

## Gloval completa la integración de Ibertasa, Valtecnic y VTH en su unidad de negocio Gloval Valuation

**G**loval, grupo de servicios integrales de valoración, ingeniería y consultoría inmobiliaria, anuncia la culminación de la integración de Ibertasa, Valtecnic y VTH en su unidad de negocio Gloval Valuation. Con esta integración las tres firmas de valoración, que fueron adquiridas en 2017, dejarán de presentarse al mercado por separado para prestar sus servicios a través de la marca Gloval.

La integración ha supuesto la homogeneización de los sistemas de las tres compañías y la búsqueda de complementariedades y sinergias entre sus equipos, y ha discurrido en paralelo al proceso de consolidación de las oficinas territoriales de Gloval en Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia. El grupo ha empezado a operar en estas ciudades a través de una única sede en cada una de ellas, lo cual ha supuesto la unifica-

ción de sus equipos, que integran una red de más de 1.100 profesionales.

La conformación de Gloval Valuation como la unidad de negocio de valoración del grupo permite también consolidar la arquitectura de marca de Gloval, que repartirá su actividad en adelante entre esta primera unidad y las especializadas en ingeniería (Gloval Engineering), consultoría (Gloval Consulting) y análisis de datos (Gloval Analytics).

Desde su creación en 2017, Gloval ha adquirido en poco tiempo un total de seis compañías: las tres ya apuntadas, la ingeniería Oco, la consultora VTAsset y la firma especializada en la valoración de activos y préstamos inmobiliarios para fondos de inversión y entidades bancarias Prime Yield. Fruto de estas adquisiciones y de la propia estrategia de crecimiento orgánico del

grupo, Gloval opera ya en siete países a través de una red de 25 oficinas: España, Portugal, Brasil, Angola, Mozambique, Cabo Verde y, con carácter reciente, Grecia.

En palabras de Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, "más allá del carácter simbólico de la desaparición de tres marcas longevas y de reconocido prestigio en el mercado como Ibertasa, Valtecnic y VTH, cuyo espíritu y estándar de servicio seguirá vivo bajo la enseña de Gloval, esta integración da el auténtico pistoletazo de salida a nuestra actividad como grupo. Bajo nuestra marca común, repartidos por nuestra nueva red de oficinas y convertidos ya en una compañía multinacional, prevemos seguir llevando a cabo adquisiciones y creciendo orgánicamente tanto en Europa como en Latinoamérica".

## Sale a la venta la pastilla comercial de Valdebebas



**S**avills Aguirre Newman, consultora internacional encargada del mandato de venta de la pastilla comercial de Valdebebas, ha iniciado el proceso de venta del mayor

suelo disponible de uso terciario en Madrid y que llevará a la puesta en marcha de este proyecto emblemático de uso mixto.

El llamado proyecto Ágora, lo componen dos parcelas comerciales de 145.794 metros cuadrados edificables y una parcela de oficinas de 36.448 metros cuadrados edificables, completadas con una superficie de zonas verdes y parques de hasta 24.500 metros cuadrados.

Según la consultora, "su estratégica ubicación, así como su proximidad a uno de los aeropuertos internacionales más importantes del mundo, lo convierten en el suelo urbano más apetecible para el desarrollo de cualquier proyecto comercial, terciario, educativo o sanitario para ser referente a nivel nacional e internacional".

Savills Aguirre Newman considera que esta pastilla comercial despertará el interés de los principales inversores de centros comerciales, promotores de parques de oficinas, empresas sanitarias y educativas por estas parcelas, en un mercado en el que el suelo escasea.

## Haya Real Estate obtiene unos ingresos récord de 273,7 millones de euros en 2018

**H**aya Real Estate ha presentado sus resultados correspondientes al año 2018, alcanzando unos volúmenes de 4.794,2 millones de euros, un 13% más que en 2017, con más de 30.000 unidades vendidas y 20.000 préstamos recuperados durante el año.

Los ingresos ascendieron a 273,7 millones de euros, lo que representa un crecimiento interanual del 7% debido al incremento en las comisiones por actividad y gestión y en la partida de otros ingresos. Los resultados operativos (EBITDA ajustado) alcanzaron los 132,6 millones de euros, un 9% menos que en el mismo período del año anterior como consecuencia del aumento en los costes operativos y gastos de personal por el desempeño de la cartera de REOs y el refuerzo de funciones corporativas clave. La compañía mantuvo un margen de EBITDA ajustado del 48%.

Durante 2018, Haya registró una fuerte generación de caja de 122,6 millones de euros, un 23% más respecto a diciembre de 2017, lo que representa una ratio de conversión del 92%.

En este periodo, Haya gestionó alrededor de 40.000 millones en activos bajo gestión, tras ganar cinco nuevos contratos de 4.000 millones de euros (3.100 millones de euros en REOs y 900 millones de euros en REDs), que incluyen la renovación de Bankia, el contrato sobre los REOs de BBVA, dos nuevas carteras de fondos institucionales y una nueva cartera RED de Cerberus.

Los volúmenes de la firma, que se incrementaron en un 13%, aumentaron en todas sus líneas de productos (REDs, REO Conversión y REOs). En concreto, los volúmenes de REOs aumentaron un 21% alcanzando la cifra de 2.001,5 millones de euros, los volúmenes de REO Conversión se incrementaron un 18% hasta los 1.287,0 millones y los volúmenes de REDs se situaron en 1.505,7 millones, un 1% más con relación al año anterior.

En 2019, Haya gestionará la cartera Apple de 2.200 millones de euros en REOs que será propiedad de la joint venture formada por Cerberus y Santander.