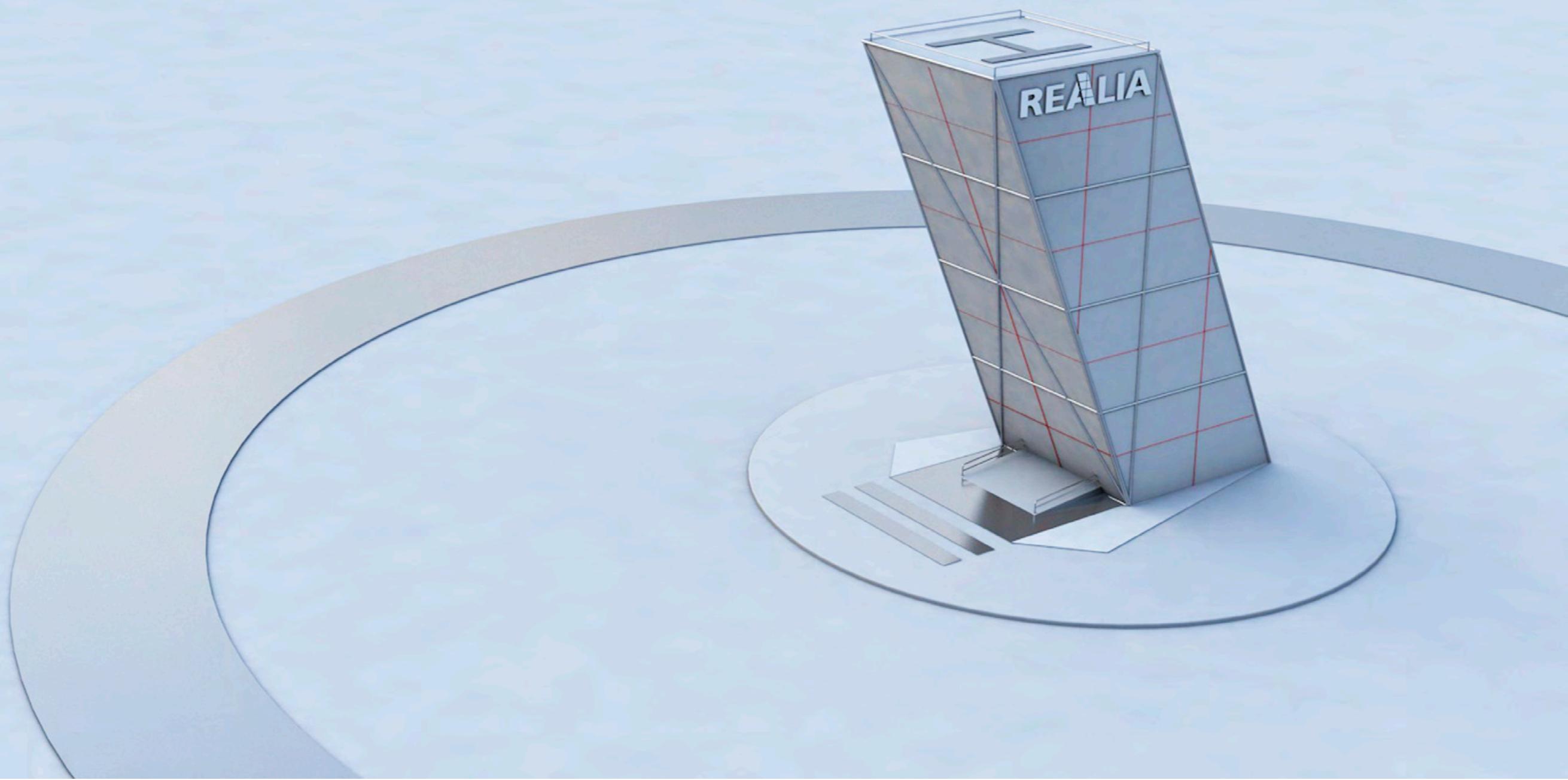


REALIA

Informe Anual y de
Responsabilidad Corporativa

2020





Jardín de Tres Cantos (Madrid)

REALIA presenta este Informe Anual y de Responsabilidad Corporativa para dar cuenta de su desempeño económico y social a lo largo del ejercicio 2020. Este Informe ofrece información completa y veraz sobre la gestión económica, social y de sostenibilidad de REALIA y de sus sociedades dependientes durante el ejercicio 2020.

REALIA

Realia Business, S.A.
Av. del Camino de Santiago, 40
28050 Madrid
913 534 400
www.realia.es
comunicacion@realia.es



Indice

1. Carta del presidente

2. REALIA hoy

Magnitudes básicas
Indicadores financieros
Perfil de la Compañía

3. Evolución de la Compañía

Entorno económico y sectorial
Estrategia
Resultados del ejercicio
Situación Financiera
Valoración de los activos
Balance Consolidado
Evolución en Bolsa

4. Líneas de Negocio

Negocio Patrimonial

- Oficinas
- Centros Comerciales
- Residencial

Negocio de Promoción & Suelo



Realia Valdebebas Único
(Madrid)

Índice

5. Gobierno Corporativo

- Órganos de Gobierno Corporativo
- Junta General de Accionistas
- Consejo de Administración
- Consejero Delegado
- Política de Retribuciones
- Marco Ético
- Código Ético
- Modelo de cumplimiento y prevención penal
- Reglamento Interno de Conducta
- Política Fiscal
- Gestión de Riesgos

6. Responsabilidad Corporativa

- REALIA empresa responsable
- Cumplimiento de los objetivos
- Grupos de Interés
- Accionistas e Inversores
- Empleados
- Clientes
- Proveedores
- Comunidad
- Acciones solidarias
- Gestión Medioambiental / Sostenibilidad



1. Carta del Presidente

Estimados accionistas:

El ejercicio de 2020 ha sido el año con los mayores retos que hemos vivido en los últimos tiempos. La crisis del COVID 19 ha tenido un impacto humano y económico sin precedentes en nuestra historia reciente y, pese a ello, podemos decir, con satisfacción, que la compañía ha sabido estar a la altura de la grave situación. En un entorno de caída del PIB interanual del 10,8 %, REALIA ha sabido sobreponerse y acabar el año, pese a todas las adversidades, en positivo. Sean mis primeras palabras un sincero homenaje a todos los que, con su entrega, lo han hecho posible, y un mensaje de apoyo y solidaridad a todos los que han sufrido los efectos de esta pandemia.

En este entorno tan convulso y complicado, los ingresos totales de REALIA han ascendido en 2020 a 104,3 M.€, lo que supone un incremento del 7,5 % sobre el ejercicio pasado, cifra destacable, si tenemos además en cuenta el descenso en los ingresos del área de patrimonio, motivado fundamentalmente por las medidas comerciales de apoyo concedidas por el Grupo a sus arrendatarios. De estos ingresos, 79,0 M.€ (-4,1 % con respecto al pasado ejercicio) corresponden al segmento patrimonial. Por el contrario, los ingresos del área de promociones se incrementaron alcanzando la cifra de 23,0 M.€ (+ 86,9 % con respecto a 2019) debido, fundamentalmente, al comienzo en la entrega de nuevas promociones.

Este incremento de los ingresos, junto a la contención de los costes de explotación, y unido a la disminución en un 13,7 % de los gastos generales, nos lleva a un EBITDA de 51,9 M. €. Ello supone un incremento del 4,8 % con respecto al pasado ejercicio, en un año tan complicado como el que acabamos de vivir, y en el que podemos destacar que la compañía ha alcanzado un EBITDA positivo en todas sus áreas de negocio.

A diferencia del año pasado, en el presente ejercicio, REALIA ha tenido que dotar provisiones en el área de promociones, derivadas fundamentalmente del impacto de la pandemia, por un saldo de 14,3 M € (15,4 M.€ por valoración de existencias y reversión de 1,1 M.€ de otras provisiones). También por el efecto del COVID 19, las valoraciones de activos patrimoniales realizada por expertos independientes, han supuesto un impacto negativo de -24,6 M. €.

A pesar de todo ello, la conjunción del EBITDA, Provisiones y Resultado de valoraciones de activos reseñados anteriormente, junto con la mejora de los gastos financieros, nos lleva a un BAI de 7,7 M €. y un BDI de 6,1 M. €, de los que 2,1 M. € es el beneficio atribuido a dominante.

A 31 de diciembre de 2020, los activos inmobiliarios del Grupo REALIA, valorados con metodología RICS, por los expertos independientes CBRE y Tinsa, tienen un valor de mercado de 1.907,9 M. €, lo que supone un decremento del 1,4 % con respecto al ejercicio pasado. De esta cifra, 1.519,6 M. € corresponden a activos del área patrimonial, y el resto, a activos residenciales (suelos, promociones en curso y producto terminado) por importe de 388,4 M. €.

Con estas cifras, el valor neto de liquidación (NNAV) del Grupo asciende a la suma de 1.059,0 M €, lo que supone una valoración de la compañía de 1,31 € por acción, superior en un 0,8 % al del ejercicio precedente.

A cierre de 2020 REALIA cuenta con un stock de 428 unidades (viviendas fundamentalmente y locales) terminadas o en curso de construcción, 156 de las cuales están reservadas o vendidas. Dispone, además, de una cartera de suelo, en sus distintos estadios urbanísticos, de 5.753.724 m² de superficie bruta, con una edificabilidad estimada de 1.621.875 m², la mayor parte ubicados en Madrid, zona Centro y Andalucía.

En cuanto al negocio patrimonial, ha seguido demostrando su fortaleza en 2020, pese a todas las vicisitudes vividas. Los ingresos por rentas han disminuido tan solo un 2,2 % con respecto al año anterior, debido a las medidas de apoyo a nuestros arrendatarios, mayoritariamente de sus centros comerciales, fruto del compromiso y responsabilidad de la compañía con sus clientes y con la sociedad. También en la línea de compromiso con las personas y con la salud de sus empleados, clientes y proveedores, se ha incrementado todo el capítulo de gastos e inversiones dedicados a la prevención de la transmisión de la pandemia. Con todo, la ocupación de los inmuebles de uso terciario ha incluso aumentado con respecto al ejercicio anterior, pasando a un 93,9 %, frente al 93,6% de 2019.

Resaltar, en cuanto a la actividad de promoción de viviendas dedicadas al arrendamiento, en Tres Cantos, Madrid, que se inició el alquiler del primer edificio en Julio 2020 y, a pesar del COVID 19, se ha cerrado el ejercicio con un 66 % de las viviendas arrendadas, y un 10 % adicional en proceso de formalización, por lo que se espera culminar su arrendamiento a lo largo del presente año. Adicionalmente la compañía ha seguido con los trámites necesarios para desarrollar las otras dos parcelas de su propiedad, que le permitirán comercializar 195 viviendas adicionales, en arrendamiento, en los próximos ejercicios.

REALIA va a seguir en el empeño de mejorar todos sus ratios económico financieros, como en ejercicios anteriores. En este ejercicio hemos vuelto a incrementar los ingresos, hemos mejorado el EBITDA y la deuda financiera neta ha disminuido en un 3,4 %, (en abril 2020 se firmó una novación de préstamo sindicado que ha mejorado sus tipos de interés y aumentado su plazo de vencimiento). Pese a las incertidumbres, que las hay, REALIA, sigue empeñada en convertirse en una de las compañías más rentables del sector.

Conociendo todas las incertidumbres y riesgos actuales, que no podemos soslayar, se espera que el presente ejercicio 2021 sea buen año para REALIA. Si bien es previsible que los niveles de renta y ocupación del negocio patrimonial no recuperen todavía sus cifras anteriores a la crisis sanitaria, la evolución positiva del COVID 19 y el excepcional portfolio de la compañía, nos ayudan a ser optimistas. Ello, unido a las entregas de obra nueva previstas en el presente ejercicio, nos hace mirar el 2021 muy favorablemente, y esperar que en años sucesivos se consolide la recuperación económica de nuestro País, en la que el sector Inmobiliario debe y va a jugar un importante papel. Por ello, tenemos que ser positivos y afirmar que nuestro sector y nuestra compañía seguirá creciendo y mejorando sus resultados e indicadores de gestión.

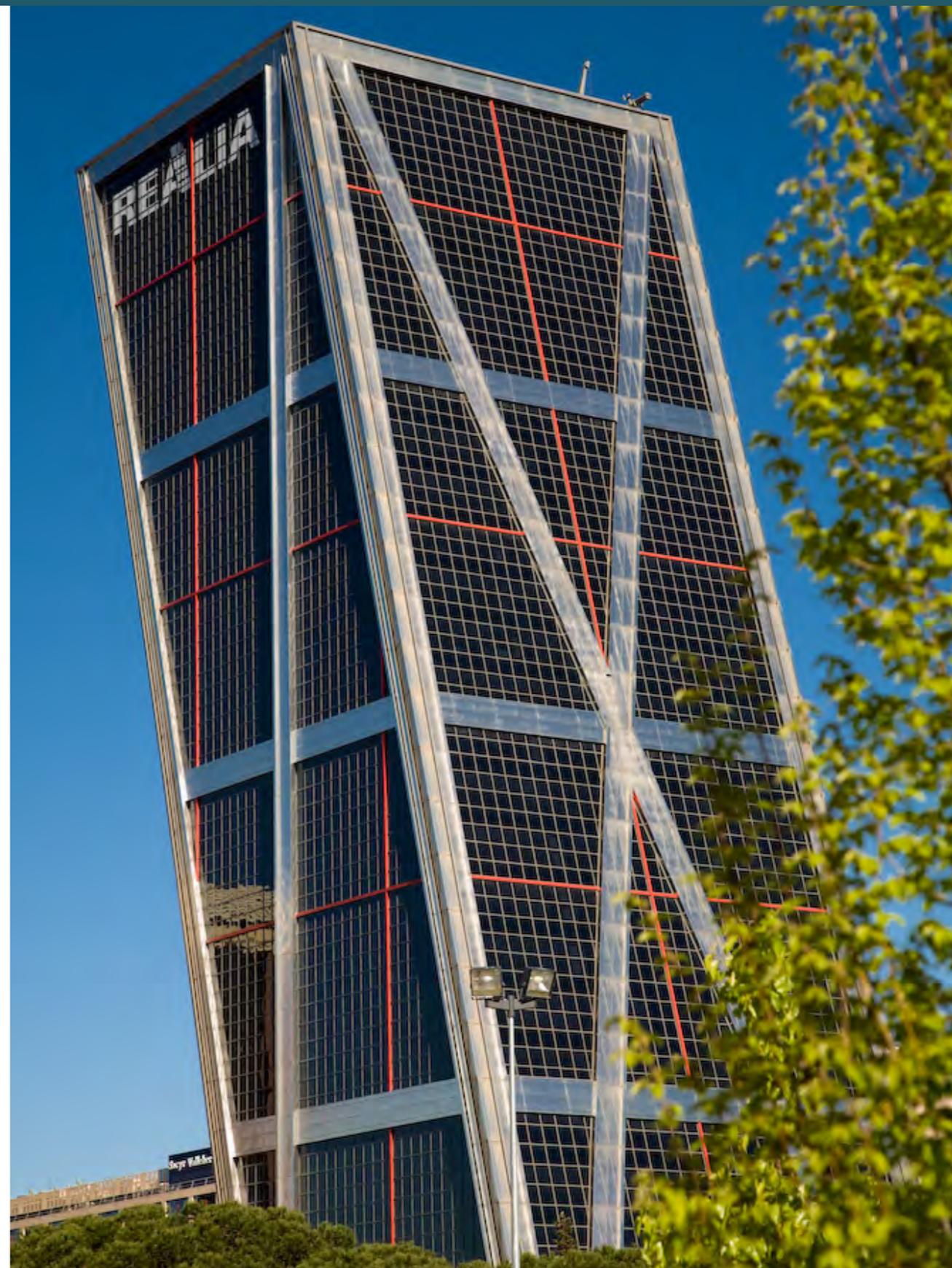
Quiero por tanto acabar esta carta lanzando un mensaje de esperanza. Los avances en la lucha contra la pandemia, que están dando ya sus frutos de manera evidente, propiciarán una rápida reactivación de la actividad, lo que nos hace ver el futuro con el mayor optimismo. Por ello, continuaremos como hasta ahora trabajando con toda nuestra energía para seguir creciendo y aportando valor a todos nuestros accionistas y al conjunto de la sociedad.

No quiero despedirme sin agradecer de nuevo el esfuerzo de todos los profesionales de REALIA durante todo este tiempo y sin reconocer públicamente su compromiso ante todas las adversidades que hemos padecido, que ha hecho posible los resultados alcanzados en este año.

Juan Rodríguez Torres.



Presidente





2. REALIA hoy

Magnitudes básicas

Indicadores financieros

Perfil de la Compañía



INGRESOS TOTALES

104,29 M.€

76% Patrimonial
24% Promoción y Suelo

VALORACIÓN DE ACTIVOS 2020 (GAV)

1.907,9 M.€



2 líneas de negocio



Actividad Patrimonial

ALQUILER DE OFICINAS Y
CENTROS COMERCIALES

ALQUILER VIVIENDA
RESIDENCIAL

41 inmuebles en alquiler

4 suelos para
desarrollo Terciario
0,13 M. m² edificables

2 suelos para desarrollo
Residencial
0,02 M. m² edificables

VALORACIÓN TOTAL DE ACTIVOS (GAV):
1.519,60 M.€ (80%)



Actividad Promoción & Suelo

428 unidades (Viviendas y locales) +
41 Parcelas unifamiliares
1,6 M. m² Suelo Edificable

VALORACIÓN TOTAL DE ACTIVOS (GAV):
388,4 M. €. (20 %)

41 INMUEBLES EN ALQUILER
(7 CENTROS COMERCIALES)
0,13 Millones de m² Edificabilidad uso terciario
0,02 Millones de m² Edificabilidad uso Alquiler Residencial

428 VIVIENDAS + LOCALES
41 PARCELAS UNIFAMILIARES

1,6 MILLONES DE M² DE EDIFICABILIDAD
EL 30% EN SUELOS FINALISTAS

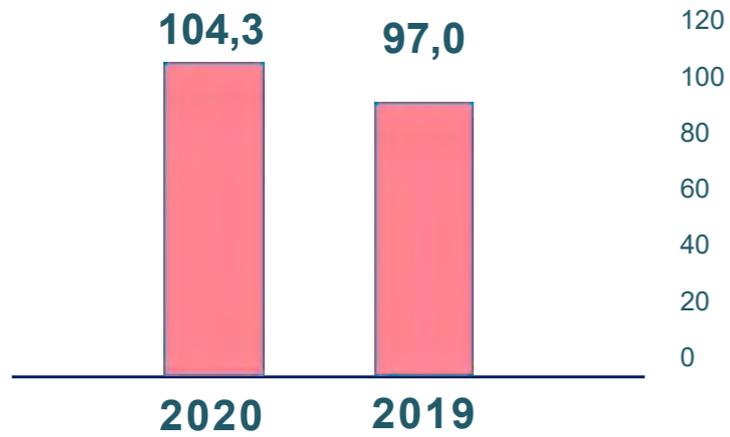


UBICACIÓN DE LOS ACTIVOS



INGRESOS

En millones de euros



GASTOS GENERALES

En millones de euros



EBITDA

En millones de euros



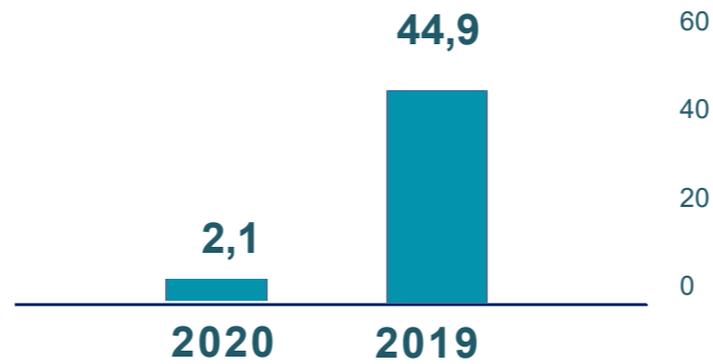
RESULTADO FINANCIERO

En millones de euros



BENEFICIO NETO ATRIBUIDO

En millones de euros



DEUDA FINANCIERA NETA

En millones de euros

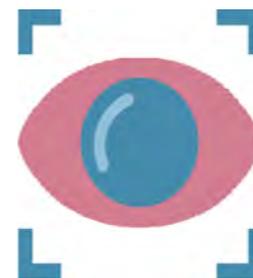


Misión



Promover, gestionar y explotar toda clase de bienes inmuebles, así como ofrecer servicios inmobiliarios de alta calidad a empresas y particulares con objeto de crear valor para el accionista, gracias a la selección y gestión eficiente de los activos, la excelencia del servicio, la innovación ligada a la ecoeficiencia y la gestión responsable.

Visión



REALIA trabaja para mantenerse como una gran empresa referente en el sector, reconocida por la sociedad, a la que sirve mediante el establecimiento de relaciones de confianza y beneficio mutuo con sus grupos de interés.

Valores



SERVICIO AL CLIENTE

Los clientes satisfechos son uno de nuestros mejores activos. En nuestras relaciones con clientes ponemos sus intereses al mismo nivel que los propios.



TRANSPARENCIA Y BUEN GOBIERNO

Realia quiere ser reconocida dentro del sector inmobiliario como la empresa con los mejores estándares de Gobierno Corporativo. Nos esforzamos por actuar de manera justa, honesta y transparente manteniendo un comportamiento intachable hacia nuestros grupos de interés.



VOCACIÓN DE LIDERAZGO

REALIA se distingue por su vocación de alcanzar la excelencia en todas las áreas de actividad de la compañía.



DIÁLOGO

Mantenimiento de relaciones de confianza y beneficio mutuo con sus Grupos de Interés.

