para edificios prime, ubicadas en 5,5%, no presentaron cambios respecto al primer trimestre. La proyección para el cierre de año es de estabilidad en las rentabilidades.

FORCADELL
Consultores Inmobiliarios Internacionales

Avd. Diagonal - Barcelona
Excelente edificio comercial, ascensor y servicio de conserjería. Oficinas recientemente rehabilitadas, pavimento cerámico, falso techo con luminarias empotradas, instalación perimetral de cableado de voz y datos e instalación de climatización frío/calor, aseos.
SUPERFICIES DESDE: 39 m² a 108 m².

Zona 22@ - Barcelona
Excelente edificio comercial moderno y de gran luminosidad preparado para el desarrollo de cualquier actividad. Distribuido en Planta Baja + 5 + P. Sótano. Climatización independiente frío - calor, instalación de cableado de voz y datos, pavimento técnico. Las plantas están distribuidas en salas de trabajo, despachos, office y aseos.
SUPERFICIES DESDE: 1.100 m² a 8.590 m²

22@ - Barcelona
Edificio de oficinas rehabilitado, conserjería, 2 ascensores y montacargas. Oficinas de planta diáfana y gran luminosidad perfectamente acondicionadas, falso techo registrable con luminarias empotradas, climatización aire frío-calor e instalación de cableado de voz y datos. Parking en el mismo edificio.
SUPERFICIES DESDE: 672 m² a 1.089 m².

Edificio Trade - Barcelona
Edificio comercial de oficinas, conserje, 2 ascensores.
Oficina diáfana, actualmente dividida. Pavimento enmoquetado, canaleta perimetral con puntos voz, datos y electricidad.
SUPERFICIE DISPONIBLE: 300 m² .

Fira II - Barcelona
Excelente edificio con gran imagen corporativa, ascensor y conserje. Local-Oficina situado a pie de calle, gran altura de techos, abundante luz.
SUPERFICIE DISPONIBLE: 580 m² .

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

INFÓRMESE DE OTRAS OFICINAS DISPONIBLES

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

Los datos sobre el mercado de alquiler muestran que aumenta el volumen de contratación respecto al año anterior

Los precios del alquiler continúan disminuyendo de forma moderada

El difícil mercado inmobiliario parece recuperarse poco a poco. Según el informe de la consultora inmobiliaria James Lang LaSalle, se ha producido un aumento de la contratación en 80.610 metros cuadrados, cifra que supera el total de todo el año pasado. Dicho informe corresponde al tercer trimestre de 2010, en el que los precios de alquiler continúan su descenso, aunque de una forma más moderada, comparándolo con los datos registrados en informes anteriores.

Fuente: Jones Lang LaSalle

En este informe también queda claro que en el CBD, los precios de alquiler máximos llegan ahora al 27,25 euros por metro cuadrado al mes, mientras que los productos prime de la zona Satélite no han variado en rentas y se mantienen en el precio máximo de 12 euros por metro cuadrado y mes.

En cuanto a la oferta, durante el periodo julio-septiembre de este año, el estudio indica que el aumento de la tasa de disponibilidad ha sido inferior al de los dos trimestres anteriores de este año y un 50% menor a lo que se incrementó en el mismo trimestre de 2009. Pese a este dato de mejoría, la oferta disponible ha alcanzado el 10,21 % del stock total de oficinas. En su conjunto, la oferta ha aumentado en casi 100.000 metros cuadrados este trimestre, un incremento algo mayor al 5% con respecto al trimestre anterior. Si hablamos de zonas, la oferta ha aumentado en todas ellas debido a la salida al mercado de producto mayoritariamente de segunda mano y porque se han finalizado proyectos de nueva construcción, aunque en menor medida, con respecto a los trimestres anteriores.

El precio de los alquileres sigue bajando lentamente, reajustándose al mercado. Foto: Mutua Madrileña.

En cuanto a la demanda, esta ha sido bastante limitada en el tercer trimestre del año. El estudio señala que esto se debe a dos razones fundamentales, la primera tiene que ver con la coincidencia con el periodo estival, y la segunda por una de falta persistente de gran demanda, desde que ha comenzado la crisis hace un año y medio. Las zonas donde se ha producido más demanda ha sido en el CBD y en la Periferia, superando ambas el 30% del total del trimestre.

Pedro de Churruca, consejero director general de Jones Lang LaSalle, afirma que “se empieza a observar un grado de interés por parte de las grandes compañías a la hora de obtener información para posibles sedes a medio plazo. Este interés surge como resultado de una cierta percepción de las empresas de que los precios

podrían llegar a ser acordes con sus pretensiones".
Durante este tercer trimestre, el volumen de contratación ha sido de 80.610 metros cuadrados, una cifra más alta que en los tres primeros trimestres del año 2009. Sin embargo, el volumen de espacio contratado ha sido inferior al del primer trimestre de 2010 y muy por debajo del segundo. No se han realizado operaciones de más de 6.000 metros cuadrados durante este periodo. La más destacada ha sido la de LG en Playa de las Américas 2 en Las Rozas, alquilando una superficie de 5.500 metros cuadrados. Otra de las más reseñables es la de Hertz alquilando casi 2.000 metros cuadrados en el complejo empresarial Tripark Business, también en Las Rozas y propiedad de Hines, operación asesorada por Jones Lang LaSalle.
"Los datos confirman la tendencia de los números de este año a ser mejores que los del año 2009. A día de hoy, con solo tres trimestres transcurridos, el volumen de contratación es superior al de todo el año 2009, que fue de 310.000 metros cuadrados. Los precios seguirán ajustándose ligeramente en los próximos meses, pero es previsible que de una manera cada vez más moderada en las zonas más demandadas, al haberse reducido de forma drástica la salida de oferta de nueva construcción. Prevemos que se estabilizarán en su conjunto a lo largo de 2011", añadió José Miguel Setién, director de Agencias Oficinas de Jones Lang LaSalle.

Perspectivas moderadamente optimistas

De acuerdo al informe de Jones Lang LaSalle sobre el mercado de inversión de oficinas de Madrid del tercer trimestre de 2010, la demanda se mantiene muy centrada en el CBD y la zona 'Prime' de la capital. Los inversores privados han seguido muy activos, así como los institucionales durante este periodo, que según el estudio están en disposición de aceptar oportunidades con rentabilidades más ajustadas debido, principalmente, a la alta disposición de liquidez y a la falta de producto.
"La percepción del mercado es que empieza a disminuir el número de inversores con capacidad de invertir. No obstante, existen fondos que ahora pueden realizar inversiones en edificios multiarrendatarios e incluso con cierta disponibilidad, algo que no era posible hace unos meses", señaló Jorge Sena, director de inversión oficinas de Jones Lang LaSalle en Madrid.
En cuanto a la oferta, el estudio muestra que el tipo de producto se ha centrado este periodo en operaciones de 'sale & leasebacks', en edificios situados en el CBD y en la periferia con contratos de arrendamiento a largo plazo y arrendatarios solventes. También se ha visto interés por otros activos situados en la periferia, multiarrendatarios, en zonas no consolidadas y con contratos a corto plazo.
"Hemos detectado un cierto aumento de la oferta a finales de este tercer trimestre y previsiblemente veremos cómo varios edificios se acaban vendiendo antes de finales de año siempre y cuando las expectativas de precio del vendedor sean realistas", añadió Jorge Sena.
Las rentabilidad prime se ha situado en este tercer trimestre en un 5,75%, lo que significa un descenso de 25 puntos con respecto al periodo anterior. En el resto de zonas de Madrid, las también empiezan a experimentar una tendencia a la baja, si bien de manera más suave que en el CBD.

El informe de Jones Lang LaSalle indica que la tendencia es que 'los números' de este año de este año van a ser mejores que los del año 2009

Transacciones

En cuanto a las transacciones, en el segundo trimestre se concentraron un número importante de operaciones, por lo que en el tercer trimestre solo se puede destacar la compra, por parte de Metroinvest, del edificio propiedad de Acciona situado en Julián Camarillo y arrendado en su totalidad al Ayuntamiento de Madrid. El volumen de la operación es de aproximadamente 45 millones de euros. El volumen de inversión acumulado del año en Madrid ha alcanzado los 442 millones de euros, siendo el 25% del total protagonizado por compradores extranjeros.■

Respecto a las tendencias de los próximos meses, el estudio de Jones Lang LaSalle cree que:

- **La situación arrendaticia de los edificios sigue siendo el punto clave en el análisis de las inversiones.**
- **Los inversores privados seguirán muy activos y aceptando rentabilidades muy ajustadas.**
- **Sigue existiendo una alta liquidez en los mercados internacionales pendiente de invertir que podría empezar a concretarse en nuestro país a finales de 2010 y primeros de 2011.**
- **La financiación seguirá centrándose en operaciones muy seguras.**
- **Los inversores mantendrán su disposición para invertir en zonas secundarias y periféricas muy consolidadas.**
- **Las rentabilidades mantendrán su tendencia a la baja.**
- **Seguirán saliendo a mercado operaciones de sale&leaseback de empresas, pero también otros productos de oficinas más tradicionales tipo multiarrendatarios.**

Mientras la nueva oferta cae respecto a 2009

La absorción de oficinas crece un 74% en Madrid

Exa ha publicado su estudio del mercado de oficinas de Madrid correspondiente al tercer trimestre de 2010. Según él, si bien la absorción ha sido menor que en los anteriores trimestres, en relación a 2009 ha experimentado un crecimiento del 74%. Este crecimiento ha venido de la mano de un incremento notable de las operaciones, aunque a costa de un recorte importante aunque no homogéneo de las rentas. Por otra parte, la nueva oferta entregada en lo que va de año ha sido muy inferior a lo habitual en los últimos años y esto, junto con el aumento de la demanda, ha mantenido las tasas de disponibilidad relativamente estables en el entorno del 13%.

Fuente: Exa

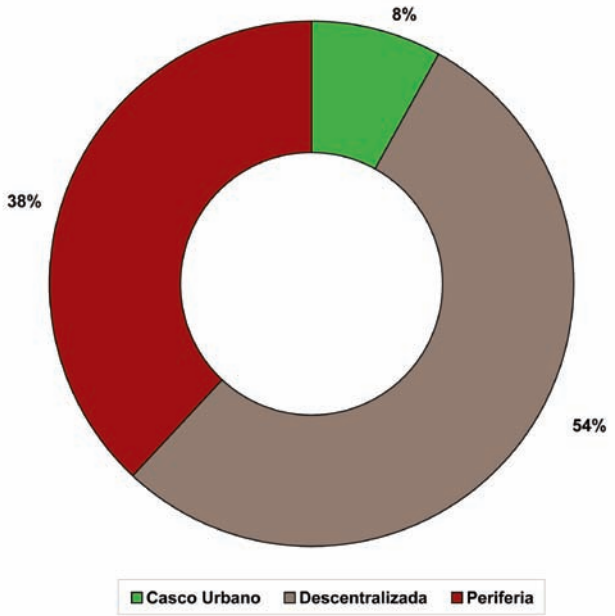
Según el estudio de Exa, las rentabilidades no van a variar demasiado en Madrid, manteniéndose entre el 5 y el 6% en las zonas más consolidadas y en los mejores edificios. Foto: Quique Huertas.

La primera mitad del año ha sido bastante positiva en el ámbito económico y este tercer trimestre ha seguido en la misma línea con noticias positivas como la revisión al alza de las previsiones de crecimiento para 2010 y 2011 y una cierta estabilización en las cifras de desempleo, que siguen siendo malas pero no han empeorado tanto como lo han hecho a lo largo de los últimos dos años. Los inversores han moderado su actividad este trimestre con respecto al trimestre anterior, algo en línea con el descenso tradicional de la actividad de los meses estivales, pero el informe Exa prevé un nuevo repunte inversor en el último trimestre del año impulsado por la vuelta al mercado español de los inversores institucionales extranjeros.
En cuanto a la absorción, el crecimiento ha venido de la mano de un incremento notable de las operaciones, en especial en la Periferia, aunque con un recorte importante de las rentas. Este recorte no ha sido homogéneo y ha habido zonas, como la Descentralizada, donde las rentas no solo no han caído sino que se han incrementado un 15%, lo que nos indica que esto puede tratarse de un descenso pasajero y coyuntural.
La nueva oferta entregada en lo que va de año ha sido muy inferior a lo habitual en los últimos años. Esto, junto con el aumento de la demanda, ha mantenido las tasas de disponibilidad relativamente estables en el entorno del 13%. Dado que la previsión de nueva oferta para los próximos meses es igualmente escasa y que la demanda parece estabilizarse al alza, no se tardará en ver reducida la disponibilidad en Madrid, en especial en las zonas más demandadas del Casco Urbano, 'Prime' y Descentralizada.

La nueva oferta cae un 70%

En lo que va de año 2010 se han entregado 78.000 metros cuadrados de nueva superficie de oficinas, de los cuales cerca del 30% corresponden a superficies del tipo llave en mano como por el ejemplo el edificio de AMA en Vía de los Poblados. Esta cifra es muy inferior a la de 2009 y es una de las más bajas de los últimos años. El motivo es tanto la bajada generalizada de la demanda en los últimos trimestres como las dificultades que atraviesa el sector de la construcción. Los nuevos proyectos se abandonan o se retrasan esperando que las disponibilidades caigan y aumente la demanda. La práctica totalidad de la superficie entregada se halla en las zonas Descentralizada y Periferia destacando la entrega de los 30.000 metros cuadrados del proyecto de Hines en Las Rozas.
La previsión es que en lo que queda de este año se entreguen un total de 149.000 metros cuadrados de nueva oferta lo cual supondría una caída del 70% con respecto a los casi 500.000 metros cuadrados que entraron al mercado en 2009. Es posible que esta cifra aumente ligeramente si la demanda sigue creciendo y la recuperación económica, que ya se ha visto a comienzos de año, sigue su curso.
Aunque la oferta nueva ha seguido escaseando la baja demanda de este último trimestre en relación a los dos precedentes nos ha traído un nuevo repunte de la tasa de disponibilidad que ha subido unas décimas situándose en el 13,5% a finales de septiembre. Este aumento ha sido mayor en el Casco Urbano y en la zona Descentralizada mientras que ha sido más moderado en la zona 'Prime' y en la Periferia apenas se ha notado.

Nueva oferta entregada por zonas (enero-sept. 2010)



La tendencia más probable para final de año es que volvamos a ver como baja la disponibilidad, aunque de forma muy leve, como consecuencia de un más que probable incremento de la demanda en el último trimestre del año mientras que la oferta nueva se mantendrá en niveles modestos y probablemente se siga retrasando la entrega de nuevos proyectos que pasaran a engrosar la oferta en 2011.
En 2011 la cifra prevista de entregas subirá hasta los 291.000 metros cuadrados y no será hasta 2012 cuando volvamos a ver cifras similares a las de 2009 con cerca de 530.000 metros cuadrados de nueva oferta entregable. La mayor parte de los proyectos futuros han ido retrasando sus fechas de entrega y los que aún no han comenzado las obras han retrasado éstas a la espera de un escenario económico más favorable que podría estar ya cerca vistas las tasas de disponibilidad que se están alcanzando.

No será hasta 2012 cuando se vuelvan a ver cifras similares a las de 2009 de nueva oferta entregable

Algunos de los proyectos que ya están en marcha son:
- Vía Norte en Las Tablas
- La Dehesa Vieja de Neinver en San Sebastián de los Reyes
- Arturo Soria 343
- Príncipe de Vergara 131
- Cerro del Águila 11-15 en San Sebastián de los Reyes.

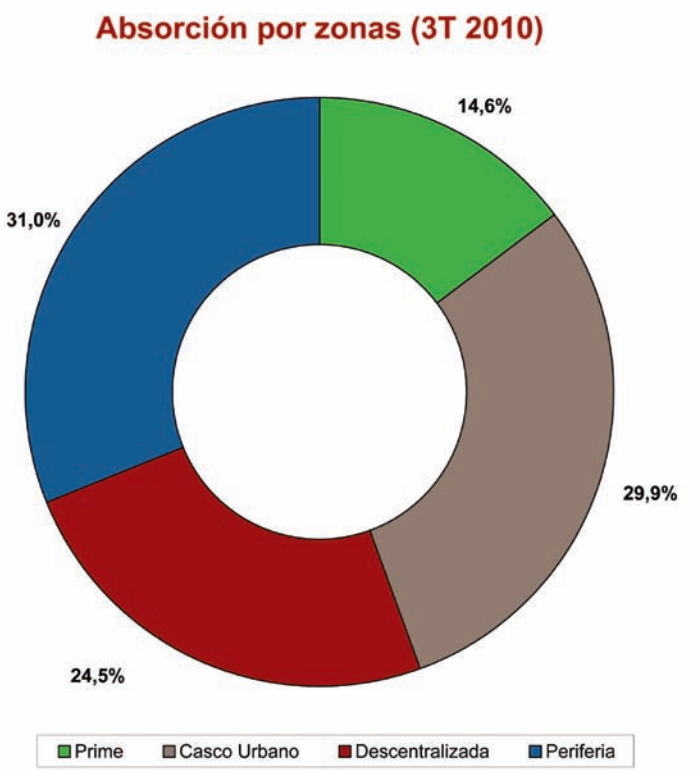
Se consolida la recuperación de la demanda

En este tercer trimestre del año se ha alcanzado una cifra total de absorción bruta de 73.000 metros cuadrados. Esto representa un incremento del 74% con respecto al mismo trimestre de 2009 y deja el total acumulado anual en los 300.000 metros cuadrados, más del doble de lo que se absorbió en los nueve primeros meses de 2009.

Con los datos anteriores, el estudio de Exa concluye que se prosigue la tendencia iniciada a finales del pasado año en el que se vio como la demanda volvía a crecer después de un periodo, desde octubre de 2008 hasta septiembre de 2009, en el cual apenas hubo movimiento en el mercado de agencia en Madrid. Todavía no se alcanzan los niveles anteriores a la crisis pero la tendencia actual llevará a recuperar dichos niveles en el largo plazo.

Analizando en detalle las transacciones de este periodo, se puede ver que en relación al mismo trimestre de 2009 han aumentado tanto el número de operaciones como la superficie media contratada por operación en un 48% y un 18% respectivamente. Principalmente se ha visto operaciones de empresas de tamaño mediogrande en este periodo. El mayor crecimiento lo han experimentado las operaciones en el rango de los 1.001 a 3.000 metros cuadrados que han aumentado en 17 puntos porcentuales mientras que el resto han perdido algo de protagonismo. Las operaciones de 0 a 200 metros cuadrados apenas han variado su peso global pero su superficie media ha aumentado de 118 a 148. Las operaciones de 201 a 500 metros cuadrados han tenido una caída más fuerte, algo más de 6 puntos y han visto reducida su superficie media de los 337 a los 310 metros cuadrados. En el rango de los 501 a 1.000 metros cuadrados también ha habido una significativa caída de casi 8 puntos porcentuales y también en su superficie media que ha pasado de los 721 metros cuadrados del mismo periodo del año anterior a los 671 metros cuadrados de este trimestre. Las operaciones de más de 3.000 metros cuadrados han reducido levemente su importancia relativa aunque se ha realizado una operación más en este trimestre y ha crecido también la superficie media desde los 4.782 a los 4.809 metros cuadrados. Se sigue pues consolidando la recuperación de la demanda con la entrada de nuevas empresas en el mercado así como la reubicación y renegociación de contratos de empresas ya establecidas en el mercado que aprovechan la coyuntura de rentas más bajas y mayor disponibilidad.

Por zona geográfica, el 31% de la superficie absorbida está situada en la Periferia, donde destaca la zona de Alcobendas y San Sebastián de los Reyes que han sido las principales protagonistas de este periodo en cuanto a contratación. Le sigue de cerca el Casco Urbano con un 30% del total de la absorción destacando aquí el área del barrio Salamanca y el de la M-30. La zona Descentralizada ha perdido protagonismo este trimestre en relación al anterior y ha absorbido un 25% del total de la superficie mientras que la zona 'Prime' se queda con el 15% restante con varias operaciones en el CTBA.



Todavía no se alcanzan los niveles de absorción anteriores a la crisis pero la tendencia actual llevará a recuperarlos a largo plazo

El alquiler sigue siendo la opción más demandada aunque ha habido varias operaciones de compraventa este trimestre pero solo han supuesto un 6% del total de la absorción. Exa prevé que durante el último trimestre del año el mercado se acercará a los 200.000 metros cuadrados de absorción para cerrar el año con cerca de 500.000 metros cuadrados de absorción total, lo que haría superar las cifras de 2008 y 2009 y acercarse a niveles de precrisis.

