

SOBRE EL TERRENO

Los ingresos de Gestesa se sitúan en 230 millones

El grupo inmobiliario ha facturado 230 millones en 2006. Gestesa ha vendido 600 viviendas, el doble que el año anterior. Para 2007, la compañía prevé superar los 275 millones de euros en viviendas vendidas, cifra que ayudará a que el grupo acelere su crecimiento y alcance unos ingresos de 400 millones en 2009.

Rockspring compra el edificio Lisboa por 21,5 millones

Las consultoras inmobiliarias han asesorado la venta del emblemático edificio Lisboa, ubicado en pleno Parque de las Naciones, en Lisboa (Portugal). Aguirre Newman ha participado en la operación representando al propietario, Parque Expo 98; y CB Richard Ellis, en nombre del comprador, Rockspring Property Investment Managers. El volumen de la operación asciende a 21,5 millones.

VastNed Retail compra seis locales en Francia

El fondo holandés ha ampliado su cartera en el país gallo, tras adquirir seis locales comerciales y una nave comercial en distintas ciudades francesas, por 18 millones de euros. Esta operación supone la compra de 3.022 metros cuadrados que generarán unos ingresos brutos por alquileres de 900.000 euros anuales.

Arlington amplía el parque empresarial San Fernando

La compañía de inversión, servicios y desarrollo inmobiliario ha comenzado las obras de ampliación y mejoras del Parque Empresarial San Fernando. Arlington, filial del grupo australiano Macquarie Goodman, comenzó a desarrollar este parque en 1992. El objetivo del proyecto de ampliación es construir dos nuevos edificios dentro del recinto, que incrementarán la oferta del parque en 14.500 metros cuadrados de oficinas y más de 350 nuevas plazas de aparcamiento.

Pinar aumenta su cartera de suelo en Andalucía

El grupo ha comenzado 2007 con una cartera de suelo de 13 millones de metros cuadrados en Andalucía, lo que ratifica su compromiso de crecer en esta comunidad. Sobre esta cartera de suelo, distribuida por Huelva, Cádiz, Sevilla, Córdoba, Jaén y Málaga, Grupo Pinar podría construir hasta 11.550 nuevas viviendas.

Savills asesora a Correos

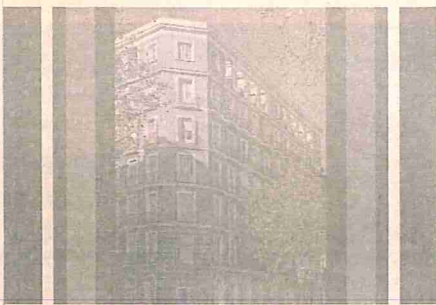
La consultora inmobiliaria ha asesorado a Correos en la compra de 4.900 metros cuadrados correspondientes al módulo A del Parque Industrial Coslada. Este complejo está compuesto por superficie industrial, oficinas y un hotel de la cadena AC. Por otro lado, el departamento de Valoraciones y Consultoría de Savills ha valorado edificios por valor de 2.680 millones de euros el pasado año.

Invesco compra el complejo Can Jaumandreu

La consultora inmobiliaria internacional Cushman & Wakefield (C&W) ha asesorado a Invesco en la adquisición de Can Jaumandreu por 33 millones de euros. Este complejo consta de dos edificios que suman 12.000 metros cuadrados.

SE ALQUILA EDIFICIO
de 2.600 m2 con licencia
comercial en Madrid

C/ Serrano 5



Directamente propiedad

91 411 91 92

ENTREVISTA

TRABAJA PARA PROMOTORAS COMO HABITAT, URBAS Y DICO

Ideas para hacer más fácil la gestión de las comunidades de propietarios

Creada en 2006, Communitas.com presta servicio a unos 1.100 dueños de pisos y quiere quintuplicar esa cifra a medio plazo mediante el sistema de franquicia.

A. M. VÉLEZ, Madrid

Agilizar todos los trámites que acarrea la gestión de una comunidad de propietarios. Parece sencillo y, de hecho, lo es, a tenor de las palabras de Francisco Gafforio, director general y socio de Communitas.es. Lo malo es que esa tarea, asegura, implica "múltiples problemas". Lo bueno, añade, es que son "fáciles de resolver".

Creada en marzo de 2006 por el propio Gafforio junto con un despacho de abogados madrileño, Communitas es una pyme especializada en la administración, gestión y asesoría jurídica para las comunidades de vecinos.

"El quid de la cuestión está en simplificarle la vida a la gente; que puedan disponer de tiempo libre, manteniendo el control de la comunidad", explica Gafforio.