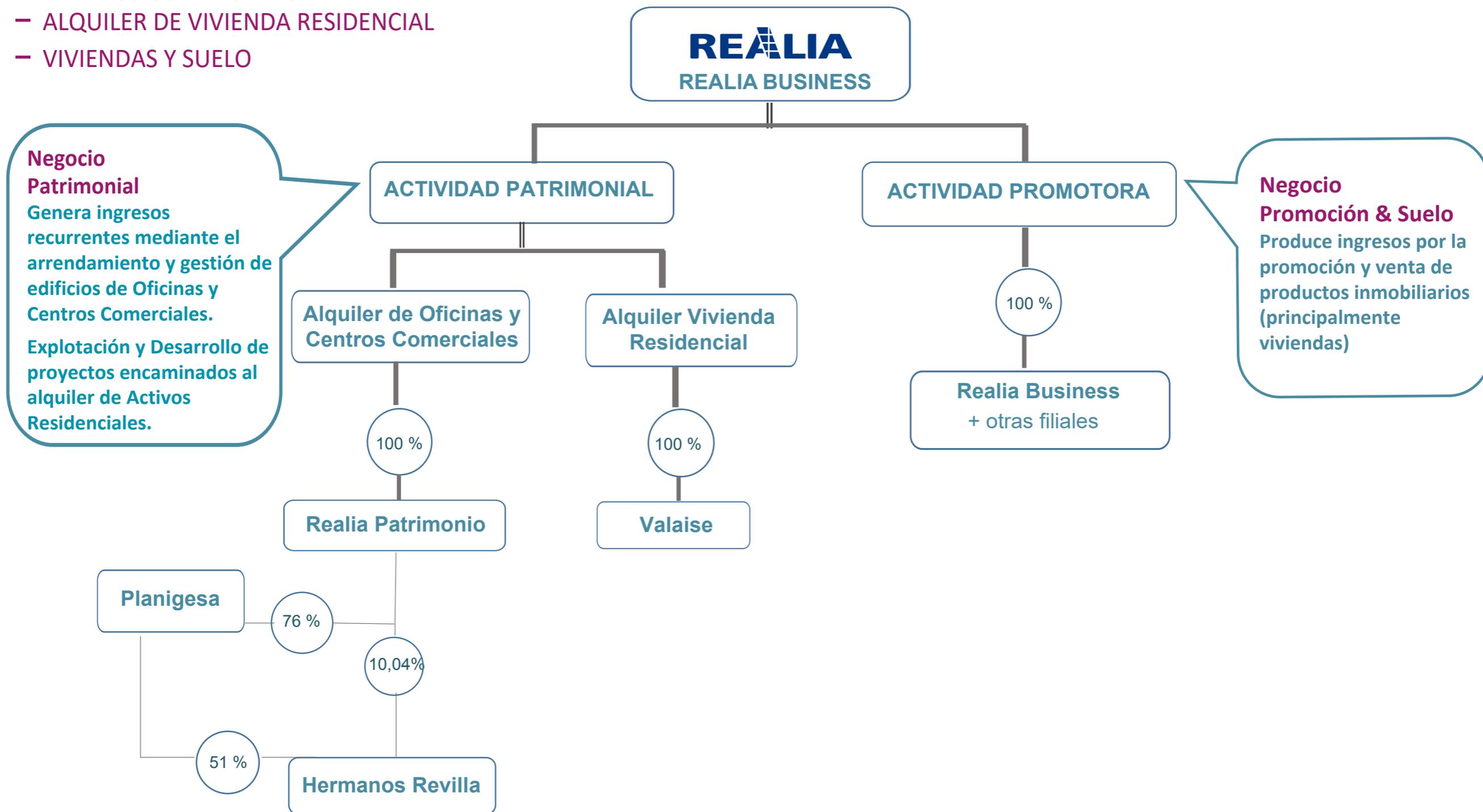


INNOVACIÓN

Búsqueda constante de soluciones que aporten valor añadido a la compañía y a la sociedad. La calidad como base del crecimiento.

REALIA SE DEDICA A LA PROMOCIÓN, GESTIÓN Y EXPLOTACIÓN DE:

- EDIFICIOS DE OFICINAS
- CENTROS COMERCIALES
- ALQUILER DE VIVIENDA RESIDENCIAL
- VIVIENDAS Y SUELO



Negocio Patrimonial
 Genera ingresos recurrentes mediante el arrendamiento y gestión de edificios de Oficinas y Centros Comerciales.
 Explotación y Desarrollo de proyectos encaminados al alquiler de Activos Residenciales.

Negocio Promoción & Suelo
 Produce ingresos por la promoción y venta de productos inmobiliarios (principalmente viviendas)



3. Evolución de la Compañía

Entorno económico y sectorial
Estrategia

Resultados del ejercicio

Situación Financiera

Valoración de los activos

Balance Consolidado

Evolución en Bolsa

Fuentes consultadas para la elaboración de este apartado: CG Capital Europe 2020 Spanish Real Estate Market 2020 - CBRE Real Estate Market Outlook España - Deloitte Impacto Covid 19 mercado Inmobiliario - Servihabitat Trens Informe Mercado Residencial en España 2020 - JLL España Informe Oficinas - JLL Informe Anual Retail - BNP Paribás Real Estate 4T - BNP Paribás Informe Mercado de Inversión - Savills Aguirre Newman análisis situación mercado Retail - ASPRIMA Informe sectorial - Instituto Nacional de Estadística - Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda urbana.

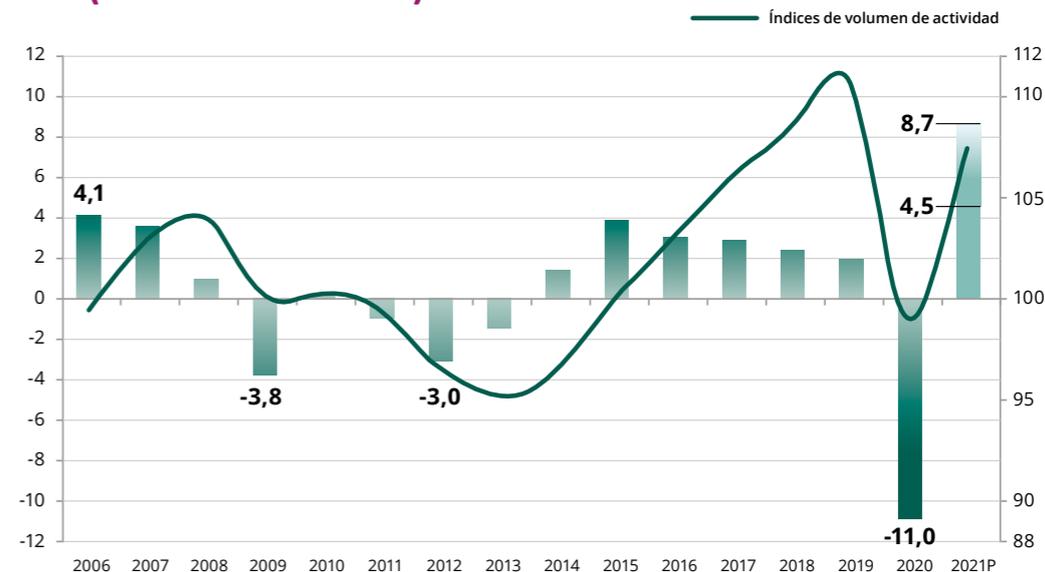
2020 ha sido un año sacudido a nivel mundial por la pandemia Covid-19 y España se ha visto gravemente afectada, con cerca de 3,18 millones de casos y cerca de 72.000 fallecidos (dato a 12 de marzo de 2021). Después de una primera ola que desencadenó una de las medidas de bloqueo más severas en Europa con una duración de tres meses, la segunda y la tercera ola en nuestro país tuvieron un impacto más suave que en la mayoría de nuestros vecinos europeos. Más de 1,5 millones de personas (el 3,2% de la población española) ya ha recibido la dosis completa de la vacuna Covid-19 (dato a 12 de marzo de 2021) y se espera que la vacunación se acelere en el segundo trimestre de 2021, una vez que el suministro de vacunas se incremente sustancialmente.

La Covid-19 ha resentido a la economía global y en España ha arrastrado su PIB a descensos históricos. La recesión sufrida este año ha sido la mayor desde 1936, cuando la economía se desplomó más de un 26%. Como consecuencia de las medidas de bloqueo y el impacto en toda la actividad económica, nuestro país ha sufrido una caída histórica del PIB del 11% en 2020 a pesar de una reacción positiva en el tercer y cuarto trimestre, con un crecimiento del 16,4% y del 0,4% respectivamente. Hasta ahora, el mayor descenso anual del PIB se había registrado en 2009, en plena crisis financiera, con un retroceso del 3,8%, pero con la crisis del Covid-19 se han batido todos los récords y 2020 ha sido el peor año para el PIB desde el inicio de la serie, en 1970. Es, además, la primera retracción anual del PIB desde el año 2013, cuando bajó un 1,4%.

Las expectativas económicas siguen dependiendo de la evolución epidemiológica, aunque se espera un crecimiento más fuerte en 2021, a medida que las restricciones vayan remitiendo y la vacuna se aplique sobre la población.

Según los datos del BCE, el escenario macroeconómico se sostiene en una expectativa de recuperación del crecimiento mundial en 2021. La recuperación estará motivada por la continuidad de las políticas monetarias expansivas y por el estímulo fiscal, una vez comience el reparto de los fondos europeos. España recibirá 72.000 millones de euros (aproximadamente el 6% del PIB español) del plan aprobado por la Unión Europea, de los cuales aproximadamente 26.000 millones de euros se han incluido en los Presupuestos Generales del Estado de 2021. Las perspectivas para 2021 son optimistas, se espera un repunte del 6,3% en el PIB. Las políticas fiscales y monetarias proporcionarán un entorno positivo para la recuperación: se espera que el IPC se mantenga moderadamente bajo durante 2021 y 2022 (+ 1,1% / + 1,8% para ambos años) y que las tasas de interés se mantengan negativas durante 2021 y 2022 (-0,3% a -0,5%).

PIB (% variación anual)



Nota: el tramo marcado en 2021 indica el posible recorrido en el aumento del PIB en función de la evolución en la actividad económica.

Fuente: INE y previsión CEPREDE. Nota: P (previsión).

Gráfico extraído del Informe Mercado Residencial en España 2020 Servihabitat Feb.2021

Indicadores económicos España y UE

España	España				Unión Europea*			
	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
PIB (% anual)	2,0	-11,1	6,3	5,9	1,3	-7,1	4,2	4,9
Empleo (% anual)	2,3	-3,0	0,4	2,7	1,2	-1,8	0,1	1,6
Empleo en el sector de oficinas (% anual)*	2,2	-4,4	0,1	3,0	1,2	-1,8	0,3	1,5
Tasa de desempleo	14,1	15,6	17,3	16,4	7,6	8,0	9,1	8,4
Consumo privado (% anual)	0,9	-13,3	6,4	6,1	1,4	-8,1	3,8	5,5
IPC promedio	0,7	-0,3	1,1	1,1	1,2	0,3	1,2	1,4
Bono a 10 años, promedio	0,7	0,4	0,3	0,8	0,4	0,1	-0,1	0,4

Nota: Datos Eurozona
Los indicadores muestran el crecimiento anual

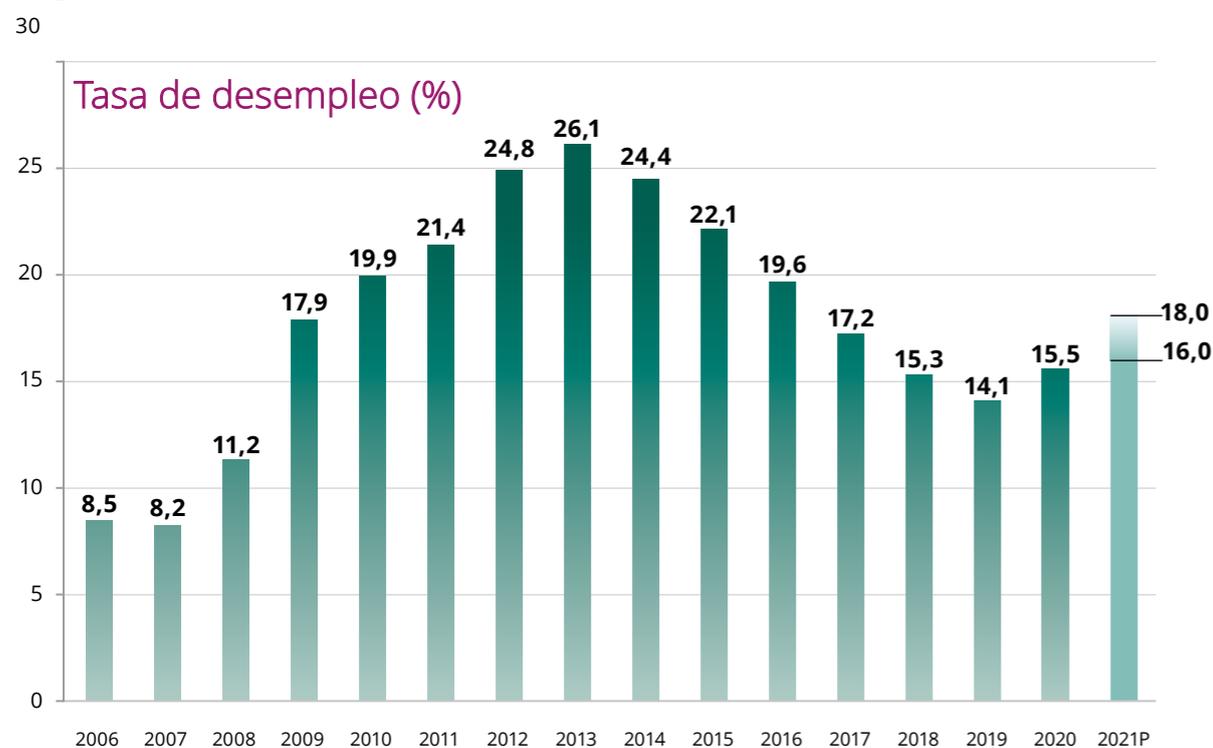
Fuente: Oxford Economics, enero 2021

Gráfico extraído del Informe Oficinas JLL España Marzo 2021

La severa contracción de la actividad económica como consecuencia de la Covid-19 ha supuesto un condicionante del comportamiento tanto de los consumidores como de las empresas, que se han visto claramente influenciados por variables como la confianza o el empleo.

La tasa de desempleo en España rompe la tendencia bajista que se venía reflejando en los últimos años, subiendo hasta el 16,1% en diciembre de 2020, lo que supone 3,7 millones de personas. A finales de 2020, cerca de 750.000 trabajadores se vieron afectados por los procedimientos de regulación del empleo temporal ("ERTE"), principalmente del sector de la hostelería, aunque la previsión realizada por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE) es que se estos porcentajes se mantengan lejos de los originados por la crisis de 2008 situándose en el 15,5 % en 2020 y en 16-18 % para el 2021. A pesar del crecimiento que pueda experimentar el PIB, no será lo suficientemente fuerte como para recuperar el total del número de ocupados.

Tras un 2019 muy positivo para el turismo (84 millones de turistas internacionales), el número de visitantes internacionales en 2020 disminuyó un 77%, sacudiendo uno de los principales motores de la economía española (12,5% del PIB en 2019). Se prevé una recuperación parcial del sector para el tercer trimestre de 2021, con un retorno gradual del turismo internacional.



Nota: el tramo marcado en 2021 indica el posible recorrido en la tasa de desempleo en función de la evolución en la actividad económica.

Fuente: INE y previsión CEPREDE.
Nota: P (previsión).

Gráfico extraído del Informe Mercado Residencial en España 2020 Servihabitat

Aunque la crisis sanitaria ha tenido un impacto indiscutible sobre el sector inmobiliario, no ha sido una de las actividades más afectadas durante el último año. El mercado inmobiliario español es sólido y maduro, y ha resistido resignadamente el revés que ha supuesto el Covid-19, los efectos que la pandemia ha dejado en este ámbito son moderados, tanto en operaciones como en precios. Tras una larga recuperación que siguió a la crisis de 2008, el inmobiliario se encuentra hoy en una posición mucho más estable para afrontar el escenario que deja el coronavirus.

La combinación de tipos de interés bajos a corto plazo por más tiempo, una débil inflación y un periodo significativo de compra de activos representa que los tipos de interés a largo plazo se mantendrán también en niveles bajos para los próximos dos años, representando una buena noticia para el sector inmobiliario, que seguirá siendo un sector atractivo.



Mercado de Inversión en España

La pandemia ha provocado un duro ajuste en la economía a nivel global, más marcado en países como España, donde dos de los pilares de la economía, el sector servicios y el turismo, se han visto seriamente castigados.

A medio plazo concurren dos factores que podrían limitar el potencial de crecimiento del consumo privado y de la inversión pública, el incremento de la tasa de paro y el aumento del déficit público, que elevará la deuda pública hasta niveles próximos al 118% del PIB. A medida que se ha ido teniendo una visión más clara del impacto de la pandemia en el mercado, se ha recobrado gradualmente la toma de decisiones. La actividad registrada en el último trimestre del año ha sido muy positiva, consolidando al sector inmobiliario como líder de inversión alternativa.

La inversión en el sector inmobiliario español alcanzó los 9.487M. € en 2020, un 24% menos que en 2019 frente al 20% aproximado de caída en Europa Continental. El 73% de la inversión en España en 2020 tuvo origen en capital extranjero. En el cuarto trimestre el volumen de inversión alcanzó los 2.700 M.€, doblando la cifra registrada en el segundo trimestre, un trimestre nefasto en el que el país quedó prácticamente paralizado para frenar la propagación del virus. El mercado de inversión ha ido reactivándose pero sigue desacelerado y las operaciones se demoran en el tiempo. Para 2021 se espera un incremento en los volúmenes de inversión en torno al 15-20% respecto a 2020.

Sectores como residencias de estudiantes, de la 3ª Edad, etc., aunque hayan sufrido algún revés en esta crisis, se recuperarán rápido porque responden a necesidades vitales. En España estos sectores son atractivos, ya que hay un déficit de oferta adecuada a la demanda y ofrecen flujos de caja estables.

La falta de producto hizo que el volumen alcanzado en Industrial-Logístico, 1.428 M.€, no reflejara el fuerte interés inversor, pero se espera superar ampliamente esta cifra en 2021.

La inversión en retail en 2020 ha sido la más alta de los últimos tres años gracias tanto a la venta de grandes centros comerciales, con el cierre de operaciones que venían gestándose desde el año 2019, como de carteras de supermercados, que seguirán manteniendo interés por parte de los inversores en 2021.

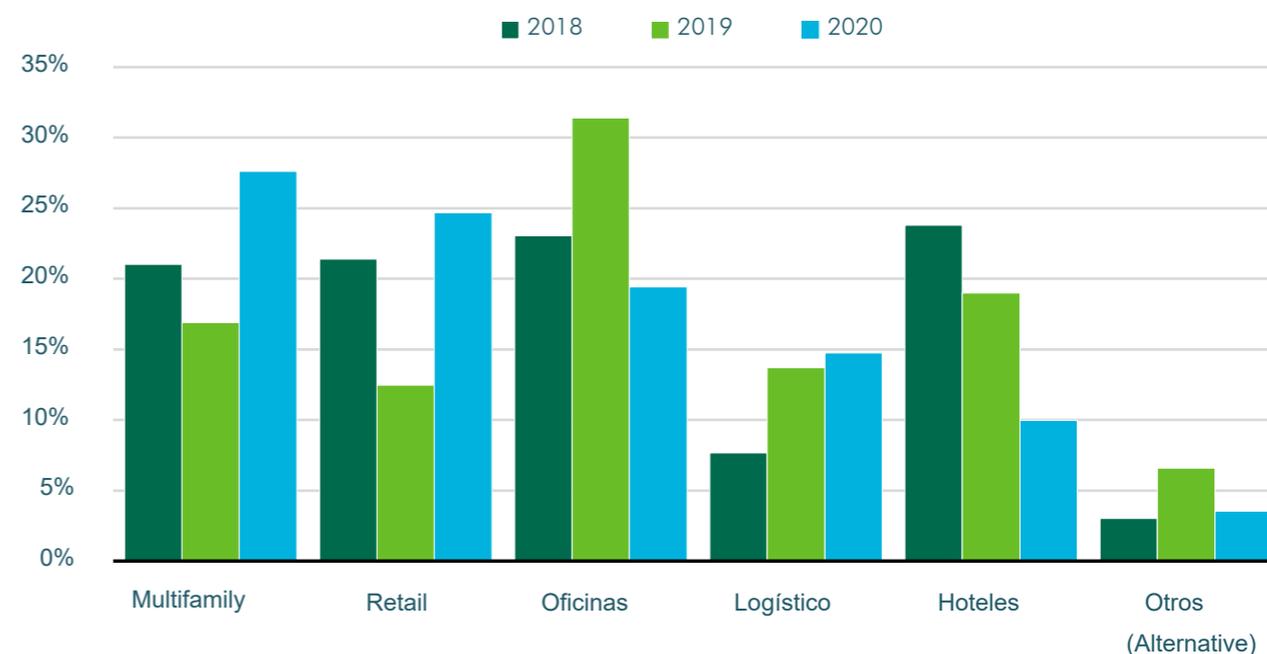
En el sector oficinas, a pesar del descenso de actividad registrado desde el mes de abril, se mantienen en 2020 como la tipología de activo más demandado por los inversores. El volumen de inversión registrado en edificios de oficinas alcanza 2.382 M. €. en 2020, lo que supone un ajuste del 49% sobre máximos registros de 2019, pero se trata de una cifra ligeramente superior a la alcanzada en 2017 y 2018.

De los últimos meses destaca la compra por parte de UBS de Príncipe de Vergara 108, en Madrid, por 52 M.€, la adquisición de la sede Criteo en Barcelona (Distrito 22@) por parte de Swiss Life por 50 M.€ y la reciente venta de la Torre Ombú en Madrid (zona Méndez Alvaro) por un importe aproximado de 70 M.€.

El sector residencial en alquiler, sobre todo la tipología Build to Rent (BtR), viene registrando un importante crecimiento durante los últimos años, que no se ha visto frenado por la llegada de la pandemia. Existe un gran interés por parte de los fondos de inversión en este producto, atraídos por la alta probabilidad de crecimiento de la demanda y la falta de producto profesionalizado. El volumen de inversión en 2020 se sitúa en 1.330 M.€.

El segmento de los hoteles es otro de los sectores más afectados debido al cierre de fronteras y establecimientos, la caída del turismo y de los viajes de empresa. No obstante, los principales actores del mercado ven una situación coyuntural y mantienen su apuesta por este sector. En el último trimestre del año se han realizado diversas operaciones de inversión por un valor de 304 M.€. y se prevé una elevada actividad inversora de cara a 2021, debido a la necesidad de venta de activos para generar liquidez.