Por sectores económicos las protagonistas han sido las

En general, las rentas retroceden

A diferencia de lo ocurrido durante el segundo trimestre, en los últimos tres meses se ha vuelto a ver un recorte en las rentas, en especial en la Periferia, como consecuencia del aumento en la disponibilidad en la zona que ya vistas en periodos anteriores. Esta bajada en las rentas ha provocado también como contrapartida que la absorción en la zona ganase peso este trimestre concentrando el 31% del total de la contratación de este periodo.

Las rentas máximas se han mantenido estables en la zona 'Prime' y Periferia y han aumentado en el Casco Urbano y la zona Descentralizada, sin embargo en términos medios ha habido un retroceso generalizado. En la zona 'Prime' las rentas se sitúan en los 23,5 euros por metro cuadrado al mes de media, un 8% menos que el trimestre anterior. El retroceso en el Casco Urbano ha sido del 7% con 15,6 euros por metro cuadrado al mes.

La zona Descentralizada ha sido la única en crecer con un aumento del 15,6%, superando al Casco Urbano mientras que la Periferia, con un retroceso en rentas medias del 40,6%, ha sido la zona donde más se ha notado el descenso de las rentas. Esto se ha debido principalmente a que se trata de una zona con una gran amplitud de precios y este trimestre en concreto, se han firmado numerosas operaciones en zonas alejadas de la capital y con una renta de salida tradicionalmente baja y que se ha rebajado aún más debido a la caída de la demanda en dichas zonas ya vistas en trimestres anteriores.

Estos movimientos de desplazamiento de la demanda por zonas en función del atractivo de los precios, se van a seguir viendo en los próximos meses ya que actualmente existen áreas donde la demanda ha caído tanto y la disponibilidad es tan alta que las rentas han alcanzado niveles muy atractivos para los inquilinos. A nivel global, no obstante, Exa cree que las rentas no van a tener correctivos mucho más fuertes y que en las zonas más demandadas van a crecer, tal y como ha sucedido con las rentas máximas que han seguido su tendencia alcista este trimestre y la zona Descentralizada que ha superado, aunque por poco, al Casco Urbano en rentas

empresas industriales y las tecnológicas. En el otro extremo, las menos dinámicas han sido el sector público y las empresas del sector distribución. En comparación con el mismo periodo del año anterior han ganado protagonismo todos los sectores salvo la industria y los servicios. La administración pública y la construcción han sido los que más peso han ganado.

El volumen de inversión en inmuebles exclusivos de oficinas a lo largo de este trimestre ha sido de 45 millones de euros representados en una sola operación: la compra por parte de Metroinvest, sociedad participada por el Grupo Metrópolis, de uno de los edificios de Acciona situado en la zona de Julián Camarillo. Aún así, esto supone un incremento del 40% con respecto al mismo trimestre del año anterior y da un volumen de inversión total en oficinas Madrid en estos últimos nueve meses de casi 500 millones de euros.

Se prevé que en 2010 se superarán los cerca de 700 M€ de contratación de 2009

Analizando la evolución de la inversión en 2010, el primer trimestre ha tenido un volumen similar, aunque con un mayor número de operaciones, a este último trimestre, mientras que ha sido en el segundo trimestre donde se ha realizado más del 80% del total de la inversión con dos operaciones de más de 100 millones de euros cada una: la sede de Caja Madrid en Las Rozas, operación asesorada por Exa y el edificio Masters II. El interés de los inversores continúa centrado en edificios 'Prime' o bien en ejes muy consolidados del Casco Urbano y la zona Descentralizada. A pesar del incremento en la demanda sigue existiendo un exceso de oferta que penaliza los edificios con baja rentabilidad en función de sus características y aquellos que pueden mostrar más incertidumbre a los inversores tanto por su ubicación, como por sus rentas e inquilinos.

Como ya se vio a principios de año, los fondos de inversión extranjeros han vuelto a mostrar interés y operar en el mercado español, pero siguen siendo los inversores nacionales los que más actividad han mostrado tanto en número de operaciones como en volumen totalizado. Las perspectivas de cara al resto del año son buenas, por lo que Exa mantiene su previsión inicial de que en 2010 se superará los cerca de 700 millones de euros de contratación del pasado año. Es de prever que el último trimestre del año sea similar al segundo trimestre donde se han realizado operaciones de gran volumen.

Las rentabilidades no van a variar demasiado manteniéndose entre el 5% y el 6% en las zonas más consolidadas y en los mejores edificios y elevándose por encima del 7% en zonas Periféricas, dependiendo del tipo de inmueble, inquilino y duración de los contratos. Es posible que se asista a alguna operación más de 'sale & leaseback' tanto de entidades bancarias como de otro tipo de empresas en busca de liquidez, ventajas fiscales, ahorro en costes de gestión y en los casos de pactos de recompra, beneficiarse de futuras revalorizaciones en el precio de los inmuebles, pero seguramente en menor medida que el pasado año.■

Según Edward Farrelly, director de Research de CB Richard Ellis, en la presentación de Barcelona Meeting Point en Madrid

La rentabilidad española se encuentra por encima de la media europea

Los ajustes que han venido desarrollándose en el sector inmobiliario en los últimos años han supuesto que España pasase de tener unas rentabilidades muy estrechas a estar por encima de la media europea. En concreto, el ajuste visto en el mercado español ha sido entorno a 200 puntos básicos. El hecho de que los mercados españoles no solo sean más baratos en comparación con hace tres años, sino también en relación con otros mercados europeos, ha supuesto que el 70% de la inversión en 2010 haya venido del extranjero. Esta es una de las principales conclusiones que se extraen de la participación de Edward Farrelly, director de Research de CB Richard Ellis, en la presentación en Madrid de la 14º edición de la feria inmobiliaria Barcelona Meeting Point.

Fuente: CB Richard Ellis

La cifra de inversión en España en lo que se lleva de año ha sido de 2.400 millones de euros, un 30% menos que en el mismo periodo del pasado año. Una de las principales razones de este descenso, según Farrelly, se sustenta en que hay mucha demanda y liquidez pero la oferta no se ajusta a lo que busca el inversor: activos que ofrezcan seguridad bien ubicados y alquilados a largo plazo a inquilinos muy solventes. Sin embargo, el director de Research de CB Richard Ellis cree que el volumen de inversión se incrementará durante los próximos años ya que saldrán al mercado mejores productos, fruto de la rotación de carteras y ventas realizadas por propietarios que hasta la fecha no se han sentido presionados por la crisis.

Para Edward Farrely, hay mucha demanda y liquidez pero la oferta no se ajusta a lo que busca el inversor

Edward Farrelly, director de Research de CB Richard Ellis

En el segmento de oficinas, los precios de repercusión han caído un 50% desde el inicio de la crisis en el tercer trimestre de 2007. Por lo que respecta a las rentas, estas han caído un 30% en los últimos dos años y se espera otro pequeño ajuste, pero mucho más suave. En cuanto a la demanda, se mantendrá débil pero habrá poca oferta futura. En concreto, se estima una media anual de 3% de oferta futura del parque existente durante los próximos dos años.

Los precios de repercusión en el mercado de oficinas han caído un 50% desde el inicio de la crisis.

En cuanto al mercado de centros comerciales se está registrando una polarización en el sector. "Los mejores centros mejorarán su rendimiento mientras que las perspectivas de los centros secundarios empeoran", señaló Farrelly. "Habrá centros que tendrán que cerrar sus puertas y otros que, a pesar de su bajo rendimiento, seguirán funcionando gracias a que los ingresos cubren el interés de la deuda".

Los comerciantes están consolidando sus intereses en las mejores ubicaciones. Sin embargo, como comentó Edward Farrelly existe un desequilibrio en la oferta/demanda. "Hay un interés inversor para adquirir en centros principales pero la oferta disponible consiste en centros secundarios. Además, cadenas en expansión están a la búsqueda de locales de 1.500 metros cuadrados en los mejores centros, sin embargo este tamaño de local solo está disponible en los secundarios".

Por último, el mercado industrial está experimentando algo de estabilidad aunque todavía no se puede hablar de recuperación. Durante la crisis la inversión ha caído de 600 millones de euros a cerca de 100 millones. Sin embargo, los inversores están empezando a volver al mercado logístico, señaló Farrelly, "muestra de ello es la operación en la que ha participado CB Richard Ellis de la compra de dos naves en Leganés por casi 30 millones de euros realizada por un fondo luxemburgués".■

En el futuro, saldrán al mercado mejores productos por la rotación de carteras y las ventas de propietarios poco afectados por la crisis hasta ahora

La consultora sitúa el total anual de contratación en Madrid en torno a 750 millones de euros

Los buenos resultados en el mercado de usuarios reactivan la inversión

Según el informe de mercado de oficinas de Madrid correspondiente al tercer trimestre de 2010 de Savills, a pesar del parón estival el mercado de usuarios parece tomar impulso. Los poco más de 80.000 metros cuadrados contratados en el tercer trimestre de 2010 representan un 72,5% más de la absorción bruta registrada en los meses de verano de 2009. La comparación de los datos acumulados continúa alentando al optimismo, ya que los 340.000 metros cuadrados firmados entre enero y septiembre de 2010 casi doblan la el volumen del mismo periodo de 2009 y, además superan ya en un 6% la cifra global de 2009.

Fuente: Savills Research

El reparto zonal de la superficie contratada entre julio y septiembre roza el equilibrio perfecto entre el entorno urbano, la periferia cercana y la periferia lejana, ya que la distribución ha quedado en 35%, 31% y 34% respectivamente. Entre las áreas más alejadas del centro de la ciudad hay que destacar la A-6, donde se ha concentrado el 23% de la absorción con varias de las operaciones más voluminosas del trimestre. Banco de Santander, LG Electronics, Oracle Microsystems y Hertz serán nuevos inquilinos de la zona.

Tras un segundo trimestre especialmente activo, en el que los cerca de 370 millones de euros registrados en el mercado de inversión de Madrid entre abril y junio contrastaban significativamente con los 45 del primer trimestre del año, este se ha mostrado más sosegado durante los meses de verano. Solo una operación que

La tasa de vacío en las oficinas madrileñas continúa creciendo, no tanto por la incorporación de nueva superficie en el mercado, si no por los espacios desocupados en edificios ya existentes.

Paseo de Recoletos 3

Savills participó activamente en una de las operaciones en Madrid más relevantes del año, en este caso durante el segundo trimestre. en la operación más relevante del trimestre, y posiblemente del año. Paseo de Recoletos 3 ya tiene nuevo propietario, un inversor privado nacional. El montante de la operación ascendió a 48 millones de euros, lo que establece el valor de repercusión por encima de los 8.000 euros por metro cuadrado en la cima del mercado desde que se iniciase la fase recesiva del sector inmobiliario.
La operación se firmó en un tiempo récord (apenas dos meses) y congregó a un selecto grupo de family offices que, dado su marcado carácter patrimonialista, priorizaban la calidad del producto ante el precio. Desde Savills se considera que esta operación 'ha abierto la veda' y podría ser la primera de otras buenas oportunidades de inversión que surgirán en la principal arteria de la ciudad y en sus calles adyacentes. Varios inversores se han quedado a las puertas, de modo que estarán atentos para no dejar escapar otra ocasión similar.
También es reseñable la aparición en escena de varios fondos extranjeros. SEB se ha hecho con la sede de Caja Madrid en Las Rozas y CPI ha adquirido un edificio de oficinas que formaba parte de un lote junto a dos hoteles.

reseñar: Metroinvest, del Grupo Metrópolis, es el nuevo propietario de uno de los edificios de Acciona en Julián Camarillo. El volumen acumulado durante los nueve meses transcurridos, cerca de 470 millones de euros, se sitúa ligeramente por encima del dato registrado para el mismo periodo del año anterior. Pero todo apunta a que los buenos resultados en el mercado de usuarios favorecerán que los inversores se muestren más atentos y el total anual podría situarse en torno a 750 millones de euros ya que varias operaciones se encuentran en fase muy avanzada de negociación.
En el apartado de la disponibilidad de oficinas para usuarios, la tasa de vacío continúa creciendo. No tanto por la incorporación de nueva superficie en el mercado, si no por los espacios desocupados en edificios ya existentes. Hasta final de año está prevista la entrada de poco más de 20.000 metros cuadrados nuevos en comercialización, ya que dos edificios entrarán ocupados con inquilino.
Las rentas mantienen la tendencia descendente, si bien los ajustes de las áreas prime dentro y fuera de la M-30 avanzan a un ritmo cada vez más pausado. La variación interanual en el CBD roza el -7% y la variación intertrimestral es apenas perceptible, tan solo un -1,75%.
La creciente demanda inversora en el CBD y los recortes de renta cada vez más reducidos están empujando a la baja las yields. En el tercer trimestre en nivel de rentabilidades en Castellana se mantuvo estable respecto al trimestre anterior, entre 5,50 y 5,25%, pero con clara tendencia a la baja.■

El foro puso en evidencia la necesidad de impulsar encuentros de este tipo entre el sector

WOF Green Office Barcelona: la sostenibilidad en la oficina a debate

WOF Green Office ha contado con su primer encuentro profesional dedicado a la sostenibilidad, celebrado el pasado día 14 de octubre en el hotel Hilton de Barcelona. La convocatoria puede considerarse un éxito para sus organizadores, World Office Forum, no solo por la asistencia de profesionales sino, muy especialmente, por la calidad de los ponentes y el programa desarrollado. Asistieron las principales compañías inmobiliarias, empresas usuarias del espacio, la Administración e instituciones. La próxima cita, el 25 de noviembre, en Madrid.

Esther Güell

IBM presentó el programa 'Smarter Cities': 'Ciudades más inteligentes: Nuevos modelos de eficiencia y sostenibilidad', que analiza los desafíos a los que se enfrentan las ciudades y el papel de las tecnologías para convertirlas en urbes inteligentes.

El programa arrancó con José de Ramón, de IBM, quien presentó el ambicioso programa desarrollado por la compañía norteamericana, Smarter Cities. 'Ciudades más inteligentes: Nuevos modelos de eficiencia y sostenibilidad'. IBM analiza los desafíos a los que se enfrentan las ciudades y el papel de las tecnologías para convertirlas en urbes inteligentes.

En palabras suyas, "la idea es aprovechar todos los dispositivos que nos rodean para que interactúen entre ellos y nos den mejores servicios". Es el origen del proyecto 'GreenSigma' para el control, gestión y monitorización de todo el gasto energético de un edificio (agua, electricidad, etc.). "Hoy en día los edificios consumen el 42% de la electricidad total que se genera. Y se prevé que en 2025 representen la mayor parte de las emisiones emitidas. Con un edificio inteligente, podremos reducir en un 40% su consumo de la energía".

Llegados a este punto, José de Ramón quiso explicar algo que puede parecer una obviedad pero que no lo es. ¿Qué es un edificio inteligente? Preguntó a los asistentes, a quienes respondió él mismo: "un edificio capaz de conectar todos los componentes internos del propio edificio y también con elementos externos, que controlen ya sea el nivel de ocupación, la demanda de energía en un momento determinado o la temperatura exterior".

Ello abre nuevas expectativas en cuanto al diseño de los futuros edificios, pero también dudas. ¿Es una pretensión futurista?. Para de Ramón no. "Estamos trabajando en tecnologías que estarán en funcionamiento dentro de 2-3 años. Pero su implantación dependerá del objetivo de cada ciudad".

Otra duda surgida en este caso desde el público asistente fue el coste, o sobrecoste, que estas tecnologías pueden suponer, y si el futuro inquilino u ocupante estará dispuesto a pagar por ellas, un tema planteado por Jordi Puig, de la consultora internacional CB Richard Ellis. Ante este tema, José de Ramón fue claro: "creo que en un futuro, las multinacionales serán las que empujen este mercado. Hoy en día algunas ya exigen determinados niveles de emisiones y consumos. Cuando estas digan, o tiene determinado nivel de consumo o no venimos, el mercado será el que tenga que adaptarse".

Ramon Folch, ponente posterior en el foro, aportó también su grano de arena a la cuestión: "En realidad no es más caro, es más barato. Pero hay que mirarlo desde un punto de vista del conjunto de la construcción, de manera racional, y que no sea solamente por diseño sino por un objetivo concreto".

A continuación, Rod Janssen, consultor independiente para el European Council for an Energy Efficient Economy —ECEEE— compartió una sesión para analizar la nueva normativa europea en materia de sostenibilidad constructiva, la Energy Performance of Buildings Directive (EPBD). Su organización (ECEEE) es una ONG compuesta por múltiples organismos nacionales, empresas privadas o universidades, en relación con la eficiencia energética para los respectivos países y para la Unión Europea. Entre sus asociados se encuentra el Instituto para la Diversificación y el Ahorro de Energía español, el IDAE.

Hasta un 400% menos de consumo

Posteriormente, Ramón Folch introdujo 'La Sostenibilidad como valor añadido para la Arquitectura'. Ramón Folch es Doctor en Biología y socioecólogo, dedicado a la investigación y la gestión territorial y urbanística desde una aproximación sostenibilista, enfoque que él mismo ha contribuido a definir y desarrollar. Es miembro del Capítulo Español del Club de Roma y ha sido presidente del Consejo Social de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), consultor en gestión ambiental de la Unesco, miembro y secretario general del Comité Español del Programa MAB/ Unesco, miembro del Comité de la Unesco para el Seguimiento de la Conferencia de Río y titular de la Cátedra de Metatecnia Ambiental y Socioecología del Instituto Catalán de Tecnología.

En su exposición, Folch fue contundente: "con un diseño y un desarrollo eficiente se puede reducir el consumo de un edificio hasta un 400%", diferenciando entre ser eficiente y ahorrar: "ser eficiente es tener los mismos lúmens pero con un consumo de 40 ó 30W mientras que ahorrar es apagar la luz cuando salimos de una habitación".

Para Folch, en los próximos 50 años la mayor parte de la energía será eficiente, "por lo que deberíamos poder prescindir de las no renovables".

Por otra parte, y en cuanto al tema de los costes, quiso hacer hincapié en un dato aportado con anterioridad: las mejoras para lograr la eficiencia energética en un edificio sí salen más caras "si solamente se tiene en cuenta todo lo relacionado con la construcción y el gasto realizado en ella. Pero si se tiene también en cuenta todo el ahorro en gestión y mantenimiento, es más barato, analizando claro todo el ciclo de vida del edificio".

El profesor Folch puso a modo de ejemplo de un edificio diseñado ya desde el concepto de la eficiencia energética: el Edifiiiiiiiicio de Layetana en la Plaza Europa de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona). "Hecho de acero

Ramon Folch quiso dejar patente la diferencia entre ser eficiente y ahorrar: "ser eficiente es tener los mismos lúmens pero con un consumo de 40 ó 30W mientras que ahorrar es apagar la luz cuando salimos de una habitación".

reciclado, de alta calidad y testado, es un edificio diáfano, aporta una gran luminosidad en el interior". Sin embargo, también quiso trasladar un mensaje a los asistentes "es imposible que un edificio sea autosuficiente si además quiere ser oneroso. Si requiere mucha energía, jamás podrá autoabastecerse". Aunque tiene claro que hoy en día, la sostenibilidad ya es un valor añadido a la arquitectura. "No es una opción, es una exigencia". Así, apuntaba que a la hora de pensar y diseñar un nuevo edificio, deben tenerse en cuenta determinados factores que durante mucho tiempo han sido tenidos muy poco en cuenta. Desde la elección del lugar hasta la orientación, optimizar el comportamiento del edificio, reducir el impacto ambiental de los materiales —"traerlos de Polonia porque salen más baratos no es sostenible"—, reducir las emisiones de gases, maximizar la salubridad y el confort o reducir la demanda de energía y agua son algunos de estos requisitos. "Y todos ellos deben recogerse ya en los inicios del 'briefing' del propio promotor, no introducirlos a posteriori".

La mañana continuó con un plato fuerte, la mesa redonda compuesta por el propio Ramon Folch, el primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, Jordi William Carnes, Santiago Mercadé —consejero delegado de Layetana Inmobiliaria— y Oriol Barrachina —director en Barcelona de Cushman&Wakefield. El debate sobre las oficinas sostenibles en Barcelona fue el asunto principal de la mesa, donde se debatió la importancia que se otorga en la actualidad al desarrollo de la Ciudad Condal y el papel que en ello ocupan los inmuebles destinados a empresas, sobre todo la nueva hornada de edificios, zonas en auge y nuevos desarrollos. En este capítulo, la demanda de los usuarios y cómo afecta a las rentas la aplicación de políticas verdes en edificios de nueva construcción, atrajo comentarios y opiniones de la mesa y del público presente en la sala.