Entre las cuestiones de las que se ocupa Communitas, su director general cita, por ejemplo, la redacción, antes de la entrega de llaves, de los estatutos de la comunidad -si la promotora no lo ha hecho antes-; la elaboración de los presupuestos y la distribución de los gastos; la negociación con los proveedores de mantenimiento y servicios comunes y el alta de los boletines de suministros de servicios básicos.

El reto

"Este negocio supone enfrentarse a múltiples problemas, aunque todos tienen fácil solución"

Tras la entrega de llaves, la firma gestiona las incidencias con los propietarios y los trámites administrativos, como el envío de las actas de las reuniones de vecinos. Éstas se remiten, ya redactadas, al presidente de la comunidad, que sólo tiene que estampar su firma y distribuirlos. La empresa, en definitiva, actúa como "contable, abogado y gestor personal del cliente", resume Gafforio.

La firma ofrece tres modalidades de tarifa plana, en función del número de servicios comunes (limpieza, ascensor, garaje, piscina, jardinería, pistas deportivas,



Francisco Gafforio, director general y socio de Communitas.

Tres tarifas para cada cliente (*)

7€/mes	Para inmuebles con 3 o menos servicios/instalaciones comunes
10€/mes	Para comunidades con entre 4 y 8 servicios/instalaciones comunes
12€/mes	Para comunidades con 9 o más servicios comunes

(*) Precios por propietario. Incluyen un 16% de IVA.

conserjería...) del inmueble (o los inmuebles, si son varios), el tipo de comunidad (edificio, urbanización, complejo residencial...) y su ubicación (ciudad, extrarradio, playa, montaña...); los precios son de 7 euros al

ve para cada usuario que permite acceder, por ejemplo, a los presupuestos de la comunidad, la documentación del inmueble -convocatorias, actas y gestiones realizadas- o la relación de vecinos morosos.

La filosofía

"Actuamos como contables, abogados y gestores personales de cada propietario"

mes para comunidades con hasta tres servicios comunes: 10 euros, si tienen entre cuatro y ocho instalaciones comunes; y 12 euros, si tienen nueve o más. En esa cuota se incluye la asistencia de un gestor a las juntas que, según Gafforio, en el sector, suele suponer el cobro de unos 150 euros.

Canales

Los principales canales de interlocución entre la empresa y sus clientes son un servicio de atención telefónica y una página web (www.communitas.es), en la que se proporciona una cla-

La reputación

"Este sector tiene mala imagen; hay un descontento generalizado entre los clientes"

Tanto la web como el servicio telefónico están disponibles en español e inglés, ya que la mayoría de los clientes que la empresa tiene en la localidad almerjense de Vera (donde se ubica una de sus dos sedes; la otra está en Madrid) son extranjeros. La empresa se compromete a resolver telefónicamente, por escrito o vía email, en 48 horas, todas las consultas jurídicas del presidente de la comunidad relacionadas con la Ley de Propiedad Horizontal, así como la redacción y revisión de contratos, cartas y otros escritos en su nombre.

En menos de un año de andadura, Communitas, que ha iniciado una campaña publicitaria mediante trípticos y anuncios en el buscador Google, ha captado unas quince comunidades (más de 1.100 propietarios) y ha cerrado acuerdos con bancos y aseguradoras. Su objetivo es llegar a 5.000 propietarios en un plazo de tres a cinco años, lo que supondría ingresar cerca de un millón de euros anuales y duplicar su plantilla actual.

Crecimiento

Según Gafforio, "cualquier crecimiento futuro sería a través del sistema de franquicia", aunque la firma "no cierra la puerta a la entrada de algún socio". La compañía ya ha trabajado para promotoras como Habitat (para dos desarrollos en Madrid), JSK (en Toledo) y Dico y Urbas (en Vera). Además de propietarios de viviendas y administradores de fincas, los clientes objetivo de Communitas son las promotoras, para las que la labor de esta empresa antes de la entrega de llaves supone, según Gafforio, "un broche de oro, un apoyo para cerrar la entrega de la vivienda".

El ejecutivo, que, antes de incorporarse a este proyecto, trabajó diez años como consultor en firmas como Hewitt y Agbar, es consciente de que su empresa "no ha creado una nueva categoría profesional", pero considera que "ha dado un paso más en la profesionalización de esta actividad". Además, Gafforio cree haber dado con un nicho de mercado por explotar. "No hay ninguna empresa que se dedique a esta actividad y cuente con una marca reconocida: éste es un mercado muy atomizado, en el que el 87% de las empresas son unipersonales", asegura.

Según Gafforio, el negocio en el que opera Communitas tiene "mala imagen" y adolece de "un descontento generalizado entre los clientes". En su opinión, "en cinco años, nada será igual dentro de cinco años. El baremo de calidad tiene que subir, hay herramientas para ello", concluye.