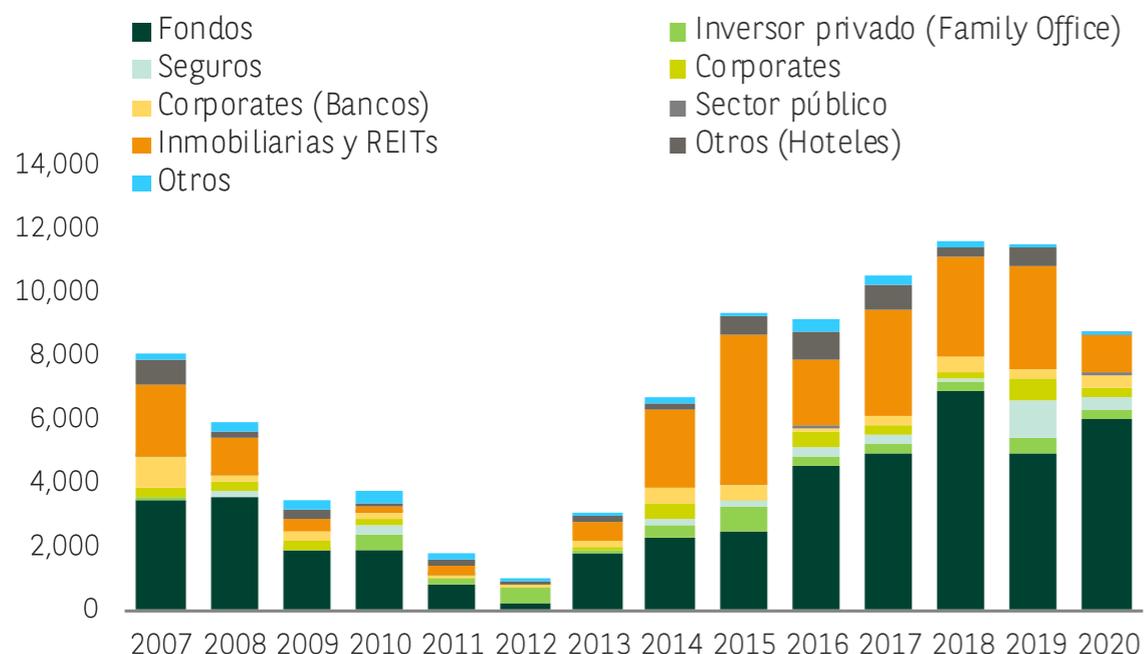
DISTRIBUCIÓN ANUAL DE LA INVERSIÓN POR SECTOR



Fuente: CBRE Research

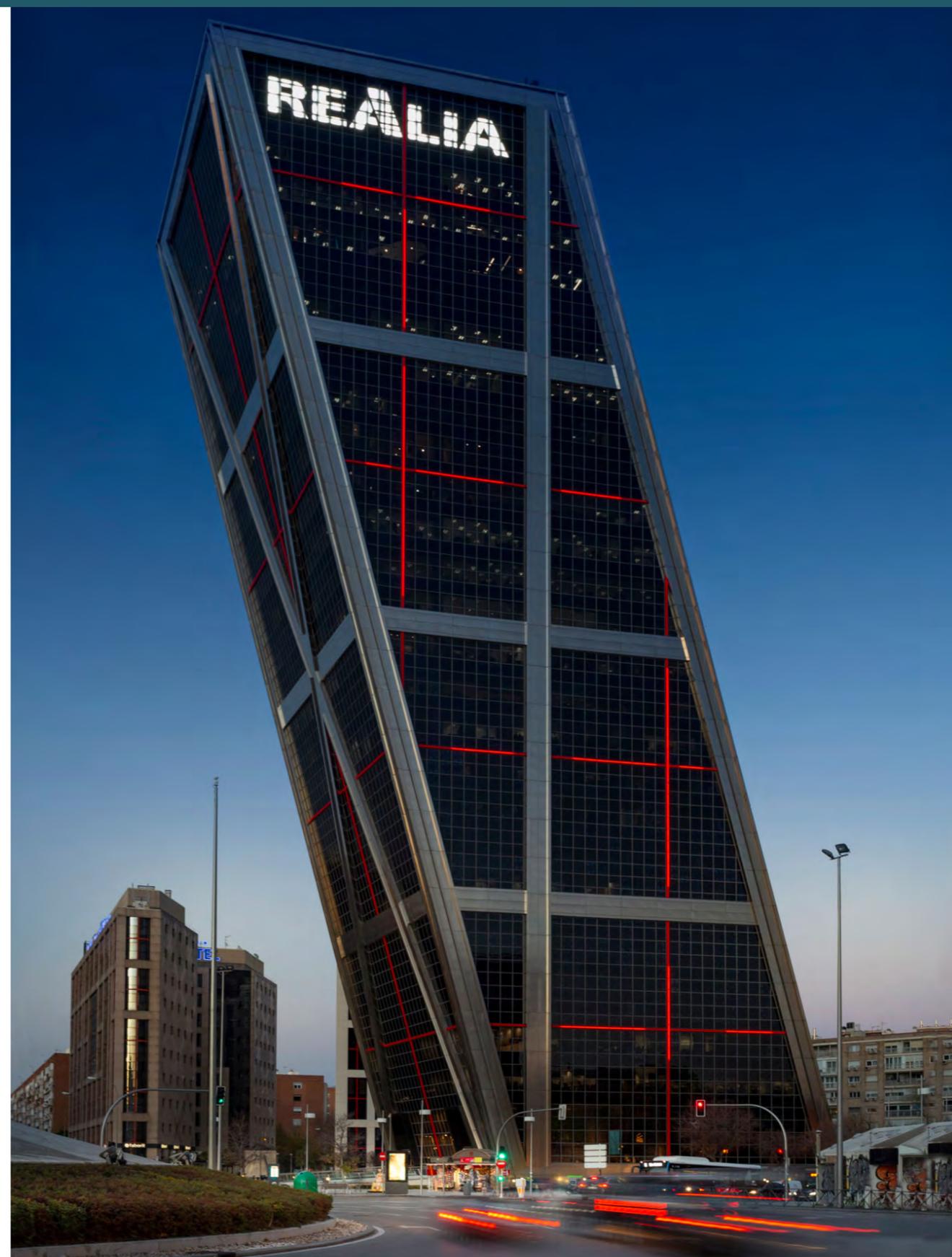
Si se analiza el tipo de inversor, se observa cómo los fondos institucionales de inversión han sido los grandes protagonistas en 2020, representando en torno al 68 % del capital invertido en España. Destaca también la actividad llevada a cabo por Socimis, compañías inmobiliarias y aseguradoras, entre las tres han supuesto el 38% del volumen transaccionado.

TIPOLOGÍA DEL COMPRADOR (Millones de €)



Fuente: BNP Paribas Real Estate

La inversión inmobiliaria seguirá siendo muy atractiva en 2021, consolidándose como líder de la inversión alternativa. Factores como el entorno de tipos de interés muy bajos, inflación en negativo como también la rentabilidad del bono español a 10 años, la política expansiva del BCE para hacer frente a la crisis del Covid-19, rentabilidades atractivas frente a otros países europeos..... seguirán favoreciendo la inversión internacional en el sector inmobiliario español.



El Mercado de Oficinas

La contratación de oficinas en 2020 cayó un 48% y un 60% respectivamente con respecto al año 2019, y un 35% y 51% menos respecto a la media de los últimos 5 años, con un resultado de 338.000 m² de oficinas alquilados en Madrid y 159.000 m² en Barcelona. Aunque 2021 se presenta mucho más esperanzador gracias a la vacuna contra la Covid-19, la prudencia seguirá marcando las decisiones empresariales.

La expansión del teletrabajo, ha sido sin lugar a dudas, uno de los efectos más característicos de la pandemia en el sector de oficinas. Muchas empresas han decidido retrasar la vuelta a la oficina hasta bien entrado 2021. Además de otras variables económicas y de mercado, factores como el recálculo de la necesidad de espacio por parte de las empresas, que implantarán el teletrabajo como una práctica permanente y extendida, determinarán la demanda de oficinas. En contrapartida, un aumento del espacio por trabajador y el aumento de los espacios colaborativos pueden actuar en sentido contrario. Aunque aún es muy pronto para evaluar el efecto en la demanda de oficinas en el medio-largo plazo, las oficinas continuarán siendo necesarias por su papel en la innovación, creatividad, trabajo en equipo, imagen de marca, así como en la atracción y retención de talento.

Las tasas de desocupación han aumentado durante el último año más de 1p.p en Madrid y Barcelona, situándose a cierre del 2020 en el 10,9% y 7,8%, respectivamente. Este incremento de la oferta se ha debido a la terminación de algunos proyectos en construcción, así como a la vuelta al mercado de espacio de segunda mano con dos orígenes distintos: por un lado renovaciones de contrato con reducción de superficie y por otro los subarriendos, una modalidad hasta ahora sin relevancia en el mercado de oficinas pero que la situación provocada por la pandemia ha impulsado.

Durante 2021 se sumará al stock la mayor superficie de los últimos diez años y como consecuencia se incrementará el producto de calidad. En este sentido, en el mercado de Madrid se completarán 360.000 m² (un 2,9% del stock) de los que el 38% ya se encuentra comprometido. El 33% de la superficie total se localiza en el CBD, seguido de la A-2, con el 25%. Por su parte, en Barcelona se completarán 269.000 m² (un 4,6% del stock), de los cuales alrededor de 200.000 m² se encuentran disponibles. Más de la mitad de los proyectos se encuentran en el 22@, siendo con diferencia la zona con más actividad promotora de la ciudad.

Los ocupantes son cada vez más exigentes en cuanto a la calidad de los edificios, los criterios de sostenibilidad y el bienestar que ofrecen, lo que seguirá impulsando a los propietarios a renovar sus oficinas, apostando por proyectos donde la tecnología, la salud y los espacios colaborativos cobrarán mucho protagonismo.

La tendencia al alza que mantenían las rentas de oficinas se vio detenida con la llegada de la Covid-19. Se han seguido firmando rentas altas en los edificios de mayor calidad, mientras que el gap de rentas en edificios nuevos o reformados en ubicaciones consolidadas frente a los de calidad media, ha ido en aumento en estos últimos meses.

Los propietarios tratan de asegurar la ocupación de sus edificios, por lo que los incentivos para atraer nuevos ocupantes están ganando mayor protagonismo. Para aquellos contratos que expiran es frecuente ver prórrogas de 1-2 años, periodo en el que propietarios e inquilinos confían que sea suficiente para tener mayor claridad sobre futuros movimientos.

Según el informe de CBRE “España Real Estate Market Outlook 2021”, en 2021 se prevé un ligero ajuste a la baja, en torno al 1-3% para las rentas prime, dependiendo de las zonas, pero será coyuntural y se espera que, en 2022, a medida que la demanda se reactive vuelvan a repuntar. Las rentas en las zonas con menor demanda y mayor oferta se verán más afectadas, pero la calidad de los edificios marcará claras diferencias.

La inversión en el sector oficinas ha caído un 53% en 2020 respecto al año pasado y un 47 % respecto a la media de los últimos 5 años. El número de operaciones se ha reducido en un 29%, con un fuerte impacto en los trimestres centrales. Sin embargo y, pese a la pandemia, los inversores enfocados en el sector oficinas mantienen su interés, aunque son más selectivos. Los activos más prime, atendiendo a razones de ubicación, calidad del activo y seguridad de los ingresos, siguen siendo los más buscados, aunque la oferta es muy escasa. En este tipo de activos las rentabilidades se han mantenido estables. Mientras, el producto value-add ha perdido atractivo, en parte por la dificultad para obtener financiación. Además, el gap entre expectativas de precio de comprador y vendedor dificulta en muchos casos que se materialicen las operaciones.

TAKE-UP DE OFICINAS 2014-2020 Y PREVISIÓN 2021



Fuente: CBRE Research

Alquiler de Centros Comerciales

Según los datos de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC), las ventas de centros y parques comerciales cayeron un 28,9% en 2020, hasta alcanzar los 33.392 millones de euros, mientras que la afluencia se desplomó un 34%, hasta los 1.292 millones de visitas, por el impacto en el sector de la crisis sanitaria del Covid-19.

Los cierres ocasionados por las medidas para frenar la expansión del coronavirus han provocado que los centros y parques comerciales hayan estado cerrados de media en España, salvo las actividades esenciales, un 27% de los días hábiles, lo que supone una media de 85-90 días, llegando en algunas comunidades hasta el 44% de los días, como es el caso de Castilla y León, o al 42% en Cataluña.

Esta situación ha provocado que los comerciantes ubicados en los centros y parques comerciales, que son “motor económico” del país, hayan sido los más perjudicados frente a los de otros formatos comerciales que sí han podido abrir más semanas durante el pasado ejercicio. Sin embargo y a pesar de la pandemia, en 2020 se ha incrementado la venta media por visita un 7% más respecto a 2019, a causa de los nuevos hábitos del consumidor, que ha realizado menores visitas a los centros comerciales, pero con una mayor planificación y gasto debido a las restricciones.

Por actividades comerciales, la restauración ha sufrido un retroceso del 40% en su actividad comercial en los centros comerciales durante 2020 frente a 2019. En el caso de los retailers de moda y complementos, el retroceso ha sido del 33%, mientras que el comercio relacionado con el equipamiento del hogar ha caído un 5%. Estos datos hay que enmarcarlos en el contexto económico del año en España, en el que las variaciones anuales de actividades comerciales se han incrementado un 12,7% en los supermercados, pero han soportado descensos del 72% en cine, del 43% en hostelería y del 39,8% en moda.

Propietarios y arrendatarios han alcanzado acuerdos en más del 95% de los casos, manteniendo una ocupación estable, con caídas medias inferiores al 4%, un indicador que refleja la solidez de este formato comercial y su potencial de recuperación en cuanto se supere la crisis sanitaria.

En 2020 no se cerró ningún centro comercial y se inauguraron un total de seis proyectos: el McArthurGlen Designer (Málaga), el Parque Comercial Cemar en Huércal (Almería), Way Dos Hermanas (Sevilla), La Torre Outlet Zaragoza, Bahía Real en Camargo (Santander) y Alcora Plaza en Alcorcón (Madrid), que han sumado un total de 184.423 metros cuadrados de Superficie Bruta Alquilable (SBA).

En la actualidad, España cuenta con 567 centros y parques comerciales que agrupan a más de 33.300 comerciantes. Además, el sector aporta más de 10.447 millones de euros al PIB, lo que supone un 6% del PIB total del sector servicios y emplea a más de 790.000 personas, con un 54% empleos indirectos y 46% directos.

Respecto a las inversiones por transacciones se han superado los 1.351 millones de euros en un total de 11 operaciones. Pese a las dificultades de 2020, la inversión ha vuelto a crecer y coloca al sector como uno de los más activos dentro del mercado inmobiliario.

Hay que destacar las inversiones que se han llevado a cabo por parte de los centros y parques comerciales en medidas sanitarias durante la pandemia. Así, solo en los accesos y zonas comunes se han invertido más de 80 millones de euros, a los que hay que sumar el incremento en los gastos operativos y las medidas implementadas por los propios comerciantes.

Por otro lado, el sector de centros y parques comerciales prevé seguir creciendo en España entre 2021 y 2023, donde se espera la apertura de 18 nuevos proyectos, que se desglosan en siete nuevos centros comerciales y 11 parques comerciales, que permitirá sumar un total de 584.580 metros cuadrados de nueva SBA.

Las nuevas aperturas se reparten por todo el país, destacando la Comunidad de Madrid donde están previstos siete nuevos proyectos, entre los que destacan el Open Sky de Torrejón de Ardoz y el Espacio Caleido, y Andalucía donde abrirán cuatro, entre ellos Los Patios de Azahara (Córdoba) y el Parque Comercial Estepona (Málaga), además de Galicia, Cataluña y Extremadura.



Mercado Residencial

El impacto de la crisis sanitaria en el mercado residencial ha supuesto una caída del 17,7% sobre la cifra registrada en 2019. A pesar de que ya se venía notando su ralentización condicionada por la normativa hipotecaria desde el segundo semestre de 2019, el parón provocado por el confinamiento durante el estado de alarma ha acentuado esta situación, no cerrándose apenas operaciones durante tres meses.

El sector de vivienda nueva ha resultado menos afectado que el resto, al menos en lo referente a primera vivienda. Prácticamente no ha habido cancelaciones de contratos de compraventa, muy pocas peticiones de aplazamiento de pagos y se ha seguido vendiendo (tras los desajustes lógicos producidos por la primera etapa de confinamiento) a ritmos muy parecidos a los de antes de la aparición de la Covid-19. Esto es debido a la mayor calidad y servicios de la vivienda nueva frente a la usada pero también a un exceso de demanda sobre la oferta que sigue siendo insuficiente para atender a la primera.

Gracias a las tecnologías digitales el sector ha seguido estando operativo durante el estado de alarma y las inmobiliarias han seguido ofreciendo sus servicios de manera digital (con visitas de pisos virtuales, etc.). Según la información publicada en varios portales inmobiliarios, las búsquedas online de vivienda han aumentado significativamente.

La pandemia ha traído un interés especial por viviendas distintas, en términos generales, hay un mayor interés por viviendas con mayor eficiencia energética, mayor superficie útil, así como con espacios exteriores y privados y situadas en la periferia de las grandes ciudades.

En 2020 el número de viviendas iniciadas (aprox. 87.000 uds.) se ha situado un 20 % por debajo de 2019 (109.000 uds.), debido principalmente tanto a la precaución de las compañías (por criterios de protección de caja ante la incertidumbre generada) como por el endurecimiento de las condiciones de financiación (al elevar el porcentaje de preventas necesario para la concesión de préstamos).

El desolador panorama del mercado laboral ha repercutido fuertemente en los ingresos de las familias. El incremento de la incertidumbre sobre las perspectivas económicas y laborales futuras y las dificultades de los jóvenes para acceder a una vivienda en propiedad puede llegar a comprometer la demanda del sector en el medio y largo plazo. Por este motivo, es fundamental fomentar un entorno de colaboración público-privada en el que se puedan reducir las principales barreras de entrada a este mercado para los jóvenes.

En lo que respecta a la compraventa extranjera, las fuertes restricciones a la movilidad internacional derivadas de la crisis sanitaria han acelerado la tendencia a la baja que se venía observando durante los últimos años en el peso de los extranjeros en la compraventa de vivienda en España. En 2020, según datos del Colegio de Registradores, el 11,3% de las operaciones correspondió a foráneos, frente al 12,6% de 2019, lo que se traduce en unas 47.500 transacciones frente a las 63.000 de un año antes. Las ventas continuarán condicionadas por las limitaciones de viajar entre distintos países y las condiciones sanitarias de estos. En cambio, la tendencia al teletrabajo puede repercutir de manera positiva en el medio plazo, sobre todo en zonas costeras.

En cuanto a su nacionalidad, y por lo que se refiere sobre todo a segunda residencia, los británicos siguen siendo con diferencia la nacionalidad que más compra (un 12,98% del total), seguida de franceses y alemanes (8,95% y 8,25%, respectivamente). En el caso de primera vivienda, marroquíes y rumanos son las nacionalidades más activas (6,58% y 4,82%, respectivamente). Las comunidades autónomas con mayor peso de compra por extranjeros siguen siendo las de más actividad turística, con Baleares en primer lugar, con el 29,6%, seguida de Comunidad Valenciana (23,3%) Canarias (22,8%), y Murcia (18,5%).

La promoción de viviendas destinadas a alquiler, Build to Rent (BtR) que venía mostrando una tendencia positiva en los últimos años, se ha consolidado definitivamente en 2020, siendo uno de los sectores más fortalecidos, con un total de 1.400 millones de euros de inversión y duplicando las cifras del año pasado (675 millones de euros). El interés por BtR se ve impulsado por el difícil acceso a la adquisición de viviendas, la precariedad del empleo, las nuevas tendencias laborales (que exigen una mayor movilidad) y el cambio de tendencia de compra a alquiler.



Mercado de Suelo

En lo relativo al suelo los principales propietarios de suelo en España lo forman en un 40% promotores, inversores y particulares, en un 40% fondos y entidades financieras y el 20% se encuentra en manos de las Administraciones Públicas. No obstante, la evolución de la demanda para el mercado de suelo después de la Covid-19 dependerá fundamentalmente de su localización geográfica. La escasez de oferta de suelo finalista en los principales mercados hará crecer la demanda de suelos en gestión próximos a las principales capitales. Esto generará el interés por parte de inversores como única vía de acceso al suelo a medio y largo plazo en zonas de expansión donde crecerá de forma natural la demanda.

El acceso a la financiación bancaria tradicional para la compra de suelo es una de las limitaciones actuales, por lo que se buscarán formas de financiación alternativas. Adicionalmente, los precios medios de suelo a nivel nacional registrarán una moderación, sobre todo en costa e Islas.

El número de transacciones de suelo totales realizadas en 2020 ha sido de 16.207, un 14,9% menos que en 2019 donde se alcanzó la cifra de 19.047 transacciones, según se desprende de la estadística del Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana.

Por comunidades autónomas, Andalucía (3.753) destaca como la región en la que se han registrado un mayor número de transacciones. Por detrás, le siguen Cataluña (2.765), Castilla-La Mancha (2.114) y Castilla y León (1.447). En Madrid se registraron 1.091 transacciones.

La superficie transmitida en 2020 superó los 19,9 millones de m² por un valor de 2.236,46 M.€. Respecto a 2019, las variaciones interanuales representan un descenso del 17,46 % de superficie transmitida y un 28% menos del valor de las mismas.

El precio medio del metro cuadrado del suelo urbano se situó en el último trimestre de 2020 en los 142,1 euros, un 9,7% inferior que el del mismo periodo del año anterior, pero un 3,4% superior que el del tercer trimestre de ese año.

En los municipios de más de 50.000 habitantes, el precio medio por metro cuadrado descendió un 12,6%, tras situarse en los 245,1 euros. En concreto, los precios más elevados se han registrado en Baleares (504,1 euros por metro cuadrado), Madrid (454,4 euros), Zaragoza (352,9 euros) y Barcelona (347,4 euros). Por el contrario, los precios medios más bajos se han registrado en las provincias de Salamanca (49,7 euros), Toledo (89,2 euros) y Lugo (114 euros por metro cuadrado).

Según la información que publica el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, la superficie de suelo objeto de transacción ha alcanzado las 830,8 hectáreas de suelo en el cuarto trimestre de 2020, lo que supone un incremento del 28,3% con respecto al mismo trimestre de 2019. En cuanto al valor del suelo objeto de transacción, alcanzó en el cuarto trimestre un total de 914 millones de euros, lo que representa un incremento del 15% respecto al año anterior.

Todas las provincias, excepto Guipúzcoa, han tenido retrocesos en el número de operaciones que han ido desde el 20% hasta el 87%. Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla han tenido descensos ente el 35% y 50% respecto a la media del año 2019.

Hasta que no mejore la demanda de vivienda no se esperan cambios significativos en el número de operaciones de suelo salvo que se ajusten los precios a la nueva situación del mercado.

La provincia que ha registrado mayor número de operaciones ha sido Barcelona con 488 y una concentración del 9% del total. Le ha seguido Sevilla con el 7% de las operaciones y Madrid con casi el 7%.

En cuanto al mercado del suelo, medido en número de metros cuadrados transmitidos, observamos, en correspondencia a la caída de la inversión comentada anteriormente, una caída en el 2T de 2020 incluso por debajo de los niveles alcanzados en 2012, pero rebotando en el 3T y dejando la caída interanual en un 17,8%, lo que representa un 25% en cifra acumulada de los últimos 12 meses.

Superficie transacciones de suelo España
Datos Trimestrales. Miles de m²



Fuente: MITMA

Gráfico extraído del Informe sectorial ASPRIMA

ESTRATEGIA

El impacto de la Covid-19 presenta interrogantes de distintas índoles (social, económica, sanitaria... por lo que, la evolución de nuestro sector inmobiliario, tanto en su línea de promoción como patrimonial, dependerá, de cómo y cuándo se vayan solucionando dichas interrogantes. Realia estará expectante de dicha evolución para ir tomando decisiones en aras a maximizar la creación de valor del Grupo y por ende de sus accionistas.

En los últimos años, REALIA ha centrado su estrategia en el cumplimiento de un plan de racionalización financiera que ha convertido a la compañía en una empresa con ingresos recurrentes estables y con un endeudamiento equilibrado que le permitirá acometer nuevos proyectos en el futuro.

La filosofía que preside la actividad de la Compañía, no está basada en ostentar una posición de liderazgo en el mercado en cuanto a volumen de negocio, puesto que el elevado carácter cíclico de nuestro sector y el largo período de maduración de las inversiones ya han puesto de manifiesto en el pasado el riesgo de este enfoque. En contraposición, el pilar de la actual estrategia de REALIA, es la generación de valor, tanto para nuestros clientes, mediante la oferta de productos y servicios adaptados a los nuevos hábitos y tendencias, como para nuestros accionistas, mediante la maximización de la rentabilidad.

El Grupo Realia estima que debe encaminar sus esfuerzos en las tres líneas de negocio que actualmente desarrolla directamente o a través de sus sociedades participadas:

En el área patrimonial, donde su excepcional portfolio inmobiliario le hace tener una posición destacada, se deberá optimizar la gestión de los activos para satisfacer las nuevas demandas de los arrendatarios y las exigencias derivadas de la Covid-19.

