



“Madrid y Barcelona juegan en la Champions del inmobiliario”

Oriol Barrachina, CEO de Cushman & Wakefield, asegura que, pese a la incertidumbre política, el capital internacional mantiene su apuesta por el sector. “España sigue en las quinielas de todos los inversores”.

Rebeca Arroyo, Madrid

Tras varios años al alza y en un contexto cada vez más desafiante, todos los ojos están puestos en España y en la evolución de la inversión. La formación de un nuevo Gobierno, las tensiones políticas en Cataluña y la ralentización en el crecimiento de la economía se suman a otras incertidumbres mundiales como la guerra comercial entre China y Estados Unidos o el Brexit.

Pese a las sombras que planean sobre el sector, Oriol Barrachina, consejero delegado de Cushman & Wakefield en España desde hace seis años, asegura que nuestro país “sigue en las quinielas tanto de los ocupantes como de los inversores” y, de momento, ninguno han frenado o replanteado sus planes en España. “Madrid y Barcelona juegan en la Champions League de los destinos para invertir en inmobiliario (...). Contamos con un pipeline (proyectos en marcha) para este año y el que viene bestial”, apunta Barrachina a EXPANSIÓN.

En el caso de Barcelona, en los dos años que han transcurrido desde el referéndum, la absorción neta en el mercado de oficinas en Barcelona se ha incrementado “de forma considerable” gracias a la entrada de nuevas empresas.

Nuevos inversores

Para Barrachina, tras años de recuperación, algunos inversores a largo plazo están ganando protagonismo y apostando, incluso, por proyectos en desarrollo. En este sentido, Catalana Occidente ha comprado a Metrovacesa una llave en mano de oficinas en Las Tablas.

“Empezamos a ver inversores institucionales, como aseguradoras, dispuestos a asumir riesgos comerciales y entrando en proyectos en desarrollo ante la falta de un producto que cumpla con ciertas características”, añade.

“Hay inversores institucionales que ya asumen riesgos en proyectos en desarrollo”



Oriol Barrachina, consejero delegado de Cushman & Wakefield España.

“Llevamos seis años creciendo a doble dígito”

Oriol Barrachina presume de cifras. “Cushman & Wakefield lleva seis años consecutivos creciendo a doble dígito en España y prevemos que 2020 sea también un buen año”, explica. Cuando Barrachina asumió el cargo, en enero de 2014, la compañía apenas contaba con 100 empleados en el país y ahora supera los 300

profesionales. “No estamos obsesionados con el tamaño pero sí con formar buenos equipos”. Como ejemplo, la consultora inmobiliaria incorporó a principios de año al equipo de Magma Hospitality Consulting, expertos en el sector hotelero, para reforzar esta práctica. “Estamos preparados para un eventual cambio de ciclo

gracias a la recurrencia del negocio”. La consultora, que no desglosa los datos en España, cuenta con 51.000 empleados a nivel mundial y una facturación de 8.200 millones de dólares en 2018. Cushman & Wakefield, que cotiza desde el pasado año en Bolsa, dio un salto adelante en 2015 cuando se fusionó con DTZ tras la compra por parte de TPG.

El apetito del inversor ha provocado una reducción considerable de la rentabilidad en los activos inmobiliarios. “Hace unos meses se hablaba, incluso, de una corrección en las rentabilidades en España pero, dado el contexto económico, el diferencial con respecto a los tipos de interés y los rendimientos en otros países hay razones para pensar que todavía queda recorrido a la baja”, añade.

Otro ejemplo de la madurez del ciclo en España es la

apuesta de fondos alemanes que están aumentando su exposición en el país. “Cuentan con equipos y con activos en el país que le sirven como barómetro. Están viendo que, para los buenos activos, hay lista de espera de empresas que quieren más metros cuadrados en los edificios”, indica.

En cuanto al espacio flexible, Barrachina reconoce que el “susto” de WeWork ha servido de toque de atención al sector *coworking* y ayuda a los operadores “a ser más racio-

nales” en los procesos de expansión. “No se puede hablar de burbuja. En España, en concreto, estamos a niveles muy bajos de contratación y de *stock*. Cada vez más empresas van a apostar por un modelo mixto con espacio flexible sin renunciar al arrendamiento tradicional”, añade.

