



Daniel Mayans es el director general de FREO en España. Daniel a través de esta entrevista nos da respuesta a algunos detalles de la compañía que dirige en el país así como su trayectoria y visión del mercado inmobiliario actual



1.- Para la gente que no conoce FREO, ¿coméntanos cuál es su papel principal en el sector inmobiliario y cuál es también vuestra especialización?

FREO es una compañía de co inversión y de asset management de origen alemán con más de 20 años de historia. Actualmente la compañía cuenta con 15 oficinas en Europa y EE.UU con algo más de 100 profesionales. FREO inició su actividad en España hace escasamente dos años liderada por mí y Oscar de Navas como director de Inversión (ambos fuimos directivos de GE Capital Real Estate durante casi 9 años). En la actualidad ya somos un equipo de varios profesionales del sector con oficinas en Barcelona y en Madrid. FREO principalmente se caracteriza por contar con equipos locales que conocen el mercado en detalle dando por tanto el mayor confort y fiabilidad a nuestros socios. Desde la compañía nos centramos en buscar oportunidades de inversión preferentemente en el sector de oficinas, retail y logística montando estructuras de co inversión con nuestros socios. Tras la adquisición FREO lleva a cabo la gestión patrimonial con tal de conseguir los objetivos asumidos en el plan de negocio. Nuestra singularidad radica en que aparte de co invertir en todos los proyectos que consideramos interesantes nos involucramos hasta el final en su gestión aportando nuestra experiencia y conocimiento de muchos años.

2.- Comentabas que estáis buscando oportunidades de compra de inmuebles. ¿En qué tipología de inmuebles estáis más centrados en la actualidad?

Tenemos una visión muy amplia del mercado. Es decir, no nos centramos en

sólo una parte del amplio espectro inmobiliario sino que podemos ser multidisciplinares. Es cierto que desde nuestros inicios nos focalizamos más en la compra de inmuebles de oficinas en Madrid y Barcelona a los que se les tuviera que dar un valor añadido por medio del reposicionamiento de los activos (Capex, revisión de rentas en los contratos de alquiler, alquilar espacios vacíos, revisión gastos de comunidad etc...). De hecho hasta la fecha hemos adquirido 15 inmuebles por un importe total próximo a los 175 millones junto con nuestros socios en dos operaciones de estas características. Ello no quita que actualmente estemos buscando y analizando otra tipología de activos a parte de los mencionados como algún centro comercial, outlets, logístico y hasta contemplamos iniciar nuestra actividad en residencial de la mano de un socio.

3.- ¿Qué previsiones tiene FREO para los próximos dos años?. ¿Cuál es su plan estratégico?

Desde FREO queremos seguir ampliando nuestra cartera de activos inmobiliarios junto con nuestros socios actuales a la vez que vamos articulando acuerdos de socios con otras nuevas compañías que tienen necesidad de invertir en el país o de seguir ampliando su cartera de inmuebles pero no cuentan todavía con socios locales con los cuales co invertir y delegar el asset management. Queremos seguir adquiriendo edificios de oficinas como hemos hecho hasta ahora pero también diversificando en otros sectores como he mencionado anteriormente. Nuestra intención es seguir apostando por llevar a cabo gestión de activos para terceros y convertirnos así en una de las principales plataformas de gestión inmobiliaria del país ya que contamos con el equipo y la

experiencia adecuada para ejecutarlo que es también nuestra vocación y formación.

4.- Da la sensación que muchos inversores están actualmente muy focalizados en España intentando invertir debido básicamente a la presión compradora y a un mercado emergente. ¿Es cierto que el mercado está muy competitivo?

Sí es cierto pero la clave está en ser muy selectivo y tomar decisiones de una forma rápida y ordenada. Sigue habiendo buenas oportunidades pero en general desde el final de la crisis todo se ha encarecido. Por tanto, hay que centrarse en el producto al que creas que le puedes dar recorrido, que en muchos casos es más laborioso y requiere de una gestión muy detallada y constante. En esta parte es donde FREO puede aportar su experiencia y conocimiento.

5.- ¿Cómo ves la situación actual del mercado inmobiliario español? ¿Estamos viviendo otra burbuja?

Yo no diría que estamos viviendo otra burbuja aunque como comentaba anteriormente los precios han subido en general en todos los sectores del mercado. También es cierto que durante la crisis los precios bajaron en algunos casos por encima del 40% (en el sector de oficinas por ejemplo). Debemos tener en cuenta que en general las rentas cayeron también de una forma considerable. Por tanto, tras la recuperación económica del país, el mercado se ha beneficiado de ello y gran parte de nuestras decisiones de inversión se sustentan en esta recuperación. Considero que sigue siendo un buen momento para invertir en nuestro país pero, insisto, con conocimiento de qué se compra, cómo y por qué. Vamos a seguir disfrutando de unos años buenos.



FREO Investments Spain
Avenida Diagonal 467, 6º 2ª - 08036 Barcelona
T: +34 93 595 89 98
barcelona@freogroup.com

FREO Investments Spain
Calle Alfonso XII, 36, 1 Planta - 28014 Madrid
T: +34 910 888 998
madrid@freogroup.com

www.freogroup.com