

Estudio europeo de CMS 'Real Estate Deal Point Study 2016'

Los vendedores aumentan su poder negociador en el mercado inmobiliario europeo

- **Continúa la fuerte demanda de oficinas y locales comerciales**
- **Aumentan los contratos firmados con límite de responsabilidad y los vendedores asumen periodos de responsabilidad más cortos**
- **Aumenta el peso de los inversores nacionales en el mercado inmobiliario europeo**

Madrid, 4 de octubre

CMS, la mayor firma legal de Europa, ha publicado su informe anual sobre el mercado inmobiliario europeo, que concluye que éste sigue siendo favorable para el vendedor, quien mantiene una mejor posición negociadora gracias a la fuerte demanda continuada y a los bajos tipos de interés en toda Europa en 2015. El informe de CMS "Real Estate Deal Point Study 2016", ha analizado y evaluado sistemáticamente más de 1.000 contratos inmobiliarios asesorados por la firma, en 14 países, entre 2010 y 2015.

"El informe ofrece una visión general de las mejores prácticas actuales en los contratos de compraventa de inmuebles y brinda al inversor español la posibilidad de conocer las tendencias contractuales en Europa, a la hora de prepararse para la negociación de un contrato sobre un inmueble en Europa o bien sobre un inmueble en España, con una contraparte extranjera," explica Álvaro Otero, responsable del departamento de Derecho Inmobiliario y de la Construcción de CMS Albiñana & Suárez de Lezo.

Alta demanda de inmuebles en áreas metropolitanas europeas

La proporción de las operaciones de compraventa de oficinas continuó aumentando en 2015, con un crecimiento de cuatro puntos porcentuales en los últimos dos años, hasta alcanzar el 42% de todas las operaciones evaluadas. *"En esta clase de activos, existe una alta demanda de inmuebles en las áreas metropolitanas y ciudades europeas,"* según explica Álvaro Otero. Las transacciones sobre locales comerciales también experimentaron un crecimiento interanual, desde el 13% hasta el 19%. Los principales factores de este avance fueron el aumento del gasto

y el sentimiento de optimismo del consumidor en algunos países europeos. La demanda se ha centrado en centros comerciales, parques comerciales y en grandes almacenes en ciudades. Por su parte, la logística es la única categoría de inmuebles que ha experimentado una caída, desde el 18% hasta 11% en 2015, aunque se mantiene en niveles significativamente superiores a los alcanzados entre los años 2010 a 2013. Por el contrario, el porcentaje de operaciones relativas a activos residenciales en 2015 fue del 17%, aproximadamente el mismo que en años anteriores.

El número de operaciones relativas a propiedades individuales también ha experimentado un crecimiento interanual. Si en 2014 supusieron el 70% de todas las operaciones inmobiliarias evaluadas, en 2015 han alcanzado el 78%. Una de las razones de este incremento fue el aumento de la demanda de inmuebles *core*, que frecuentemente se han vendido individualmente, aunque formasen parte de una cartera inmobiliaria.

El vendedor ha tenido un mayor poder negociador en los contratos sobre inmuebles

En el 65% de los contratos inmobiliarios de 2015, los vendedores obtuvieron límites máximos de responsabilidad. En 2010, el porcentaje de operaciones en los que se estableció contractualmente una responsabilidad máxima en el contrato fue de solo el 25%. Además, ha aumentado el porcentaje de operaciones con cláusulas que establecen un umbral o un límite mínimo a las garantías prestadas al comprador (cláusulas "de minimis"). Asimismo, en 2015 se firmaron más contratos con una mayor limitación temporal para las garantías prestadas al comprador. Así, los resultados indican que en los contratos inmobiliarios suscritos en 2015 el vendedor ha ostentado una mejor posición negociadora.

Más inversiones de compradores nacionales

El papel de los inversores nacionales ha ido aumentando en su importancia en el mercado inmobiliario europeo, en 2015. Aunque los compradores extranjeros realizaron más inversiones (53%) que los nacionales (47%) en 2014, la situación se revirtió el año pasado. En 2015, los inversores nacionales representaron el 53% de los compradores en Europa, mientras que un 47% fueron extranjeros.

Sobre CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Fundada en 1999, CMS se encuentra en el top 10 de firmas de Derecho internacionales, al tratarse de la más grande de Europa por número de abogados (*Am Law 2015 Global 100*), con una facturación de cerca de 1.000 millones de euros. Con 61 oficinas en 35 países y más de 3.200 abogados repartidos en todo el mundo, CMS trabaja con un gran número de compañías incluidas en la lista *Fortune 500* y *FT European 500* y para la mayoría de las DAX 30.

La oficina española de CMS, CMS Albiñana & Suárez de Lezo, con más de 100 abogados en Madrid, Barcelona y Sevilla, es una de las firmas con más prestigio del mercado español, cuyas raíces,

posicionamiento y conocimientos altamente reconocidos, le permiten comprender a sus clientes, anticipándose a sus necesidades y ofreciéndoles soluciones innovadoras en todas las áreas del Derecho.

Los más de 3.200 abogados de CMS que operan en 60 oficinas repartidas por todo el mundo, contribuyen al éxito de las empresas en un momento de grandes cambios. Con rigor técnico, gran experiencia, enfoque estratégico e interés en mantener una relación a largo plazo con los clientes, su prioridad es la de acompañarles en sus proyectos y ayudarles a llevar a cabo sus objetivos de negocio con éxito.

La organización CMS, con una facturación superior a 1.010 millones de euros, se encuentra entre los 10 despachos más importantes de Europa.

Contacto:

Diana Cárdenas
+34 914 519 018