En el área de promociones, se estará atento a la evolución de la demanda, su localización y la tipología de los productos demandados, con objeto de poder adecuar nuestros nuevos proyectos de promociones y analizar su viabilidad y su rentabilidad.

Y por último en el desarrollo y explotación de promociones destinadas al alquiler residencial se estará atento a todo el cambio regulatorio y su posibles impactos en la rentabilidad y seguridad jurídica de negocio, no obstante, los actuales desarrollos que tiene en explotación y en desarrollo no deben verse afectados por estos cambios ya que todas ellas son viviendas de VPPB o VPPL.

Dada la sólida estructura financiera del Grupo, su capacidad de generar flujos de caja y su nivel de LTV, se estima que ante cualquier nueva e imprevista circunstancia socio-económica y/o sanitaria que afectara al negocio, podrá acudir al mercado financiero y obtener recursos que cubrieran dicha eventualidad.

Realia espera que a pesar de que las perspectivas de crecimiento de PIB se hayan aplanado, los ejercicios venideros puedan recuperar el impacto negativo sufrido en 2020 por la pandemia Covid-19.



Albasanz, 16 (Madrid)

La estrategia para 2021, principalmente, se puede esquematizar en:

Negocio Patrimonial



- Apoyar a sus sociedades filiales patrimoniales para adecuar sus edificios y su negocio a las nuevas tendencias del mercado de oficinas y centros comerciales.
- Apoyar a todos nuestros arrendatarios/clientes ante las dificultades que puedan tener para continuar con sus negocios debido al impacto negativo de las medidas anti-covid adoptadas en cada Comunidad Autónoma.
- Adecuar nuestra relación comercial con los arrendatarios en sintonía con las exigencias del mercado, tales como la flexibilidad de espacios, duración más cortas de contrato, etc..
- Realizar planes de CAPEX con un marcado componente tecnológico, orientados a mejorar la experiencia de ocupantes y usuarios y promover inmuebles sostenibles ambientalmente y así como optimizar los costes operacionales.
- Propiciar condiciones saludables en nuestros inmuebles, realizando auditorías de calidad del aire, del agua y de luz, y habilitando espacios que fomenten la práctica deportiva (salas fitness, vestuarios y duchas, uso de escaleras, etc)
- Monitorizar de forma constante el mercado para captar oportunidades de inversión y en su caso, adquirir nuevos activos patrimoniales que aporten rentabilidad y valor a la compañía. Especial atención al segmento BtR.
- Continuidad y desarrollo de la nueva actividad de promociones destinadas al alquiler, donde se desarrollarán otras 2 nuevas promociones con 195 viviendas, siendo posible la adquisición o desarrollo de nuevos suelos con el mismo objetivo de viviendas residenciales en alquiler.
- Potencial rotación de activos que han alcanzado cierto grado de maduración.

Negocio Promoción & Suelo



- Mantenimiento de la actividad promotora, con la finalización de los proyectos en curso y el inicio de nuevos proyectos, con una especial atención a la rentabilidad de los mismos, teniendo para ello presente la evolución de la demanda y el escenario macro de la economía española.
- Adquisición de nuevos activos y/o suelos con recorrido de valor, bien por la gestión urbanística pendiente o por el desarrollo potencial del mercado geográfico en el que se ubican.
- Desarrollo de promociones en ubicaciones en las que la demanda es consistente y dinámica, poniendo especial énfasis en el diseño de las mismas y en sus características de eficiencia energética y sostenibilidad.
- Aportar valor a nuestra cartera de suelos mediante el avance en la gestión urbanística de los mismos, tanto en suelos no finalistas, asumiendo un papel activo en las Juntas de Compensación en las que estamos presentes, como en suelos finalistas mediante el desarrollo de proyectos de edificación y petición de licencias.
- Monitorizar de forma constante el mercado para captar oportunidades de inversión congruentes con nuestra filosofía (rentabilidad) y con nuestro posicionamiento geográfico, priorizando ubicaciones de primera residencia con demanda sostenida y dinámica (Madrid, Barcelona, Canarias, Valencia, Alicante, Baleares, Sevilla y Málaga).
- Estudiar usos alternativos para algunos de nuestros suelos finalistas al objeto de maximizar su valor.

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Realia ha obtenido unos ingresos totales en el ejercicio 2020 de 104,29 M.€, que supone un 7,5 % superior a lo obtenido en el mismo periodo de 2019 (97,03 M.€).

En el área patrimonial los ingresos totales fueron de 79,02 M.€, un -4,1% respecto al ejercicio anterior. Este descenso de los ingresos obedece principalmente a dos motivos:

1. Las medidas comerciales de apoyo a sus arrendatarios (mayoritariamente de locales y centros comerciales) llevadas a cabo con objeto de mitigar los efectos derivados de la crisis sanitaria generada por la Covid-19, que han supuesto un impacto por bonificaciones de rentas de 3,40 M.€ en los estados financieros.
2. Que en 2019 se obtuvo un ingreso por importe de 2,12 M.€, correspondiente a la devolución de la plusvalía municipal por la venta en años anteriores de un activo patrimonial.

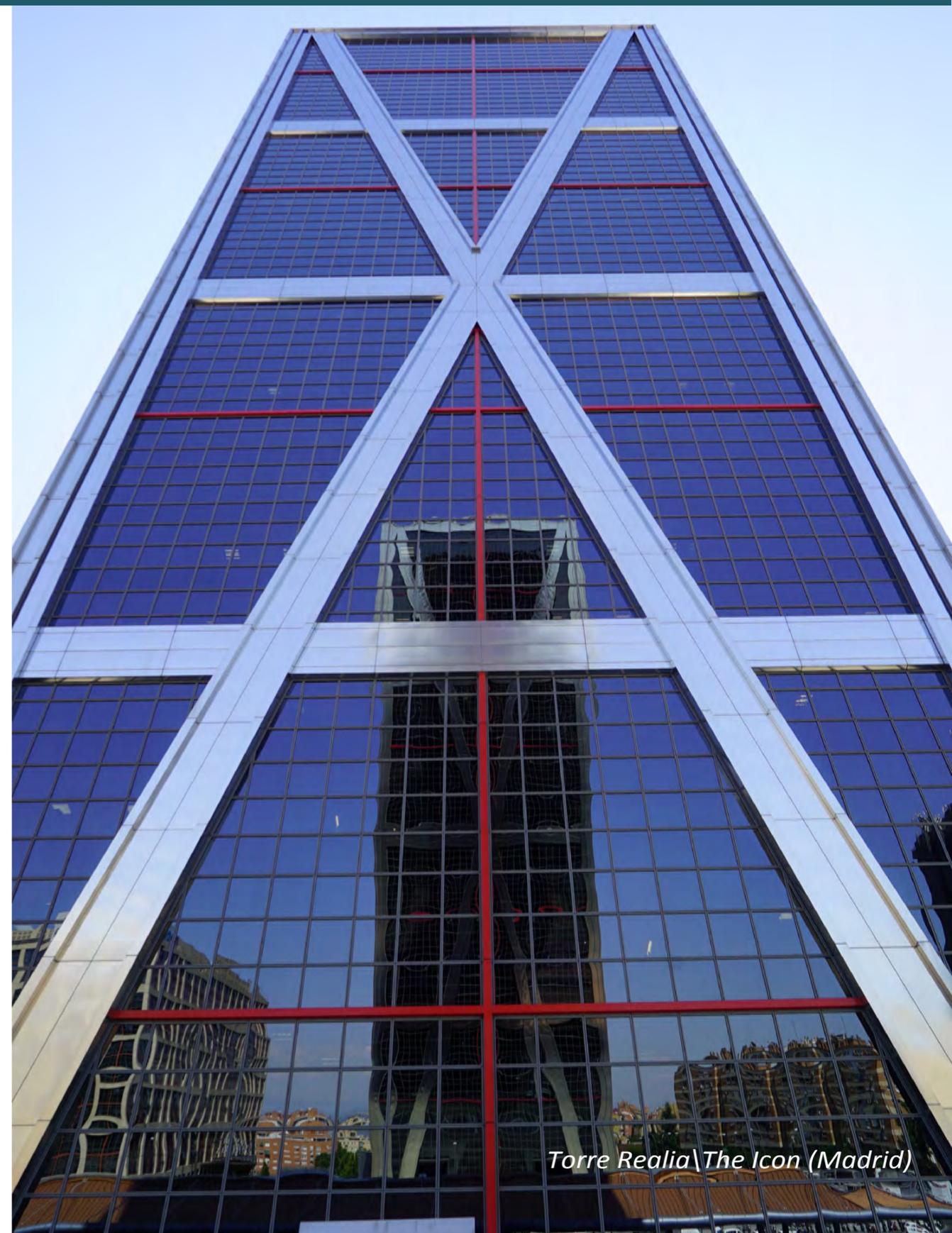
Eliminando estos impactos, los ingresos en el área de Patrimonio se hubieran incrementado un 2,6%.

Los ingresos del área de promociones han sido de 22,99 M.€, con un incremento del 86,9%, que se justifica principalmente por:

1. La entrega de las primeras 27 unidades de la promoción “Brisas de Son Dameto” en Palma de Mallorca, durante los meses de noviembre y diciembre de 2020, por importe de 10,88 M.€, continuándose la entrega del resto de la promoción en 2021, junto con el resto de promociones en curso.
2. Además, en este ejercicio se ha recogido la venta por 1,18 M.€, del suelo de uso comercial realizado por la Junta de Compensación de Valdebebas y donde Realia tenía un pequeño porcentaje de la propiedad.

Adicionalmente, el Grupo ha obtenido ingresos por prestación de servicios y otros por un importe de 2,28 M.€, lo que representa un - 2,1%, que obedece al vencimiento de contratos de comercialización, gestión técnica y administrativo-fiscal de promociones y/o sociedades de terceros fuera del grupo mercantil de Realia.

Los gastos generales evolucionan favorablemente alcanzando los 5,41 M.€ (-13,7%) respecto al mismo periodo de 2019.



Torre Realia\The Icon (Madrid)

EBITDA Y RESULTADOS CONSOLIDADOS

- El EBITDA del Grupo Realia se ha situado en 51,90 M.€, frente a los 49,53 M.€ del ejercicio anterior que supone una mejora del 4,8% respecto a 2019. Este incremento del Ebitda se basa en la mejora del margen operativo de la actividad de promoción, que ha compensado la reducción del margen operativo producido en el área patrimonial a causa de las ayudas otorgadas a los arrendatarios para mitigar los efectos negativos de la crisis sanitaria y por último a la favorable evolución de los gastos generales. Durante el ejercicio 2020 el Grupo ha obtenido un EBITDA positivo en sus actividades de promociones, patrimonio y servicios.
- La dotación\reversión neta de provisiones ha ascendido a un total de -14,26 M.€, debido fundamentalmente al impacto de la Covid-19 en las valoraciones de existencias (-15,38 M.€) y reversión de otras provisiones (1,12 M.€). Estas dotaciones impactan negativamente en los resultados del Grupo en este ejercicio y contrasta con diciembre de 2019, donde se revirtieron provisiones por 11,52 M.€, por lo que a efectos comparativos de resultados 2020/2019, el impacto de la variación de provisiones es el sumatorio de ambas (-25,78 M.€).
- El impacto por valoración de los activos patrimoniales (NIC 40) recogido en los estados financieros a diciembre 2020, según la valoración realizada por expertos independientes a 31 de diciembre 2020, ha supuesto un impacto negativo de 24,63 M. €, frente a los 30,77 M. € positivos de 2019. Este cambio de tendencia se debe al impacto por el deterioro de la situación económica generado por la Covid-19, tanto en las expectativas de futuras rentas como en yields.

Estas valoraciones de los activos patrimoniales (NIC 40) impactan negativamente en el resultado del Grupo de 2020 y a efectos comparativos de resultados 2020/2019, el impacto sería el sumatorio de ambas (-55,40 M.€).

- Los resultados financieros netos se han situado al cierre del ejercicio 2020 en -4,60 M.€ (+65,9% respecto al mismo periodo 2019, donde alcanzaron los -13,47 M.€). Esta mejora es debida básicamente 1) al menor endeudamiento del Grupo; 2) a la mejora de los diferenciales aplicados; y 3) a la aplicación de la NIIF 9 por la novación de las condiciones financieras del préstamo sindicado de Realia Patrimonio, S.L.U. que ha supuesto reflejar un resultado financiero positivo de 8,97 M.€.

Si consideramos, exclusivamente, el resultado financiero derivado de la retribución del endeudamiento financiero del Grupo a 31 de diciembre de 2020, este hubiera alcanzado el importe de -13,42 M. € frente a los -14,45 M. € del mismo periodo de 2019, lo cual supone una mejora del 7,1%.

(M.€)	2020	2019	Var. (%)
Ingresos Totales Explotación	104,29	97,03	7,5
Rentas	60,83	62,22	-2,2
Provisión Gastos	17,95	17,44	2,9
Resultado por venta inmovilizado	--	2,12	-100,0
Promociones	21,12	11,18	88,9
Suelo	1,18	-0,1	1.007,7
Servicios	2,28	3	-2,1
Otros ingresos (promoción y patrimonio)	0,93	2,3	-50,3
Margen Bruto	57,31	55,80	2,7
Alquileres	55,23	57,88	-4,6
Promociones	1,73	-2,78	162,2
Servicios	0,35	0,70	-50,0
Costes Estructura	-5,20	-6,19	16,0
Otros Gastos	-0,21	-0,08	-162,5
EBITDA	51,90	49,53	4,8
Amortizaciones	-0,29	-0,40	27,5
Provisiones	-14,26	11,52	-223,8
EBIT	37,35	60,65	-38,4
Resultado valoración Inv. Inm. V. Razonable	-24,63	30,77	-180,0
Resultado financiero neto	-4,60	-13,47	65,9
Puesta en equivalencia	-0,47	2,55	-118,4
Beneficio antes de Impuestos	7,65	80,50	-90,5
Impuestos	-1,60	-20,32	92,1
Beneficio después de Impuestos	6,05	60,18	-89,9
Socios externos	3,94	15,30	-74,2
Beneficio Neto Atribuible	2,11	44,88	-95,3

- El beneficio antes de impuestos en 2020 alcanza 7,65 M.€ frente a 80,50 M.€ del ejercicio 2019, lo que supone un descenso del 90,5%. Esta bajada de beneficio, a pesar del aumento del Ebitda (+2,37 M.€.), se justifica básicamente por:
 1. Por la variación de dotaciones de provisiones -25,78 M € (-14,26 M. € 2020 frente a +11,52 M. € 2019).
 2. A la variación en el resultado por la valoración de las inversiones inmobiliarias a valor razonable -55,40 M.€ (-24,63 M. € 2020 frente a +30,77 M. € 2019).
 3. Resultado de las sociedades puestas en equivalencia -3,02 M.€ (-0,47 M. € 2020 frente a +2,55 M.€ 2019) que se justifica por el impacto del Covid-19 en la explotación del C.C. As Cancelas.
 4. Mejora en el resultado financiero (+8,87 M.€) tal y como se ha comentado en el punto anterior.
- Consecuentemente, el beneficio después de impuestos atribuible a 31 de diciembre de 2020, asciende a 2,11 M.€, frente a 44,88 M.€ en el mismo periodo de 2019 (-95,3%), cuya justificación se recoge en el punto anterior tras los ajustes fiscales que de ellos se derivan.

RESUMEN DE DATOS OPERATIVOS

	2020	2019	Var. (%)
Área de Patrimonio			
Activos uso terciario			
Superficie total (m ²)	406.806	406.782	0,0
Ocupación (%)	93,90%	93,60%	-0,3
Activos uso residencial			
Superficie total (m ²)	9.973	-	100
Ocupación (%)	66,00 %	-	100
Área de Promociones			
Unidades (viv+loc+parcelas) entregadas			
M. €	21,12	11,18	88,9
Unidades	99	82	20,1
Nº Empleados	90	90	0

Realia Hato Verde
Guillena (Sevilla)



ENDEUDAMIENTO

Al cierre del ejercicio 2020 el Grupo Realia ha situado su deuda financiera bruta en 577,35 M.€, frente a los 596,29 M.€ del cierre de 2019, un 3,2% menos que en el ejercicio precedente. La totalidad de esta deuda está asociada al negocio patrimonial.

La tesorería y equivalentes a diciembre de 2020 asciende a 74,82 M.€, frente a los 75,89 M.€ a 31 de diciembre de 2019.

A 31 de diciembre de 2020, el Grupo Realia tiene una deuda financiera bancaria neta de 502,53 M.€ un 3,4 % inferior a la de diciembre de 2019 que fue de 520,40 M.€.

La tesorería y equivalentes, junto al cash flow generado por el Grupo durante el periodo se destinarán al repago de la deuda a sus vencimientos, la finalización de las promociones en curso, al desarrollo de la actividad Build to Rent (BtR), la realización de capex de los actuales activos y a la adquisición de nuevos proyectos.

Con fecha 27 abril de 2020, el Grupo Realia ha firmado contrato de novación del contrato de préstamo sindicado de Realia Patrimonio, SLU, acordando la modificación de:

- "Margen" - Aplicando 135 puntos básicos cuando el ratio LTV $50\% \geq LTV > 40\%$ y 120 puntos básicos si el ratio $LTV < 40\%$.
- La duración del préstamo, que se ha prorrogado hasta el 27 de abril de 2025 (Fecha de vencimiento).

Como consecuencia de esta novación y en aplicación de la NIIF 9, el Grupo ha reflejado un ajuste en la valoración del préstamo sindicado que ha supuesto un resultado financiero por importe de 8,97 M. €, por tanto el endeudamiento financiero bruto del Grupo se ha reducido por la aplicación de esta NIIF 9 en el citado importe, al ajustar el pasivo financiero para reflejar un importe igual a la suma de los nuevos flujos modificados descontados con la TIR original contra la cuenta de resultados.

A 31 de diciembre de 2020, el interés medio ponderado de la deuda bruta bancaria es del 1,79% (incluyendo los derivados contratados), frente al 2,12% del mismo periodo del año 2019.

Avda. Bruselas, 36 (Madrid)

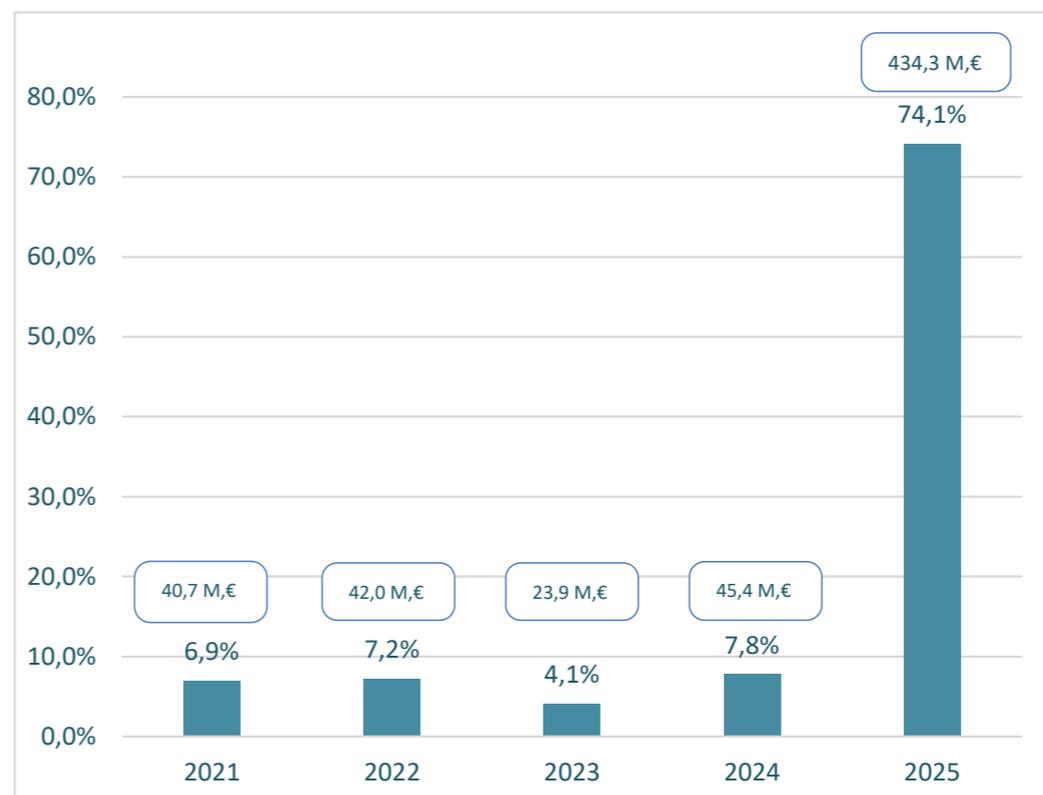


ESTRUCTURA FINANCIERA

(M.€)	Área de Patrimonio	Área de Promoción y Suelo	TOTAL 2020	TOTAL 2019	VAR (%)
Sindicados	526,56	-	526,56	546,09	-3,6
Otros Préstamos	59,77	-	59,77	49,10	21,7
Valoración Derivados	7,93	-	7,93	9,45	-16,1
Intereses	1,36	-	1,36	1,74	-21,8
Gastos de formalización	-18,27	-	-18,27	-10,09	-81,1
Deuda financiera bruta	577,35	-	577,35	596,29	-3,2
Tesorería	34,77	40,05	74,82	75,89	-1,4
Deuda financiera neta	542,58	-40,05	502,53	520,40	-3,4

Vencimiento Deuda Financiera Bruta

Al cierre del ejercicio 2020, el vencimiento de la deuda total del Grupo se distribuye según el siguiente cuadro:



Valoración de los Activos

A 31 de diciembre de 2020, los activos inmobiliarios del Grupo Realia tienen un valor de mercado de 1.907,9 M.€, un 1,4% inferior al de diciembre de 2019.

El 80% del valor de los activos corresponde a la actividad patrimonial (1.519,6 M.€) y el 20 % (388,4 M.€) al negocio residencial.

La valoración de la cartera de activos inmobiliarios del Grupo Realia ha sido realizada por dos expertos independientes CBRE (CB Richard Ellis) y TINSA.

El valor razonable de los activos patrimoniales alcanza los 1.519,6 M.€, frente a los 1.540,8 M.€ de diciembre 2019, lo que supone un -1,4%. Si ajustamos dicho decremento de la valoración con las inversiones realizadas a lo largo de 2020, por importe de 6,3 M.€, la variación de valor asciende al -1,8%.

Todos los activos patrimoniales (tanto diciembre 2020 como en diciembre 2019) han sido valorados por la sociedad CBRE (CB Richard Ellis) bajo la metodología RICS.

El valor razonable de los activos residenciales (suelos, promociones en curso y producto terminado) asciende a 388,4 M.€ a diciembre 2020, lo que representa un descenso del -1,5% frente a la valoración de diciembre de 2019 que alcanzó la cifra de 394,1 M.€.

Durante el ejercicio 2020, se han realizado inversiones en terrenos y solares y en promociones en curso por importe de 31,2 M. €, si homogeneizamos ambos ejercicios por las inversiones realizadas y por el producto terminado entregado en 2020, el valor razonable de los activos residenciales hubiera bajado el 4,5%.