En este sentido, el representante de Layetana apuntó que el tema de la sostenibilidad "no es un tema ni puntual ni casual. Se trata de una cuestión global que afecta a toda la sociedad, empresas, ciudades... y que tiene una trascendencia que los liga a todos". Y es que, efectivamente, la sostenibilidad en la vida diaria afecta tanto a un biólogo como un transportista o un promotor, en un proceso que Mercadé definió como "una tendencia irreversible causada en respuesta a motivos un 90% económicos y por la ruptura que supuso a principios del s.XX de lo nuevo respecto lo antiguo, cuando creímos que todo era posible pero que ha conllevado un derroche tal que ahora, la propia economía nos hace replantear qué estamos haciendo". Porque está claro que tanto ponentes como asistentes coinciden en que debemos dejar de contaminar tanto, "ya sea por razones medioambientales o económicas, la cuestión es que se planteen y se apliquen las nuevas tendencias, porque no queda más remedio que adoptarlas".

Asimismo, el propio Mercadé explicó que hay también que tener en cuenta que se debe tratar el tema no solo desde el punto de vista de los nuevos edificios, sino también de los ya existentes, que deben reacondicionarse. Sin embargo, apuntaba que "las administraciones van por detrás en estos temas y por norma son visionarios u ONGs las que tiran el carro en pos de la sostenibilidad".

En la mesa redonda se planteó, más allá del diseño de los futuros edificios sostenibles, el problema de convertir en eficientes a los que ya existen

En su turno de palabra, Oriol Barrachina, de la consultora Cushman&Wakefield, explicó que en los últimos años, en el mundo inmobiliario, se ha hecho poco caso a un 'actor' de este teatro: el usuario final. "No sabemos qué quiere. Pero cuando este usuario quite de su lista de promotores 'aceptables' a determinadas empresas, entonces veremos cómo el mercado sí exige la sostenibilidad como valor añadido". Por ello, Barranchina apuntaba el papel que las consultoras pueden hacer en este apartado: "ser la voz del futuro ocupante. Por ello es interesante estar en el 'briefing' del edificio, con el promotor". Por otra parte, también apuntaba la necesidad de realizar una cierta función de pedagogía al lenguaje, porque ya no basta hablar de rentabilidad: "ahora hay que hablar en términos de medición de consumos, ahorros, etc.".

Por otro lado, igual que Santiago Mercadé, para Barrachina los edificios ya existentes serán el verdadero problema. ¿Qué hacer con todo el parque de oficinas que si no se adaptan quedará obsoleto?. Muchos no cumplen ninguna de las normas de todos los requisitos medioambientales que se han estado aprobando. "Situados además en la trama urbana tradicionalmente conocida como 'prime', cuando la mayoría de los nuevos inquilinos buscan promociones nuevas ubicadas en zonas diferentes, como Plaza Europa, 22@, las promociones de Cornellà...

El broche institucional lo puso el primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, Jordi Williams Carnes, que empezó su exposición con una reflexión: "se legisla desde Europa, lo que supone una ventaja pero también un problema. Y es que se legisla desde la perspectiva del norte de Europa, no del sur. Así, existe un cierto desequilibrio en cuanto al quórum en la toma de decisiones. Pero como las legislaciones están aprobadas y hay que cumplirlas, nos inventamos una serie de fórmulas para adaptarlas, mediante trasposiciones a la ley estatal y reglamentos autonómicos, a la idiosincrasia de cada país. Y todo ello lo tienen luego que aplicar los ayuntamientos!, unos ayuntamientos cuyo día a día es tan exigente que no nos permite plantearnos el futuro".

Tras esto, Williams Carnes explicó que, desde el punto de vista estrictamente de su cargo —responsable de Hacienda que es— el tema de la sostenibilidad no es un tema prioritario "en tanto que ideal. Lo que sí me importa es el tema del ahorro. Así que en este sentido, sí que me interesa la sostenibilidad. Y si tenemos que invertir,

La mesa redonda estuvo compuesta por Ramon Folch, el primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, Jordi William Carnes, Santiago Mercadé —consejero delegado de Layetana Inmobiliaria— y Oriol Barrachina —director en Barcelona de Cushman&Wakefield.

lo hacemos, pero siempre a condición de tener un retorno". Sin embargo, el primer teniente de alcalde también puso el dedo en la llaga a uno de los problemas de hoy en día y es el consumo desmedido: "hay que cerrar el grifo. Porque se acabó la fiesta pero algunos todavía no se han enterado y siguen consumiendo igual", consciente sin embargo, que cambiar los hábitos de consumo es realmente difícil porque "hemos generado unas necesidades que quizá no podremos pagar".

Tras estas exposiciones se generó un debate en que el coste fue de nuevo protagonista. Para Jordi Puig, de CB Richard Ellis, en calidad de asistente a la jornada, expuso que, en su opinión, "es posible que en cuanto el cliente se mueva por precio acabe descubriendo la sostenibilidad por el ahorro que conlleva, por lo que la crisis tendrá en ello un efecto positivo en este sentido". En la misma línea, Oriol Barrachina afirmó que "hoy en día el mercado se mueve en lo que denominamos 'only for money', pero no en referencia a dinero, sino en términos económicos, donde también entran conceptos como el ahorro o la eficiencia".

Por su parte, Santiago Mercadé, incidió en que es vital que un edificio sea también eficiente "para el que lo usa. Y eso lo han olvidado muchos arquitectos. Al igual que debe integrarse en la ciudad, es necesario también que se integre en el mundo, que no consuma más de lo necesario".

Ramon Folch puso el énfasis en la necesidad de una regulación que acompañe este proceso: "no busquemos soluciones tecnológicas a cuestiones que pueden resolverse solamente desde el aspecto público. La función del regulador es muy importante. ¿Por qué ya no existen cubiertas de Uralita? Porque se prohibió el fibrocemento. No porque no funcionara técnicamente, en realidad iba muy bien, fue una cuestión legislatoria".

A continuación un bloque de Arquitectura Sostenible, con las intervenciones de Luis Alonso (de Alonso Balaguer), Joan Sabaté (de SaAS) y Javier Framis (de L35 Arquitectos), que aportaron la aplicación práctica de casos de éxito realizados por sus diferentes estudios.

Ambos presentaron proyectos realizados por sus estudios y las fórmulas y soluciones empleadas para adaptarse precisamente a los nuevos estándares y exigencias en cuanto a temas medioambientales. Alonso habló también de su particular filosofía: la 'promiscuidad funcional'. Esto es, integrar el máximo número de funciones posibles a un mismo edificio, obteniendo la máxima sostenibilidad "porque permite sacar el máximo provecho a la instalación. Porque sostenibilidad no es poner placas fotovoltaicas en el tejado, sino tener un edificio funcionando el máximo de horas con funciones diferentes según las horas, de modo que permita rentabilizar esta obra".

La ciudad compacta como modelo

Luis Alonso también comentó los últimos desarrollos en cuanto a complejos de oficinas, ejemplos, a su entender, de 'ciudad compacta'. Es el caso del proyecto de Plaza Europa (en L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona), "un modelo sostenible económicamente, en el que ganar espacio en altura les ha permitido recuperar y regenerar las zonas colindantes, liberando espacio por la sociedad en modo de zonas verdes".
Asimismo, también reivindicó el uso del prefabricado en estos proyectos: "tiene un enorme potencial y, además, acorta los plazos de ejecución de manera importante".
Para Alonso, incluso construcciones como aparcamientos pueden suponer todo un hito en cuanto a sostenibilidad, poniendo de ejemplo el Espacio Baronda, en Esplugues de Llobregat (Barcelona), donde su estudio también tiene su nueva sede, o el aparcamiento en Viladecans para Iberdrola, sin necesidad de iluminación ni ventilación forzada y con fachada verde.

Por su parte, Joan Sabaté, de SaAS, comentó en su turno de palabra que "para que un edificio sea sostenible tiene que ser, de entrada, muy poco demandante. Así que en nuestro clima, el muro cortina es un enemigo para reducir la demanda energética".
Y puso como ejemplo la fachada del Banco de Tejidos, "cuyo diseño y materiales ha resultado mucho más sostenible que el mejor muro cortina". Asimismo, comentó que el clima mediterráneo "es mucho más eficiente diseñar un edificio con free-cooling (enfriamiento natural mediante la recirculación de aire exterior) ante un sistema de recuperación de calor, un concepto mucho más adecuado para el norte de Europa".
Finalmente, Javier Framis, comentó el edificio Ecourban, un complejo de oficinas y aparthotel construido en la zona del 22@ que, para sus promotores de Hábitat, "es un punto de referencia de los edificios sostenibles". En él, diseñado por el experto en este tipo de edificios William McDonough —exigido por la misma promotora— participó el estudio al que pertenece Framis, L35 Arquitectos. Él mismo explicó algunas de las características de este proyecto: "edificios con cubierta vegetal y con climatización interior mediante ventilación forzada desde el falso suelo".

El coste de integrar los criterios de sostenibilidad a la oficina fue uno de los temas más debatidos

Una de los capítulos más actuales en la sostenibilidad son las certificaciones existentes y cómo acceder a ellas. Por este motivo, Carlos Alonso (de Davis Langdon-DEGW) realizó una interesante comparativa entre las certificaciones LEED y BREEAM, y su relevancia para los edificios existentes.
Alonso quiso dejar constancia sin embargo de varios hechos que, no por obvios, dejan de sorprendernos a veces: "el metro cuadrado más sostenible es aquel que no se ha construido" o "Un Leed de oro no lo es si no está ocupado. Vacío, no es un edificio sostenible".
Su disertación se basó principalmente en analizar ante los asistentes las diferencias, pros y contras de cada uno de los dos certificados.
Asimismo, expuso el ejemplo del Distrito C de Telefónica, un proyecto sostenible que, sin embargo, ni sigue a pies juntillas ninguno de los dos certificados. "Se ha diseñado de tal modo que, del 38-40% de todos los empleados que trabajan en el edificio no pueden coincidir más de dos de cada tres a la vez en el edificio. Eso es así porque se calculó que la empresa tiene empleados móviles o súper móviles que en pocas ocasiones están en su edificio". (Súper móviles: que pasan más del 50% del tiempo fuera de la oficina, como sería el caso de los comerciales).
Posteriormente, en el bloque de tecnología aplicada a la medición y el desarrollo de la sostenibilidad en los edificios de oficinas, Elena Muñoz (de Cisco Systems) abordó cómo Internet actúa como plataforma de sostenibilidad en los edificios. Arnau Homedes, de Schneider Electric, por su parte expuso las aplicaciones tecnológicas y algunos ejemplos de su compañía en la Eficiencia Energética. Por último, un avance técnico de Schott, en concreto el vidrio fotovoltaico, fue presentado por Isabelle Saulnier, de dicha compañía.
En opinión de Jorge Zanoletty Larrea, presidente de World Office Forum (WOF), el evento es de importancia capital no solo para el mercado inmobiliario y los edificios de oficinas y sus ocupantes, las empresas. "Se trata de un avance del futuro, de una puesta al día de cómo evoluciona la sociedad en la que hoy vivimos. Existe una cierta conciencia pública de que la sostenibilidad de este tipo de edificios es una 'cuestión técnica'. Ciertamente hay un componente tecnológico y de innovación. Pero las implicaciones financieras —por cuestiones de alquiler o inversión— o de gestión son de tal calibre que yo recomendaría a directores generales o presidentes de las compañías propietarias que no se diesen por satisfechos con que su director técnico ya conozca estos temas. Su implicación, en aspectos tales como la reputación corporativa o la pura cuenta de resultados en un entorno de costes energéticos crecientes, obliga a que todos los profesionales aprendan, aprendamos, porque la trascendencia de esta cuestión no hará sino crecer en el futuro. Así que, WOF Green Office es un foro dirigido a todos, desde responsables máximos a gestores, técnicos, arquitectos, usuarios y todo tipo de asesores".■

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

La superficie disponible se estabiliza en la región parisina, mientras que la City se quedará sin ella de cara a 2012

Fuerte crecimiento de la absorción de oficinas en París y Londres

La división inmobiliaria del grupo de servicios financieros BNP Paribas, BNP Paribas Real Estate, ha realizado sendos estudios correspondientes a los mercados de París (primer semestre de 2010) y Londres (tercer trimestre de 2010). De ellos se puede extraer datos como que la contratación de oficinas en la región de París creció en este periodo hasta rozar el nivel medio de los últimos diez años, con un incremento de la absorción de un 88%. Londres, por su parte, incrementó la absorción un 78% el tercer trimestre del año en comparación a datos de 2009, mientras que el nivel de desocupación continúa en descenso.

Fuente: BNP Paribas Real Estate

Foto: Roi Ornelas.

El mercado de oficinas de la Región de París ha mostrado un buen comportamiento pese a la vacilante recuperación económica.

Mientras que París experimenta una vacilante recuperación económica y esta fragilidad se observa en la inversión corporativa, Londres se está mostrando como uno de los más activos en Europa y uno de los más sólidos a ojos de los inversores internacionales.

París, un semestre esperanzador en cuanto a la absorción

El mercado de oficinas en la Región de París (Île de France) registró una absorción de 1.043.300 metros cuadrados durante el primer semestre de 2010, lo que

supone un incremento del 16% respecto a la primera mitad de 2009 y casi alcanzar el nivel medio de los últimos diez años (1.100.000 metros cuadrados). Según datos del estudio elaborado por BNP Paribas Real Estate la contratación en el mercado de oficinas de París ciudad, en concreto, (414.400 metros cuadrados) creció un 88% en comparación con la primera mitad de 2009. De hecho, el 40% de la contratación del semestre de esta región se registró en su capital, que superó la media del 33% de los últimos diez años.

El mercado de oficinas de la Región de París ha mostrado un buen comportamiento pese a la vacilante recuperación económica y la fragilidad que se observa en otros segmentos, como vivienda e inversión corporativa. La absorción de pequeñas y medianas superficie ha crecido un 26% gracias al ajuste de las rentas y al incremento de la disponibilidad, lo que ofrece a los usuarios la oportunidad de trasladarse a inmuebles de mayor calidad con rentas competitivas.

La superficie disponible se ha estabilizado en 4,9 millones de metros cuadrados. Se observa un incremento de superficie de segunda mano (más 600.000 metros cuadrados) y un retroceso en los nuevos inmuebles (menos 235.000 metros cuadrados). De hecho, el volumen de oficinas en construcción ha retrocedido un 57% desde septiembre de 2008, mes que marcó el punto más elevado de los últimos años. Las dificultades financieras y el telón de fondo de la incertidumbre general son las razones de la disminución de la promoción de nuevos inmuebles y de operaciones especulativas.

En París, las dificultades financieras y la incertidumbre han hecho disminuir la promoción de nuevos inmuebles y las operaciones especulativas

Aunque el crecimiento del año debería alcanzar el 1,4% en 2010, la destrucción de empleo puede continuar durante este ejercicio (menos 20.000 empleos). El mercado de trabajo es aún frágil, lo que limita la absorción neta y el volumen de espacio alquilado. La absorción debería superar los dos millones de metros cuadrados en la Región de París en 2010. La superficie vacante es probable que supere los cinco millones de metros cuadrados al final del ejercicio.

El prealquiler en Londres, generalizado para 2012

Durante el tercer trimestre de 2010 se ha registrado una absorción de superficie de oficinas en la City londinense de 198.000 metros cuadrados que supone un incremento del 78% respecto al trimestre anterior y del 35%

En Londres, bancos y entidades financieras han vuelto a ser el sector más activo del tercer trimestre del año en cuanto a contratación.

si se compara con el mismo trimestre del pasado ejercicio, según los datos de BNP Paribas Real Estate. A este crecimiento de la contratación ha contribuido muy especialmente la operación de prealquiler de 63.000 metros cuadrados del banco suizo UBS. Bancos y entidades financieras, de hecho, han vuelto a ser el sector más activo del trimestre en cuanto a contratación, con UBS a la cabeza. También merece mención especial la actividad de los bancos chinos en la City.

El nivel de desocupación continúa en descenso, con un ratio que ha caído del 9,8% en el segundo trimestre al 9,2% a finales del tercer trimestre; por debajo de la media del 9,3% de los últimos cinco años. En esta línea, es previsible que se perciba escasez de superficie disponible en la City a partir de 2012, y que los usuarios de grandes espacios tengan que recurrir a la fórmula del prealquiler para satisfacer sus necesidades.

Es destacable también que las rentas de oficinas han repuntado este ejercicio. Los alquileres 'prime' se han incrementado un 21% desde finales del pasado año, y es previsible que esta tendencia alcista se consolide. Las rentas este año pueden alcanzar los 676 euros por metro cuadrado al año.

El mercado de inversión londinense, por su parte, ha sido uno de los más activos en Europa durante el tercer trimestre. Entre las razones de esta actividad, por el lado de la oferta, encontramos el descenso de volumen de stock 'prime' en el centro de Londres, que se hace aún más evidente por la escasez de nuevos proyectos. Por el lado de la demanda, Londres mantiene su imagen de mercado inmobiliario estable en la percepción de los inversores, particularmente de los internacionales. Otro factor es la disponibilidad de financiación en el mismo Reino Unido. En la City, los inversores institucionales han reducido su presencia y se muestran prudentes invirtiendo en activos con yields bajos.■

Tasinsa, encargada tanto del 'project manager' como de su comercialización

Edificio Cliensor, oficinas a cuatro vientos en Sant Cugat

La ubicación del edificio Cliensor es excelente ya que se encuentra en el corazón del área de negocios más consolidada de la periferia de Barcelona, Sant Cugat del Vallès.

Tasinsa ha finalizado sus servicios como 'project manager' del edificio Cliensor, un nuevo proyecto de 10.540 metros cuadrados de oficinas ubicado en la Vía Augusta número 85-87, en la zona de la Guinardera II de Sant Cugat del Vallès (Barcelona). La consultora, que fue seleccionada por Cliensor para comercializar en exclusiva este singular edificio de oficinas a cuatro vientos, también ha sido designada por la compañía para llevar la gestión y administración del mismo.

Fuente: Tasinsa

Rodeado de un paisaje excepcional con vistas a Sant Cugat y al parque de Collserola, la ubicación del edificio es excelente ya que se encuentra en el corazón del área de negocios más consolidada de la periferia de Barcelona, debido principalmente a su excelente accesibilidad —AP7, C58 y túneles de Vallvidrera— y dotación de transportes públicos, así como equipamientos y servicios: zona verde pública con estanque, equipamientos deportivos, estudios centrales de TVE en Cataluña, Universidad Autónoma de Catalunya, Hospital General de Catalunya y posible futura estación Intermodal TAV. Su proximidad a amplias zonas residenciales, atraen año tras año a miles de nuevos inquilinos. En la zona se encuentran instaladas empresas de ámbito internacional como Winterthur, Sharp, Roche Diagnostics, Banc Sabadell, y Hewlett Packard, entre otras.

Un proyecto integral

Es interesante destacar que este inmueble es un ejemplo que cubre el ciclo de asesoramiento inmobiliario integral que ofrece Tasinsa, donde la consultora ha asesorado al cliente en prácticamente todo momento; desde asesoramiento durante el proyecto de obra del edificio prestando servicios de 'project management', pasando por la comercialización del inmueble para culminar como gestor y administrador del mismo. Este tipo de asesoramiento global supone una ventaja para el cliente, que cuenta con un único interlocutor que conoce a la perfección el proyecto, desde el inicio del proyecto y durante todo el proceso.

La fachada incorpora unos paneles de protección solar que dotan al proyecto de criterios de sostenibilidad y gestión energética muy innovadores.

El edificio 'centrífugo' y sostenible

Diseñado por los arquitectos Juan Trias de Bes y Marta Pascual Marugán, con proyecto de ingeniería de JG, el inmueble cuenta con una superficie total construida de 10.500 metros cuadrados distribuidos en planta baja (556,16 metros cuadrados) más 6 plantas tipo (721,60 metros cuadrados) sobre rasante y 3 plantas bajo rasante, que darán cobertura al aparcamiento interior con 154 plazas. En cuanto a rentas, el inmueble sale al mercado en régimen de alquiler con superficies modulables desde 360 metros cuadrados por planta.

La edificación se plantea en un único volumen de planta baja más seis plantas piso y tres plantas sótano destinadas a aparcamiento. El edificio se sitúa en una plataforma a un metro respecto el nivel de la calle, conectada a esta mediante una rampa y generando un gran atrio de bienvenida. La planta tipo se articula mediante el núcleo de comunicaciones e instalaciones en forma de T y la posibilidad de dividir las oficinas en 1 ó 2 unidades. La planta cubierta se destina a la centralización de instalaciones, integrada en la composición general del edificio.

