

## CUSHMAN & WAKEFIELD INTERMEDIA EN ESPAÑA OPERACIONES DE INVERSIÓN POR 1.240 MILLONES EN 2010

Uno de los establecimientos de Eroski vendidos en 2010 con la intermediación de C&W.



La intermediación de operaciones de inversión en España ha sido el área de negocio en el que la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield (C&W) más ha destacado durante el pasado ejercicio. C&W ha llevado a

cabo en 2010 un total de 23 operaciones de inversión que representan en términos absolutos 1.240 millones de euros y una superficie de 519.256 m<sup>2</sup> de SBA. En el segmento de retail, el volumen de operaciones realiza-

das alcanza los 947 millones. En términos relativos con respecto al total de operaciones que contaron con el asesoramiento de un consultor, estas cifras suponen una cuota de mercado de un 50% y un 60% respectivamente. Entre las más destacadas, cabe señalar el asesoramiento a AEW en la compra de una cartera de hipermercados a Eroski por 150 millones de euros o la venta del edificio D640 en Barcelona, en la que C&W asesoró a Deka Immobilien que invirtió 145 millones en este proyecto.

## Nace BlockSales, la incubadora de ideas para el sector inmobiliario

La actualización de los canales de venta del producto inmobiliario y las tecnologías asociadas a la web 2.0 están sirviendo de caldo de cultivo a nuevos modelos de negocio. En este entorno ha surgido BlockSales, compañía fundada por cuatro empresarios procedentes de importantes inmobiliarias. "La crisis del sector y el brutal retroceso de su actividad, implican necesariamente una redefinición, no sólo de los instrumentos con que hasta la fecha dábamos salida al producto inmobiliario, sino también de la manera en que tenemos que relacionarnos con el cliente", asegura **Javier Reguart**, director general de BlockSales. Internet es la herramienta fundamental de este negocio, que ya tiene en marcha [www.canaltucasa.com](http://www.canaltucasa.com), una plataforma digital que facilita la búsqueda de una vivienda y la gestión de su compra. No es un portal de anuncios ni un escaparate de promotoras, sino una comercializadora basada en la web 2.0, una iniciativa pionera en España. La compañía, que prevé alcanzar un volumen de negocio de 54 millones en 2011, centra su producto en el stock residencial de bancos, pero está diseñando nuevos proyectos para ofrecer soluciones al producto residencial de lujo y la segunda residencia dirigida a mercados internacionales. Actualmente, cuenta con el apoyo de seis entidades y una cartera de 12.000 viviendas.



## Asefa lanza una gama de seguros para pymes

La aseguradora ha lanzado un producto pensado para pequeñas y medianas empresas, el seguro Asefa Pyme, que incluye amplias coberturas adaptables a las necesidades de cualquier negocio. Este producto se presenta en dos modalidades de contratación: Pyme Plus, que ofrece una amplia cobertura con distintos niveles de límites y franquicias; y la fórmula Click Pyme, pensada para la contratación automática del mediador, sin necesidad de gestión del suscriptor lo que permite cotizar con rapidez, sin necesidad de pasar por Asefa y emitir la póliza inmediatamente.

## LA INVERSIÓN NO RESIDENCIAL REPUNTA CON FUERZA EN 2010

La inversión en activos inmobiliarios no residenciales españoles supuso un importe de 4.400 millones de euros en 2010, un 41% más que en 2009, según BNP Paribas Real Estate. La inversión en edificios de oficinas, naves logísticas e inmuebles comerciales ubicados en España representó casi un 10% del volumen total de los 45.800 millones que se invirtieron en el mercado inmobiliario comercial de Europa durante el pasado ejercicio. Desde BNP Paribas Real Estate llaman la atención sobre la buena evolución de

la inversión en activos terciarios e industriales pese a que las condiciones de financiación empeoraron. Según la firma, durante 2010 los fondos institucionales regresaron al mercado tras casi dos años de ausencia, si bien los inversores privados fueron los que dominaron la actividad inversora en el mercado español. Los inmuebles de retail, entre los que se incluyen locales comerciales que albergan sucursales bancarias, coparon el 45% de la inversión, por delante de las oficinas, que representó el 22% del total.

