



Consultoría y Gestión de Activos Inmobiliarios

PRESENTACION CORPORATIVA

I.- PRESENTACION

II.- NUESTRA VISION

III.- NUESTROS VALORES

IV.- NUESTROS SERVICIOS

V.- EQUIPO PROFESIONAL

VI.- CONTACTO

LaNave agrupa y aglutina el conocimiento de diversos equipos profesionales experimentados para prestar **servicios especializados de consultoría y gestión** de activos, proyectos y patrimonios inmobiliarios.

LaNave cuenta con un **equipo multidisciplinar** con capacidad para prestar un **asesoramiento personalizado** de nuestro cliente en sus distintos ámbitos de interés, desde el asesoramiento en la compraventa, el análisis y selección de activos, identificación y negociación con socios y financiadores, la gestión del valor de los inmuebles, hasta la venta final a través del proceso de comercialización más adecuado para cada tipo de activo.

El objetivo principal de las actuaciones desarrolladas por **LaNave** es la **generación de valor de los activos y proyectos** inmobiliarios de nuestros clientes, a través de una atención personalizada, adecuándonos a sus necesidades, adaptándonos a la actual situación del mercado inmobiliario y planteando propuestas innovadoras en el desarrollo de la estrategia de cada cliente y proyecto inmobiliario.

La estructura corporativa de **LaNave** le permite desarrollar un servicio integrado, con **responsabilidad, control e interlocución única** y, con alcance en todo el territorio nacional.



NUESTRA VISION

El mercado inmobiliario español sufrió una gran transformación como consecuencia de la crisis económica e inmobiliaria del período 2008-2014. Tras varios años de recuperación sostenida, nos encontramos en una fase de **consolidación** inmersa en un ciclo alcista de larga duración.

El sector inmobiliario está intrínsecamente ligado a los ciclos económicos y financieros. Durante periodos de expansión económica, la demanda de inmuebles tiende a aumentar, impulsando su desarrollo e inversión. Por otro lado, en épocas de recesión, el mercado inmobiliario puede experimentar una desaceleración, con una disminución en la demanda y ajustes en los precios. Comprender estos ciclos es crucial para los profesionales del sector, ya que les permite anticiparse a las tendencias y tomar decisiones informadas en un entorno dinámico.

En el escenario actual, la estructuración de la información y evaluación del mercado, el análisis y detección de oportunidades, así como la rapidez y eficacia en las decisiones de inversión/desinversión, supone una ventaja competitiva que permite a las compañías e inversores posicionarse y consolidar su futuro. En este entorno, se han posicionado nuevos actores y operadores que han dado lugar a **modificaciones sustanciales** en las prácticas de los *stakeholders* relacionados con el sector caracterizadas por:

- ❖ Mejora de la información sobre el sector y sus tendencias. En particular, la Inteligencia Artificial (IA) está revolucionando la forma en que se gestiona, comercializa, y desarrolla el sector inmobiliario, permitiendo una mayor precisión, eficiencia, y capacidad de respuesta a las dinámicas del mercado.
 - ❖ Mayor regulación de los riesgos, derechos y obligaciones de todos los intervinientes. Prácticas más restrictivas y conservadoras en la financiación tradicional a empresas de nuevos desarrollos inmobiliarios, así como en la financiación de compra de viviendas por familias. Desarrollo de nuevos modelos de financiación alternativa y coinversión.
 - ❖ Incremento del alquiler en contraposición a la propiedad por parte de las familias y empresas y, consecuentemente, desarrollo de proyectos *build-to-rent* (BTR) y *build-to-suit* (BTS) en el ámbito residencial, logístico y en otros segmentos, como *data centers*, residencias de mayores y estudiantes.
 - ❖ Desarrollo y consolidación de las SOCIMIs (REITs españoles), como vehículo eficiente de gestión de patrimonios inmobiliarios, así como mayor profesionalización y concentración de las empresas inmobiliarias e incremento del peso de la actividad patrimonialista, unido al outsourcing de los servicios inmobiliarios a través de gestoras especializadas.
 - ❖ Nuevas formas de colaboración (crowdfunding y coinversión, entre otros) en la generación y desarrollo de los proyectos inmobiliarios entre propietarios, promotores, constructores, financiadores, consultores y clientes, unido a la concienciación y aplicación de los principios de sostenibilidad en todos los nuevos proyectos inmobiliarios.
-

NUESTRA VISION

Desde el lado de la oferta, **las nuevas compañías inmobiliarias, junto con gestoras y fondos de inversión**, son los principales actores del sector, por ser propietarios y gestores de la mayor parte de los activos inmobiliarios. Sus objetivos son la generación de resultados, a través de un enfoque empresarial de la **gestión del valor**. Nuestra intensa experiencia nos permite tener una perfecta visión de este proceso.

