



Fernando Illanes, director general de Icecsa; Antonio Capilla, director de Gestión Integrada de Typsa; Estrella Giraldo, directora de Project Management de Arup y Ramón González-Márquez, senior design Manager, experto en BIM.

¿CÓMO SE PUEDE HACER MEJOR?

Bajo el título “Key strategy for Asset Managers: Risk + Programme + Project Management”, el SIMA y AEDIP presentaron el pasado 24 de octubre la Conferencia Anual de la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto, en la que se debatieron qué oportunidades de negocio son operaciones rentables y los retos técnicos que ellas suponían. Como colofón, se expusieron los temas de vanguardia del management de la construcción, coronados con las mejores obras del sector que recibieron el Premio Aedip.

La apertura estuvo a cargo de Jordi **Seguró Capa**, presidente de la AEDIP, que puso de manifiesto que las estadísticas parciales de sector inmobiliario de 2014 son superiores a los números verdes de 2013. El volumen negociado de 10.400 millones de euros en los nuevos primeros meses del año frente a los 9.000 millones de euros del 2013, deja una importante variedad de operaciones. El año pasado 5.000 millones de euros fueron activos terciarios: oficinas, centros comerciales, hoteles, logística e industriales. En resumen, se prevé cerrar 2014 alcanzando los niveles de 2006.

Sin embargo, Seguró Capa resaltó que son magníficas operaciones financieras, que primero, están produciendo un cambio sustancial en el perfil del dueño de los activos: “Nos encontramos ante un cambio importante en la forma de administrar los portafolios de assets”. Y segundo, convocó a una actitud de “prudencia” porque “el perfil

nítidamente financiero de la propiedad no viene para gastar dinero en el inmueble, sino que viene a obtener la mayor rentabilidad posible en el lapso que ha planificado para hacerse con unas plusvalías. Su principal responsabilidad es ésta: conducir un negocio con unos activos que son líquidos”.

Seguró Capa: “Nos encontramos ante un cambio importante en la forma de administrar los portafolios de assets”

El presidente de la patronal cree que este es uno de los cambios fundamentales que impacta directamente en el centro de la competitividad como sector de la construcción: “El fuerte sesgo financiero orientado al negocio nos está exigiendo creatividad en las soluciones de los problemas,

formación orientada a rentabilidades y no a coste, flexibilidad orientada al ciclo de vida del negocio y asunción de riesgos”.

En la primera tertulia participaron representantes de los fondos más importantes con activos en España, como son el caso de **Javier Román**, de Lapithus y **Andrew Hawkes**, de Haya Real State, partners de Apollo Global Management y Cerberus Capital Management respectivamente; y **Luis Corral**, socio de una de los bróker inmobiliarios más renombrados de España: Foro Consultores Inmobiliarios. Moderó la mesa **Ignacio Moro**, de Moro Ojeda y Asociados.

Los tertulianos expresaron que hay oportunidades. Destacaron que el último informe de Morgan Stanley en 2014 respecto de la economía española es positivo; el precio de la propiedad ha caído en promedio un 50%, y el incremento en algunas zonas estimula la decisión de comprar hoy antes

que el precio se recaliente; y que en la compraventa hay que tener en cuenta tanto al comprador como al usuario final. ¡Comienza a haber financiación al promotor!

MAYOR MOVIMIENTO

También señalaron que ven amenazas tales como que la demanda es débil y que se espera que la Sareb aumente su performance como el principal operador en el mercado. Destacan que hay tres zonas que registran el mayor movimiento: Madrid, Barcelona y la Costa del Sol. De forma que hay un criterio de prudencia territorial.

Y en cuanto a la tipología de los assets, resaltaron que todo resulta interesante pero hay que ser riguroso en dos aspectos: conocer muy bien que hay en los portfolios; y ver qué posibilidades reales tenemos de venderlo. El reto es pensar en términos de asset management.



Andrew Hawkes, de Haya Real State; Luis Corral, de Foro Consultores Inmobiliarios; Javier Román, de Lapithus, e Ignacio Moro, de Moro Ojeda y Asociados.