El proyecto se formula dando respuesta a tres aspectos fundamentales:

1. **Situación:** su ubicación en una parcela situada en la intersección de dos vías rápidas del extrarradio de Barcelona, hace que el edificio se haya realizado de forma que sste se perciba desde multitud de puntos de vista dinámicos.
2. **Tipología centrífuga**: siendo una edificación exenta, se plantea un edificio de oficinas con una tipología de núcleo central y disposición de las zonas de trabajo en todas sus orientaciones. El entorno dinámico (vías rápidas, extensas zonas verdes y un parque empresarial organizado) es así percibido en su totalidad.
3. **Asoleo:** planteado en base a criterios de sostenibilidad y gestión energética basados en la utilización de sistemas de protección pasivos, consistentes en una protección solar a base de voladizos horizontales y elementos formando una segunda piel a modo de paneles ligeros calados ('deployé') en más del 50% de la superficie. También se dispone de ventilación natural cruzada.

Se plantea un edificio de oficinas con una tipología de núcleo central y disposición de las zonas de trabajo en todas sus orientaciones

La estructura consiste en un núcleo central con pantallas de hormigón y pilares perimetrales de hormigón visto en fachada. Los forjados se resuelven mediante losas macizas de hormigón armado, que en la planta tipo, pasan a ser postesadas. Las luces planteadas en el proyecto permiten a su vez un buen aprovechamiento del aparcamiento y de las oficinas (basado en el módulo plaza aparcamiento-despacho de 2,65 metros). La luz central, de 10,25 metros, permite mayor flexibilidad a las oficinas y se resuelve mediante losa de hormigón de 32 centímetros postesada. En los cantos de los voladizos se prevé la estructura de acero de soportación de las protecciones solares.

Uno de los elementos más destacables del nuevo edificio es la innovadora y espectacular fachada, lograda a través de elementos decorativos de aluminio y de unos paneles de protección solar que, además de hacer de elementos decorativos, dotan al proyecto de criterios de sostenibilidad y gestión energética muy innovadores como es el sistema de iluminación del mismo. La fachada consiste en una piel interior con carpintería Shücko a toda altura, con posibilidad de ventilación natural cruzada y con un vidrio factor solar 35 y acristalamiento 6+6 laminado/14/10; y una piel exterior de paneles de deployé, enmarcados por una pletina, que actúan como filtro solar y visual. Los voladizos de hormigón de la estructura permiten resolver la sectorización entre oficinas. Estos voladizos también simplifican la limpieza y el mantenimiento de la fachada (no hay necesidad de instalar una góndola), con la colocación de una línea de vida en todo el perímetro de la fachada prevista en el perfil inferior de la carpintería. En el interior, se prevé un espacio para alojar el 'screen'.

En el interior, destaca el pavimento técnico, falso techo registrable fonoabsorbente o fijo. Los falsos techos registrables se limitan en diferentes zonas, realizando los perímetros en pladur y facilitando así los encuentros con fachada, pilares y núcleo central. El falso techo registrable consiste en unas bandejas microperforadas separadas por carriles de iluminación. En el techo se integran todos los elementos terminales de instalaciones: de climatización, difusor perimetral lineal, rejas puntuales de difusión y retorno; de detección, y de iluminación, luminarias y emergencia. En la medida de lo posible, se prevén las futuras divisiones del usuario final.

Y el tratamiento exterior es principalmente ajardinado, con las zonas de acceso pavimentadas con piedra basalto. La valla perimetral y las puertas de acceso se resuelven en acero pintado.■

Los voladizos de hormigón de la estructura permiten resolver la sectorización entre 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

De todo el proyecto, promovido por Bami Newco, la consultora gestionará los edificios 3, 5 y 6

Jones Lang LaSalle comercializa la Ciudad Empresarial Adequa en Madrid

Vista aérea de la ciudad empresarial Adequa.

En un panorama económico incierto como en el que nos toca navegar, reducir gastos no es sólo una prioridad sino incluso una forma de supervivencia. Para aquellas empresas que comienzan su andadura, encontrar un local adecuado y dar de alta todos los servicios necesarios (agua, electricidad, teléfonos o Internet) es una tarea que nos puede llevar varias semanas. Para evitar retrasos innecesarios, los nuevos edificios de Jones Lang LaSalle pueden ser una solución.

Redacción Interempresas

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle se ha propuesto dar un apoyo a las empresas comercializando en exclusiva los tres edificios de la Ciudad Empresarial Adequa en Madrid. Concretamente, la compañía gestionará los edificios 3, 5 y 6 del parque situado en Avenida de Burgos 89. La superficie total de los tres edificios asciende a 33.000 metros cuadrados incluyendo más de 816 plazas de garaje ubicadas en los propios inmuebles. La empresa propietaria es Bami Newco, inmobiliaria patrimonialista dedicada a la promoción y explotación de activos inmobiliarios en alquiler.

José Miguel Setién, director de oficinas de Jones Lang LaSalle señaló: "Cada vez más propietarios confían en la calidad de gestión de Jones Lang LaSalle para obtener la mayor rentabilidad a sus inmuebles. Este nuevo mandato demuestra que las compañías necesitan nuestros servicios para cumplir sus objetivos".

Dentro de la Ciudad Empresarial Adequa se encuentra, además, la sede de Renault, una superficie comercial y una torre de oficinas de 100 metros de altura que está en construcción en la actualidad. Su ubicación en el norte de Madrid es privilegiada; dentro del desarrollo urbano de Las Tablas y frente a Sanchinarro. Posee fachada a la Nacional I (Este) y a la futura ampliación del Paseo de la Castellana (Oeste). Cuenta con acceso directo desde la A1, la M30 y la M40 y goza de magníficas comunicaciones con estaciones de metro, metro ligero, cercanías y EMT en los alrededores.

El departamento de arquitectura de Jones Lang LaSalle, liderado por Nicasio Gutiérrez, se ha encargado del diseño y ejecución de las obras de acondicionamiento de la oficina piloto.■

Las oficinas de la ciudad Adequa cuentan con todas las prestaciones necesarias para la instalación inmediata de empresas.

La ciudad empresarial Adequa cuenta con vías de comunicación como la M-30, la M-40 o la A-1.

Calidad, experiencia y profesionalidad, algunas de las cualidades que aportan los centros de negocios

Más que negocios

Los centros de negocios —o 'business centers'— son espacios empresariales privados y compartidos por profesionales independientes, pymes, delegaciones o emprendedores, cuyo objetivo principal es aprovechar el espacio y la puesta en común de algunos servicios. Están equipados con todos los componentes físicos, tecnológicos y humanos que requiere el ejercicio profesional.

ACN, Asociación de Centros de Negocios

Los centros de negocios constituyen una innovadora fórmula empresarial adaptable a las necesidades del cliente. Con una única gestión, el cliente contrata la combinación de servicios e infraestructuras con todo lo preciso para el desarrollo de su negocio: servicio de recepción, espacios gestionados, despachos y salas plenamente equipadas, domicilio de sociedades, gestión de correspondencia, servicios de secretariado, gestión de teléfono, catering, ofimática, etc.

Como empresas de servicios que son, los centros de negocios se conocen también como 'hoteles para empresas'

Una solución en tiempo de crisis

La situación económica, traducida e elevados precios de alquiler y compra de oficinas, está favoreciendo que muchas compañías opten por instalarse en centros de negocios.

La principal ventaja 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.

Imponente entrada al Gran Via Business Center, en Barcelona.

El abaratamiento de costes no se percibe exclusivamente al inicio, sino que es una constante en el mantenimiento de la actividad empresarial.

Así, los gastos mensuales son fijos, evitando extras como el mobiliario, los equipos informáticos, los sueldos del personal administrativo, el teléfono, la luz, la limpieza diaria, el aire acondicionado, el sistema de seguridad, etc.

El tradicional nicho de usuarios de los centros de negocios se completa actualmente con emprendedores, pymes, multinacionales que buscan una primera ubica-

Gastos de inversión inicial		
Tipo de gastos (euros)	*Oficina tradicional*	*Centro de negocios*
Depósito (a devolver)	1.200	1.600
Primer mes	600	800
Adaptación del local	3.000	0
Contratación de personal	400	0
Altas líneas y centralita básica	1.000	0
Contratos agua, luz, gas, etc.	400	0
Fotocopiadora	3.000	0
Mobiliario y decoración	3.000	0
Total	12.600	2.400
Ahorro total inversión inicial	-	80,95%

** Costes medios a nivel nacional.*

ción en nuestro país, o empresas que precisan abrir delegaciones en nuevas plazas. No existe otra solución que permita abrir delegaciones plenamente operativas de forma tan rápida, flexible y económica.
Existen muchas grandes empresas que utilizan los servicios de los centros de negocios. Sus servicios facilitan la apertura de filiales y la movilidad de las empresas, y las grandes compañías valoran las ventajas de flexibilidad, la ausencia de inmovilizados o la posibilidad de abrir oficinas sin endeudamiento.
Los 'business centers' pueden convertirse en una opción para las compañías con dificultades de financiación para acceder a la compra de una oficina tradicional, pero también para las que, debido a la actual coyuntura económica, deben recortar gastos y minimizar estructuras.
De los usuarios de los centros de negocios, un 48% de las empresas 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%). Las medianas empresas conforman el grupo del resto de clientes (15%).

Gastos fijos mensuales		
Tipo de gastos	*Oficina tradicional*	*Centro de negocios*
Mensualidad	850	800
Secretaria multilingue / S. Socil incluida	1.300	según consumo
Telecomunicaciones, cuotas fijas, ADSL, RDSI	75	0
Servicio de limpieza	200	0
Servicio de mantenimiento	150	0
Consumos: agua, electricidad, calefac., AC, etc	150	0
Servicio de seguridad	150	0
Prensa diaria	60	0
Seguros y aval de arrendamiento	50	0
Total	2.985	800
Ahorro total inversión inicial	-	73,20%

** Costes medios a nivel nacional.*

Interior del centro de negocios que Regus tiene en la Avenida Diagonal de Barcelona.

Hasta ahora, el cliente más habitual eran empresas en expansión

Servicios integrales

Los centros de negocios constituyen una innovadora fórmula empresarial adaptable a las necesidades del cliente, y ponen a disposición del profesional o de la empresa instalaciones, alto equipamiento, personal competente y resolutivo y la cartera de servicios que necesitan para desarrollar su negocio.

Básicamente, un 'business center' ofrece cinco líneas de producto:

- alquiler de un despacho equipado;
- domiciliación de una sociedad;
- servicios de secretariado, gestión de llamadas, correspondencia y visitas.
- contratación de salas de reuniones, conferencias y formación;
- y una oferta de calidad en telecomunicaciones.

Entre todas estas prestaciones destaca un completo servicio administrativo y de secretariado. Es importante también el soporte en las gestiones logísticas, tales como la atención de los servicios de mensajería, el alquiler de coches o los servicios de catering, así como en la contratación de intérpretes o traductores. Los centros de negocios disponen además de personal capacitado para ofrecer asesoramiento jurídico y comercial a la empresa en función de sus requerimientos.

La clave del éxito reside en el aprovechamiento de espacios y en la optimización de recursos. Y todo ello en espacios equipados con las últimas tecnologías y los sistemas de comunicación más avanzados.

Si a todos estos servicios sumamos la minimización de costes, es evidente que los 'business centers' ofrecen múltiples ventajas frente al alquiler convencional de oficinas, limitado al arrendamiento de despachos y, excepcionalmente, a la atención de llamadas telefónicas.

El sector con solera

El sector de los centros de negocios surgió a comienzos de la década de los setenta en Europa y Estados Unidos, ante las necesidades de encontrar mayor flexibilidad en los espacios empresariales. En España, esta fórmula ha ido evolucionando hasta convertirse en una actividad económica muy extendida.

En ello, España ha sido pionero en admitir la entidad empresarial de estos espacios multiservicios. Desde el 1 de enero de 2009, el Instituto Nacional de Estadística clasifica la actividad de los centros de negocios en la categoría de servicios administrativos combinados (CNAE 82.11). Este reconocimiento ha supuesto un hito importante para el sector ya que representa un paso adelante en la consolidación de este ejercicio económico tanto en el ámbito nacional como mundial.

De hecho, continúa siendo el país que experimenta el mayor crecimiento en el marco del ranking europeo, con un volumen de facturación de 65 millones de euros. El primer puesto está ocupado de manera absoluta por el Reino Unido, donde el sector está mucho más desarrollado que en cualquier otro país europeo. Solo Londres cuenta con más de 400 business centers. Francia ocupa el segundo lugar y España el tercer puesto, por delante de países como Italia o Alemania.

Los más de 150 centros asociados suman 152.000 metros cuadrados de instalaciones tecnológicamente avanzadas, 3.450 despachos equipados y 375 salas de reunión.

Cada vez más empresas que recortan gastos y desmontan estructuras acuden a los centros de negocios

Madrid es la comunidad española que dispone de más centros de negocios (42), seguida de cerca por Cataluña (30). Las dos principales ciudades, Madrid y Barcelona, suponen más del 50% de los centros españoles. A mayor distancia se encuentran Andalucía (19), País Vasco (5), la Comunidad Valenciana (11) y el resto.

Cerca de 25.000 clientes emprendedores, profesionales, empresarios individuales, pymes, multinacionales y entidades optan por los centros de negocios como alternativa a la oficina convencional por las ventajas que ofrecen.

Las características de los centros de negocios han ido evolucionando a lo largo del tiempo. En la década de los noventa se pusieron en marcha en España muchos centros por debajo de los 400 metros cuadrados con varios despachos de uso individual. Actualmente, adaptándose a los nuevos formatos de trabajo en equipo, los centros de negocios tienden a ser mayores y con número variable de despachos en función de las necesidades del cliente.

En el Reino Unido, país que marca tendencia en Europa en el sector, las dimensiones de los business centers no se expresan por número de despachos, sino por puestos de trabajo que pueden alojar.

Respecto a la localización, los centros de negocios se han ubicado tradicionalmente en los puntos más céntricos de las ciudades, si bien cada vez más hay un mayor número de centros en el extrarradio, eso sí, siempre en situaciones estratégicas, con perfectos accesos y comunicaciones y en zonas activas de servicios.

Un centro de negocios está dirigido por organizaciones especializadas que ofrecen un servicio integral a la empresa

El mejor entorno empresarial

En Estados Unidos se apuesta por diseñar nuevas formas de entender la actividad empresarial; y esto se traduce en la incorporación en sus instalaciones de zonas dedicadas al ocio y a la relajación que ayuden a aliviar el cansancio, el estrés y la tensión característicos de una intensa jornada laboral.

Estas nuevas líneas de negocio también se han adoptado en algunos centros de negocios españoles asociados a ACN que buscan ofrecer a sus clientes el mejor servicio profesional y que se ocupan de crear el mejor entorno, tanto para las empresas como para las personas que las conforman.

De este modo, a las amplias ventajas anteriormente señaladas destacamos algunos servicios adicionales, ofrecidos por algunos asociados de ACN que por novedosos, atractivos, curiosos, cabe la pena destacar.

Así, no es de extrañar que en algunos de ellos se ofrezcan tratamientos y terapias de salud; bares, cafeterías y restaurantes para celebrar comidas de empresa; gimnasios, yacusis o saunas... Espacios indicados para el tiempo libre que ayudan a optimizar las horas de descanso y a ahorrar tiempo en desplazamientos.

Las últimas tendencias en decoración e interiorismo de los centros de negocios apuestan también por generar un ambiente agradable y relajante que complementa a las actividades empresariales y contribuye a crear también espacios más confortables.

Trabajo y alojamiento en un apartamento de lujo

Gran Via Business & Meeting Center, situado en Barcelona, es el único que cuenta con facilidades de alojamiento para sus clientes de fuera de la ciudad en un apartamento de lujo junto a sus oficinas, en el Paseo de Gracia, lo que les evita tener que buscarse un hotel en sus estancias en la ciudad condal.

Un exclusivo y singular apartamento de 80 metros cuadrados, totalmente domotizado y alimentado con energía solar, lleno de detalles exclusivos y personales, con un amplio salón, una cocina plenamente equipada, un elegante dormitorio y un completo y confortable baño.

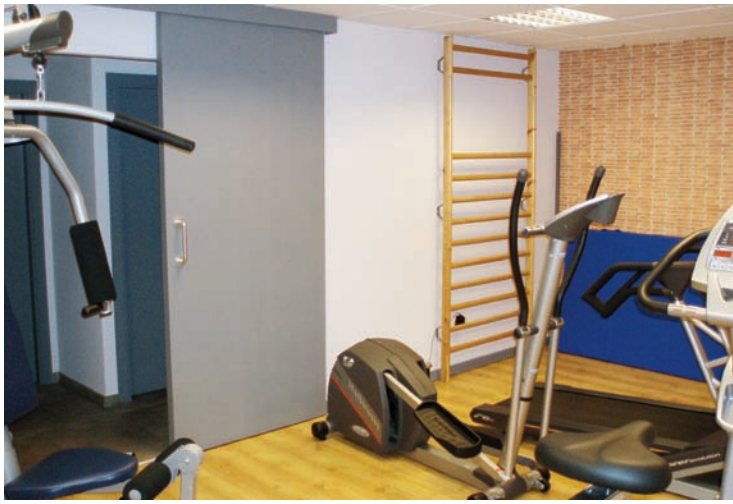
A todo ello se une la posibilidad de disfrutar de servicios como tránsfer aeropuerto/estación tren; desayuno; prensa nacional y extranjera; limpieza diaria; servicio de lavandería; 'babysitting'; plaza de aparcamiento; cocinero; servicio de catering; y coche con o sin chofer.

Imagen de una de las terrazas que Gran Via Business Center ofrece a sus usuarios.

Además, Gran Vía Business & Meeting Center suma a la oferta tradicional de despachos, oficinas y salas de reuniones, el alquiler de 'showrooms' o terrazas. Por ejemplo, el salón Japonés, de 175 metros cuadrados con terraza privada de 100 metros cuadrados, perfecto para cualquier evento empresarial y diferente al concepto estándar de sala de reunión o formación. O La Pecera, un 'office' poco convencional, acristalado y ubicado en otra terraza de 250 metros cuadrados en el ático para el descanso de los empleados de las empresas ubicadas en el centro.

Relax y negocio, fórmula de éxito

En Cádiz, el centro de negocios y convenciones Azabache dispone de un restaurante panorámico, Bahía Grande, a veinte metros de altura, en pleno corazón del Campo de Gibraltar. Pero lo verdaderamente novedoso serán los servicios de spa y gimnasio que, próximamente, ofrecerá a sus clientes, además de una clínica de



En Affirma La Moraleja (Madrid) disponen de servicio de fisioterapia y un gimnasio con equipamiento básico.

estética y adelgazamiento para ellos.
Junto a los tratamientos, también existen centros de negocios que apuestan por el relax en forma de masaje y acupuntura. Es el caso del centro de negocios Help 4U, en Madrid, que ofrece a sus clientes sesiones de medicina china y fisioterapeuta.
Los centros de negocios de Internacional Business Centre (IBC), de Madrid, tienen salas habilitadas con sillones de masaje para el uso de los clientes. De manera totalmente gratuita y bajo una suave luz, los usuarios de estos centros de negocios pueden hacer un descanso de su actividad y dejar a un lado el stress sin necesidad de salir de su puesto de trabajo y sin ningún coste adicional.
Del mismo modo, el centro de negocios Mallorca Office (Baleares) ofrece una sala de Pilates con entrenador personal al servicio de los clientes. En Affirma La Moraleja (Madrid), disponen de servicio de fisioterapia y un gimnasio con equipamiento básico

Almacenaje y locales comerciales

En línea con la innovación del concepto de centro de negocios importado del Reino Unido, que combina la oficina tradicional con el alquiler de naves y locales comerciales y los servicios de almacenaje de mercancías, transporte y logística, se encuentra Neocenter, en Ciudad Real. Este centro, además de los servicios específicos de los centros de negocios, ofrece espacios de almacenaje desde 1 hasta 750 metros cuadrados y servicios opcionales de transporte, maquinaria de carga y descarga, control de stock de mercancías, preparado y etiquetado de pedidos, lo que supone la apertura a una tipología adicional de clientes.
Además, dispone de dos locales comerciales exteriores equipados con teléfono, ADSL y alarma individual dotada de sistema anti-intrusión.