Los inversores, a través de inmobiliarias cotizadas, fondos y REITs, además de family offices y otros inversores son los nuevos protagonistas del sector inmobiliario mediante la detección y análisis de las oportunidades y de la generación de negocio a través de la transformación de la cadena de valor.

Nos encontramos ante un nuevo y cambiante mercado donde las **nuevas tendencias y su previsible evolución** (arrendamiento vs. propiedad residencial, coworking, flexliving, comercio electrónico y logística de última milla, nuevos modelos de alojamiento turísticos, senior living, etc.) determinan las necesidades inmobiliarias futuras.

En este nuevo entorno, el **asesoramiento profesional experimentado** en el conocimiento e identificación de las nuevas demandas del mercado y en la **inversión, financiación, gestión y desarrollo eficiente** de los proyectos inmobiliarios constituye el elemento clave en su éxito. Por lo tanto, en los nuevos proyectos inmobiliarios **prima la selección de los activos y de los partners idóneos** que generen valor a las nuevas necesidades inmobiliarias **a través de una gestión profesional**.

La Nave aporta un profundo conocimiento de los mercados locales y de sus operadores, así como capacidad contrastada en el análisis y selección de la oferta existente y en la planificación y ejecución de los proyectos con los *partners* idóneos.



NUESTROS VALORES

Nuestros valores, puestos al servicio de nuestros clientes, son los siguientes:

ETICA Y PROFESIONALIDAD en toda nuestra actuación. Nuestra trayectoria y nuestros valores lo justifican.

CERCANÍA al cliente, al mercado y a los inmuebles objeto de nuestra dedicación profesional. Nuestra implantación y conocimiento del sector nos lo permite.

ENFOQUE PRACTICO adaptado a las necesidades de nuestros clientes. Nos adaptamos a su estrategia, sus requerimientos, procedimientos, procesos y sistemas de información.

ENFOQUE A LA GESTION DEL VALOR DEL ACTIVO. Queremos contribuir a generar valor a nuestro cliente a través de la generación del valor de sus proyectos y activos. Analizamos la viabilidad económica y comercial de los activos y recomendamos la estrategia específica para cada uno de ellos: inversión/desinversión, mantenimiento y gestión con inversión CAPEX, desarrollo hasta su optimización comercial, restructuración, aportación a vehículo, etc. Además, nos vinculamos a la implantación de la estrategia acordada.

OPORTUNIDAD E INNOVACION. Nuestra experiencia, conocimiento del mercado y sus tendencias, y nuestra inquietud profesional nos permite plantear propuestas innovadoras en el desarrollo de la estrategia de cada cliente y activo inmobiliario.

INTEGRACION DE SERVICIOS. En aquellos proyectos que se nos solicite, prestamos un servicio integrado con responsabilidad, control e interlocución única. Integramos y coordinamos otros equipos en el desarrollo de proyectos complejos o “llave en mano”.



NUESTROS SERVICIOS

Nuestros clientes demandan servicios especializados y de valor añadido. Nuestra cartera de **CLIENTES** está formada por (*):

- ❖ Gestoras y Fondos de Inversión nacionales e internacionales
- ❖ Family Offices
- ❖ Entidades Financieras y *Servicers*
- ❖ Administraciones Públicas
- ❖ Banca Privada
- ❖ Empresas promotoras, constructoras y patrimonios inmobiliarios e industriales

(*) Siendo la confidencialidad uno de nuestros principios, obviamos su identificación.



Nuestros principales **SERVICIOS**:

CONSULTORIA Y GESTION:

- GESTION DE ACTIVOS, DEUDA Y PROYECTOS INMOBILIARIOS
- ASESORAMIENTO Y GESTION INTEGRAL DE PROYECTOS INMOBILIARIOS
- ASESORAMIENTO CORPORATIVO Y DE PROYECTOS

SERVICIOS ESPECIALIZADOS:

- GENERACION Y DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS SINGULARES
- ASESORAMIENTO INTEGRAL EN PROCESOS DE COMPRA Y VENTA
- PATRIMONIOS INMOBILIARIOS Y SOCIMIS
- CONSULTORIA, RESTRUCTURING & INTERIM MANAGEMENT
- CONSULTORIA Y GESTION DE PROYECTOS Y PARQUES LOGISTICOS



Luis Alonso Stuyck

Ingeniero Superior Industrial. MBA IESE

Ingeniero Superior Industrial y MBA IESE, acumula una experiencia de treinta años en los sectores, inmobiliario, financiero, inversiones y operaciones de corporate finance, participando en la gestión, creación, desarrollo y consolidación de numerosas empresas y proyectos.

