



La sede de Técnicas Reunidas, en Madrid. / Álvaro Sotgiu

La sede de Técnicas cambia de manos

La ingeniería Eptisa, controlada por Magnum Capital, vende su parte del edificio de Arapiles por seis millones de euros.

R. Ruiz, Madrid

La histórica sede de la empresa cotizada Técnicas Reunidas ha cambiado de propietario. Gestionado por la Fundación Luis Vives y la ingeniería Eptisa, el edificio, situado en los números 13 y 14 de la madrileña calle de Arapiles, está alquilado desde hace años a la multinacional española.

Según fuentes de mercado, Eptisa ha vendido su parte por seis millones de euros. En total, la ingeniería controlada por la firma de capital riesgo Magnum, mantendrá 2.300 de los 7.400 metros cuadrados con los que cuenta el edificio.

El vendedor

En julio de 2007, Magnum Capital, la firma liderada por Ángel Carrosteigui y Baldomero Falcones, cerró su primera inversión: la compra del 60% del capital de Eptisa, una

firma de ingeniería civil que contaba, además, con una cartera de activos inmobiliarios. Por esa operación, Magnum desembolsó 85 millones de euros.

Ahora, la firma de capital riesgo ha decidido contratar a la consultora inmobiliaria Colliers para llevar a cabo un proceso de optimización de su patrimonio inmobiliario, que incluye la venta de los activos no estratégicos. Entre ellos, el edificio de Técnicas Reunidas.

Con respecto al comprador, aún ha trascendido que se trata de un fondo de inversión nacional controlado por

El inmueble era propiedad de la Fundación Luis Vives y Eptisa, que ahora vende su parte

una familia de la esfera empresarial española. "El comprador tenía muy claro lo que buscaba en el mercado: un inmueble que esté en una ubicación excelente como es Arapiles y con un inquilino de prueba solvente", asegura Antonio Pan de Serralluz, socio de Colliers.

Desde la consultora, no han querido hacer comentarios sobre el nuevo propietario aunque han confirmado que, no se trata de la familia Lladó, dueños de Técnicas Reunidas y de uno de los firmes office más activos actualmente en la búsqueda de inmuebles.

La rentabilidad de la operación se ha cerrado entre el 6% y el 7%, según fuentes del mercado.

"Ha sido un proceso rápido por la voluntad de ambas partes de cerrar un acuerdo", señala Pan de Serralluz.

El sector reclama a la banca una salida para los suelos

El presidente de grupo Ferrocarril y de Gecopi cree que la recuperación del sector residencial no llegará hasta 2016.

R.R. Madrid

"Si en la crisis se hubieran gestionado las cosas de forma diferente, los daños colaterales hubieran sido menores, tanto para las entidades, como para los promotores y las administraciones públicas". Así de tajante se muestra Rafael González-Cobos, presidente del grupo inmobiliario Ferrocarril y de la Asociación de Empresas Gestoras de Cooperativas y Proyectos Inmobiliarios (Gecopi), durante su intervención en el V Encuentro sobre Gestión de Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras, organizado por Unidad Editorial.



Rafael González-Cobos, presidente de Ferrocarril y Gecopi. / AGencias

Perspectiva

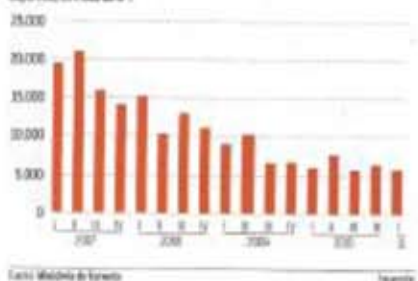
A pesar de cumplir más de tres años del estallido de la burbuja, la situación del sector inmobiliario no parece mejorarse. "Somos muy pesimistas sobre las posibilidades de las empresas de generar negocio; creemos que habrá una nueva avalancha de activos adjudicados", subraya Miguel Echavarran, de Irea.

Prueba de ello son los grandes empresarios inmobiliarios cotizados, que, desde 2007, han visto cómo su cifra de negocio ha caído un 60% y su deuda bancaria equivale al 200% del valor de sus existencias. "Este es un sector muy atomizado, donde las grandes compañías han pasado a merced de entidades o se han refugiado en el negocio patrimonial, con lo que el inmobiliario español prácticamente ha desaparecido", señala González-Cobos.