Networking e intercambio de experiencias

Los contactos profesionales son cada vez más importantes y de ellos surgen innumerables posibilidades de colaboración. Consciente de esto, el centro de negocios Affirma Business Centers (Madrid) organiza sus 'networking breakfast', un encuentro bimensual que se realiza en sus 6 centros de Madrid y Barcelona para que los clientes se puedan conocer entre ellos y puedan establecer relaciones comerciales. Con una duración aproximada de 2 horas, la sesión empieza animando a todos los clientes a que se presenten a los demás en un elevator pich, seguido de una charla distendida entre todos los asistentes disfrutando de un buen desayuno, aperitivo o copa de cava según la hora o fecha del evento. Los resultados positivos son instantáneos ya que en el mismo día o a los pocos días los clientes se ponen en contacto entre ellos para ver posibilidades de colaboración. El evento está abierto tanto a los clientes de oficina como a los de oficina móvil u oficina virtual.
Una escuela de verano para emprendedores, el Summer Startup School, es el valor añadido que ofrece el Centro Internacional de Negocios de Catalunya (CINC), en Girona. Pionero en este campo, y en su apuesta por los jóvenes emprendedores, el centro propone un programa integral de formación, actividades y talleres. Las ideas de negocio que surjan de esta escuela serán sometidas a seguimiento para estudiar su viabilidad y presentar los proyectos ante inversores. Asimismo, y con el fin de potenciar el intercambio de experiencias y conocimientos, CINC ha creado la primera 'coworking area' en el distrito 22@ de Barcelona y ha puesto en marcha CINC Community, la plataforma online construida a partir de grupos en distintas redes sociales como Facebook, Xing, LinkedIn, Youtube y Twitter, donde los jóvenes emprendedores pueden interactuar con la compañía y entre ellos para compartir experiencias y conocimientos. En esta misma línea se encuentra el Network@CINC, un networking bimensual organizado por CINC y la Asociación 22@Network, en el que profesionales de todas las disciplinas encuentran sinergias para conseguir colaboraciones empresariales a corto plazo.
Consciente de la importancia que tiene la colaboración entre empresas, el Centro de Negocios Help4u, en San

Zona de juegos y ocio, y con mucho arte

Numerosos centros de negocios disponen de salas de uso común para el descanso de sus clientes. Es el caso de varios centros de negocios Regus de Campo de las Naciones, Madrid, que ha reconvertido la zona de 'office' en Relax Rooms con salón de juegos, futbolín, dardos, canastas de baloncesto y sillones.
Por su parte, las paredes de Vivendi Business Center, en Barcelona, ofrecen exposiciones de jóvenes artistas fruto de un acuerdo con el departamento de pintura de la Escuela de Arte La Masana. El objetivo es diferenciarse y aportar un servicio de valor añadido a la oficina tradicional, creando un ambiente único. En esta línea, su próxima aventura será la de ofrecer masajes a los clientes

Una de las Relax Rooms de Regus, en el Campo de las Naciones de Madrid, con salón de juegos, futbolín, dardos, canastas de baloncesto y sillones.

Conocer y disfrutar de la ciudad

Facilitar la estancia de un profesional o familia en otra ciudad o país al que se traslada es el valor añadido que ofrece Officoruña, en La Coruña, con su 'servicio de relocation'. Con el fin de simplificar el traslado, la empresa se ocupa de servicios básicos como la mudanza, el alta de suministros (luz, agua, teléfono, Internet, etc.), la apertura de cuenta bancaria, la búsqueda de vivienda, guarderías, colegios, universidad, altas en la Seguridad Social, Hacienda, etc., contratación de seguros privados, servicio doméstico para la vivienda, empadronamiento en el Ayuntamiento, profesores particulares, alquiler o compra de vehículos, permiso de residencia, información de zonas de ocio y turísticas de la ciudad y sus alrededores, etc.
Por otra parte, muchos centros de negocios, situados en lugares estratégicos, disponen de vistas espectaculares y ofrecen a sus clientes la posibilidad de disfrutar de ellas en sus terrazas. Es el caso de Balder, en Madrid, que pone a disposición de los usuarios una estupenda terraza para disfrutar de ratos al aire libre. O del centro de negocios Cristina, de Sevilla, con su terraza de 400 metros cuadrados con vistas a los mejores monumentos de la ciudad. También Affirma La Moraleja (Madrid) ofrece la posibilidad de tomar un café o desconectar en su terraza jardín de más de 300 metros cuadrados.

Trabajar con vistas, otro de los alicientes.

Sala de descanso de CINC, Centro Internacional de Negocios de Catalunya en Girona.

El Centro de Negocios Help4u, en San Sebastián de los Reyes, ha creado el Club Empresarial Help4u, donde los socios se reúnen mensualmente para hacer negocios, aprender, conocer a gente nueva, etc.

Sebastián de los Reyes, ha creado el Club Empresarial Help4u, en el que los socios —gerentes y profesionales de negocios— se reúnen mensualmente los primeros jueves de cada mes en una sesión totalmente estructurada para hacer negocios, aprender, conocer a gente nueva y discutir nuevos conceptos de negocios, estrategias e ideas. Los asistentes al evento también tienen la oportunidad de conocer además otras iniciativas que está desarrollando el club, como: programa de becarios para pymes, formación de vendedores, central de compras y crucero de emprendedores.

Consultoría

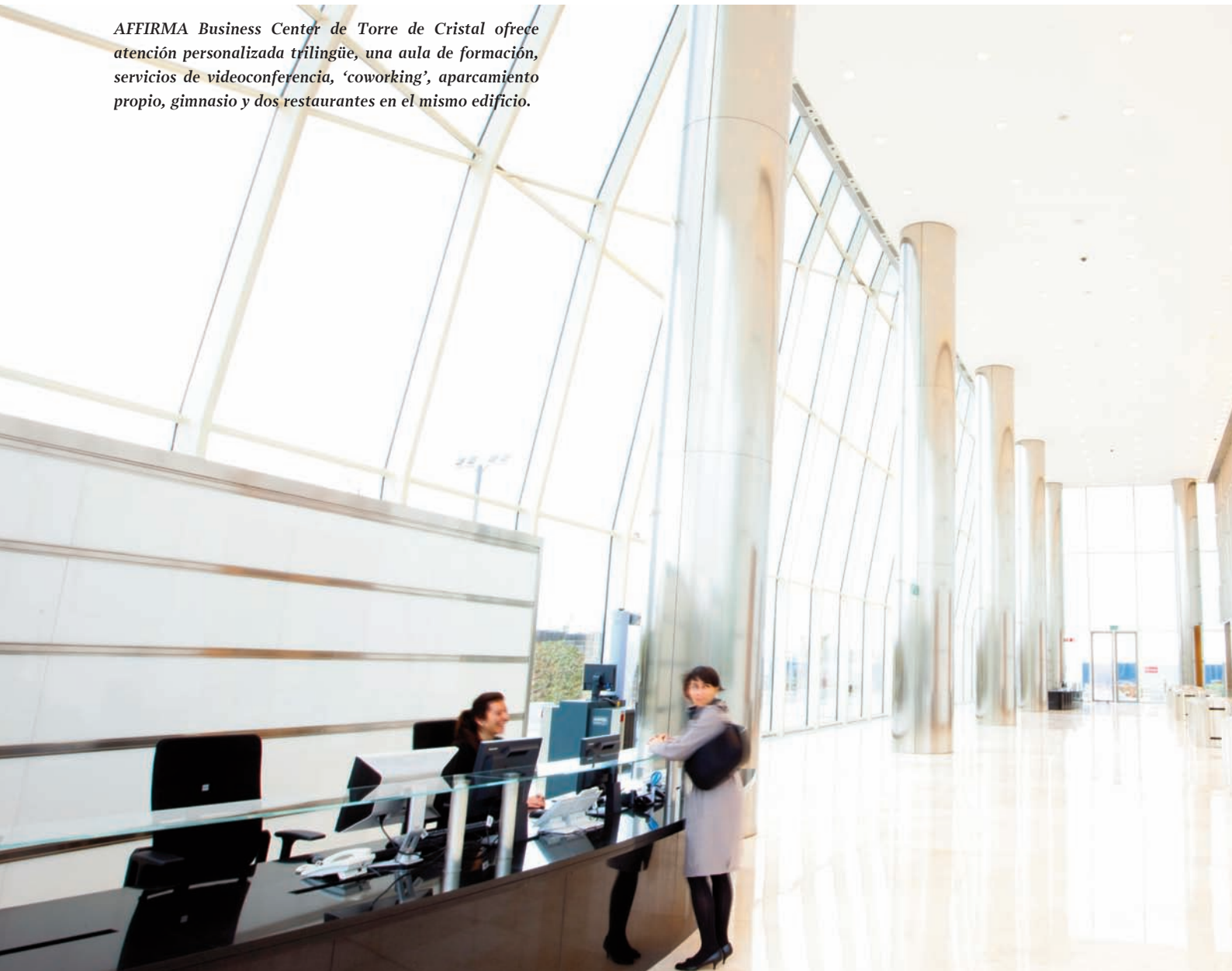
El centro de negocios Dyrecto, en Canarias, ofrece servicios de consultoría. La plantilla cuenta con economistas, licenciados en ciencias empresariales, pedagogos, ingenieros industriales, que proporcionan servicios de asesoramiento, desde la creación de sociedades, asesoramiento contable y fiscal, elaboración de planes de negocio, selección de personal. De este modo, y sin salir del centro de negocios, el cliente puede crear su empresa con todo el apoyo y ayuda de profesionales, que llevan muchos años en el sector y todo ello sin moverse de su puesto de trabajo.
En esta misma línea se puede encontrar a Servicenter, de Barcelona, que ofrece a sus clientes servicios de gestoría y asesoría fiscal, contable y laboral.
El centro de negocios Tenerías, en Valladolid, ofrece un servicio de formación. Alquila aulas teóricas e informáticas, con equipos audiovisuales, multimedia y de retroproyección, e imparte además acciones formativas a la medida del cliente: informática, idiomas, gestión de empresas, calidad, medio ambiente, ley de protección de datos, cursos de cocina, etc. Asimismo, gestiona las bonificaciones de la Seguridad Social para la formación mediante la gestión ante Fundación Tripartita.■

La compañía abre un nuevo centro en la Torre de Cristal, el edificio de oficinas más alto de España

AFFIRMA inaugura oficinas y centro de negocios en el techo de Madrid

El Grupo AFFIRMA ha elegido la Torre de Cristal, en la Cuatro Torres Business Área de Madrid, para instalar su nueva sede central. Con una altura de 250 metros, la Torre de Cristal tiene 52 plantas y es el edificio de oficinas más alto de España.

Redacción Interempresas



AFFIRMA Business Center de Torre de Cristal ofrece atención personalizada trilingüe, una aula de formación, servicios de videoconferencia, 'coworking', aparcamiento propio, gimnasio y dos restaurantes en el mismo edificio.

Además AFFIRMA abre en la torre un nuevo centro de negocios, con 43 despachos y más de 1.000 metros cuadrados que ya cuenta con destacados clientes como Isofotón, líder europeo en energía solar. AFFIRMA ofrece a todo tipo de empresarios, desde pymes a multinacionales, la posibilidad de establecer su oficina en la Torre de Cristal. El edificio ha sido diseñado por el arquitecto César Pelli, responsable también de obras como las Torres Petronas, situadas en Kuala Lumpur, Malasia, o el World Financial Center de Nueva York.

La Torre de Cristal tiene el jardín vertical más alto de Europa y cuenta con la certificación A de categoría medioambiental

La sede central del grupo también se trasladará a estas nuevas oficinas.

El AFFIRMA Business Center de Torre de Cristal ofrece a sus clientes atención personalizada trilingüe y dispone de una aula de formación, servicios de videoconferencia, 'coworking', aparcamiento propio, gimnasio y dos restaurantes en el mismo edificio. La Torre de Cristal tiene el jardín vertical más alto de Europa y es el único edificio oficinas en altura que cuenta con la certificación A de categoría medioambiental. Destaca el diseño de su fachada acristalada, con un sistema de 'pared bioclimática' que integra la ventilación interior, gradúa automáticamente el control de soleamiento y optimiza los parámetros climáticos y de consumo energético.

La Torre de Cristal cuenta con excelentes accesos al aeropuerto y principales vías de comunicación.

Siguiendo con la línea de servicios de los centros de negocio AFFIRMA, la empresa ofrece a los clientes la posibilidad de contar con asesoría legal, fiscal, financiera, mercantil y en comercio exterior para todo tipo de consultas, trámites y gestiones. Sin necesidad de salir de su oficina.■

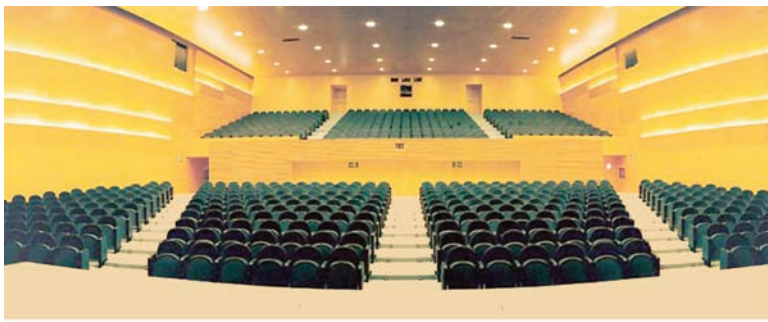
El espacio cuentan con centro de convenciones y salones para reuniones y conferencias

Auditorio AXA: Flexibilidad y polivalencia para los encuentros

El centro de convenciones AXA forma parte del complejo L'iLLA Diagonal, ubicado en la principal arteria barcelonesa y que integra un centro comercial, dos hoteles, 48.000 metros cuadrados de oficinas, un aparcamiento, dos escuelas, un polideportivo y un parque público.

Redacción Interempresas

El diseño de vanguardia y la calidad de la obra se pueden comprobar en cada detalle del edificio, tanto exterior como interior, lo que convierte al complejo de L'iLLA en un emblemático patrimonio de la ciudad. Y precisamente en este conjunto se integra el Auditorio AXA, un espacio adecuado para actividades tan dispares como convenciones, congresos, asambleas, conciertos, conferencias, homenajes, presentaciones, debates, etc. Un auditorio que destaca por su diseño y el equipamiento tecnológico con el que cuenta, adecuados para la polivalencia y flexibilidad.
Sus prestaciones, climatización, megafonía, iluminación, proyección, acústica, optimizados cuidadosamente son algunos de los rasgos más destacados de este auditorio. Con un aforo total es de 621 personas, 326 en platea y 295 en anfiteatro, el diseño interior asegura una óptima visión del escenario desde todos los ángulos. Dispone además de una zona reservada para discapacitados.
Asimismo, la amplitud del vestíbulo permite albergar en él exposiciones u ofrecer los servicios de restauración en pausas o clausuras de los actos que se celebran. El salón- restaurante, que ocupa la planta baja, es un espacio que además puede alojar exposiciones comerciales o servicios de restauración hasta 270 comensales. En conjunto, puede definirse como mucho más que un auditorio: una infraestructura concebida para dispensar a los usuarios una atención integral a través de su amplia oferta de servicios.



El Auditorio AXA está preparado para albergar desde convenciones hasta debates, presentaciones, asambleas, congresos o conferencias, entre otras.

Planta Deu i Mata

El Auditorio AXA cuenta también con salas de reuniones y conferencias que forman un espacio independiente situado en el mismo edificio del centro de convenciones, pero con acceso directo por la calle Deu i Mata. De diseño moderno y con la más avanzada tecnología, el salón de conferencias, el área de exposición y las zonas VIP y de servicios de este espacio polivalente están caracterizados por la agradable sensación de luminosidad y desahogo que les confiere la abundante luz de sus salas acristaladas. La configuración de los salones se adapta absolutamente a las necesidades de cada usuario, formando un marco privilegiado para actividades de formato medio, con capacidad 160 personas.■

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

TORRE MAPFRE – VILLA OLÍMPICA

- Superficie diáfana (1.100 m² / planta) / Modulación a partir de 275 m²
- Representativa torre de oficinas ubicada en Villa Olímpica.
- Servicio de mensajería y sala de congresos en el edificio.
- Red eléctrica perimetral y telefónica y falso techo.
- Gran hall de entrada, numerosos servicios en la zona.

Alquiler

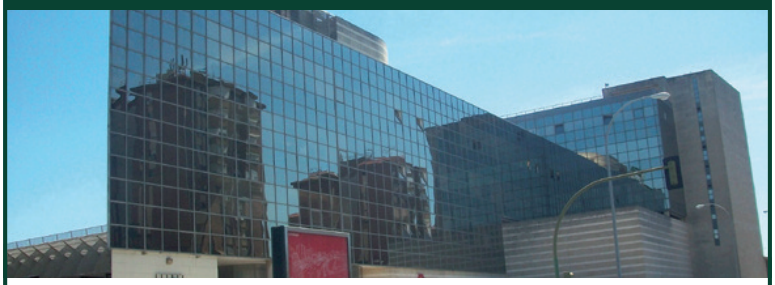
VALENCIA

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



C/ TAMARGUILLO / ZONA SURESTE (SEVILLA CAPITAL)

- Disponibilidad: 8.000 m².
- Junto al barrio de Nervión, buenas accesos a la ronda de circunvalación SE-30.
- Parking gratuito en el edificio (aprox. 150 para futuros usuarios).
- Vigilancia privada 24 h y servicio de consejería en horario laboral.
- Climatización frío / calor.

Venta/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

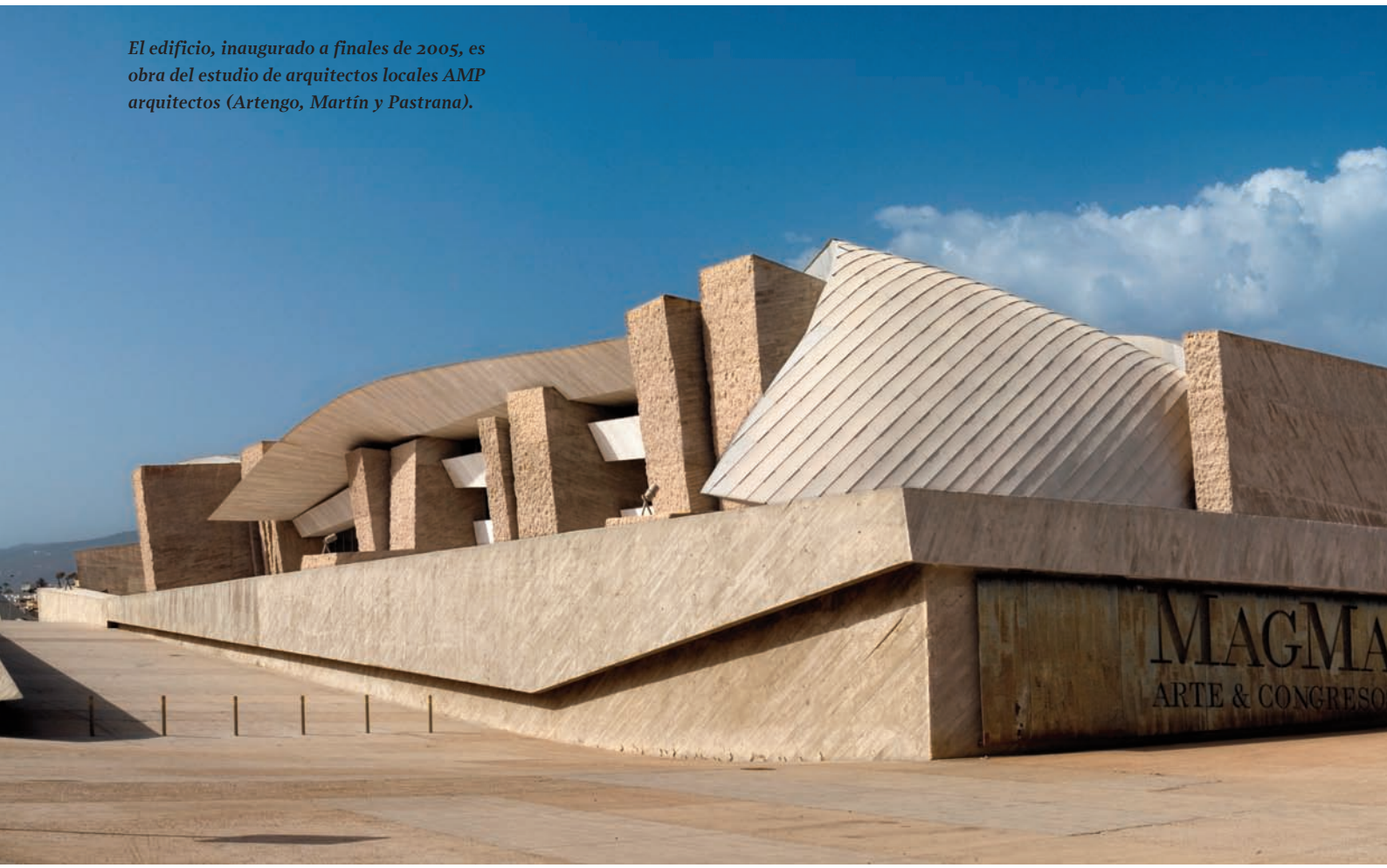
902 456 464
realestate.bnpparibas.es

Este emblemático espacio de Tenerife cuenta también con un centro de negocios

Magma Arte & Congresos, donde la belleza no está reñida con la funcionalidad

Este edificio se origina en un concepto arquitectónico vanguardista que evoca la esencia de la tierra canaria, y proporciona una adecuada respuesta a las necesidades operativas y de espacios que cada evento requiere. "Todo el conjunto inspira lava y volcán", dicen sus responsables. "Un edificio que seduce estéticamente y, a diferencia de otras construcciones en las que solo prevalece el aspecto, Magma ha sido diseñado para ser extremadamente versátil y funcional".