El valor de liquidación neto (NNAV), a 31 de diciembre de 2020, es de 1.059 M.€ frente a 1.064 M.€ a la misma fecha de 2019. En términos unitarios se sitúa en 1,31 euros por acción, un 0,8% superior al de diciembre de 2019.



Valoración de los Activos

La valoración de la cartera de activos inmobiliarios del Grupo Realia ha sido realizada por dos expertos independientes:

- CBRE (CB Richard Ellis) tanto a diciembre 2020 como a diciembre 2019, ha determinado el valor razonable de los activos aplicando la metodología RICS a la cartera de activos patrimoniales de Realia y sociedades dependientes, así como pequeños activos residenciales propiedad de sociedades patrimoniales.
- Tinsa ha determinado el valor razonable a diciembre 2020 y diciembre 2019, aplicando la metodología RICS a la cartera de activos residenciales.

(M.€)	DATOS dic. 2020		DATOS dic. 2019		% var. dic.20 s/ dic.19
	Método	Importe M.€	Método	Importe M.€	
Activos en renta	RICS	1.448,9	RICS	1.452,3	-0,2%
Activos en desarrollo	RICS	10,8	RICS	25,5	-57,6%
Suelo Pendiente desarrollo	RICS	59,9	RICS	63,0	-4,9%
TOTAL ACTIVOS PATRIMONIALES ⁽¹⁾		1.519,6		1.540,8	-1,4%
Cartera de suelo ^{(2) (3)}	RICS	270,1	RICS	274,0	-1,4%
Promociones en curso ⁽³⁾	RICS	62,0	RICS	72,7	-14,8%
Promociones terminadas ⁽⁴⁾	RICS	43,9	RICS	34,2	28,4%
Suelo Resid. y otros ⁽⁵⁾ en Soc. Patrimoniales	RICS	12,4	RICS	13,2	-6,1%
TOTAL ACTIVOS RESIDENCIAL		388,4		394,1	-1,5%
TOTAL ACTIVOS		1.907,9		1.934,9	-1,4%

(1) Incluye 52,4 M.€ en dic.20 y 54 M.€ en dic.19, del valor del activo de la sociedad As Cancelas, consolidada por método de la participación.

(2) Incluye 17,8 M.€ en dic.20 y 18,2 M.€ en dic.19, valor de la cartera de suelo de la sociedad IRU, consolidada por método de la participación. También se incluyen las inversiones en suelo realizadas en el ejercicio 2020 por 3,9 M.€

(3) Durante 2020, se ha traspasado de promoción en curso a cartera de suelo la promoción "Glories BCN", por importe de 9,17 M.€. En el ejercicio 2020 se han realizado inversiones en prom. curso por 20,7 M.€.

(4) Durante el ejercicio 2020, se ha entregado producto terminado existente a dic. 2019, por importe de 9,16 M.€. La valoración de dic.20 incluye el producto existente de la promoción "Brisas de San Dameto", traspasada de promoción en curso a producto terminado en nov.20, incluyendo la inversión realizada en el año 2020 por 6,6 M.€, además se ha entregado en esta promoción durante los dos últimos meses del año 2020 el importe de 10,9 M.€.

(5) Incluye 2,5 M.€, valor del activo del campo de golf Hato Verde, adscrito al área de promoción junto a las promociones.

Balance Consolidado

C/ Jorge Juan, 35 (Madrid)



- El balance de REALIA arroja unos activos totales de 2.093,74 M.€ en 2020.
- El importe de las inversiones inmobiliarias alcanza 1.464,12 M. €
- El patrimonio neto atribuible fue de 1.035,75€ frente a 1.037,22 M. €. en 2019.
- La deuda con entidades de crédito se ha reducido de los 596,29 M.€ en 2019 a 577,35 M.€ en 2020 como se ha detallado en el apartado de endeudamiento.

(M.€)	ACTIVO	2020	2019
	Inmovilizado material	2,31	2,47
	Inversiones Inmobiliarias	1.464,12	1.483,55
	Existencias	339,37	342,96
	Deudores y cuentas a cobrar	16,71	15,58
	Tesorería y equivalentes	74,82	75,89
	Otros activos	196,41	199,55
	Total Activo	2.093,74	2.120,00

	PASIVO	2020	2019
	Patrimonio neto atribuido	1.035,75	1.037,22
	Minoritarios	238,03	243,13
	Deuda con entidades de crédito	577,35	596,29
	Acreedores y cuentas a pagar	36,04	34,78
	Otros pasivos	206,57	208,58
	Total Pasivo	2.093,74	2.120,00

EVOLUCIÓN REALIA

Cotización al cierre (€/acción): 0,68

Capitalización bursátil al cierre (€): 557.781.000

Cotización máxima del periodo (€ / acción): 0,97

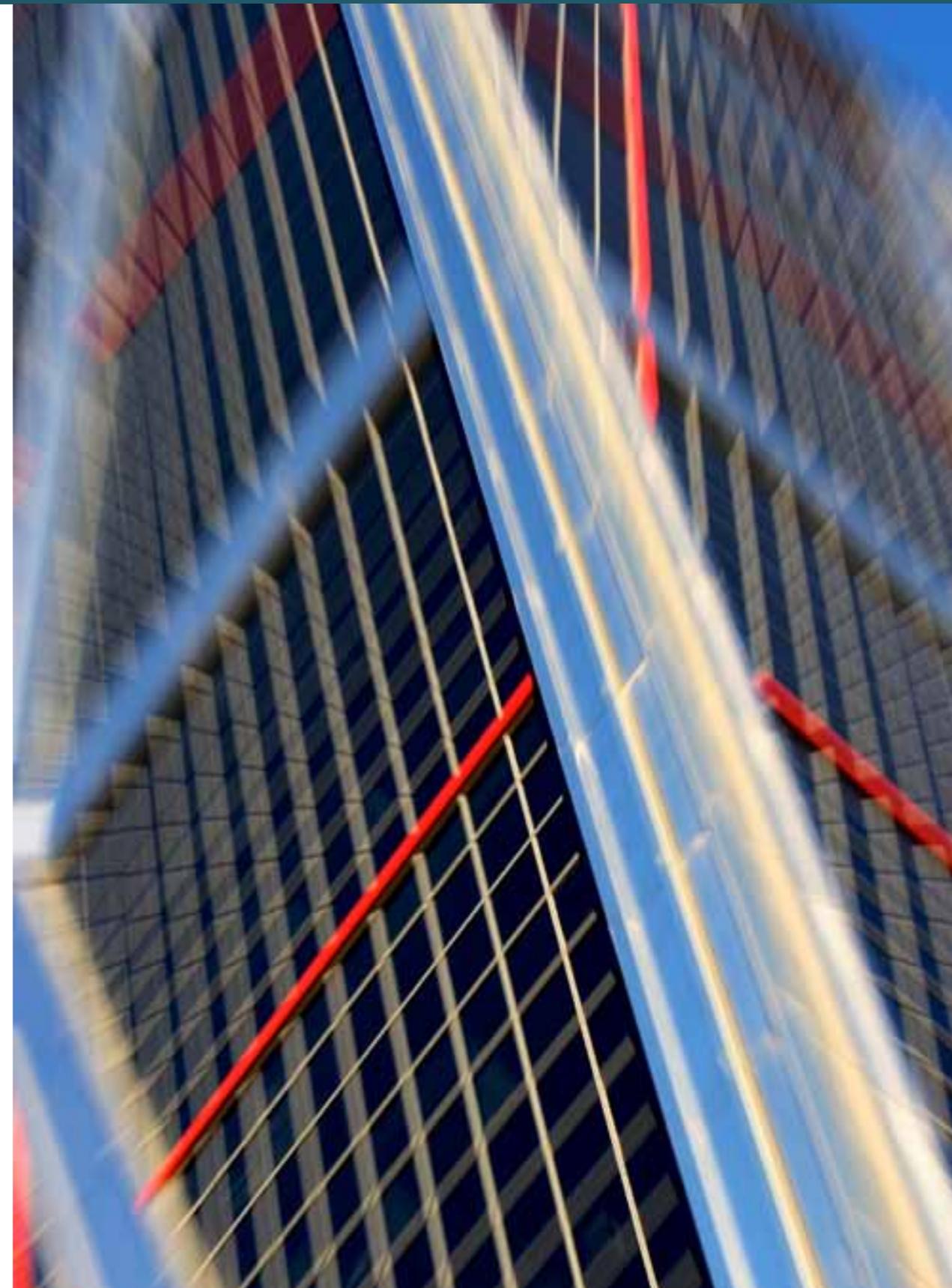
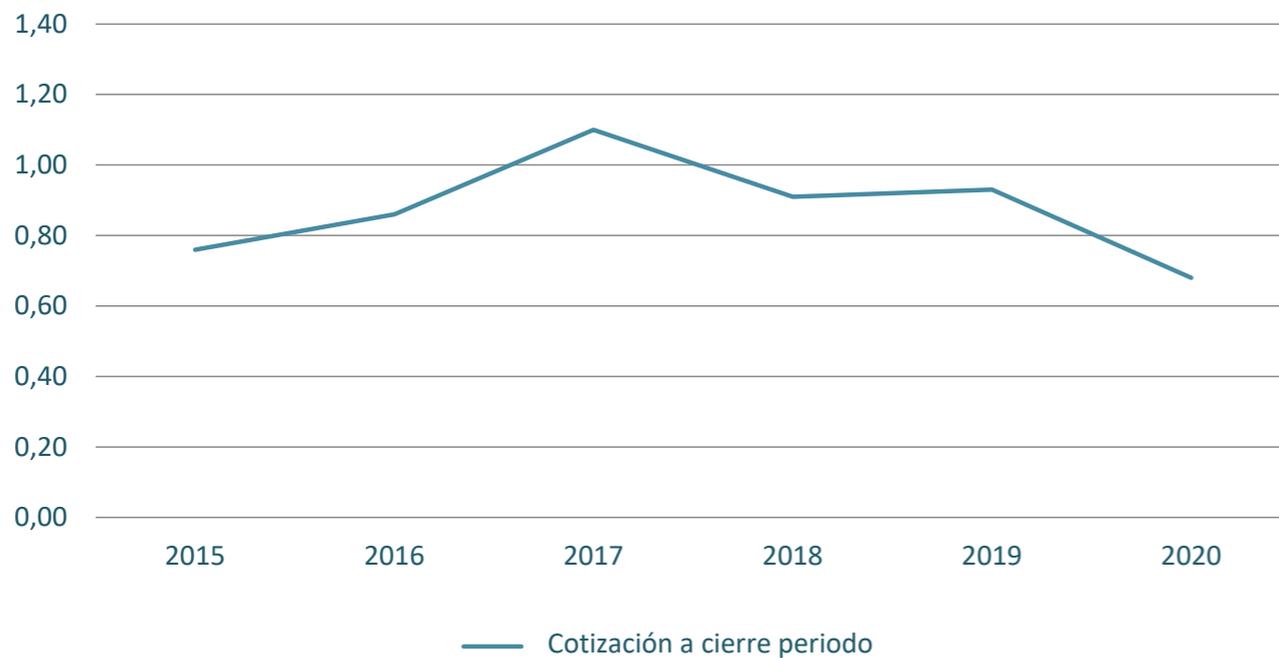
Cotización mínima del periodo (€ / acción): 0,60

Cotización media del periodo (€ / acción): 0,6853

Efectivo medio diario negociado (miles de €): 71

Volumen medio diario de contratación (miles de acciones): 100

COTIZACIÓN REALIA





4. LÍNEAS DE NEGOCIO

NEGOCIO PATRIMONIAL

Oficinas

Centros Comerciales

Residencial

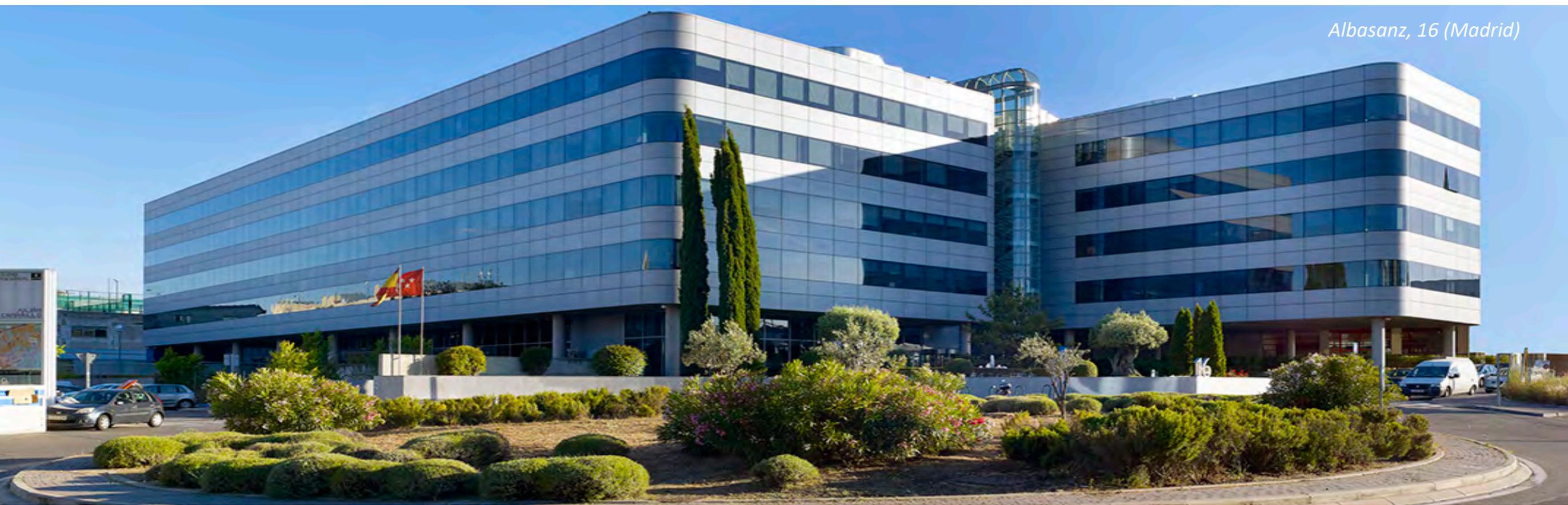
NEGOCIO PROMOCIÓN & SUELO

Negocio Patrimonial

El Grupo REALIA cuenta con una superficie en explotación de 416.779 m² que se desglosan en la siguiente tabla:

	2020	2019
Superficie en explotación (m²)	416.779	406.782
ACTIVOS USO TERCARIO		
Superficie en explotación por tipología (m ²)	406.806	406.782
Oficinas	226.860	226.858
Centros Comerciales	136.689	136.667
Logística, ocio y otros	43.257	43.257
Ocupación	93,90%	93,60%
ACTIVOS USO RESIDENCIAL		
Superficie en explotación (m ²)	9.973	
Ocupación	66,00%	

Adicionalmente existe una reserva de suelo de uso predominantemente terciario de 127.291 m², a la que hay que añadir los dos proyectos para alquiler residencial (24.578 m²), con capacidad para 195 viviendas, a los que luego se hará referencia.



Albasanz, 16 (Madrid)

Negocio Patrimonial

El valor de mercado de los activos de patrimonio a 31 de diciembre de 2020 es de 1.519,6 M.€, un -1,4% inferior al de diciembre de 2019.

La evolución del negocio patrimonial durante el ejercicio 2020, se ha visto afectada por el alcance de la crisis sanitaria provocada por el Covid-19. El Grupo ha sido consciente de esta situación y ha contribuido al relanzamiento de la actividad económica y comercial de sus arrendatarios, sobre todo de locales y centros comerciales. Estas ayudas han supuesto para las sociedades del Grupo un importe de 3,4 M.€ y en la sociedad puesta en equivalencia 0,9M.€ que han impactado negativamente en sus cuentas de 2020. Se espera que para años sucesivos el impacto sea menos significativo, aunque todo dependerá de la evolución de la pandemia y de sus efectos.

Los ingresos por rentas en el ejercicio 2020, excluyendo gastos repercutidos, ascienden a 60,83 M.€ (un 77,0% de los ingresos del área patrimonial), con una bajada del 2,2% respecto al mismo periodo de 2019, que se justifica mayoritariamente por el descenso de rentas en centros comerciales motivado por las medidas comerciales de apoyo a los arrendatarios de actividad comercial que han ascendido a 3,40 M €. Si eliminamos el efecto de estas medidas, las rentas por alquileres se hubieran incrementado en un 3,2%.

El margen bruto sobre rentas se sitúa en el 90,8%, un 2,4% inferior al obtenido en el mismo periodo de 2019, originado principalmente por el ingreso reconocido en junio 2019 por un importe de 2,12 M.€ correspondiente a la devolución de la plusvalía municipal por la venta en años anteriores de un activo patrimonial y a las medidas comerciales de apoyo a los arrendatarios, mencionadas anteriormente.

(M.€)	2020	2019	Var. (%)
Rentas ⁽¹⁾	60,83	62,22	-2,2%
Provisión Gastos	17,95	17,44	2,9%
Resultado Ventas Inmovilizado	-	2,12	-100,0%
Otros Ingresos	0,24	0,62	-61,3%
Total Ingresos	79,02	82,40	-4,1%
Gastos comunes edificios ⁽¹⁾	-20,68	-20,85	0,8%
Resto Gastos	-3,11	-3,67	15,3%
Total Margen Bruto	55,23	57,88	-4,6%
Margen bruto s/rentas (%)	90,8%	93,0%	-2,4%

(1) Incluyen rentas y gastos comunes por la actividad de Build to Rent "BtR" por importe de 0,15 M.€ y 0,07 M.€ respectivamente.

La siguiente tabla incluye magnitudes de negocio que incorporan la contribución, tanto a renta como a gastos, del Centro Comercial As Cancelas, en el que el Grupo REALIA participa al 50 %. Los datos de esta tabla difieren de la tabla de datos consolidados que se ha aportado anteriormente, porque es una sociedad que no consolida globalmente:

(M.€)	2020	2019	Var. (%)
Rentas ⁽²⁾	64,60	66,89	-3,4%
Provisión Gastos	19,55	19,04	2,7%
Resultado Ventas Inmovilizado	-	2,12	-100,0%
Otros Ingresos	0,32	0,62	-48,4%
Total Ingresos	84,47	88,67	-4,7%
Gastos comunes edificios ⁽²⁾	-22,24	-22,52	1,3%
Resto Gastos	-4,15	-4,56	9,0%
Total Margen Bruto	58,09	61,59	-5,7%
Margen bruto s/rentas (%)	89,9%	92,1%	-2,4%

(2) Incluyen rentas y gastos comunes por la actividad de Build to Rent "BtR" por importe de 0,15 M.€ y 0,07 M.€ respectivamente.

La deuda neta del negocio Patrimonial se sitúa en 542,58 M.€ a 31 de diciembre de 2020. De esta cantidad, la deuda bruta ascendía a 577,35 M.€ y 34,77 M.€ correspondían a tesorería.

La citada deuda neta se ubica principalmente en 2 sociedades, Realia Patrimonio con una deuda neta de 489,99 M.€ con vencimiento en 2025 y que cuenta con una cobertura de tipo de interés sobre el 70% de la deuda; y en Hermanos Revilla con una deuda neta de 59,80 M.€ con un vencimiento medio de 2 años.

El coste medio de la deuda consolidada del área patrimonial incluido el coste de la cobertura de tipos de interés es de 1,79%.

Negocio Patrimonial

El Grupo REALIA tiene inmuebles de oficinas ubicados en Madrid, Barcelona y Sevilla y centros comerciales y de ocio en Madrid capital, Leganés, Murcia, Guadalajara, Soria y Santiago de Compostela.



CN Eisenhower (Madrid)



CC La Noria (Murcia)

EDIFICIO	CIUDAD	SUPERFICIE Dic. 2020
PLAZA NUEVA PARQUE COMERCIAL	Madrid	52.675
EL SEQUERO	Logroño	40.544
C.C. FERIAL PLAZA	Guadalajara	32.507
TORRE REALIA BARCELONA	Barcelona	31.964
TORRE REALIA\ THE ICON	Madrid	28.424
SALVADOR DE MADARIAGA, 1	Madrid	25.398
C.C. AS CANCELAS (50%)	Santiago de Compostela	25.150
ALBASANZ, 16	Madrid	19.550
LA NORIA FACTORY OUTLET	Murcia	13.931
ACANTO, 22	Madrid	13.247
JARDIN DE TRES CANTOS II - VPPB	Madrid	9.973
MARIA DE MOLINA, 40	Madrid	9.684
ALBASANZ, 14	Madrid	9.125
AV. BRUSELAS 36	Madrid	8.856
PRÍNCIPE DE VERGARA, 132	Madrid	8.821
C.N.KANSAS CITY	Sevilla	8.735
MANUEL BECERRA CENTRO WELLNESS	Madrid	6.645
GOYA 29	Madrid	5.060
C.N. EISENHOWER III	Madrid	5.004
C.N. EISENHOWER II	Madrid	5.004
PASEO DE LA CASTELLANA, 41	Madrid	4.584
C.N. EISENHOWER IV	Madrid	4.543
C.N. EISENHOWER I	Madrid	4.519
ALBASANZ, 12	Madrid	4.160
ALFONSO XII, 30	Madrid	4.008
SERRANO, 21	Madrid	3.865
GOYA,8	Madrid	3.782
GOYA,6	Madrid	3.688
MARQUÉS DEL DUERO, 4	Madrid	3.000
MUSGO, 1	Madrid	2.916
Pº DEL ESPOLÓN, 10	Soria	2.900
GOYA, 6 Y 8 C.C.	Madrid	2.882
PRIM, 19	Madrid	2.786
MUSGO, 3	Madrid	2.475
JORGE JUAN, 35	Madrid	2.121
MARIA TUBAU	Madrid	1.539
GARCÍA DE PAREDES, 94	Madrid	909
JOSÉ ABASCAL, 2	Madrid	681
MANUEL FERRERO	Madrid	597
CLOT	Barcelona	361
VILLANUEVA, 15	Madrid	165
TOTAL GENERAL		416.779

INGRESOS POR RENTAS⁽¹⁾ Y USOS

(M.€)	2020	2019	Var. (%)	SBA (m ²)	Ocup. Dic.2020 (%)	Ocup. Dic.2019 (%)
Oficinas	46,96	46,02	2,0%	226.860	96,0%	93,8%
CBD	23,43	22,90	2,3%	84.550	98,3%	98,9%
BD	8,23	8,25	-0,2%	42.653	95,8%	100,0%
Periferia	15,30	14,87	2,9%	99.656	94,1%	86,9%
Centros Comerciales	15,40	18,75	-17,9%	136.689	88,6%	91,2%
Otros⁽²⁾	2,25	2,12	6,0%	53.230	93,4%	100,0%
Total Ingresos	64,60	66,89	-3,4%	416.779	93,2%	93,6%

(1) los datos de este cuadro son operativos del negocio. Incluye los datos de la participada As Cancelas que se anotan de forma proporcional (50%).

(2) Incluyen rentas por la actividad de Build to Rent "BtR" por importe de 0,15 M.€, una SBA de 9.973 m² del que se encuentra ocupado el 66,0%, sin considerar este activo el porcentaje de ocupación hubiera sido del 100%.