No sólo las dificultades empresariales de las grandes inmobiliarias hacen difícil la viabilidad del sector: la competencia entre bancos y promotores a la hora de vender

OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE SUELO

Operadas, en miles de m².



Fuente: Midefi de Invenio

Source

viviendas de obra nueva y, sobre todo, la caída de proyectos hacen que el panorama de las promotoras e inmobiliarias muy desolador. "El gran problema de las entidades financieras no son los pisos, que es aún una cuestión de precio y financiación; el verdadero obstáculo es el suelo", asegura Echavarran. "Una producción normal de vivienda, con

viviendas de 250.000 unidades al año, no se alcanzará hasta 2016", añade, por su parte, González-Cobos.

Para acelerar este proceso, es necesario, según el presidente de Gecopi, la colaboración entre bancos y promotores, a través de firmes como la Gestión de Suelos en aportación o créditos para el comprador de una vivienda, con

SOBRE EL TERRENO

J&M ABOGADOS

El despacho J&M Abogados y Economistas ha alquilado una oficina en el número 270 de la calle Córcega de Barcelona, en el tramo situado entre Rambla Catalunya y Balnear. La operación ha sido asesorada por la consultora Irem Agency, del grupo Irem Bro, que dirige Manolo Figueras. El despacho ya se ha trasladado de Via Augusta a las nuevas instalaciones, que ocupan 700 metros cuadrados y serán ocupadas por sus 30 profesionales. J&M, fundada en 1993, está especializada en el campo jurídico y económico.

SONAE SIERRA

El promotor de centros comerciales portugalés Sonae Sierra ha anunciado la puesta en marcha de un nuevo proyecto en Brasil. El establecimiento, que será el decimotercero de la compañía en Brasil, se construirá en Gólia y su inauguración está prevista para 2013. El proyecto contará con 78.300 metros cuadrados y supondrá una inversión de 364 millones de euros. Actualmente, Sonae es propietaria de 49 centros en Portugal, España, Italia, Alemania, Grecia, Rumanía y Brasil.

AOS STUDLEY

La consultora AOS Studley, especializada en la búsqueda de espacios de alquiler, ha comprado la firma CSH, centrada en project management, arquitectura y mantenimiento de espacios terciarios. AOS, que aterrizó en España hace apenas cuatro años, quiere convertir este mercado en el tercero por volumen en Europa, después de Francia y Alemania. "Con esta operación, AOS muestra su confianza y compromiso con el mercado español", señala Myriam Freix, presidenta de AOS Studley España.

MERCADO INDUSTRIAL

La consultora Ames, especializada en operaciones no residenciales, ha intervenido en varias transacciones industriales dentro de Madrid. Entre ellas, destacan el alquiler de un módulo de 1.200 metros cuadrados en el parque logístico de Aertlin, el arrendamiento de un local de 2.500 metros cuadrados para el grupo de distribución Carrefour, y el cierre de las primeras instalaciones de la compañía italiana Cocalco en España en el polígono Industrial de Coslada, al oeste de la capital.

TELEFÓNICA DIAGONAL

Torre Telefónica Diagonal OO en Barcelona, proyectada por el arquitecto Eric Messig-Eoach y promovida por el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona, ha obtenido el galardón Mejor Edificio Comercial del año en los premios de arquitectura internacional LEAF Awards 2012. La Torre Telefónica supuso una inversión de 86 millones de euros. El edificio acoge en sus 24 plantas la actividad corporativa de la multinacional en Cataluña y cuenta con un auditorio con capacidad para 350 personas.

PC CITY-SONAE

La cadena de productos de tecnología e informática PC City ha vendido un local de 6.600 metros cuadrados de superficie en el centro comercial Montigüé, en Barcelona por 6,5 millones de euros. El inmueble se encuentra arrendado al grupo portugués Sonae, que cuenta con un contrato de arrendamiento por tramos de obligado cumplimiento de hasta veinte años. El comprador ha sido un inversor local asesorado Busquets Gilard, miembros que PC City ha contratado con BDN Real Estate.