Redacción Interempresas



El edificio, inaugurado a finales de 2005, es obra del estudio de arquitectos locales AMP arquitectos (Artengo, Martín y Pastrana).

Vista interior de la Gran Sala, de 2.840 m² de superficie, totalmente diáfana.

Magma Arte & Congresos es un edificio multidisciplinar que puede funcionar como centro de congresos o de convenciones y, a la vez, como sede de actividades culturales —exposiciones, conciertos de música clásica, teatro y ópera—. Esta versatilidad es gracias a los diferentes espacios que integra y a que su diseño ofrece la posibilidad de subdividir sus salas mediante paneles móviles.

Su oferta de espacios está compuesta por más de 6.000 metros cuadrados interiores y 4.500 de exposición exterior. En su interior destacan las 3 salas principales, completamente diáfanas, con amplios accesos y luz natural: la Gran Sala, de 2.840 metros cuadrados y 9 metros de altura; la Sala Alta con 1.865 metros cuadrados y 4 metros de altura; y el Hall de entrada, de 806 metros cuadrados. Las dos salas principales son panelables y se pueden dividir según las necesidades del cliente permitiendo la celebración de reuniones desde 15 hasta 3.000 personas.

Clientes como L'Oréal España, Oryflame, Sony, Audi, John Deere, Viajes Iberia, Sol Meliá, Amway, Mc Donald's, Laboratorios Esteve and Merck Sharp & Dohme han confiado en las instalaciones de Magma Arte & Congresos desde su apertura en 2006.

Business Center Magma Arte & Congresos

Su oferta de servicios se complementa con la reciente apertura de su Business Center, un espacio perfectamente habilitado para el desarrollo de cualquier tipo de evento de carácter empresarial que cuenta con un área de formación para cursos, jornadas informativas, seminarios, etc.

Sus salas, adaptables al número de asistentes, disponen de todos los servicios necesarios para una reunión de negocios: recepción y envío de fax, acceso Wi-Fi, emisión y recepción de llamadas, impresión de documentos y servicio de videoconferencia. Para mayor comodidad de sus clientes, Magma Arte & Congresos posee un amplio aparcamiento privado con acceso directo al Business Center, seguridad 24 horas y asistencia administrativa y personalizada.

La localización del edificio también es un valor importante en este centro. Se encuentra rodeado por una importante oferta hotelera del sur de la isla y a tan solo quince minutos del Aeropuerto Reina Sofía, lo que convierte a Magma Arte & Congresos en un punto estratégico para la celebración de cualquier evento o reunión de negocios.■

Savills comercializa en exclusiva la antigua Embajada de Canadá

Savills ha adquirido en exclusiva la comercialización de la tercera y cuarta planta del edificio situado en la calle Núñez de Balboa número 35, antigua sede de la Embajada de Canadá. Se trata de 1.278,95 metros cuadrados divididos en dos plantas y 15 plazas de garaje más un archivo de 30 metros cuadrados. El inmueble, de siete alturas, cuenta con unas calidades inmejorables, e inquilinos de diversa tipología entre ellos la Embajada de Suiza, que ocupa la séptima planta. Situado en pleno corazón del distrito de Salamanca, el edificio hace esquina con la calle Goya, y se encuentra paralelo a las calles Velázquez, Castelló y Príncipe de Vergara, en pleno epicentro de la actividad comercial de Madrid, y una zona que es punto de referencia en la capital.

La Embajada de Canadá, vende sus antiguas oficinas en Nuñez de Balboa, 35.

El Grupo Goodman alquila más de 74.000 m² de oficinas en España

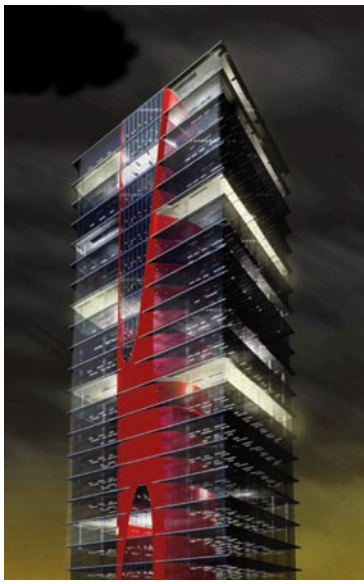
Parque empresarial San Fernando de Madrid, uno de los dos que posee Goodman en España.

Entre enero y septiembre de 2010, el Grupo Goodman ha firmado cerca de 550.000 metros cuadrados entre operaciones de alquiler y desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios en Europa continental. La compañía ha manifestado que la demanda de espacio de oficinas está mostrando signos de mejora, y reconoce que viene principalmente derivado de la reducción de costes y a la mejora de eficiencia en el uso del espacio. En España, Goodman tiene alquilado un total de 74.205 metros cuadrados de espacio de oficinas, combinado entre los dos parques empresariales que posee: 64.615 en el parque empresarial San Fernando de Madrid y 9.590 en el Viladecans Business Park de Barcelona.

GroupM alquila la planta 14 de Torre Realia de Barcelona

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle ha intermediado la operación por la que GroupM ha alquilado 1.329 metros cuadrados en Torre Realia BCN para las empresas Mediacom y Mindshare.

Las empresas ocuparán la totalidad de la 14ª planta del inmueble situado en Plaça Europa. Se trata de un edificio de oficinas moderno, eficiente y de vanguardia, obra del famoso arquitecto japonés Toyo Ito, integrado en un complejo que engloba el Hotel Santos-Toyo Ito de 54.000 metros cuadrados de superficie total, una zona común dedicada a oferta comercial y uno de los emplazamientos feriales más grandes de Europa. Actualmente la ocupación del edificio es del 60%, con empresas de reconocido prestigio como KPMG, Coffely y Gallina Blanca que a partir de ahora compartirán espacio con Mediacom y Mindshare.



Torre Realia cuenta con 29.280 m² para uso exclusivo de oficinas divididos en 22 plantas.

Crea Espacio
INMOBILIARIA

Especialistas inmobiliarios para empresa.
Gestión de alquiler y venta de oficinas y edificios corporativos.
Alquiler de oficinas todo incluido.
Alquiler de oficinas en centros de negocios.
Gestión de naves logísticas e industriales.
Consúltenos y le asesoraremos en su decisión final.
Visítenos en nuestras oficinas del Parque Tecnológico de Valencia.

"TENEMOS LA OFICINA QUE NECESITA"

Oficinas modulables desde 124 m²

Oficinas desde 60 m²

Oficinas en Centros de Negocios

Edificios Corporativos

Oficinas 84 m² y 93 m²

Oficinas modulables desde 93 m²

Ciudad Inteligente-lofts desde 90 m²

Oficinas 60, 100, 200 y 350 m²

Oficinas. Todo incluido desde 18 m²

"TENEMOS LA NAVE QUE NECESITA"

Naves Industriales y Logísticas

Nave Singular

Naves desde 227 m²

902 07 17 07

CREA ESPACIO Charles Robert Darwin, 11 Parque Tecnológico 46980 PATERNA (Valencia)

www.creaespacio.com

Gran Via Business & Meeting Center se renueva

Gran Via Business & Meeting ha emprendido, a lo largo de este año, un ambicioso proyecto de renovación y mejora de sus instalaciones y equipamientos. Así, acaba de finalizar la primer fase de actuaciones consistente en la reforma integral de la recepción, según proyecto del estudio de diseño Denys & Von Aren. "Esta reforma supone una evolución radical en la estética de nuestras instalaciones", explica la responsable del centro, Susana de la Rubia. El nuevo diseño de las instalaciones es audaz y muy actual, "pero sin perder la calidez y elegancia que siempre ha caracterizado a Gran Via Business & Meeting". Para finales de 2010 está previsto terminar la segunda y tercera fase de este ambicioso proyecto, consistentes principalmente en la reforma integral de otros 400 metros cuadrados, en la misma línea de lo realizado hasta ahora. Estas fases también suponen la renovación completa de la infraestructura audiovisual y de acceso a Internet con la implantación la más avanzada tecnología en comunicaciones, mediante la instalación de conectividad Ethernet basada en fibra, de alta disponibilidad.

ProEquity asesora a Caixa Catalunya en la venta de un activo en Madrid

El edificio, de más de 3.000 m², se encuentra en Arbea, La Moraleja (Madrid).

ProEquity y Promora han asesorado la operación de venta del edificio que Caixa Catalunya tenía en Arbea, el campus empresarial que Riofisa construyó junto a La Moraleja. Una multinacional del sector de la energía establecerá en el inmueble su nueva sede social en Madrid. El edificio, de más de 3.000 metros cuadrados, construido con materiales de excelente calidad —madera en su exterior, acero oxidado, granito verde y vidrio—, y rodeado de amplias zonas verdes le confiere una línea propia e inconfundible. El Campus empresarial Arbea constituye un nuevo modelo de diferenciación para las empresas implantadas en el mismo, fundamentado en la integración de los edificios en entornos naturales privilegiados.

Help 4u muestra las bazas del marketing 2.0 para pymes y emprendedores

Estudiando las necesidades de las pymes, Help 4u ha desarrollado un Centro de Formación Profesional para empresarios y emprendedores con cursos elaborados exclusivamente desde un enfoque práctico. El primer curso de marketing 2.0, compuesto de 100 horas, se ha concebido como un precursor para un futuro Máster Profesional en Marketing 2.0, más completo, que se pondrá en marcha más adelante. El trabajo en equipo es un requisito fundamental que se complementa con un seguimiento y asesoramiento al alumno en todas las fases de la formación. El diseño modular de los cursos, con bonos de varias sesiones, permite planificar y elegir aquellos que mejor se adapten a las necesidades de empresarios y emprendedores. Help 4u se encarga también de gestionar bonificaciones de sus cursos a través de la Fundación Tripartita.

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

Jones Lang LaSalle comercializa en exclusiva La Gavia en Madrid

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle ha obtenido el mandato en exclusiva para comercializar el complejo empresarial La Gavia en Madrid. El mismo consta de 3 edificios, dos de los cuales son de máxima calificación bioclimática. Más del 40% de la superficie está ocupada por el Grupo Ortiz, promotor del proyecto y el resto se encuentra disponible en alquiler con una gran diversidad de superficies alquilables y adecuadas para todo tipo de empresas. Los edificios destacan por ser exentos y de nueva construcción, por lo que cuentan con las más modernas instalaciones. Las plantas de oficinas son diáfanas y muy luminosas al ser totalmente exteriores. El complejo está situado en el Ensanche de Vallecas y a menos de 15 minutos de cualquier punto neurálgico de la ciudad de Madrid.

La Gavia está compuesto por tres edificios, dos de los cuales son de máxima calificación bioclimática.

Savills incorpora a Salvador González en su departamento de 'Capital Markets'

Savills anuncia la incorporación de Salvador González como consultor dentro del departamento de Capital Markets en Madrid. Miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyor (RICS), cabe destacar la participación de González en operaciones como: venta del complejo de oficinas L'Illa (Barcelona), del Centro Comercial LLobregat, (Cornellà de LLobregat, Barcelona), la sede de oficinas de PC City, Alcorcón, (Madrid), 28.000 metros cuadrados de inmueble industrial (Terrassa, Barcelona), del edificio de oficinas en Marquès de Sentmenat (Barcelona); y la valoración de la cartera de oficinas, hoteles e inmuebles comerciales de Sacresa de 450.000 metros cuadrados y la cartera de centros comerciales de Pradera de 115.000 metros cuadrados de SBA.

CBRE comercializa en exclusiva el último edificio disponible en Cristalia

Bouygues Inmobiliaria, promotora del parque empresarial Cristalia de Madrid, ha escogido a CB Richard Ellis, consultora internacional de servicios inmobiliarios, para comercializar en exclusiva el edificio 4B, el único inmueble disponible del parque empresarial Cristalia. El edificio cuenta con 10.874 metros cuadrados distribuidos en 6 plantas totalmente diáfanas y 202 plazas de aparcamiento. Según la consultora CB Richard Ellis, "dada la versatilidad del inmueble, se comercializará completo como edificio corporativo".

La atractiva arquitectura del edificio, con plantas en forma de 'V', diáfanas y libres de pilares, es obra del célebre arquitecto español Rafael de la Hoz. El edificio 4B cuenta con la precertificación LEED, que lo acredita como un edificio energéticamente eficiente y respetuoso con el medio ambiente.

Jones Lang LaSalle y CBRE, contratadas para comercializar 40.000 m² en Barcelona

Las consultoras inmobiliarias internacionales CB Richard Ellis y Jones Lang LaSalle actuarán como agentes comercializadores en coexclusiva de unas instalaciones ubicadas en el polígono Bon Pastor de Barcelona, que constan de tres edificios con espacio industrial y de oficinas y cuya superficie total suma más de 40.000 metros cuadrados. Los inmuebles, actualmente ocupados por la marca británica de artículos de lujo Burberry, disponen de las instalaciones más modernas: control de las instalaciones de seguridad, control antiincendios y detectores de movimiento, instalaciones eléctricas nuevas y sistemas de aire acondicionado y gestión de residuos. El polígono del Bon Pastor se encuentra en un área industrial consolidada de la Ciudad Condal, a 20 minutos escasos del centro de Barcelona, con fachada a la Ronda del Litoral (B-10).

» EQUIPAMIENTO PARA OFICINAS

Y CENTROS DE NEGOCIOS

Interempresas.net

Su celebración la última semana de octubre de 2011 permite un mejor posicionamiento en el circuito internacional del sector

Ofitec se reinventa y potencia su internacionalización

Ifema está trabajando en el diseño de un nuevo proyecto para el Salón Profesional Internacional de Equipamiento de Oficinas y Colectividades, Ofitec, que abordará nuevas estrategias orientadas a fortalecer su potencial dinamizador del sector, así como su vertiente internacional en apoyo a la proyección exterior de esta industria.

Redacción Interempresas

El 10ª Salón Profesional Internacional de Equipamiento de Oficinas y Colectividades se celebrará en Ifema entre los días 25 y 28 de octubre de 2010.
Foto: Philippe Imbault.

Dentro de esta línea de actuación, se han buscado unas fechas para la celebración de la 10ª edición de la feria —del 25 al 28 de octubre de 2011—, que han sido plenamente consensuadas con el sector, incluida la patronal Famo, Asociación de Fabricantes de Mobiliario y Equipamiento General de Oficinas y Colectividades, y su homóloga alemana Orgatec, y que han tenido como objetivo incorporar plenamente la cita en el circuito internacional del sector, en beneficio de la propia industria.

Esta nueva convocatoria permitirá un mejor y más adecuado posicionamiento de Ofitec dentro del calendario ferial internacional, proporcionando a su vez mayores facilidades a las empresas expositoras para que dispongan del suficiente tiempo para preparar con las mejores garantías su presencia en la Feria, así como la presentación de novedades y el diseño y ejecución de sus estrategias comerciales.

La nueva línea de actuación de Ofitec pretende configurar una plataforma de negocio desde donde la industria española pueda proyectar al exterior sus productos.

Esta iniciativa se enmarca en la nueva línea de trabajo que se está desarrollando en torno al proyecto de Ofitec, y que pretende ofrecer un valor añadido a las empresas participantes configurando una plataforma de negocio desde donde la industria española pueda proyectar al exterior el nivel y calidad de sus productos, y mostrar su esfuerzo en investigación y su nivel competitivo. Para ello, se desarrollará un plan de acción, acompañado de una campaña de promoción, que abordará aquellos mercados de mayor interés para el sector. De esta forma, Ofitec verá reforzada su creciente dimensión internacional, afianzada a lo largo de sus nueve convocatorias anteriores.

El nuevo proyecto de Ofitec cuenta con apoyo de la Asociación de Fabricantes de Mobiliario y Equipamiento General de Oficinas y Colectividades, Famo, así como del comité organizador, integrado por algunas de las compañías más relevantes del sector, que en breve tendrá un encuentro con la organización para perfilar las líneas de trabajo de la próxima edición.

Entre ellas, se está definiendo la elaboración de una intensa agenda de actividades paralelas —conferencias, encuentros, jornadas, mesas redondas, etc.— que tendrán por objetivo contribuir también a estimular la internacionalización de las empresas, así como a promover la transferencia de conocimiento y el intercambio de experiencias.■

Éxito de convocatoria en 2008

La novena edición de Ofitec, que se celebró en la Feria de Madrid entre el 26 y el 29 de febrero de 2008, cumplió todas las expectativas de los responsables de Ifema y se saldó con un excelente éxito de convocatoria. Así, a lo largo de cuatro días un total de 11.043 profesionales visitó el certamen, lo que supone un crecimiento de un 3% respecto a la edición anterior, celebrada en 2006.

La participación extranjera ascendió a 1.503 personas, procedentes de 47 países, lo que da muestras de la enorme repercusión que este salón tiene fuera de nuestras fronteras, consolidándose como la segunda feria más importante de este segmento en Europa. Del total de asistentes, hay que subrayar la presencia de compradores extranjeros procedentes de Portugal (35,7%), Francia (19,6%) e Italia (15,7%). Por tipo de actividad, la presencia de profesionales más elevada correspondió a distribuidores, seguidos de fabricantes de mobiliario, importadores, arquitectos y diseñadores de interiores. En el salón se pudo ver una amplia oferta de mobiliario de oficina y colectividades de la mano de 196 expositores, nacionales y extranjeros, casi un 13% más que en la edición anterior. Este año, además, y en la misma línea de la edición anterior, Ofitec 2008 amplió la participación de todos aquellos segmentos implicados en el equipamiento y la distribución de espacios: iluminación, suelos y techos técnicos, señalética y separaciones modulares, así como empresas de Space Planning.

El contenido de Ofitec 2008 se completó con la celebración de la primera Conferencia Ibérica en Mobiliario y Gestión de Espacios, organizada por la Asociación Internacional de Facility Management, y con la exposición Ofitec Meeting, una muestra que reunió una selección fotográfica de las cien oficinas más insólitas del mundo y que pretendía mostrar que el concepto de diseño no está reñido con los valores de ergonomía, eficacia y sostenibilidad.

En la última edición de la feria alemana se presentaron soluciones integrales para la oficina

La oficina del bienestar, protagonista en Orgatec 2010

En general, en la oficina siempre hay ruido y estrés. La espalda sufre las consecuencias de tantas horas en posición sentada ante el ordenador, por no hablar de los aparatos que se ponen de acuerdo para dejar de funcionar todos a la vez. En contraposición, los expositores del salón Orgatec, celebrado en Colonia entre los días 26 y 30 de octubre y que contó con 6.000 expositores de 40 países y cerca 61.000 visitantes de 110 países, presentaron lo que se resumiría con el concepto de 'oficina del bienestar': muebles ergonómicos diseñados con alta tecnología, zonas creativas y de relajación para los empleados, y muchas más comodidades.

Redacción Interempresas

Muchas veces basta con instalar sistema apropiados de ventilación y aislantes de ruido de calidad para conseguir ambientes relajados y tranquilos, incluso en oficinas con grandes superficies. En Orgatec, por ejemplo, se pudieron ver mesas con unos botones en los que cada empleado puede elegir la altura adecuada para poder hablar cómodamente con su compañero de enfrente sin malas posturas que acaben dañando su espalda.

Foto: Koelnmesse.

Orgatec 2010 contó con 6.000 expositores de 40 países y cerca 61.000 visitantes de 110 países.

Más apuestas por el bienestar son por ejemplo la propuesta de una empresa sueco-alemana que presentó una mesa que absorbe el ruido, y que lo hace desaparecer hasta en un 50%, o la desaparición de todo tipo de cables de las mesas de trabajo eligiendo formatos de limpieza rápida, una opción que adoptaron la mayoría de los expositores.
Otro tema central en la edición Orgatec de este año es la comunicación, tanto en grupos grandes como pequeños, en reuniones improvisadas en los pasillos o en videoconferencias con compañeros de todo el mundo. Una de las novedades en este campo la presentó la compañía austriaca Bene: unas cómodas cabinas de conferencia en las que grupos de hasta seis personas pueden trabajar y dialogar tranquilamente.