La ocupación global de los inmuebles en explotación se sitúa en el 93,2% al final del cierre del ejercicio 2020 frente al 93,6% del mismo periodo de 2019, esta variación negativa se produce principalmente por la incorporación en "Otros" de la promoción de alquiler residencial destinada a la actividad Build to Rent (BtR) cuya explotación ha comenzado en julio de 2020 y de la cual se encuentra comercializado el 66% de las viviendas. Homogeneizando las superficies, la ocupación final del ejercicio 2020 sería del 93,9%; superior al 93,3% del mismo periodo del año anterior.

Los ingresos por rentas al cierre de 2020 ascienden a 64,60 M.€ con una bajada del 3,4% respecto al mismo periodo de 2019, se justifica mayoritariamente por el descenso de rentas en centros comerciales motivado por las medidas comerciales de apoyo a los arrendatarios de actividad comercial que han ascendido a 4,30 M.€. (incluye medidas comerciales del CC Comercial As Cancelas por importe de 0,90 M.€). Sin considerar estas ayudas comerciales las rentas operativas se hubieran incrementado en un 3,2%.

El porcentaje de ocupación de las Oficinas aumenta en un 2,2%, originado principalmente por el alquiler de la totalidad de un inmueble denominado "Nudo Eisenhower II", de 5.004 m² ubicado en la periferia de Madrid y contrarrestado por la rotación de varios contratos de arrendamiento en las áreas CBD y BD. Los ingresos por alquileres han subido un 2,0% principalmente por el incremento de rentas unitarias en las oficinas CBD.

El porcentaje de ocupación de los Centros Comerciales ha disminuido en un 2,6% al 31 de diciembre de 2020 respecto al mismo periodo del 2019, debido principalmente al vencimiento de algunos contratos y a la menor demanda de espacios derivada de la situación económica generada por el Covid 19. Los ingresos por rentas han disminuido un 17,9% debido a las medidas de apoyo Covid-19 ya comentadas.

Realia ha transmitido a sus arrendatarios su más absoluta disposición para ayudarles y apoyarles en este periodo tan excepcional, a fin de favorecer la continuidad de sus negocios hasta que la situación sanitaria esté controlada y se normalice la actividad económica.

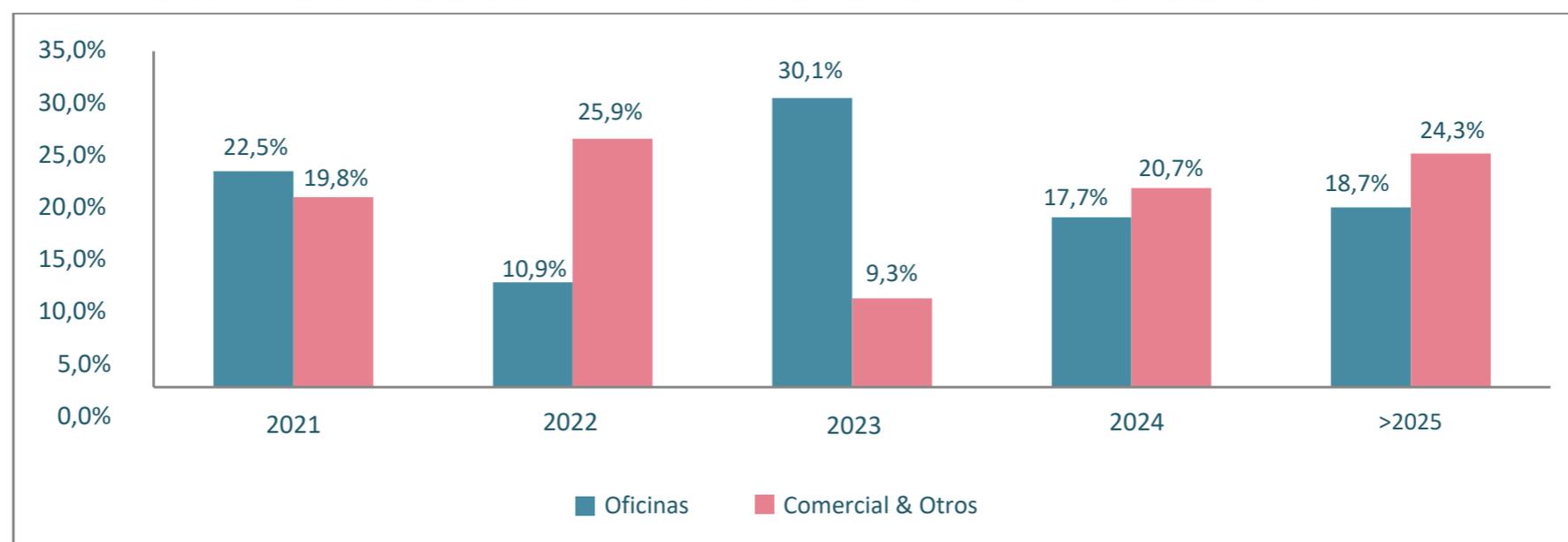
RENTAS POR CIUDADES

(M.€)	2020	2019	Var. (%)	SBA (m ²)	Ocup. Dic.2020 (%)	Ocup. Dic.2019 (%)
Madrid	46,88	47,12	-0,5%	260.688	94,0%	94,0%
CBD	24,32	23,60	3,1%	80.452	98,6%	99,3%
BD	9,16	9,81	-6,6%	49.896	96,4%	100,0%
Periferia	13,40	13,71	-2,3%	130.330	90,2%	88,0%
Barcelona	6,55	6,24	5,0%	32.325	99,8%	97,7%
Resto	11,18	13,53	-17,4%	123.766	90,0%	91,7%
Total Ingresos	64,60	66,89	-3,4%	416.779	93,2%	93,6%

Por ciudades se observa un claro incremento de rentas en Madrid en la zona CBD (+3,1%) y en Barcelona (+5,0%), debido al aumento de las rentas de Torre Realia\The Icon y de Torre Ralia BCN.

Por el contrario en Madrid se ha producido una bajada de rentas en zonas BD (-6,6%) y Periferia (-2,3%), al igual que en Guadalajara, Murcia y Santiago (-17,4%), donde las rentas se ven penalizadas principalmente por las medidas comerciales de apoyo a los arrendatarios de Centros y locales comerciales.

VENCIMIENTO DE CONTRATOS SOBRE RENTAS ANUALIZADAS



Torre Realia \ The Icon
(Madrid)



Negocio Patrimonial - Oficinas

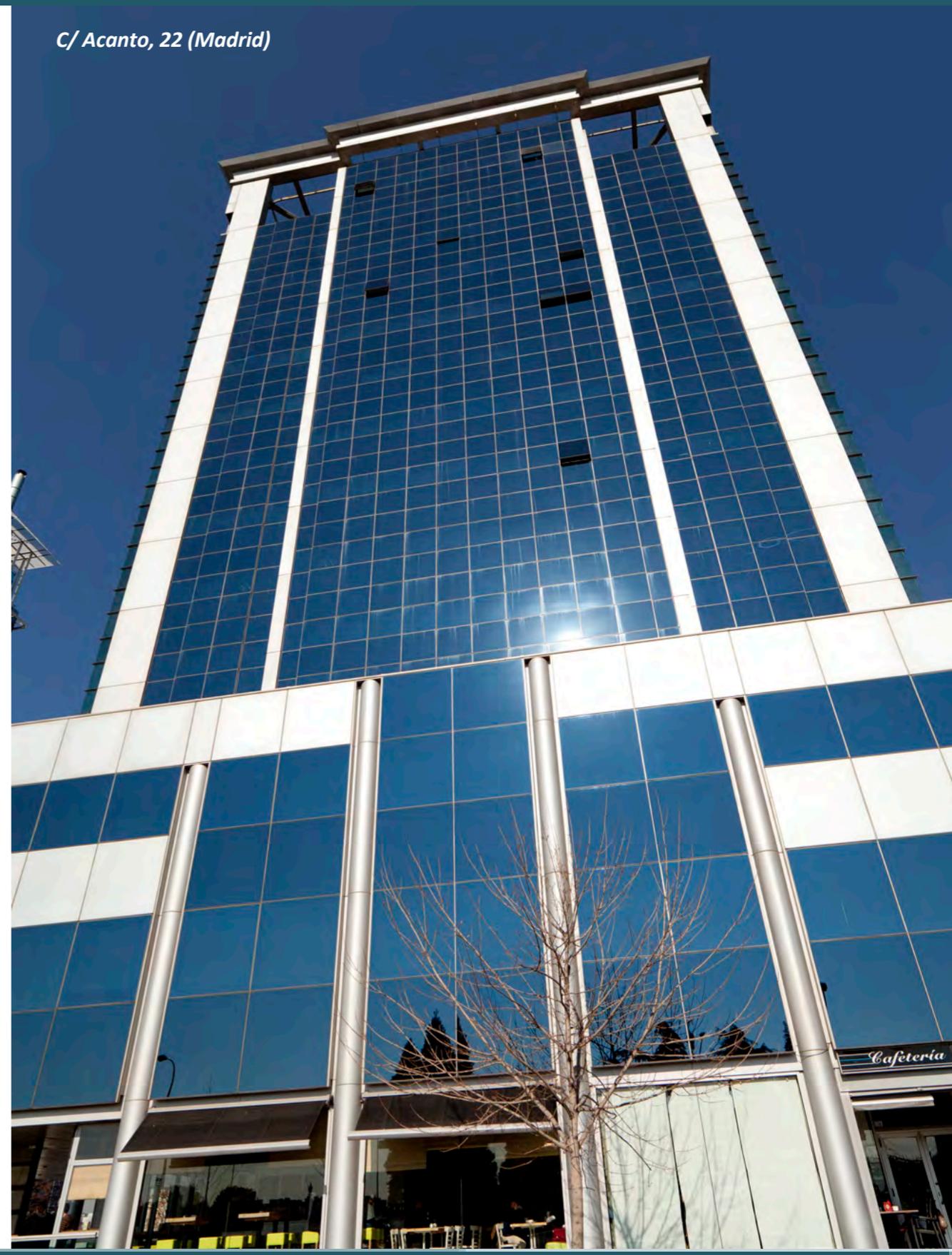
Los contratos de arrendamiento de los inmuebles de oficinas incluidos en el área de patrimonio del Grupo REALIA se pactan en términos y condiciones habituales de mercado. Las principales características de dichos contratos son, con carácter general, las siguientes:

- Contratos de tres años de duración sin posibilidad de vencimiento anticipado.
- Actualización de rentas de acuerdo con la inflación.
- Actualización de las rentas a mercado en la renovación del contrato.
- El arrendatario asume la totalidad de los gastos.

La siguiente tabla muestra el vencimiento de los contratos de arrendamiento de oficinas del Grupo REALIA a 31 de diciembre de 2020 por volumen de rentas anualizadas, en relación al total de rentas, teniendo en cuenta las opciones de resoluciones anticipadas:

Vencimiento de contratos (opción de resolución)	% sobre rentas anualizadas oficinas	% sobre renta anualizadas totales
Año 2021	22,24%	12,91%
Año 2022	10,98%	6,38%
Año 2023	30,12%	17,49%
Año 2024	17,57%	10,20%
Año >2024	19,08%	11,08%
Total General	100,00%	

C/ Acanto, 22 (Madrid)



Negocio Patrimonial - Oficinas

Entre los principales clientes del Grupo REALIA a 31 de diciembre de 2020, se encuentran arrendatarios y firmas de primer nivel como: Amadeus, Busining Desarrollos Empresariales, S.L., Gómez-Acebo & Pombo Abogados, KPMG, etc... sin que ninguno de ellos represente más del 9% sobre el total de las rentas anualizadas de la cartera de oficinas del Grupo REALIA.

La siguiente tabla muestra la participación relativa de los diez inquilinos principales de Oficinas a 31 de diciembre de 2020, sobre la totalidad de rentas del Grupo REALIA.

Inquilino	Ciudad	% Rentas anualizadas totales
Inquilino 1	Madrid	8,67%
Inquilino 2	Madrid	4,69%
Inquilino 3	Barcelona	4,15%
Inquilino 4	Madrid	3,02%
Inquilino 5	Madrid	2,49%
Inquilino 6	Madrid	2,48%
Inquilino 7	Madrid	2,11%
Inquilino 8	Madrid	1,99%
Inquilino 9	Madrid	1,87%
Inquilino 10	Madrid	1,67%
		33,14%

La superficie alquilable en explotación de oficinas del Grupo REALIA, a 31 de diciembre de 2020 alcanza los 226.860 m2 sobre rasante.

La tasa de ocupación a 31 de diciembre de 2020 es del 96%, lo que supone un incremento de un 2,2% respecto a dic de 2019, originado principalmente por el alquiler de la totalidad de un inmueble denominado "Nudo Eisenhower II", de 5.004 m2 ubicado en la periferia de Madrid y contrarrestado por la rotación de varios contratos de arrendamiento en las áreas CBD Y BD.

Los ingresos por alquileres han subido un 2,0% principalmente por el incremento de rentas unitarias en las oficinas CBD.



C/ Goya, 8 (Madrid)

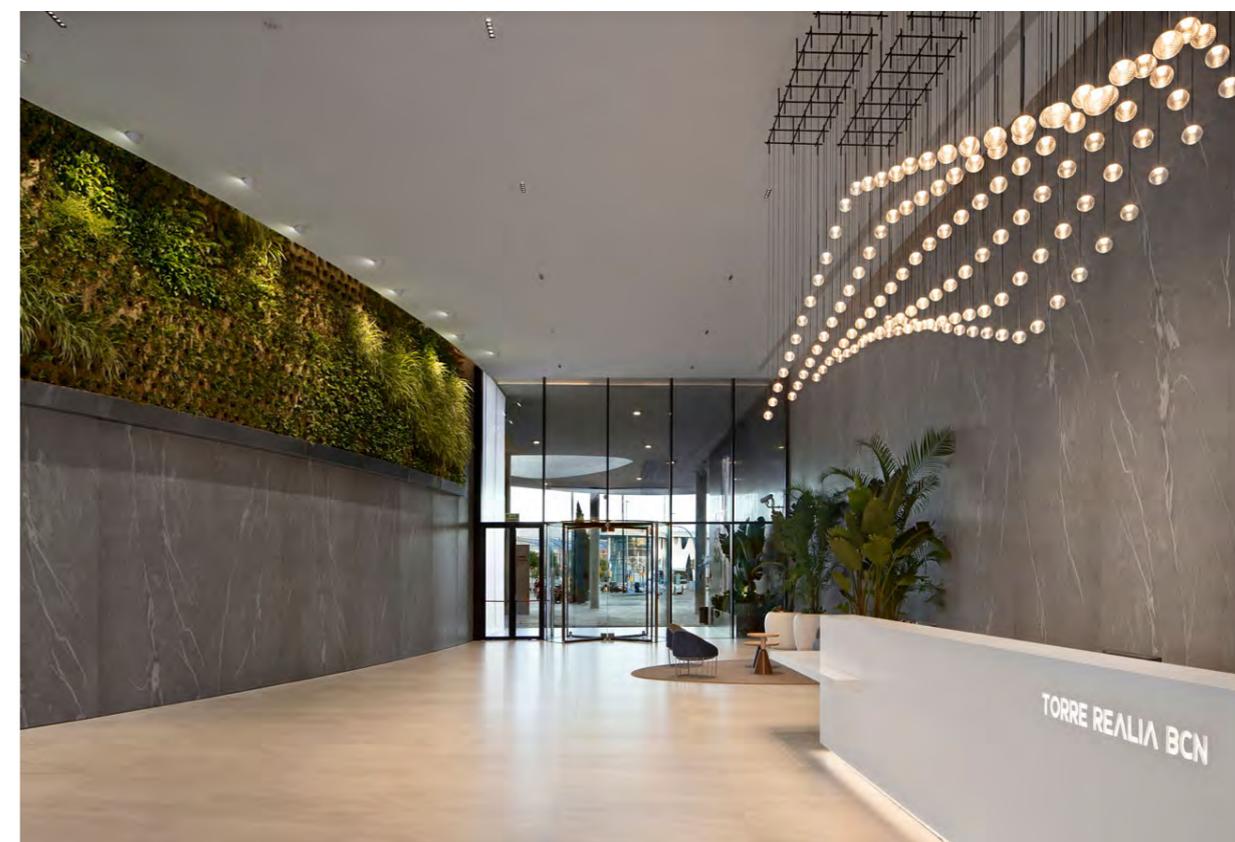
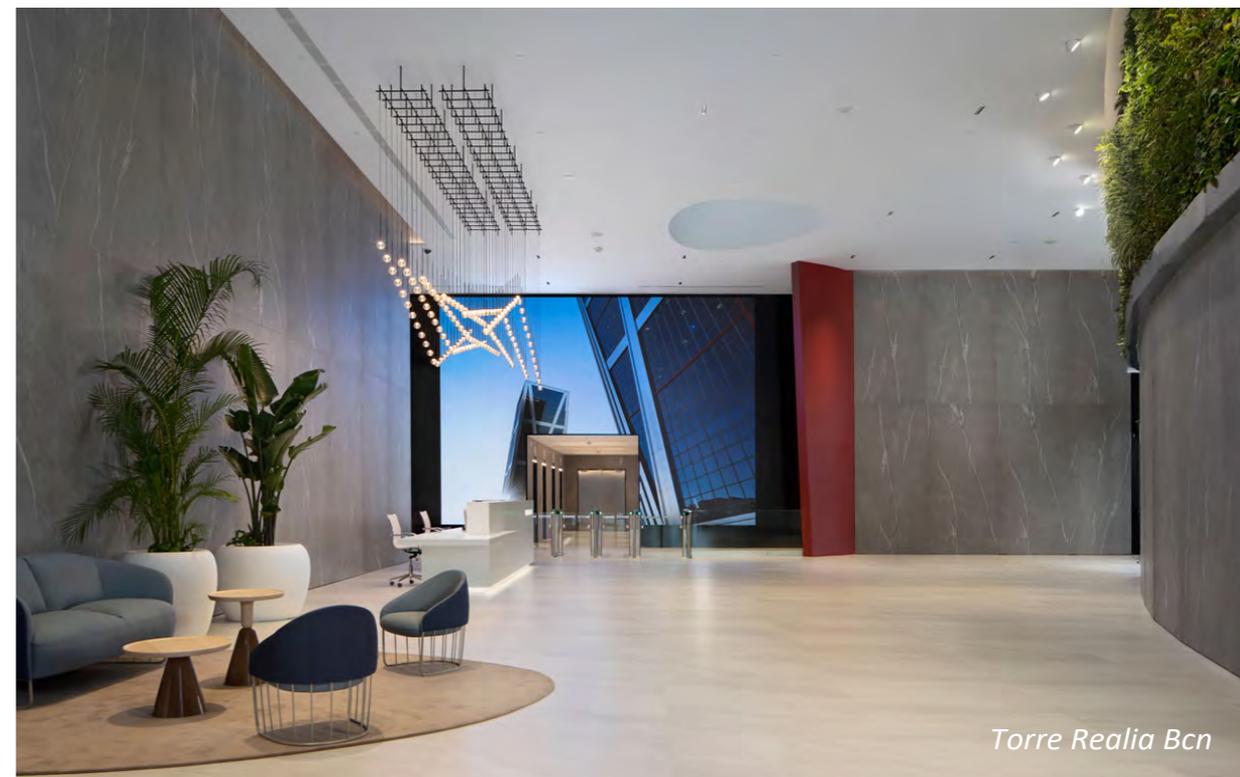
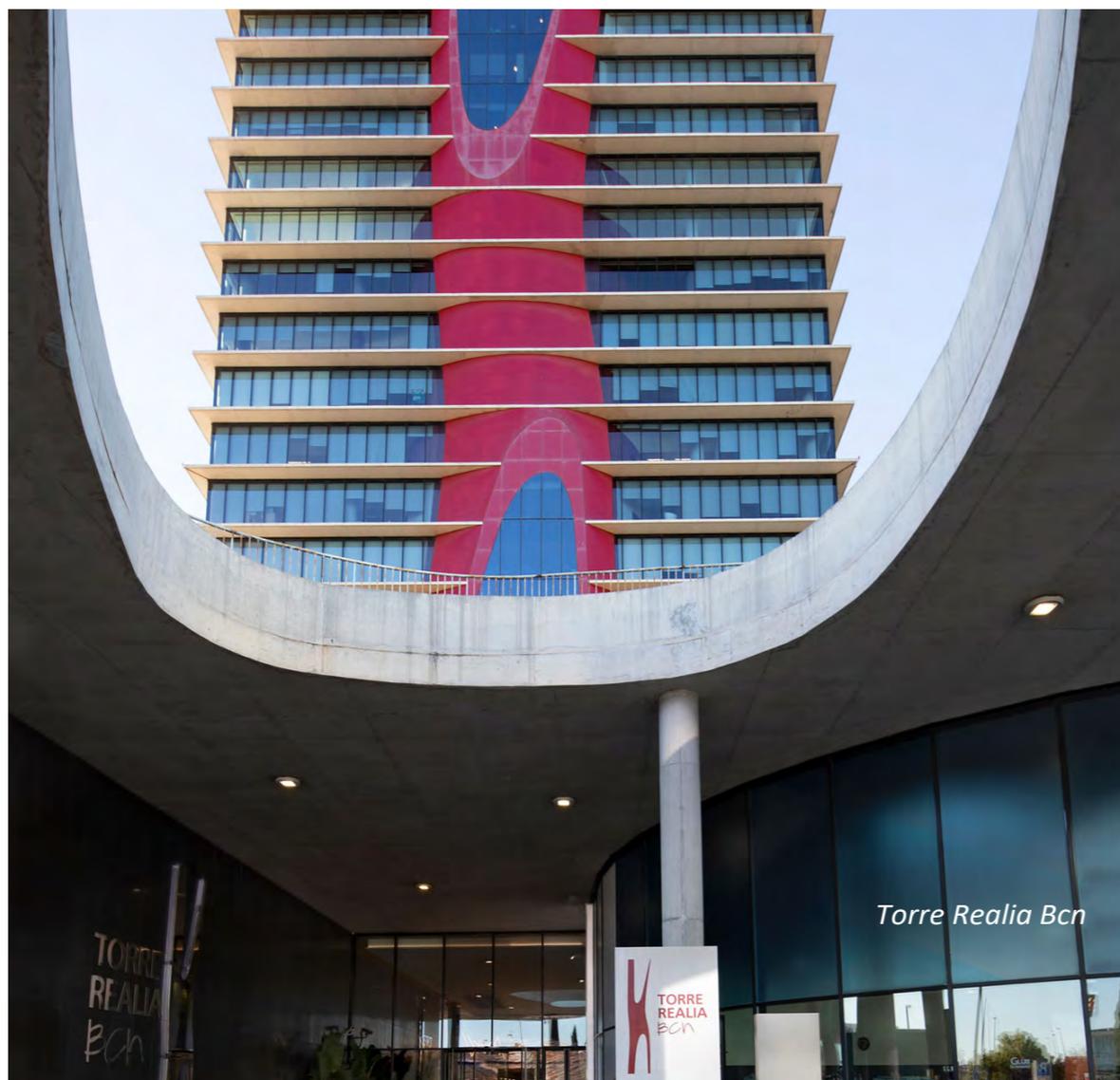
La siguiente tabla incluye un resumen de las principales características de las oficinas en explotación, propiedad del Grupo REALIA, por ubicación a 31 de diciembre de 2020:

Zona	Superficie dic. 2020	% Ocupación 2020	% Ocupación 2019	GAV dic.2020 M.€	GAV dic. 2019 M.€
CBD	84.550	98,3%	98,9%	601	606
BD	42.653	95,8%	100,0%	177	177
Periferia	99.657	94,1%	86,9%	309	311
Total general	226.860	96,0%	93,8%	1.087	1.094

Negocio Patrimonial - Oficinas

En 2020 se ha realizado una importante inversión por conceptos de Capex orientados a mejorar la experiencia de ocupantes y usuarios, modernizando sus prestaciones (eficiencia energética, zonas de hospitality, servicios comunes, instalaciones...), así como adecuación de espacios alquilables para las nuevas modalidades de demanda (co-working, Flexible space....), promover inmuebles sostenibles ambientalmente y optimizar costes operacionales. La digitalización basada en IoT (internet de las cosas) está teniendo un papel especial en la consecución de estos objetivos. El importe destinado a capex en nuestros edificios de oficinas ha ascendido a 3,2 millones de euros.