Director área económico financiera Cleop, Director General Sociedad Inmobiliaria Grupo Lladró, Director General Diversificación Grupo Lladró, Director General Family Office Edisa.

Socio de CCMEDYA, centro de conciliación, mediación y arbitraje.

Ha ocupado puestos de responsabilidad y participado en los Organos de Administración de numerosas sociedades en los sectores Inmobiliario, Energías Renovables, Gestión Medioambiental, Salud, Ocio, Hoteles, Alimentación, Biotecnología, Servicios, Construcción, Geriatria y Financiero.

<https://www.linkedin.com/in/luisalonsostuyck>

email: lalonso@lanaveconsulting.com

Telf.: (+34) 619 102 942

Rafael Codoñer Seguí

Economista

Economista y Auditor de Cuentas, ostenta una dilatada experiencia en dirección, organización y gestión inmobiliaria, en especial en sociedades de gestión de activos inmobiliarios, mediante de la integración de equipos multidisciplinares y a través de la gestión del valor de los activos.

Director General Corporativo de Bankia Habitat. Diversos cargos directivos en el Grupo Inmobiliario Bancaja. Consejero y asesor de numerosas sociedades inmobiliarias. Ha participado en la elaboración y ejecución de planes estratégicos y de negocio de numerosas sociedades y proyectos inmobiliarios. Ha promovido y gestionado alianzas internacionales en materia de inversión y comercialización inmobiliaria.

Gerente en la División de Auditoría y Asesoramiento empresarial en Arthur Andersen & Co. (hoy Deloitte) en sus oficinas de Valencia, Madrid y Chicago.

Mediador Civil y Mercantil.

Miembro del Consejo Directivo del Grupo de Trabajo de Urbanismo y Ordenación del Territorio del Consejo General de Economistas.

Profesor responsable del módulo inmobiliario del Master de Asesoramiento Financiero de la Universidad Politécnica de Valencia.

Real Estate Council Membership Consultant de Gerson Lehrman Group (GLG) y consultor de Guidepoint y de AlphaSights. Chartered Management Consultancy Surveyor (RICS).

<https://www.linkedin.com/in/rafaelcodoner>

email: rcodoner@lanaveconsulting.com

Telf.: (+34) 629 694 451

Pablo E. Delgado Gil **Abogado**

Abogado, licenciado en derecho por la Facultad de la Universidad de Valencia, desde 1.986, Diplomado en Gestión de suelo y Planificación Territorial por la Universidad Politécnica de Valencia, Colegiado en el Muy Ilustre Colegio de Abogados de Valencia.

Presidente Coordinador de la Sección de URBANISMO Y MEDIO AMBIENTE del Colegio de Abogados de Valencia.

Con amplia experiencia en la administración donde ha ocupado puestos de asesoramiento jurídico y jefatura de sección de gestión de suelo, en la Diputación provincial de Valencia y El Consell Metropolità de L'Horta.

Profesor y ponente en numerosos, cursos, programas y ciclos formativos de entes públicos y privados.

Dirige un equipo pluridisciplinar, formado por abogados, y economistas especialistas en materias inmobiliarias, medioambientales y de ordenación del territorio.

email: pdelgado@lanaveconsulting.com

Telf.: (+34) 661 727 274

Jose Luis Mayordomo Pérez. **Arquitecto Superior**

Arquitecto Superior por la Universidad Politécnica de Valencia, especialidad Urbanismo, Master en Valoraciones Inmobiliarias por la ETS Arquitectura de Barcelona y Postgrado en Accesibilidad por la Universidad Internacional de Cataluña. Ha desarrollado su actividad desde el año 1988, acumulando una amplia experiencia en la realización y ejecución de proyectos de planeamiento y gestión de suelo. Su actividad se ha desarrollado en puestos de responsabilidad técnica de la Administración Pública, así como en el sector privado.

Miembro de la Agrupación de Arquitectos Urbanistas de la Comunidad Valenciana, ha llevado a cabo numerosos Programas de Actuación Integrada y Aislada, y múltiples instrumentos de planeamiento, gestión y valoración de suelo.

Docente en el Master de Planificación Territorial de la Universidad Politécnica de Valencia.

Socio director de Urbasesor y colaborador de LaNave

email: jlmayordomo@lanaveconsulting.com

Telf: (+34) 650 776 983



La Nave Consultoría y Gestión S.L.

c/ Bretón de los Herreros, nº 5
46003 Valencia

Teléf...: (+34) 963 513 873

Email: info@lanaveconsulting.com

Web: www.lanaveconsulting.com

*LaNave cuenta con una red de acuerdos y colaboradores
que cubren la mayor parte del territorio nacional*