Flexibilidad y salud

La flexibilidad fue otro de los temas clave de la actual edición de Orgatec. "Los muebles estáticos dejan de existir en la oficina del futuro", recalcó Barbara Schwaibold, portavoz de la Federación alemana de Muebles y Objetos de oficina (BSO). Y a quien le molesten las constantes llamadas telefónicas de sus colegas, se le ofrece una sencilla opción, a apenas un par de metros de su lugar de trabajo, idea del diseñador de muebles Cornelius Müller Schellhorn. Se trata de unos bloques acolchados en los que uno puede ponerse de cuclillas, sentarse o relajarse, concentrarse y recuperar la creatividad.
También la salud fue un aspecto muy importante en esta feria de Colonia. Por ello, se presentaron sillas que potencian la respiración profunda y evitan el sudor.
En las nuevas oficinas, la luz tiene que ser clara pero natural, nunca demasiado fuerte. La marca Philips presentó un sensor que adapta inmediatamente su luz a la del día. Cuando el empleado sale del despacho, se apaga automáticamente.
Muchas empresas internacionales anunciaron poco antes del inicio de la feria retrocesos de facturación de entre el 25 y el 30% respecto a los niveles de 2009. La BSO cree que la facturación de todo el sector cayó alrededor del 23%. Pero las empresas más representativas ven ya la luz al final del túnel y consideran que Orgatec proporcionará un impulso decisivo.

Presencia española en Colonia

Famo en colaboración con RED, Asociación de Empresas de Diseño Español, y el Instituto Español de Comercio Exterior (Icex) organizó en Colonia el pabellón español en la feria Orgatec 2010. Allí se presentaron las innovadoras tendencias en el diseño de interiores de ambientes de trabajo, así como las novedades más impactantes en mobiliario de oficina fruto de la industria española de mueble de oficina y 'contract'. Ubicadas en los pabellones 6, 9 y 10, en una superficie de 3.189 metros cuadrados, expondrán sus últimas propuestas para la oficina y los espacios colectivos: Actiu, Akaba, Ascender, Dile Office, Enea, Ezcaray, Forma 5, Imasoto, Inclass, Jg Group, Mas, Megablok, Mobel Línea, Ofita, Ofitres, Planning Sisplamo, Sellex, Stua y Vilagrasa.
Una de las empresas presentes fue Actiu, que mostró en Orgatec su gran capacidad productiva para dar respuesta a las necesidades de mobiliario para diversos sectores como la industria, sanidad, educación, transporte, 'contract'... con modelos adaptados según especificaciones de profesionales y prescriptores, así como con una oferta de programas producidos en serie; Vital Plus, mesas que combinan la máxima operatividad del usuario con sistema de tablero desplazable y una estética de perfil con canto angular; Winner, sillas ergonómicas que responden de forma confortable a las necesidades de movilidad de todo tipo de usuarios, y los fabricados de metal, para clasificación o archivo, producidos con tecnologías de mínimo impacto medioambiental.
Orgatec fue también el marco de presentación del último diseño del japonés Isao Hosoe para Ofita, la silla operativa Iroha, creada para mejorar la salud de sus usuarios. Gracias a su diseño, el usuario no tiene que pensar en cómo sentarse: Iroha consigue que el usuario se sienta adecuadamente de manera inconsciente y

Foto: Koelnmesse.

La ergonomía y la comodidad son valores que priman en el mobiliario presentado en Orgatec.

automática. Esto se consigue aplicando el conocimiento, patentado por Hosoe, de constancia de la distancia entre codo y zona lumbar. Se ha demostrado que esta distancia es constante con independencia de la estatura de la persona. En Iroha, están unidos los brazos y el apoyo lumbar de tal modo que en cuanto el usuario ajuste la altura de los brazos, automáticamente tiene correctamente situado el apoyo lumbar, es decir, aporta una ergonomía automática, ayudándole al usuario a sentarse mejor de manera inconsciente.
Ofita viajó a Orgatec con esta silla y con una selección de sus últimas propuestas para el mundo de la oficina y el contract, concretamente con los siguientes productos: Sirimiri, Mizar, Atria, Equis, Nexa, Dhara, O.X., electa neo y Gen.

Novedades de JG Group en Orgatec 2010

En un stand de más de 200 metros cuadrados, JG Group dió a conocer en Orgatec las nuevas series de mesas Inspira y Modul. Además, en esta feria, la compañía lanzó la silla Twip, la primera silla de diseño propio de la firma, además de otras series de sillería. También se expusieron las soluciones clásicas de la firma para armarios de archivo y cajoneras, destacando la serie BMT de cajoneras metálicas, con un moderno diseño y una muy amplia gama de acabados.
Inspira, una gama de mesas moderna e intemporal, robusta y ligera a la vez, de fácil montaje, con un gran abanico de formas, soluciones, materiales y acabados. Inspira "transmite elegancia por su diseño y por la calidad de sus materiales", en palabras de sus responsables. Se trata de un sistema con múltiples soluciones, en sobres rectos o con forma, puestos individuales o en grupo. En configuraciones de puestos múltiples, una práctica canalización con tapas fácilmente practicables facilita la fácil conexión de los equipos.
El sistema central de canalización dispone de ranuras que permiten fácilmente incorporar distintos accesorios como estantes, paneles separadores o soportes de pantalla. Además, todas las mesas del sistema Inspira son regulables en altura y disponen de un tirador a juego con la mesa. El módulo auxiliar de archivo (MAD) también puede integrarse fácilmente a la mesa.
Modul es una colección de mesas destinada a oficina y colectividades. En los puestos múltiples de trabajo se incorpora de serie una torre que actúa de pata intermedia, cumpliendo las funciones de punto de apoyo y de columna pasacables.
El diseño de la nueva serie incluye embellecedores en la parte superior de la pata, en múltiples combinaciones de colores, que facilitan la integración de su mesa en el entorno de la oficina.
Modul combina, en una misma zona, áreas de dirección con áreas de reunión, sin renunciar al dinamismo, manteniendo la funcionalidad y la elegancia. Asimismo, da respuesta a las necesidades de modularidad y combinación de medidas y formas en espacios polivalentes.
Finalmente, las sillas Twip, también para colectividad, destacan por la ergonomía y la profundidad de gama: individual, sobre viga, con o sin reposabrazos y con un moderno diseño. Está disponible en polipropileno o tapizado, manteniendo sus formas geométricas pronunciadas en todos sus acabados.■

Modul es una colección de mesas destinada a oficina y colectividades, presentada en Orgatec por JG Group

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

Entrevista a Juan Pedro Pérez, director de Mârketing de Oki Printing Solutions

Lo fundamental para las pymes es que las herramientas sean sencillas y asequibles

Juan Pedro Pérez, director de Mârketing de Oki.

Oki Printing Solutions ha anunciado recientemente el lanzamiento de dos nuevas herramientas informáticas destinadas a facilitar las actividades de oficina y el flujo de documentos en las pequeñas y medianas empresas. Para conocer los detalles de este lanzamiento, hablamos con Juan Pedro Pérez, director de mârketing de la compañía.

Xavier Borràs

¿Podría hacernos una breve descripción de estas dos herramientas informáticas que acaban de presentar, OKI DocuManager y OKI Track?

La primera de ellas, OKI DocuManager, es una solución profesional de gestión documental de altas prestaciones, que administra el flujo de documentos propio del funcionamiento de una pequeña y mediana empresa, y que permite a las éstas acceder a todos los beneficios de una gestión documental eficiente, como son el ahorro de espacio, de tiempo y de papel, además de sentar las bases para ganar en competitividad frente a la competencia. Es una herramienta sencilla, fácil de implementar y manejar, y con toda la funcionalidad y la potencia de sistemas de mucho mayor coste.

La segunda, OKI Track, es una herramienta para gestionar los procesos de impresión; no tanto las impresoras, sino el proceso en sí: qué se imprime, cuándo se imprime, cómo se imprime, en qué equipos... permite establecer reglas de impresión como por ejemplo la impresión a doble cara siempre que sea posible, balancear cargas de impresión entre distintos equipos, la imputación de gastos por departamento o proyecto, impresión segura, o incluso la gestión de pagos por impresión. Se trata de optimizar los recursos que tiene una empresa para imprimir, y controlarlos.

¿Qué características de ambas herramientas le parecen más dignas de ser destacadas?

Yo creo que lo más destacable, fundamentalmente, es que son herramientas potentes; suficientemente potentes como para dar servicio a las necesidades de una pyme, y al mismo tiempo son sencillas de utilizar, y además con unos precios muy asequibles para las pymes, que es fundamentalmente a quien van dirigidas.

¿Qué necesidades específicas se plantean a la hora de diseñar una herramienta informática para una pyme?

Prácticamente, estas dos que decía son las fundamentales. Una pyme no tiene, evidentemente las mismas necesidades que una gran compañía. Hay soluciones que tienen una potencialidad enorme, pero son muy complicadas de gestionar, y a veces con funcionalida-

des que la pyme, realmente, no necesita. Y, sobre todo, son herramientas que pueden ser tremendamente caras, y que en una situación como la que atravesamos hoy en día, una pequeña empresa no se puede permitir. Por eso hemos ideado las nuestras para que sean herramientas potentes, útiles para las pymes... teniendo en cuenta que cuando hablamos de una pequeña empresa no necesariamente hablamos de una donde trabajan diez personas, puede ser una empresa de doscientas, o hasta quinientas personas. Pero al final son unas pocas personas las que van a utilizar esas herramientas dentro de la empresa; y de lo que se trata es de que sean herramientas sencillas y asequibles. Eso es lo fundamental: que sean sencillas y asequibles.

¿Están ideadas para algún tipo específico de pyme. ¿Se pueden aplicar en cualquier tipo de empresa?
Sí, sí, no son herramientas pensadas para un mercado vertical, sino para cualquier tipo de empresa, porque las necesidades de todas ellas son bastante similares: cualquier empresa recibe documentos y necesita archivarlos. Se puede hacer por el método tradicional, que es archivarlos en papel, o se puede hacer una gestión documental, que es, básicamente, archivarlos digitalmente para recuperarlos más fácilmente; que es lo que hace OKI DocuManager. Y en cuanto al control de la impresión, diría que es lo mismo. Las herramientas están dirigidas a empresas de volumen pequeño y mediano, las pymes, porque son nuestro target natural, el que hemos elegido. Pero esto no quiere decir que no sean herramientas escalables, y customizables en función de las necesidades más específicas. Y que estén pensadas para las pymes no quiere decir que se puedan adaptar también, quizá añadiéndoles alguna funcionalidad más específica, a empresas de mayor tamaño, o incluso de mucho mayor tamaño.

¿Qué es lo que más les demandan sus clientes?
Para que una pyme se anime a gastar en algo, hoy en día, lo que quiere es ver un retorno. Eso es lo primero. Y eso tiene que ver mucho, con la sencillez de manejo, que es algo que les interesa mucho: que sean herramientas útiles y no sean complicadas y que al final acaben en desuso porque no sean capaces de gestionarlas correctamente. Y hoy día cada vez hay más información, y cada vez es más difícil gestionarla, y más difícil recuperarla, cada vez es más incómodo e insostenible hacer esto en papel...

Oki DocuManager permite reducir el flujo de información en papel. Pero el ideal de la oficina sin papel ¿no queda aún lejos?
Lejos no, yo creo que lejísimos. Sin embargo, por cuestiones de economía, y de ecología, se debe intentar reducir el uso del papel al máximo. Esto no significa que se deje de utilizar, porque al final lo utilizas, pero sí es cierto que hay muchos procesos en los que se puede limitar sensiblemente el uso de papel. El mero hecho de la distribución de documentos, el no tener que mandar documentos impresos por dentro de la compañía, sino que estén accesibles para todos en formato digital, o el hecho de que se pueda imprimir a doble cara en vez de a una sola, que implica que puedas reducir el gasto de papel a la mitad. Estas dos herramientas lo permiten, o sea que aportan beneficios inmediatos a cualquiera que las instale.

Llama la atención que, al anunciar la comercialización de estas dos herramientas informáticas, Oki haya declarado que se hacen para "fortalecer" las empresas catalanas. ¿Es que su distribución se va a limitar a Cataluña?
No, no va a estar limitada en absoluto al ámbito de Cataluña, pero evidentemente Cataluña es una de las áreas preferentes para nosotros. No, no es que sea una herramienta específicamente pensada para la empresa catalana, pero lo que sí está claro es que cuando ponemos foco, uno de los mercados más importantes es Cataluña. Para nosotros representa un porcentaje importantísimo de nuestra facturación.

¿El mayor volumen de negocio de Oki lo tiene en Cataluña?
Casi. Cataluña puede representar más del veinte por ciento de nuestro negocio en España. O sea que sí, es uno de nuestros, digamos, baluartes.

"No mandar documentos impresos o que imprimir a doble cara ya implica reducir el gasto de papel a la mitad"

Oki se manifiesta orientada específicamente hacia las pymes ¿Es más interesante el traget de las pymes que el de las grandes empresas?
Esa es una pregunta bastante difícil de contestar. Es más, diría que no tiene una única respuesta. Porque depende mucho del perfil de la compañía. Y no es una cuestión de interés, es una cuestión de qué estrategia elige seguir empresa. Nosotros estamos orientados al mercado profesional, con lo cual queda descartado, en principio, el usuario particular.
En cuanto a las empresas, el mercado español es un mercado en el que, evidentemente, no hay grandes corporaciones, pero no muchas. Y aunque sean un cliente interesante ahí la competencia es muy dura, las rentabilidades no son altas, aunque es cierto que cuando consigues una gran empresa mueves un gran volumen de negocio, pero es un negocio más inestable. De ahí que nosotros pongamos el foco en las pequeñas y medianas empresas, que son la mayor parte del tejido empresarial del país. Lo cual no quiere decir que no tengamos presencia en las grandes corporaciones. En Cataluña estamos en algún banco, o caja de ahorros, importante. Pero evidentemente, nuestro target prioritario son las pymes. E insisto que no es una cuestión de rentabilidad, es una cuestión de qué estrategia de actuación eliges para tu negocio, lo que te condiciona tu estructura, tu actuación, etc.■

Aumenta la penetración de los alimentos sólidos

El mercado del vending se situará en 2.250 M€

El mercado de explotación de máquinas expendedoras de alimentos, bebidas y tabaco registró una caída del 3,8% en 2009, en un contexto marcado por el descenso del consumo final de los hogares. En 2010 previsiblemente registrará un descenso de alrededor de medio punto porcentual, situándose en 2.250 millones de euros. Las ventas de alimentos sólidos contabilizarán de nuevo un moderado aumento, en un contexto de gradual incremento del parque y de utilización de este tipo de máquinas.

Fuente: DBK Análisis de Sectores

El mercado de explotación de máquinas expendedoras, que había mantenido en años anteriores una tendencia de fuerte crecimiento, registró un descenso del 3,8% en 2009, situándose en 2.260 millones de euros, frente a los 2.350 contabilizados en el ejercicio 2008.

El vending cautivo registró un descenso del 6,1% en 2009, lastrado por el fuerte aumento del número de desempleados. Por su parte, el segmento de vending público contabilizó una caída del 3,2%. El vending público representa la mayor parte de los ingresos de las empresas, concentrando casi el 80% del mercado en 2009, con 1.800 millones de euros. El vending cautivo supuso poco más del 20% del mercado, con 460 millones de euros.

Las ventas en máquinas de alimentos sólidos fueron las únicas que en 2009 lograron mantener un crecimiento positivo, de poco más del 1%. Los restantes tipos de productos registraron descensos cifrados en el 3,4% para las bebidas frías, 4,9% para el tabaco y 6,8% para las bebidas calientes.

El segmento de tabaco continúa siendo el de mayor peso sobre el total, con una participación que superó en 2009 el 47% y un valor de 1.070 millones de euros. A continuación figuran las bebidas frías y los alimentos

sólidos, en ambos casos con participaciones del 19%, y las bebidas calientes, con el 15%.
El parque de máquinas se redujo cerca de un 3% en 2009, como consecuencia de la falta de reposición de unidades obsoletas. Así, el número de maquinas se cifró en unas 525.000 unidades.
El mercado de explotación de máquinas se reducirá ligeramente en 2010, en un contexto de debilidad del consumo privado y de mantenimiento del desempleo en niveles altos. Así se estima una caída de alrededor de medio punto porcentual, hasta los 2.250 millones de euros.
Los segmentos de alimentos sólidos y tabaco experimentarán tasas de variación positivas, mientras que mientras que los de bebidas frías y bebidas calientes registrarán un nuevo descenso.

Datos de síntesis de 2009	
Parque de máquinas (miles)	**525**
Mercado (millones de euros)	**2.260**
• *Tabaco*	*1.070*
• *Bebida frías*	*425*
• *Alimentos sólidos*	*420*
• *Bebidas calientes*	*345*
Crecimiento del mercado (% variación 2009/2008)	**-3,8**
• *Tabaco*	*-4,9*
• *Bebidas frías*	*-3,4*
• *Alimentos sólidos*	*+1,2*
• *Bebidas calientes*	*-6,8*
Concentración (cuota de mercado conjunta en valor)	**-**
• *Cinco primeras empresas (%)*	*6,8*
• *Diez primeras empresas (%)*	*9,7*
Previsión de crecimiento del mercado (% variación 2010/2009)	**-0,4**

** Fuente: Estudio Sectores de DBK: Vending.*

Estructura de la oferta

En el mercado de explotación de máquinas expendedoras operan alrededor de 1.750 empresas, considerando únicamente a aquellas compañías con un parque de máquinas superior a las cinco unidades.
En los últimos meses, el descenso de las ventas ha mermado la rentabilidad de las empresas, lo que ha provocado el cierre de pequeñas compañías o su adquisición por operadores de mayor tamaño, que han incrementado su participación en el mercado.
A pesar del mencionado proceso de concentración de la oferta, el sector de explotación de máquinas de vending continúa presentando un grado de atomización muy alto, existiendo multitud de empresas de reducida dimensión y estructura familiar. No obstante, cabe destacar la presencia en el mercado español de algunos de los principales grupos multinacionales del sector, y la presencia de algunas compañías distribuidoras de bebidas refrescantes, que actúan en el mercado de vending directamente o a través de sociedades filiales.
El fuerte grado de atomización del sector queda patente al observar las cuotas de mercado conjuntas de las principales empresas. Así, los cinco primeros operadores del mercado reunieron una cuota de mercado conjunta del 6,8%, cuota que se situó en el 9,7% al considerar a los diez primeros operadores.■

Samsung desarrolla nuevas soluciones para mejorar la seguridad en los edificios

Sistemas basados en RFID y biometría para el control de accesos

Samsung acaba de presentar una amplia gama de sistemas de control de acceso basados en tecnología RFID y biométrica que ofrecen soluciones eficaces y económicas para cualquier aplicación de control de acceso, desde sistemas para una sola puerta o para cuatro puertas hasta sistemas en red de múltiples edificios.

Redacción Interempresas

La gama se divide en controladores autónomos, controladores para una y cuatro puertas, lectores y software y dispone de versiones adecuadas para operar de forma autónoma o en red full TCP/IP o RS-485.

Estos controladores cuentan con lectores con reconocimiento facial, de huellas dactilares, de proximidad y tarjetas inteligentes con clave de acceso o PIN. Imagen del modelo SSA-S3010.

Controladores autónomos

Con una selección de tecnología de lectores incorporados que incluyen reconocimiento facial, reconocimiento de huellas dactilares, de proximidad y tarjetas inteligentes con clave de acceso o PIN, así como opciones de registros de hora y asistencia, la gama de controladores autónomos de Samsung es la solución ideal para garantizar la seguridad de una puerta de acceso con opción a interconectar numerosas puertas. Cuando el

La nueva gama de Samsung está formada por controladores autónomos, modelos para una y cuatro puertas, lectores y software.

sistema está interconectado, es posible compartir la base de datos biométrica con otros controladores autónomos sin la necesidad de contar con un ordenador dedicado o software adicional. No obstante, si el usuario está interesado en beneficiarse de las funciones adicionales, como por ejemplo compartir información de tarjetas a través de la red, estos controladores autónomos son totalmente compatibles con los paquetes de software de control de acceso de Samsung.

Controladores para una y cuatro puertas

Los paneles de control de una única puerta están equipados con los formatos seleccionables Mifare y Samsung, mientras los de cuatro puertas disponen de versiones en formato Mifare o Samsung por separado. Ambos sistemas poseen una función de red TCP/IP como opción a la operación RS-485 estándar y la función anti pass-back que obliga al usuario a marcar la entrada para poder salir. La unidad de una única puerta dispone de dos entradas de lectores y la unidad de cuatro puertas contiene cuatro entradas de lectores.

Lectores

La extensa gama de lectores de Samsung dispone de dos formatos seleccionables: Mifare o el formato exclusivo de Samsung. Combinados con lectores de huellas dactilares estándar o antivandálicos, de tarjetas inteligentes, de proximidad/PIN y biométricos, estos lectores ofrecen a los instaladores e integradores de sistemas opciones que permiten seleccionar fácilmente la mejor configuración posible del producto. Más aún, los lectores de Samsung que ofrecen tarjeta inteligente/proximidad cuentan con una garantía extendida de por vida.