Dentro de este esfuerzo de actualización es de destacar la reforma del lobby de Torre Realía BCN , uno de los edificios más representativo del Business Area Plaza de Europa, reforma de la que hablaremos más adelante en el apartado de Responsabilidad Corporativa de este informe.



Negocio Patrimonial - Centros Comerciales

CC As Cancelas
(Santiago de Compostela)



Negocio Patrimonial - Centros Comerciales

La evolución del negocio de Centros Comerciales durante el ejercicio 2020 se ha visto muy afectada por el alcance de la crisis sanitaria provocada por el Covid-19. Las medidas de confinamiento total o parcial y de restricción de aforos han supuesto muchas dificultades tanto para la comercialización de espacios como para la continuidad de muchos de los arrendatarios.

El Grupo REALIA, consciente de estas dificultades, ha concedido importantes bonificaciones a sus arrendatarios de Centros Comerciales y les ha transmitido su más absoluta disposición para ayudarles y apoyarles durante este periodo tan excepcional a fin de favorecer la continuidad de sus negocios y contribuir al relanzamiento de la actividad económica y comercial.

A 31 de diciembre de 2020, el porcentaje de ocupación de los Centros Comerciales ha disminuido en un 2,6% respecto al mismo periodo de 2019, debido principalmente al vencimiento de algunos contratos y a la menor demanda de espacios derivada de la situación económica generada por la pandemia.

En circunstancias normales, exceptuando la situación actual provocada por la pandemia, en la contratación de espacios en Centros Comerciales se aplican términos y condiciones habituales dentro del sector, si bien la especialización y diversidad, así como el elevado número de operadores en un mismo entorno (puede haber 100 inquilinos, o más, en un mismo centro), requieren una negociación personalizada con cada arrendatario. Con carácter general, las principales características de dichos contratos son las siguientes:

- Duración mínima entre tres y cinco años.
- Incremento de rentas de acuerdo con la inflación. Actualización de las rentas a mercado en la renovación del contrato.

- Porcentaje variable de las rentas en función de los ingresos del arrendatario.
- Traslado al arrendatario de todos los gastos.

La siguiente tabla muestra la participación relativa de los diez inquilinos principales de Centros Comerciales a 31 de diciembre de 2020 sobre la totalidad de rentas del Grupo REALIA:

inquilino	Ciudad	% Renta anualizada
Inquilino 1	Madrid/Santiago	12,64%
Inquilino 2	Madrid	7,08%
Inquilino 3	Madrid	6,66%
Inquilino 4	Madrid	4,20%
Inquilino 5	Madrid	3,11%
Inquilino 6	Santiago	2,77%
Inquilino 7	Santiago/Guadalajara/Murcia	2,55%
Inquilino 8	Santiago	2,15%
Inquilino 9	Santiago/Guadalajara	1,88%
Inquilino 10	Guadalajara/Santiago	1,66%
		44,71%



Ocupación 88,6%

La siguiente tabla muestra las características físicas y ubicación de los centros comerciales y de ocio:

	Ubicación	Superficie alquilable (m2)	Plazas de aparcamiento
Plaza Nueva Leganés	Madrid	52.675	2.987
Ferial Plaza	Guadalajara	32.507	1.068
As Cancelas (1)	Santiago de Compostela	25.150	1.054
Manuel Becerra, 17	Madrid	6.645	49
La Noria Outlet	Murcia	13.931	1.483
Goya 6-8	Madrid	2.881	
Espolón, 10	Soria	2.900	
TOTAL		136.689	6.641

(1) El CC As Cancelas es propiedad conjunta del Grupo REALIA y de Carmila y la Sup. alquilable que se detalla son los m2 que le corresponden a REALIA.

7 Centros Comerciales y de Ocio



Negocio Patrimonial - Centros Comerciales

Asimismo se ofrece a continuación información del GAV y ocupación de los centros comerciales y de ocio en España en explotación propiedad del Grupo REALIA a 31 de diciembre de 2020, en función de su ubicación:

Zona	Superficie dic. 2020	% Ocupación 2020	% Ocupación 2019	GAV dic.2020 M.€	GAV dic. 2019 M.€
CBD	5.782	65,9%	85,8%	33	33
BD	39.152	81,4%	84,5%	76	79
Periferia	91.755	93,1%	94,4%	207	215
Total general	136.689	88,6%	91,2%	316	327

Por último se muestra a continuación el vencimiento de los contratos de arrendamiento de centros comerciales del Grupo REALIA por volumen de rentas anualizadas en relación al total de rentas a 31 de diciembre de 2020, teniendo en cuenta las opciones de resoluciones anticipadas:

Vencimiento Contratos	% sobre rentas anualizadas C.C.	% sobre rentas anualizadas Totales
Año 2021	19,10%	6,39%
Año 2022	26,80%	8,96%
Año 2023	11,56%	3,87%
Año 2024	22,53%	7,53%
Año >2024	20,02%	6,69%
Total General	100,00%	



Negocio Patrimonial - Centros Comerciales

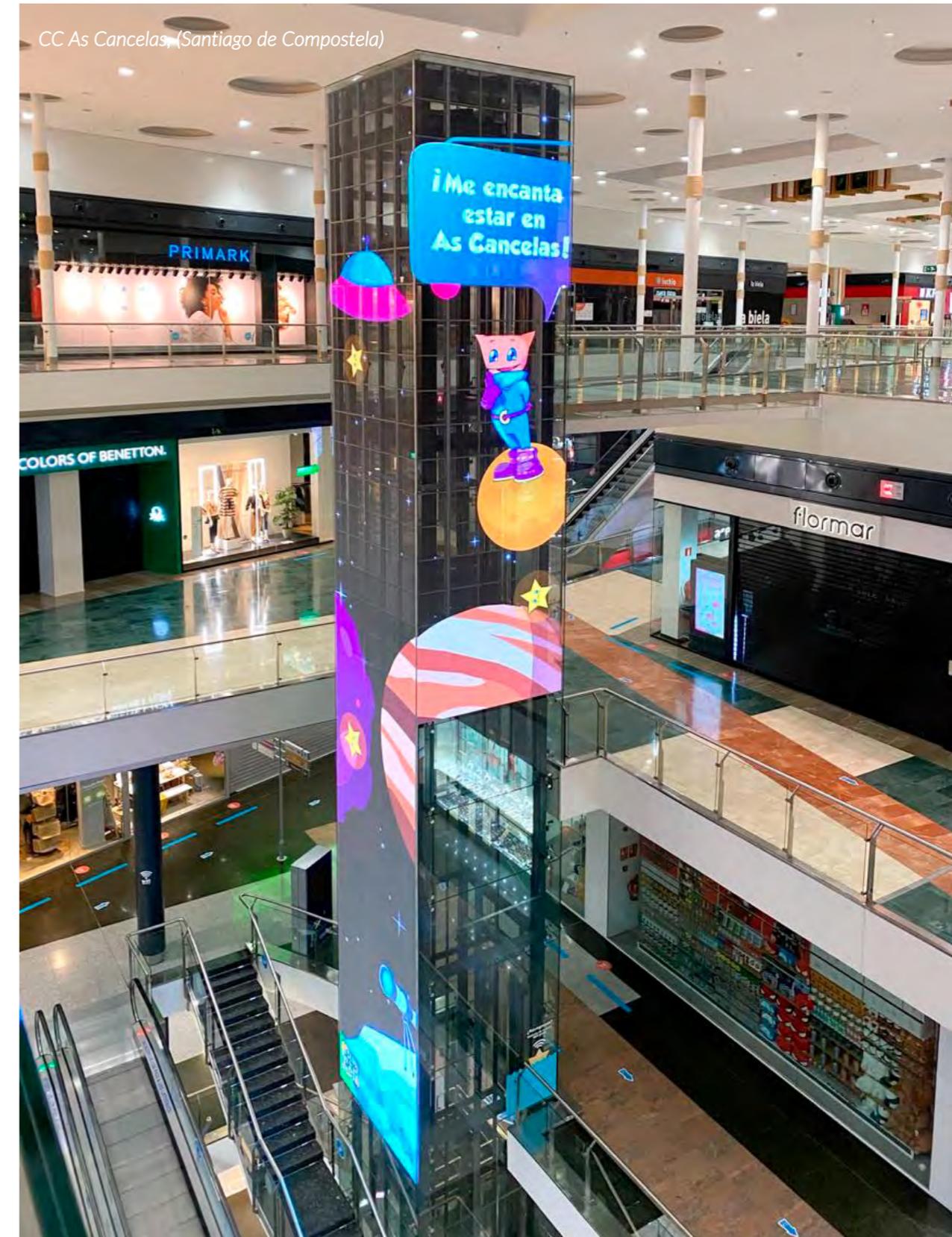
Al igual que en oficinas, en centros comerciales, en el ejercicio de 2020 se ha hecho una importante inversión por conceptos de capex, con los mismos objetivos. La inversión total realizada ha ascendido a 1,7 millones de euros.

En este sentido, destacan las remodelaciones de los Centros Comerciales Ferial Plaza (Guadalajara) y As Cancelas (Santiago de Compostela).

En Ferial Plaza se ha creado la "Plaza de la Almendra Central", donde se han transformado 675m2 de locales comerciales en una zona diáfana especialmente dirigida a los niños y una zona de coworking con wifi gratuito.

En el Centro Comercial As Cancelas, se ha dotado de los últimos avances digitales e interactivos y se han renovado muchas de sus zonas.

De todo ello hablaremos con detalle en el apartado de Responsabilidad Corporativa de este Informe.





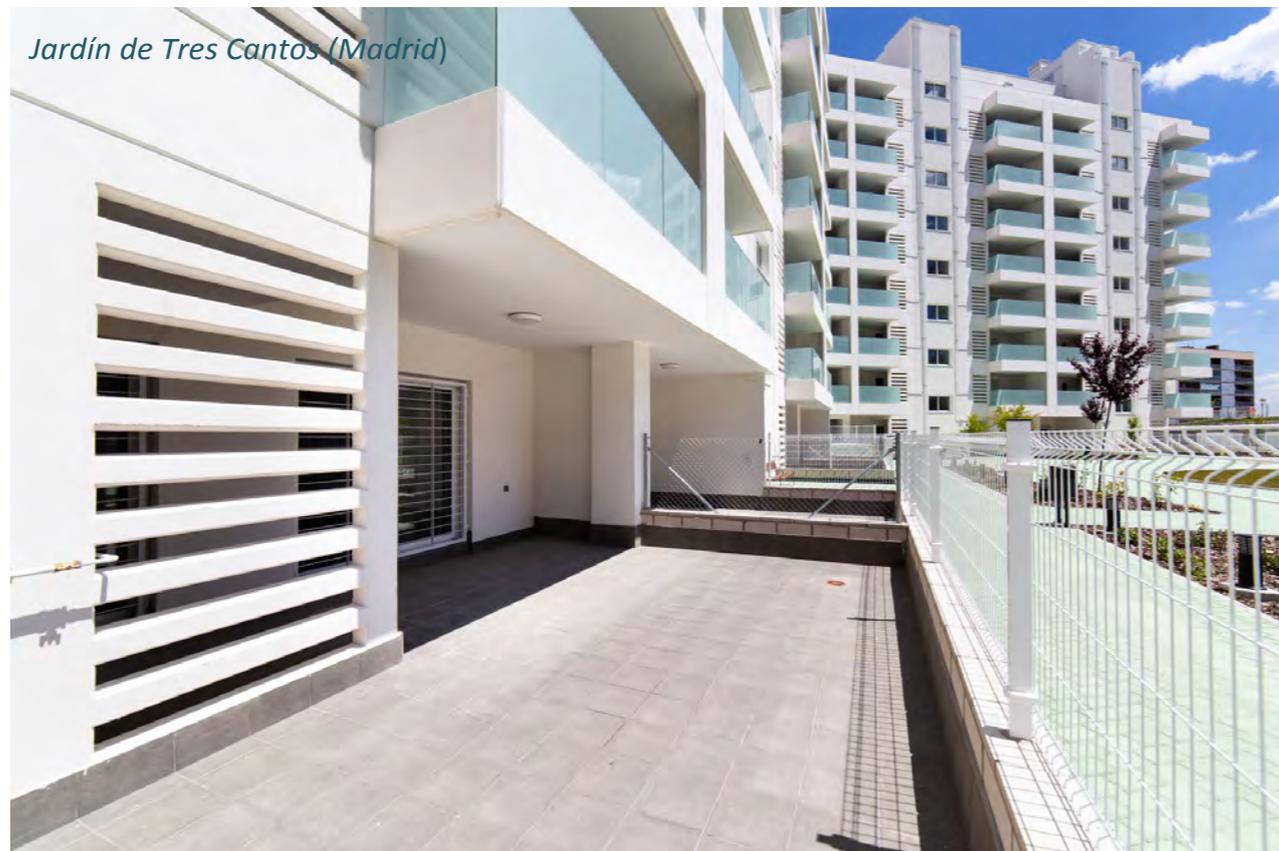
Negocio Patrimonial - Residencial

Teniendo en cuenta la tendencia imparable del alquiler residencial, dada la activa demanda en este segmento y la todavía escasa oferta profesional en España, Realia potenció a su filial Valaise para invertir en tres operaciones BtR, sobre activos con protección pública en el término municipal de Tres Cantos (Madrid), para construir un total de 280 viviendas destinadas al alquiler, desglosadas como sigue:

En Julio de 2020 se comenzó la explotación del Build to Rent "BtR" del Edificio Residencial "Jardín de Tres Cantos", situado en la Parcela 1.6A en Tres Cantos (Madrid), en la que se ha desarrollado una promoción integrada por 85 viviendas, 85 trasteros y 132 garajes de protección pública a precio básico.

A 31 de diciembre de 2020 se encontraban formalizados el 66 % de los contratos de alquiler, encontrándose en proceso de formalización un 10% adicional.

Realia continuará con el desarrollo de 2 nuevos proyectos en las Parcelas VPPL 2.1 y VPPB 1.4 B en Tres Cantos (Madrid), para la construcción de 195 viviendas de protección pública de precio limitado, destinadas al alquiler, y que se espera que puedan iniciar la construcción en los próximos meses, con una inversión total de 39,9 M.€, de la cual está pendiente 29,2 M.€.





Negocio de Promoción & Suelo

En el ejercicio 2020 se han entregado 99 unidades por un importe de 21,12 millones de euros, frente a las 82 unidades que se entregaron en el mismo periodo de 2019 por importe de 11,18M.€.

El total de ingresos del área de promoción y suelo en 2020 ha ascendido a 22,99 millones de euros, un 88,9% más que en el mismo periodo de 2019 (12,30 M. €). Estos ingresos incluyen las entregas de 27 unidades de la promoción “Brisas de Son Dameto”, sita en Palma de Mallorca, durante los meses de noviembre y diciembre 2020, por importe de 10,88 M.€. y la venta por 1,18 M. €. de un suelo de uso comercial realizado por la Junta de Compensación de Valdebebas y donde REALIA tenía un pequeño porcentaje de propiedad.

(M.€)	2020	2019	Var. (%)
INGRESOS			
Promociones	21,12	11,18	88,9%
Suelo y otros	1,87	1,12	67,0%
Total Ingresos	22,99	12,30	86,9%
GASTOS			
Costes venta	-19,27	-12,80	-50,5%
Resto costes	-1,99	-2,28	12,7%
TOTAL GASTOS	-21,26	-15,08	-41,0%
Margen bruto Promociones	1,73	-2,78	162,2%
Margen bruto Promociones (%)	7,5%	-22,6%	133,2%
Aplicación/Reversión Provisiones P. terminado	1,99	3,42	-41,8%
MARGEN BRUTO (descontando Provisiones)	3,72	0,64	481,3%



*Brisas de Son Dameto
(Palma de Mallorca)*



*Infografía Parque del Ensanche
Alcalá de Henares (Madrid)*

Realia Hato Verde
(Guillena - Sevilla)



Realia Aguaserena
Roquetas (Almería)



La distribución de unidades entregadas por delegaciones territoriales a Dic. 2020 y 2019 es la siguiente:

Delegaciones	2020		2019	
	Nº Unidades	Ingresos (M.€)	Nº Unidades	Ingresos (M.€)
Madrid/Centro	12	1,44	14	1,71
Levante	50	15,28	13	2,50
Cataluña	6	0,71	12	1,85
Andalucía	30	3,45	43	5,12
Portugal	1	0,25	-	-
Total	99	21,12	82	11,18

La siguiente tabla contiene la evolución de la cartera residencial del Grupo:

Evolución cartera residencial	2020	2019	Var. (%)
Reservas brutas periodo			
Número de unidades	151	175	-13,8%
M.€	40,96	44,53	-8,0%
Entregas periodo			
Número de unidades	99	82	20,1%
M.€	21,12	11,18	88,9%
Reservas/Ventas pendientes entrega			
Número de unidades	156	125	24,9%
M.€	56,05	44,32	26,5%
Cartera total disponible al final del periodo			
Producto terminado			
Número de unidades	197	244	-19,5%
Producto en curso			
Número de unidades	116	247	100,0%

Negocio de Promoción & Suelo

Al final del ejercicio REALIA cuenta a 31 de diciembre de 2020 con un stock de 428 unidades (viviendas, locales y oficinas) terminadas o en curso y pendientes de entrega (156 de ellas reservadas/vendidas). Además, cuenta con 41 parcelas unifamiliares destinadas a venta para autopromoción residencial.

Actualmente hay Promociones en curso en Madrid y en Barcelona.

La cartera de suelo actual de Realia, en sus distintos estadios urbanísticos, asciende a 5.753.724 m² de superficie bruta y con una edificabilidad estimada de 1.621.875 m², de los que el 29,1% se ubican en la Comunidad de Madrid y el 30,34% son suelos finalistas.

El valor razonable de los activos de promoción (suelos, promociones en curso y producto terminado) asciende a 388,4 millones de euros a diciembre 2020, lo que representa un descenso del -1,5% frente a la valoración de diciembre de 2019 que alcanzó la cifra de 394,1 millones de euros. En términos *like for like* 2020/2019 la variación de la valoración hubiera bajado el 4,5%.



*Brisas de Son Dameto
(Palma de Mallorca)*

(M.€)	GAV dic. 2020	GAV dic. 2019	Var. (%) dic. 2020 s/ dic.2019
Cartera de suelo ⁽¹⁾	270,1	274,0	-1,4%
Promociones en curso ^{(1) (2)}	62,0	72,7	-14,8%
Promociones terminadas ⁽²⁾	43,9	34,2	28,4%
Cartera de suelo ⁽³⁾ y otros en soc. patrimoniales	12,4	13,2	-6,1%
Total Valor Activos Residenciales	388,4	394,1	-1,5%

(1) Durante el año 2020, se ha traspasado de promoción en curso a cartera de suelo la promoción "Glories BCN", por importe de 9,17 M.€, al retrasarse el inicio de la misma.

(2) Durante el ejercicio 2020, se ha entregado producto terminado existente a dic. 2019, por importe de 9,16 M.€. La valoración de dic.20 incluye el producto existente de la promoción "Brisas de San Damento", traspasada de promoción en curso a producto terminado en nov.20, las entregas de esta promoción durante los dos últimos meses del año 2020 ascienden a 10,9 M.€.

(3) El importe correspondiente exclusivamente a cartera de suelo es de 9,9 M.€ en dic.2020 y 10,7M.€ en dic. 2019.

Esta tabla muestra el valor de suelo según sus distintos grados de desarrollo urbanístico:

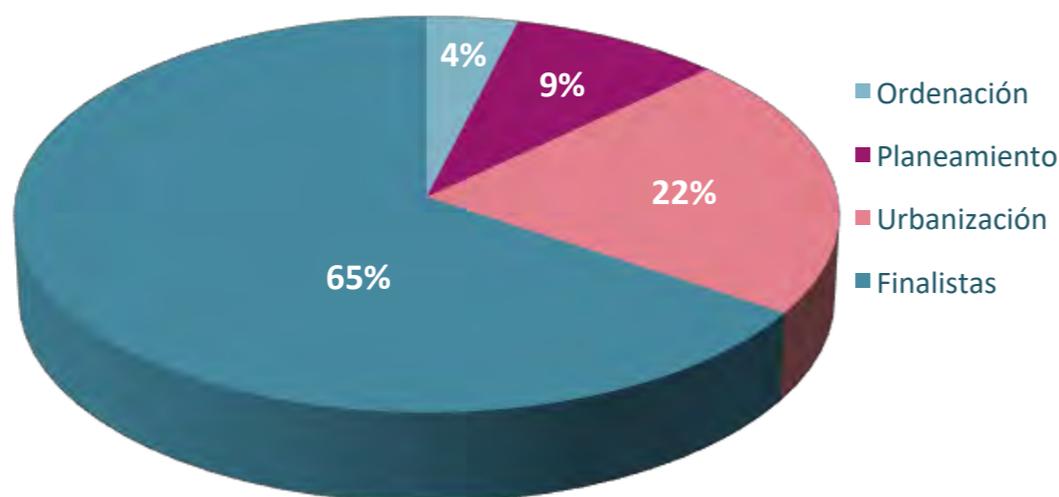
	Superficie bruta m ² - dic.2020	Edificabilidad m ² - dic.2020	Edificabilidad m ² - dic. 2019	GAV dic. 2020 M.€	GAV dic. 2019 M.€	Var. GAV (%) dic.2020 s/ dic.2019
Ordenación (1)	3.563.718	387.598	387.598	10,9	11,8	-7,9%
Planeamiento	1.218.687	488.962	488.962	25,3	25,9	-2,4%
Urbanización	489.148	253.214	253.161	60,4	62,6	-3,5%
Finalistas (2)	482.172	492.100	489.312	183,4	184,4	-0,5%
Total	5.753.724	1.621.875	1.619.033	280,0	284,7	-1,7%

Las variaciones más significativas en la edificabilidad de la cartera de suelo responden a:

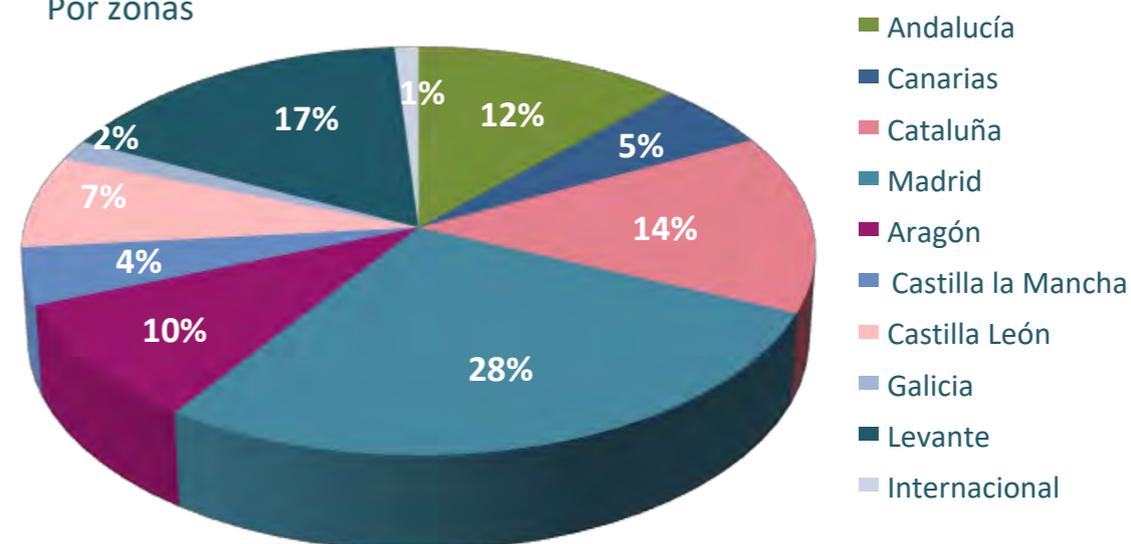
- (1) Aumento de la edificabilidad del suelo finalista en 5.546 m² por el traspaso de la promoción en curso “Glorias BCN” a cartera de suelo.
- (2) La venta del suelo de uso comercial realizada por la Junta de Compensación de Valdebebas y donde Realia tenía un pequeño porcentaje de propiedad, con una edificabilidad de 2.757 m².