En cuanto al segmento de *retail*, Barrachina reconoce que el segmento de centros comerciales ha atravesado un momento de *impasse*. “Las

“El susto de WeWork ha sido un toque de atención pero al ‘coworking’ le queda mucho recorrido”

marcas empiezan a ver que el online funciona mejor cuando hay una tienda física. Se ha producido una reordenación de los formatos y la mayoría de los propietarios ha sabido escuchar y entender a los operadores”, indica.

Según avanza Barrachina, una vez hecho este ejercicio, el inversor seguirá apostando por los “buenos” centros. “Los que no han sabido adaptarse no van a sobrevivir. Los ganadores y perdedores de cada plaza están más claros ahora”, reconoce.

Por el contrario, *High Street* (locales en calle) evoluciona muy bien. “Se trata de un mercado defensivo y refugio de capital en un entorno de tipos bajos”, asegura.

Para el directivo una de las asignaturas pendientes del *commerce* es la última milla. “Las ciudades tienen que pensar en los nuevos hábitos de vida a la hora de definir su urbanismo”, asevera.

Retos del sector

En cuanto a los retos del sector, el entorno cambiante y las incertidumbres políticas y macroeconómicas son una amenaza común para todas las industrias. “Vivimos en una especie de doctor Jekyll y mister Hyde. Los datos y operaciones en marcha muestran que el sector funciona y los fundamentales son buenos pero nos enfrentamos a un entorno desafiante”, apunta.

Barrachina advierte además de que las consultoras inmobiliarias tienen que dar un paso más y pasar de ofrecer servicios a “soluciones completas”. “El sector de la consultoría inmobiliaria es cada vez más estratégico y de mayor valor añadido. En un mercado más global y concentrado los clientes quieren soluciones integrales y proveedores capaces de estar en los mercados y segmentos relevantes”, ataja.

ENTRA EN THERMOS

Madrid Nuevo Norte apuesta el desarrollo de la energía sostenible

R.Arroyo, Madrid

Distrito Castellana Norte (DCN) –promotora participada por BBVA, Merlín y San José– se suma al proyecto europeo Thermos (Thermal Energy Resource Modelling and Optimisation System) para el desarrollo de redes energéticas sostenibles.

Este proyecto de investigación, subvencionado por la UE a través de su programa marco Horizonte 2020, permite analizar la rentabilidad de sistemas térmicos de calefacción y refrigeración en determinados proyectos en desarrollo como en el caso de Madrid Nuevo Norte. Thermos echó a andar en 2016 con un periodo de vida de tres años, hasta mayo de 2020. DCN ha entrado en el proyecto, como embajador, en la última fase que es cuando se recogen los datos.

En el consorcio de Thermos participan cuatro ciudades piloto –Granollers (España), Islington (Reino Unido), Jelgava (Letonia) y Warsaw (Polonia)– y expertos de universidades, autoridades locales, agencias de energía y medio ambiente, así como consultoras especializadas de Reino Unido, España, Polonia, Letonia, Dinamarca, Alemania, Portugal y Rumania.

Objetivos

La solución que plantea Thermos se encarga de analizar los datos y generar una herramienta para poner después en el mercado y que sirve para valorar a priori el rendimiento de poner en marcha una red colectiva y centralizada de generación de frío y calor.

El objetivo de Thermos es proporcionar las metodologías, datos y herramientas necesarias para permitir llevar a cabo una planificación del sistema térmico más sofisticada, ágil y económica. “El análisis realizado a través de Thermos aportará a las administraciones públicas datos sobre la viabilidad del uso de una red centralizada térmica y derivará en prescripciones a tener en cuenta en la redacción de proyectos de edificación y en los sistemas de refrigeración y calefacción”, explica Ricardo Corrales, Gerente de proyectos de Sostenibilidad e Innovación en DCN.