Los grandes temas de futuro son: la especialidad de las empresas debe mejorar para contribuir mejor a la formación del precio, los negocios deben pensar entre una TIR del 10% al 20% (y tal vez menor), es necesario que llegue más financiación al usuario y afinar mejor el scoring, y el rechazo de la subasta como medio de compraventa,

La segunda conferencia fue una breve exposición de los temas "top" en management tales como "el project

management ferroviario", las posiciones consolidadas en el mercado internacional y la exigencia de integrar BIM Building Information Modeling, Certificados de Sostenibilidad y Facility Management en los proyectos. Cada tema estuvo a cargo de empresas líderes del sector: **Antonio Capilla**, de Typsa, **Fernando Illanes**, de Iceacsa y **Estrella Giraldo** junto a **Ramón González-Márquez**, de Arup, respectivamente.

PREMIOS AEDIP

Cristina Niculescu, de Bricnet Project Center, cerró la conferencia anunciando los finalistas con tres obras modélicas:

- Centro comercial El Faro, en Badajoz.
- CaixaForum Zaragoza, de Obra Social "La Caixa".
- Sede corporativa de Kellogg's en Bélgica.

El jurado estuvo integrado por **Javier de Diego**, construction manager de Hines Europe; **David Sánchez Casal**, asset manager de Internos Global Investor, Internos Gestiona y **Álvaro Echave**, jefe de Compras Corporativas de Infraestructuras y Obra Civil de BBVA. Finalmente, el Premio AEDIP 2014 fue para CaixaForum de Zaragoza.

El centro comercial El Faro, propiedad del fondo de inversión Unibail Rodamco, ha tenido como project manager a Jacobs. Situado en Badajoz, el jurado ha destacado la dificultad para el equipo de una paquetización intensa, sin contratista general y 51 empresas concurrentes. Se ha cumplido el calendario muy apretado de un año y diez

meses, coincidiendo la entrega con la apertura prevista de inauguración, teniendo en cuenta la climatología por riadas, y la ampliación del alcance, más la elevación a la categoría de "cuatro estrellas". Es el primer centro comercial diseñado en BIM. En temas de costes se ha ahorrado un 5,1% respecto del presupuesto objetivo aprobado. La satisfacción del cliente es otro aspecto destacado del candidato, mediante un interesante sistema de evaluación continua, que le valió un 98,3% sobre 100% de performance.

CaixaForum Zaragoza, propiedad de Obra Social "La Caixa", con project management de Idom, es el séptimo en España. Diseñado por **Carme Pinós**, alcanzó un volumen de 35.470 m², más un área urbanizada de 5.000 m². Desde el punto de vista del management, la obra ha sido compleja en la gestión de las comunicaciones con 31 interlocutores públicos, 18 departamentos del cliente, 13 del contratista general y 11 con el equipo del diseño. El proyecto tuvo 19 lotes de construcción e Idom gestionó 60 contratos. El design management de una obra singular de tipo

escultórico demandó una gestión extraordinaria. El presupuesto objetivo no tuvo ningún desvío; a pesar de que la ejecución de la estructura de hormigón, su pilotaje y el montaje de la estructura metálica plantearon muchos riesgos de incremento de costes.

Y la sede corporativa de Kellogg's, ubicada en Mechelen, Bélgica, ha sido gestionada por el equipo español de IPS Industrial Project Services. Procter and Gamble encargó a IPS el proyecto de desagregación de su planta en Bélgica luego de vender sus activos en patatas fritas, las famosas Pringles, a Kellogg's. En un récord de 11 meses, la mitad de la antigua planta de Procter, fue demolida y vuelta a construir. El coste aprobado fue de 10.200.000 millones de euros, y finalmente costó 10.156.000 millones, es decir que se ha producido un ligero ahorro. La superficie construida es de unos 5000 m². Hubo que duplicar servicios, al hacer de un edificio, dos independientes en lo funcional, para dos empresas distintas, pero sin producir una paralización de la producción diaria: el cliente seguía viviendo en la sede. ♦