Con estos productos Samsung sigue avanzando como proveedor de soluciones integrales en materia de seguridad.

SAMS: un software especializado

El software de gestión de acceso samsung (SAMS) está disponible para la versión básica y la versión profesional de servidores y clientes. La versión básica del software del servidor, 'SAMS Basic', permite administrar totalmente el sistema de control de acceso y generar informes sobre la actividad del portador de la tarjeta que pueden ser exportados en Excel o en forma de texto con otros paquetes de software, por ejemplo 'hora' y 'asistencia', 'ERP' o 'nómina de pagos'. La versión profesional, 'SAMS Pro', ofrece una función avanzada adicional que incluye soporte para Control de Acceso integrado y monitoreo de vídeo permitiendo al operador visualizar la actividad relacionada a un portador de tarjeta específico. El estado de los lectores, entradas/salidas y cámaras también se puede monitorear en un mapa definido por el usuario.
Con relación a los clientes, el software correspondiente 'SAMS Basic Lite' y 'SAMS Pro Lite' posibilita que personal autorizado realice tareas administrativas como incorporación y remoción de tareas y visualización de eventos sin acceso a opciones de configuración.

La gama de controladores autónomos de Samsung es la solución ideal para garantizar la seguridad de una puerta de acceso con opción a interconectar numerosas puertas.

En palabras de David Cawley, Access Control Product Manager de Samsung Techwin Europe Ltd sobre el lanzamiento de esta nueva gama, "Samsung sigue avanzando como proveedor de soluciones integrales en materia de seguridad. La introducción de nuestra gama de productos de control de acceso es una prueba evidente de nuestro compromiso de ofrecer productos y tecnologías de varias disciplinas que se puedan integrar entre sí y de este modo brindar beneficios reales al usuario final".■

Sectores como la hostelería, la sanidad, la construcción, los bancos o los espacios comerciales ya lo utilizan en España

La biometría ya forma parte de nuestras vidas

La identificación biométrica hace tiempo que dejó de ser un cliché de las películas de ciencia ficción o de espías. En la actualidad, es una realidad presente en nuestra sociedad, que nos permite identificarnos mediante varios sistemas y ejercer un mejor control de las personas que entran y salen de nuestros edificios. Aunque también es una ciencia de gran utilidad para hacer seguimientos en otros campos como la domótica o el control de especies en extinción.

Ricard Arís

No hablamos de tecnología de ciencia ficción, ni de un capítulo de CSI, sino de una ciencia, la biometría, capaz ya en nuestros días, de analizar una porción de nuestro cuerpo que nos identifique ante un sistema de seguridad o identificación. Aunque hay muchos métodos utilizables, los más populares en biometría son la identificación dactilar, la facial, la ocular, la palmar, de voz o de ADN. Todos estos métodos son cada vez más utilizados en sectores como la hostelería o el inmobiliario, y los vemos día a día en hospitales, gimnasios, bancos y, desde hace unos meses con la llegada del nuevo DNI Digital, en la Administración pública.

El sistema de identificación FingerVein de Kimaldi, suministrado por Actum.

Como es natural, por ser la más antigua y con una mayor base de datos, la más extendida es la tecnología de identificación dactilar (las huellas digitales de toda la vida). Ya sea por sus extremas medidas de seguridad o porque han visto en esta tecnología un gran mercado de negocio, Estados Unidos es el país donde más implantada está. No solo es obligatoria en sus aeropuertos, sino que también se está sustituyendo la clásica tarjeta de crédito por nuestro dedo pulgar, como método de pago sin dinero en metálico. Según algunos estudios, ya son 2.400 los supermercados y establecimientos comerciales estadounidenses que disponen de esta tecnología.

Estados Unidos es el país donde más instaurada está la biometría como sistema de seguridad y control de accesos, además de sus aplicaciones comerciales

Es el sistema denominado Pay By Touch (que podría traducirse como 'pagar por toque' o 'pagar tocando'), que nos permite pagar un producto utilizando nuestra identificación por huellas dactilares. Según CNN, el banco polaco BPS es la primera institución bancaria que

ha instalado un cajero automático con identificación biométrica. Eso permitirá a los usuarios y clientes de este banco sacar dinero de sus cuentas corrientes identificándose únicamente con su dedo pulgar. Hitachi ha suministrado a este banco la tecnología 'Finger-Vein' (vena de dedo), con el cual una luz infrarroja escanea el dedo para detectar un patrón único de microvenas que se encuentran bajo nuestra piel. Este sistema es mucho más seguro, según representantes de la marca japonesa, que la detección de huellas dactilares, ya que tiene una tasa de aceptación falsa de uno entre un millón. Es por tanto un sistema casi tan seguro como el de lectura de iris.

El sistema de identificación dactilar Kreta Kimaldi.

Biometría en nuestro país

Precisamente, una de las empresas que distribuye de tecnología FingerVein en nuestro país es Actum, que proporciona de una amplia gama de productos biométricos Kimaldi, como el terminal biométrico vascular FingerVein. Este es un terminal que usa el esquema de venas del dedo como patrón biométrico para identificar al usuario. El patrón vascular es una característica interna por lo que no le afecta que el dedo esté dañado o erosionado. A diferencia de otros sistemas vasculares como el de la palma de la mano, este sistema usa el patrón vascular del dedo, que es un método más rápido y fácil de utilizar, según comentan representantes de Actum y Kimaldi.

Este es un sistema que se utiliza en numerosas instituciones financieras japonesas y que es compatible con otras tecnologías de identificación (RFID, eDNI o PIN). En sus dos versiones (Offline y Online) ofrece un buen rendimiento. En el primer caso, tiene un comportamiento autónomo con conectividad. No necesita estar conectado para su operativa normal, ya que la conectividad online a software remoto es sólo necesaria para su configuración, descarga de registros y envío de eventos en tiempo real, aunque tiene una limitación a 1.000 templates en 1:1 y 1:N. La versión online, por otra parte, tiene una flexibilidad total, ya que el comportamiento del equipo es controlado a tiempo real por el software remoto del host. También tiene una limitación a 1.000 templates en 1:N, pero un número ilimitado en 1:1.

En nuestro país, Actum distribuye los sistemas biometricos Kreta y FingerVein de Kimaldi

El organismo independiente de referencia International Biometric Group, que periódicamente hace comparaciones de las prestaciones de los sistemas biométricos, muestra en su Round 6 Public Report que la tecnología biométrica vascular del FingerVein tiene las tasas de FRR, FAR y FTE más bajas de todos los sistemas vasculares del mercado, incluso mejores que la biometría de iris. Además, la velocidad de reconocimiento es casi el doble que los sistemas de referencia de palma de la mano y casi el triple que los de iris.

Por otro lado, Actum también distribuye el sistema Kimaldi Kreta, que según sus fabricantes es "el terminal de control de acceso y control de presencia más robusto y adaptable del mercado". El Kreta3 dispone de múltiples opciones de lectores (Huella dactilar, RFID, eDNI, Smart Card, Banda magnética...), de un terminal offline con monitorización y control a tiempo real (online), es adaptable a entornos de alta seguridad y es robusto y de fácil programación (con las herramientas SDK).

También tiene un funcionamiento off-line y memoria no volátil para almacenar la base de datos. En esta se guardan todos los eventos que se producen a través del terminal. Los fichajes de acceso, activación de alarma y otros eventos son enviados de forma online en tiempo real y almacenados en la memoria no volátil del terminal para ser recuperados cuando se desee. El registro de evento incluye información del momento en que se han producido y del tipo de evento producido.

Por su parte, la empresa catalana Saident acaba de presentar un nuevo sistema biométrico de identificación por las venas de la palma de la mano. Un sistema similar al 'finger vein', útil tanto para puestos de seguridad de acceso de las empresas como para la identificación y seguimiento de personas, con la posibilidad de dar mensajes de bienvenida, proporcionar información diversa o incluso incluir mensajes promocionales. Este sistema, se puede aplicar en lugares donde se requiera alta fiabilidad de identificación de personas, como los sectores público o militar.■

EFI mejora Fiery VUE para facilitar la impresión en oficinas

EFI anuncia una serie de mejoras en su aplicación Fiery VUE que amplían su capacidad de impresión ecológica y aumentan el rendimiento y la productividad. Fiery VUE, lanzada en enero de este año y descargada por miles de usuarios, es una innovadora aplicación que acaba con la complejidad que representaba producir documentos profesionales. Antes de imprimir el documento, el usuario puede interactuar con él en formato tridimensional en la pantalla para diseñarlo y ver cómo quedará exactamente una vez impreso. EFI ha potenciado las prestaciones ecológicas de Fiery VUE, que incluyen los libros verdes, con los que el usuario puede recortar en un 85% el gasto en papel y la nueva función Estadísticas de impresión ecológica (Green Printing Statistics).

Con Fiery VUE, el usuario puede interactuar con el documento en formato tridimensional en la pantalla para diseñarlo y ver cómo quedará exactamente una vez impreso.

Konica Minolta lanza bizhub 20 y 20P, ideales para el escritorio

Los nuevos modelos monocromo bizhub 20 y 20P de Konica Minolta complementan las soluciones de output corporativas que ofrece la multinacional japonesa. Convenientemente situados en un escritorio personal proporcionan una total flexibilidad en los trabajos y una absoluta confidencialidad, esencial, por ejemplo, para los departamentos de recursos humanos. La bizhub 20 combina capacidades de impresión, copia, fax y escaneado a color, mientras que la bizhub 20P está especialmente diseñada para pequeños grupos de trabajo.

Illycaffè presenta su nueva máquina para el sector del Office Coffee Service

Illycaffè lanza la nueva máquina para el sector del 'Vending', un producto innovador que cubre todas las necesidades en el servicio diario del café en las oficinas. Perla C6 es el nuevo dispensador automático multicápsulas de bebidas calientes, producto del desarrollo conjunto y colaboración entre Illycaffè Spa y Mitaca. Cuenta con una autonomía de 300 vasos y más de 10 preselecciones de café en cápsulas. Su sistema multicápsulas hace posible que sea el primer dispensador automático del mercado capaz de proporcionar en una sola máquina distintos tuestes de café y descafeinado, utilizando siempre las cápsulas Mitaca Espresso System de última generación, disponibles para el café Illy en tueste normal, oscuro y descafeinado.

Perla C6 es la novedad Illy para las oficinas.

Océ, soluciones para Oficina

Océ, su experto en gestión documental

Desde encuadernar librillos DIN A4, hasta imprimir cartelería o documentación técnica
Desde la impresión de un documento personalizado hasta 2 millones al mes
Desde organizar los albaranes recibidos por e-mail, hasta suministrar papel ecológico
Desde suministrar equipos hasta proporcionar un servicio completo "llave en mano".

Sabemos que...

- le preocupa no tener claro lo que su empresa gasta en impresión
- necesita controlar el gasto
- ahorrar costes no es solo un buen descuento en la compra
- no desea interrupciones en sus tareas críticas de impresión
- prefiere manejar 2 proveedores que 20 para equipos y consumibles
- necesita ser respetuoso con el medio ambiente

La gama más amplia de productos y servicios

Copiadoras, impresoras y sistemas multifuncionales digitales de oficina para la producción de documentos color y blanco/negro en entornos de trabajo de alto y bajo volumen.

Consumibles, servicios de externalización, financiación, consultoría y formación a la medida de cada cliente. Esta amplia oferta nos permite adaptarnos a las necesidades específicas de su negocio.

Programa Océ Performance

Océ cuenta con un programa específico para el segmento de Oficina que contempla 4 áreas: Control, Efectividad, Integración y Aceptación. Este programa permite asegurar un control absoluto de costes, la adaptación de los recursos a su actividad principal, la integración de los sistemas a su infraestructura tecnológica y facilitar el trabajo tanto a usuarios como a administradores.

Océ es, además, un proveedor de soluciones comprometido con el respeto de su entorno y dispone de un programa de Sostenibilidad.

Para más información, contacte con nosotros en:

Océ España, S.A.
Avenida de Europa, 21
Parque Empresarial La Moraleja
28108 - Alcobendas (Madrid)

Alta Ribagorça, 20
Business Park Mas Blau II
08820 - El Prat de Llobregat

Consulte nuestra página web para encontrar su oficina Océ más cercana.

www.oce.es

E-mail **es.info@oce.com**

Sabemos. Llevamos 130 años aportando soluciones.

Airis Soluciones propone el LED como una opción de ahorro y productividad

Airis Soluciones lanza al mercado Airis Soluciones LED, una solución ideal para oficinas, centros comerciales o parkings, aprovechando las infraestructuras de instalaciones ya existentes. Con esta solución, la compañía cambia, sin necesidad de hacer ningún desembolso extra, todas las bombillas de un negocio como downlights, tubos fluorescentes, halógenos, bombillas de bajo consumo o bombillas incandescentes, por otros de LED consiguiendo un ahorro de hasta un 60% en la factura de la luz. Todo esto ofreciendo una financiación del 100% y una inversión del 0%.

Stand de Airis Soluciones LED en la última edición de Matelec.

Siemprecafé comercializa más de 5 millones de cápsulas de café en 2009

Nació hace nueve años como empresa distribuidora de café italiano en el canal Horeca. A día de hoy, Siemprecafé se ha posicionado en las Islas Canarias como uno de los líderes del sector. La apuesta de la compañía el pasado año por el café en cápsulas supuso un salto en este segmento de mercado: con 1.500 clientes divididos en cafeterías, restaurantes, bares y hoteles, durante 2009 Siemprecafé vendió más de 5 millones de cápsulas de café, además de 18.000 kilos de café en grano. A finales de 2009, gracias a un proyecto de colaboración con Vendomat International y Lavazza, Siemprecafé abrió una nueva delegación en Gran Canaria, operando en Tenerife, Gran Canaria, Las Palmas, Hierro y Gomera. La empresa prevé facturar 2 millones de euros durante 2010, frente a los 1,3 alcanzados en 2009. Además, apostando por la innovación, la compañía ha empezado a distribuir recientemente máquinas granizadoras con bebidas al ginseng, sorbetto y yogurt.

Ingede analiza los sistemas de impresión de Konica

Ingede, una asociación de la industria 'deinking' (reciclado de papel), ha evaluado recientemente los sistemas de producción de Konica Minolta, para ver la capacidad de hacer más efectivo el reciclaje de papel. Los sistemas de impresión de Konica Minolta han conseguido unos resultados muy altos, tanto en la impresión con un color como en cuatricromía. La tecnología del tóner Simitri HD, usada en la mayor parte de dispositivos bizhub, realza la calidad tanto en blanco y negro como en color y hace más sencillo el respeto medioambiental en todo el ciclo de vida del producto. Comparado con los tóneres tradicionales, la fabricación del Simitri HD reduce la emisión de CO_2, NOx o SOx, causantes, en un 40%, del efecto invernadero y la lluvia ácida. Por otro lado, la energía necesaria para la impresión con este tóner se reduce de manera considerable, debido a la baja temperatura necesaria para la misma.

Vendomat introduce el vending en el mercado del diseño

El sistema Blue, ideado por Lavazza e introducido en el mercado español por Vendomat International, es una máquina de vending que destaca tanto por su diseño como por la calidad del producto que ofrece. Pero además del diseño, la Lavazza Blue garantiza la conservación del aroma y el sabor del auténtico 'espresso' en todos los usos y a lo largo del tiempo.

Ctra. Sabadell-Mollet, Km.5 · 08130 Sta Perpètua de Mogoda (Barcelona)
Tel. +34 93 544 35 85 · Fax +34 93 544 36 43
www.jggroup.com · jggroup@jggroup.com

Mobiliario de oficina · Mobiliari d'oficina · Mobilier de Bureau · Office Furniture

Interempresas.net

LA PLATAFORMA MULTIMEDIA DE COMUNICACIÓN INDUSTRIAL

LA PUBLICIDAD CON RETORNO

627.012
Consultas a datos de contacto

396.796
Visitas a webs

107.882
Peticiones de información

411.773
Descargas de catálogos

658.298
Vídeos visualizados

de Mayo 2009 a Abril 2010

CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN *a la medida* DE CADA EMPRESA

SOLICITE PRESUPUESTO SIN COMPROMISO
Tel. (+34) 93 680 20 27 comercial@interempresas.net

Interempresas.net tiene todas sus revistas auditadas por OJD y su audiencia en internet controlada por Country Market Intelligence de Nielsen Online y auditada por OJD

Nielsen//NetRatings

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Affirma Grupo ____ 11

Alaraz Veinte ____ 15

Alzira Parc Industrial, S.A. ____ Portada

Asociación Española de Centros de Negocios ____ 8

BNP Paribas Real Estate ____ Int. Portada, 3, 53

Camarena Park, S.L. ____ 59

Crea Espacio, C.B. ____ 17

Forcadell ____ 19

Gran Via Business Center ____ 35

Grup Bonanova ____ 6

Hermarta, S.L ____ 67

Jg Group. S.A. ____ 79

Jones Lang LaSalle España, S.A. (División Oficinas) ____ 13

M2 Soluciones Inmobiliarias) ____ Int. Contraportada

Océ - España, S.A. ____ 77

Tasinsa ____ 41

WOF World Office Forum ____ Contraportada

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 PAISAJISMO	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 Y MANUTENCIÓN	4	24 €	☐	55 €	☐
ENVASE Y EMBALAJE	4	24 €	☐	55 €	☐
INDUSTRIA GRÁFICA	9	54 €	☐	124 €	☐
PLÁSTICOS UNIVERSALES	9	80 €	☐	184 €	☐
HORTICULTURA	6	36 €	☐	82 €	☐

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

Oficinas disponibles en edificio industrial
Posibilidad de alquilar conjuntamente o por módulos

San Sebastián de los Reyes (Madrid)

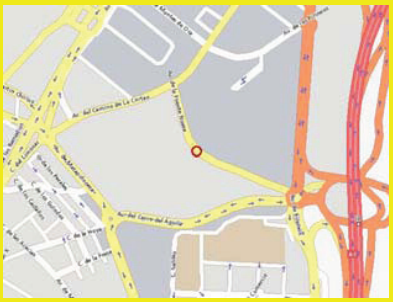
Metro Línea 10 Reyes Católicos

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.



Oficina 2: 362 m2 en 2ª planta.

Exterior, acceso con puerta doble, ascensor-montacargas para 1.000 kg., suelo de PVC, falso techo con luminarias, A/C frío calor, instalación eléctrica de alumbrado revisada, BIE contra incendios, pintada.

Distribución: sala de administración diáfana, un despacho, una sala de reuniones y 2 aseos (H/M)

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 voz y datos y Rack, A/C nuevo marca DAIKIN sectorizado, ventanas practicables, falso techo técnico, luminarias empotradas, posibilidad compra mobiliario.

Distribución: amplias zonas diáfanas, despacho de dirección, sala de juntas, almacén, archivo, cuarto de servidores, comedor, 4 aseos (H/M)

Posibilidad de unión sencilla mediante derribo tabique de separación módulos.

Oficina	Sup/m2	€/m2	Renta ofic.	Plazas	€/ud	Renta pz	Renta /mes	Cdad /mes
Nº 2	362,00	6,00	2.172,00	4,00	60,00	240,00	2.412,00	234,35
Nº 3 y 4	802,55	7,50	6.019,13	9,00	60,00	540,00	6.559,13	448,57
Total	**1.164,55**	**7,03**	**8.191,13**	**13,00**		**780,00**	**8.971,13**	**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

WOF

WORLD OFFICE FORUM

WOF Green Office MADRID

Madrid 25 de noviembre

Hotel Hilton Madrid,
Avda. Hispanidad 2-4, Madrid

La sostenibilidad de las oficinas en tus manos.

La importancia de la sostenibilidad en los inmuebles de oficinas es ya una realidad para quienes se dedican profesionalmente, directa o indirectamente, a este sector. Si acudes a WOF Green Office sabrás todo sobre la sostenibilidad de las oficinas porque este es el primer foro en España que se dedica en exclusiva a este asunto.

Smarter Cities
Eficiencia energética
Arquitectura sostenible
Edificios verdes
Best practices
Ahorro
Certificación Leed
Tecnología
Materiales
Optimización

WORLD OFFICE FORUM te invita a inscribirte a un encuentro orientado al desarrollo y la creación de valor con la ayuda de un "networking" proactivo. Nuestro objetivo, y esperamos que sea el tuyo, es conocer las mejores prácticas, divulgar la sostenibilidad y aumentar el negocio relacionado con las oficinas.
Te esperamos

Con el patrocinio de:

PHILIPS

Con ponencias de:

Philips, Aire Limpio, Allende Arquitectos, b720, Cener, CMC, Davis Langdon DEGW, GOP, Hines, IBM, Idom, Schneider ElectricWonderware.

Información e inscripciones en **www.worldofficeforum.com**