La siguiente tabla muestra la distribución del GAV del suelo por tipo de suelo y ubicación, por su valoración:

Por situación urbanística



Por zonas



Negocio de Promoción & Suelo

Las siguientes tablas muestran la distribución de los suelos, según su situación urbanística y ubicación, por su edificabilidad:

Por situación urbanística	Edificabilidad (m ²)
Ordenación	387.598
Planeamiento	488.962
Urbanización	253.214
Finalistas	492.100
Total	1.621.875

Por zonas	Edificabilidad (m ²)
Andalucía	460.851
Canarias	18.541
Cataluña	81.931
Madrid	471.789
Aragón	154.508
Castilla la Mancha	222.886
Castilla León	64.451
Galicia	6.184
Levante	129.821
Internacional	10.912
Total	1.621.875





5. Gobierno Corporativo

Órganos de Gobierno Corporativo
Junta General de Accionistas
Consejo de Administración
Consejero Delegado
Política de Retribuciones
Marco Ético
Código Ético

Modelo de cumplimiento y prevención penal
Reglamento Interno de Conducta
Política Fiscal
Gestión de Riesgos
Cumplimiento de Objetivos

REALIA se ha dotado de un sistema de Gobierno Corporativo orientado a la consecución sostenible de sus objetivos corporativos, que mantiene permanentemente actualizado de acuerdo con la legislación vigente y con las recomendaciones de buen gobierno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Órganos de Gobierno

El sistema de Gobierno Corporativo se articula en torno a sus principales órganos de gobierno, la Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración, que son definidos y regulados por los Estatutos y por sus respectivos reglamentos y que, a su vez, establecen las normas que deben regir el comportamiento de la Compañía en sus relaciones con terceros, de acuerdo con los valores y los fines corporativos.

El responsable del diseño y revisión de la estructura organizativa del grupo es el Consejero Delegado, bajo delegación del Consejo de Administración.

El contenido del Reglamento del Consejo de Administración y de los Estatutos Sociales se encuentran alineados con el contenido de la Ley de Sociedades de Capital y legislación concordante, por lo que en el ejercicio 2020, al igual que ocurrió en los tres ejercicios anteriores, no ha sido necesario introducir modificaciones adicionales en los mismos.

Cumplimiento del Código de Buen Gobierno de la CNMV

Durante el ejercicio 2020, Realia Business, S.A. ha cumplido plenamente 32 de las 64 recomendaciones de la CNMV; ha cumplido parcialmente 14; no le eran aplicables 18, y no ha tenido que explicar ninguna. Por tanto, teniendo en cuenta el porcentaje de las Recomendaciones que ha cumplido o cumplido parcialmente (en total, un 71,86% de las recomendaciones o el 100% de las recomendaciones que le son de aplicación) y que no ha tenido que explicar ninguna, se considera que el grado de cumplimiento del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas es muy bueno.

Anualmente, REALIA presenta a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) un Informe de Gobierno Corporativo y un Informe sobre las Remuneraciones de los Consejeros, que pueden encontrarse en la web corporativa www.realia.es.

Además de resumir el desempeño de REALIA en su dimensión económica, social y medioambiental, el presente informe trata de explicar los avances en materia de Gobierno Corporativo.



Junta General de Accionistas

La Junta General de Accionistas es el máximo órgano de representación del capital social. Se reúne al menos una vez al año, dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio.

En 2020 se ha celebrado una única Junta General ordinaria el 2 de junio que, además de aprobar las cuentas anuales y la gestión social y resolver sobre la aplicación del resultado del ejercicio anterior, aprobó, entre otros, los siguientes acuerdos:

- Reelegir a los Consejeros dominicales de la Sociedad D. Juan Rodríguez Torres y D. Gerardo Kuri Kaufmann.
- Autorización al Consejo de Administración la adquisición derivativa de acciones propias y autorización a las sociedades filiales para que puedan adquirir acciones de Realia Business, S.A.; todo ello dentro de los límites y con los requisitos que se exigen en la Ley de Sociedades de Capital.
- Autorizar que las Juntas Generales puedan ser convocadas con una antelación mínima de quince días, siempre que la sociedad ofrezca a sus accionistas la posibilidad de votar por medios electrónicos accesibles a todos ellos.
- Y reelegir a la entidad Ernst & Young como auditor de las cuentas anuales de la Sociedad y del Grupo Consolidado para el ejercicio 2021.



Consejo de Administración

El Consejo de Administración de REALIA está formado por seis miembros, de los cuales uno es ejecutivo, tres son dominicales y dos son independientes. En el ejercicio 2020, tras la celebración de la Junta General Ordinaria en la que se acordó por la mayoría del capital social la reelección de los Consejeros D. Juan Rodríguez Torres y D. Gerardo Kuri Kaufmann, el Consejo de Administración reeligió al primero como Presidente y al segundo, como Consejero Delegado.

Son competencia del Consejo de Administración la política de inversiones y financiación, la definición de la estructura del Grupo, la política de Gobierno Corporativo y la política de Responsabilidad Social Corporativa. El Consejo se encarga, asimismo, de los objetivos de gestión y presupuesto, y de la política de retribuciones. Evalúa el desempeño de su actividad por los altos directivos, y le corresponde igualmente el control y gestión de riesgos y la política de dividendos.

Durante el ejercicio 2020, el Consejo celebró ocho reuniones. En ese período ha llevado a cabo, entre otras, las siguientes actuaciones: autoevaluación y evaluación del funcionamiento de sus comisiones delegadas, así como del Presidente del Consejo y del Primer Ejecutivo de la Compañía; formulación de las cuentas anuales del ejercicio anterior y aprobación de los informes financieros intermedios del ejercicio; aprobación del Informe Anual de Gobierno Corporativo y del Informe Anual sobre las Remuneraciones de los Consejeros; análisis del Sistema de gestión y control de riesgos; análisis sobre su propia composición; revisión del sistema de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo; aprobación de diversas operaciones vinculadas; y preparación de la Junta General Ordinaria. Además, durante ese ejercicio el Consejo analizó con especial atención el impacto que la pandemia por Covid-19 podía tener para la Compañía.

El Consejo de Administración organiza su trabajo en tres comisiones: Comisión Ejecutiva, Comisión de Nombramientos y Retribuciones y Comité de Auditoría y Control.

Comisión Ejecutiva

La Comisión Ejecutiva asume las funciones y competencias que le son delegadas por el Consejo de Administración. Con carácter general, se encarga del seguimiento y supervisión de la gestión y dirección ordinaria de la Sociedad que requieren una atención continuada y, en su caso, una adecuación rápida y diligente, así como de aquellos asuntos que puedan influir en el posicionamiento y proyección de futuro de la Sociedad y de su Grupo en el mercado.

Durante 2020 se ha reunido en cuatro ocasiones.

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Se encarga de la retribución de los consejeros y de la alta dirección, del nombramiento y cese de los miembros del Consejo, así como de su evaluación anual, entre otros asuntos.

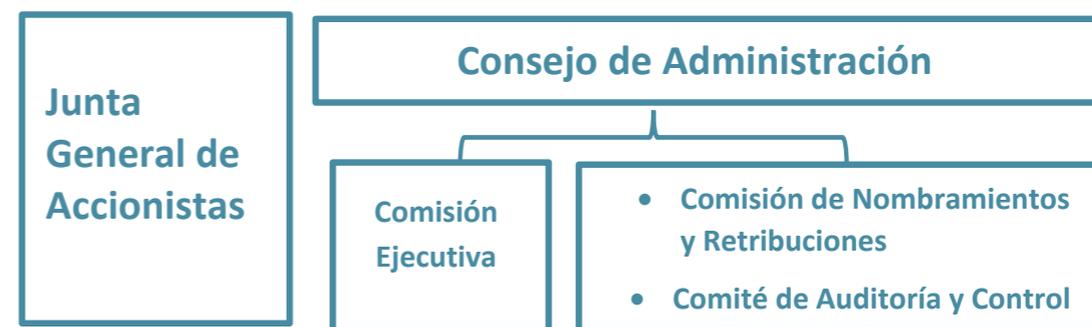
En 2020 celebró cuatro reuniones.

Comité de Auditoría y Control

La función primordial del Comité de Auditoría y Control es servir de apoyo al Consejo de Administración en sus cometidos de vigilancia, mediante la revisión periódica del proceso de elaboración de la información económico-financiera, de la función de auditoría interna y de la independencia del auditor externo.

El Comité de Auditoría y Control ha celebrado 7 reuniones en 2020.

ORGANOS DE GOBIERNO CORPORATIVO



PERFIL DE LOS CONSEJEROS

Una de las características del órgano de administración de REALIA es, precisamente, la diversidad que preside su composición. Así, la Compañía cuenta con un Consejo en el que hay paridad de géneros (tres mujeres y tres varones); en el que el rango de edades va desde los 36 años del Consejero Delegado, hasta los 82 del Presidente; y en el que la experiencia laboral de sus componentes abarca sectores tan diversos como el inmobiliario, el del calzado, las relaciones internacionales, la agricultura y la ecología o las nuevas tecnologías, contando con profesionales del derecho y de la alta dirección de empresas, profesionales de la economía y las finanzas, así como ingenieros expertos en diversas disciplinas, que han desarrollado su vida profesional tanto en el ámbito público como privado.

Los Consejeros de REALIA son profesionales de reconocida honorabilidad, solvencia, competencia técnica y experiencia, que han sido nombrados previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

La Compañía considera que el número de independientes en el Consejo garantiza adecuadamente los intereses del capital flotante, que al cierre del ejercicio suponía el 23,56% del capital social.

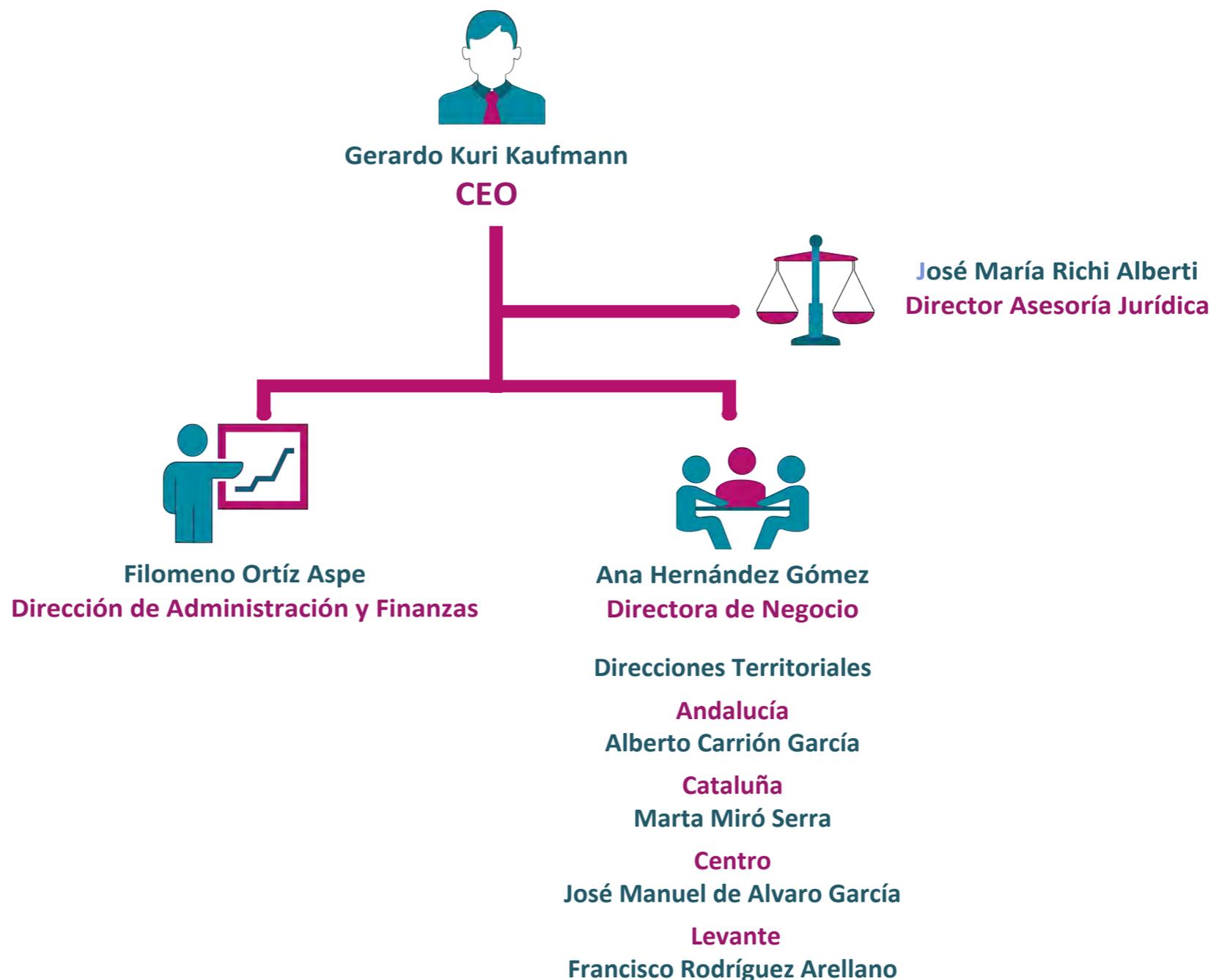
Cabe destacar que, como se ha señalado, de los seis miembros que forman el Consejo de Administración, tres son mujeres (50% del total), un porcentaje muy superior al de la mayor parte de las compañías cotizadas españolas.

Nombre	Cargo	Naturaleza del cargo	Comisión Ejecutiva	Comisión de Nombramientos y Retribuciones	Comité de Auditoría y Control
D. Juan Rodríguez Torres	Presidente no Ejecutivo	Dominical designado por CEC	Presidente	Vocal	Vocal
D. Gerardo Kuri Kaufmann	Consejero Delegado	Ejecutivo	Vocal		
Dña. Ximena Caraza Campos	Vocal	Independiente		Presidenta	Vocal
EAC Inversiones Corporativas S.L. Representado por Dña. Esther Alcocer Koplowitz	Vocal	Dominical designado por FCC	Vocal	Vocal	
D. Elías Fereres Castiel	Vocal	Independiente		Vocal	Presidente
Meliloto S.L. Representado por Dña. Alicia Alcocer Koplowitz	Vocal	Dominical designado por FCC	Vocal	Vocal	

Consejo de REALIA a 31 de diciembre de 2020

Consejero Delegado

El responsable del diseño y revisión de la estructura organizativa del grupo es el Consejero Delegado, D. Gerardo Kuri Kaufmann bajo delegación del Consejo de Administración. Es igualmente responsable de fijar los objetivos y la estrategia de la organización y de controlar su ejecución para garantizar la viabilidad del negocio.



Política de Retribuciones

La política retributiva de REALIA tiene como objetivo principal establecer un sistema de remuneración de sus Consejeros que sea compatible con la estrategia empresarial, los valores y los objetivos e intereses a largo plazo de la Compañía. Teniendo en cuenta ese objetivo principal, persigue sentar las bases para remunerar a los miembros de su Consejo de Administración de manera adecuada a la cualificación que se les requiere, a las responsabilidades que asumen y a la dedicación que prestan a la Compañía, para así atraer y retener a los perfiles más adecuados para conseguir sus fines estratégicos.

El Consejo de Administración aprobó en mayo de 2018 la renovación de la política de retribuciones para el período comprendido entre 2019-2021, sin modificaciones sobre la aprobada en 2016 para los ejercicios de 2016, 2017 y 2018. Esta resolución fue ratificada por la Junta General de Accionistas celebrada el 27 de junio de 2018 por el 99,64% de los votos presentes o representados, siendo esta Política de aplicación para los ejercicios de 2019, 2020 y 2021, salvo modificación por la Junta General de Accionistas.

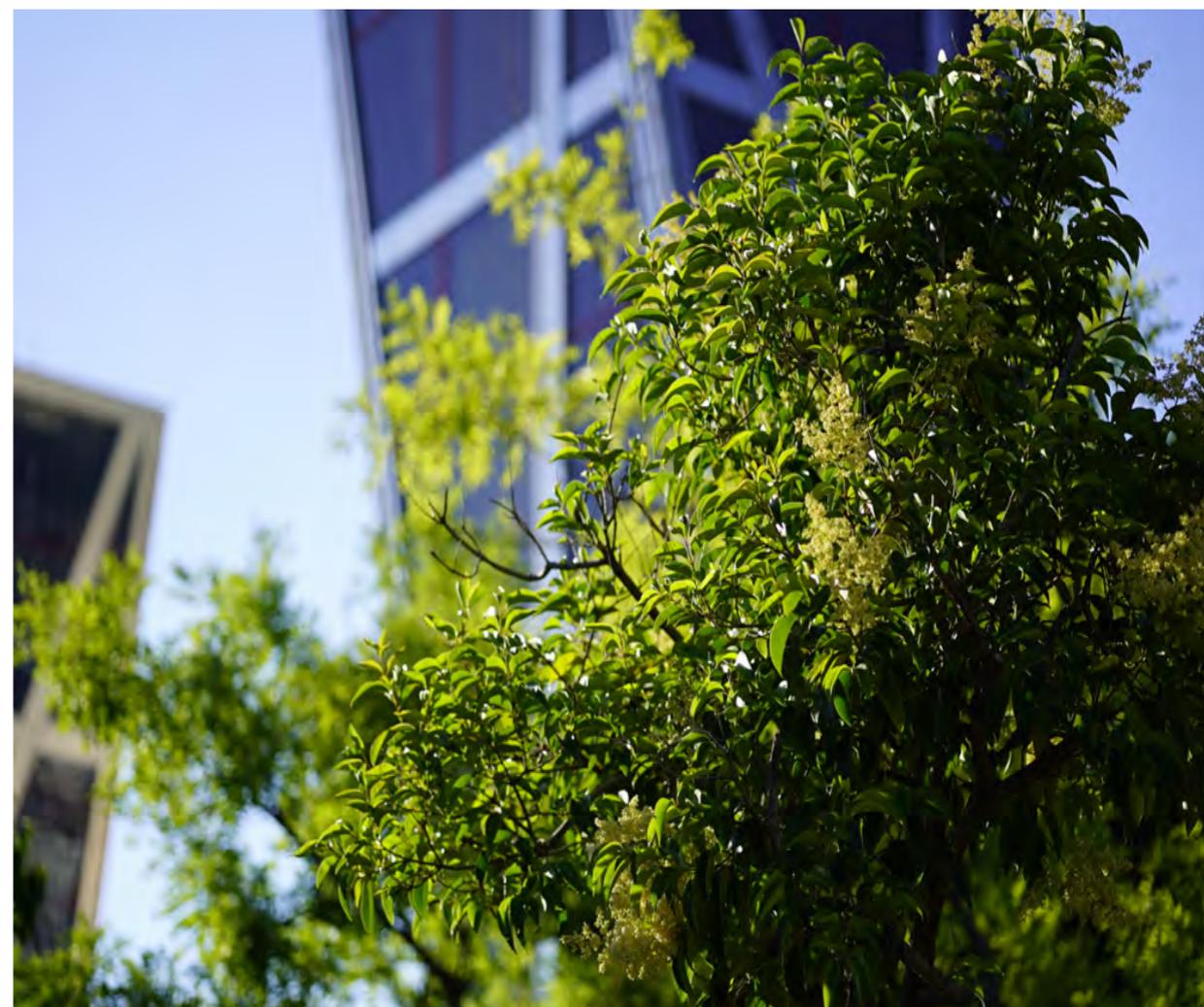
Teniendo en cuenta las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas y las que tienen otras empresas de similares características en cuanto al sector, tamaño o estructura accionarial, se han fijado los siguientes criterios retributivos:

- I. Debe ser adecuada para atraer y retener a los consejeros del perfil deseado y retribuir la dedicación, cualificación y responsabilidad que exija el cargo, sin comprometer la independencia de criterio de los consejeros no ejecutivos.
- II. Debe atender a un criterio de mercado.
- III. Debe atender la dedicación y responsabilidad de los consejeros.
- IV. En relación con los consejeros ejecutivos, debe reconocer su capacidad de incrementar el valor de la empresa por su impacto en los resultados, por sus competencias y por su perfil profesional, reconociéndoseles una remuneración específica por su labor ejecutiva, e independiente y compatible con su labor de consejeros como tales.
- V. En relación con el presidente no ejecutivo del Consejo de Administración, debe reconocer la responsabilidad y criticidad del cargo, con una remuneración específica por el desempeño del mismo.
- VI. En cuanto a los conceptos retributivos, la política de remuneraciones de los consejeros consiste en una cantidad anual que se basa en criterios de responsabilidad (remuneración fija) y de dedicación, dietas inherentes al cargo (remuneración variable).

Para el próximo trienio 2022-2024, el Consejo ha propuesto a la Junta la aprobación de una nueva Política que dé continuidad a la Política vigente en lo relativo a los principios, estructuras y contenido del paquete retributivo de los Consejeros.

Remuneraciones en 2020

En 2020, la retribución conjunta de los consejeros fue de 499.020 €, inferior en un 15,42 % a la aprobada por la Junta General. En dicha cifra no está incluida la remuneración del Consejero Delegado por sus funciones ejecutivas.



La actividad de REALIA está sujeta a legislación vigente y se rige por una serie de normas y procedimientos que garantizan su comportamiento ético. Paralelamente, REALIA guía sus actuaciones de acuerdo con los valores de: Transparencia, Diálogo, Profesionalidad, Buen Gobierno, e Innovación.

Partiendo de estos principios básicos, se ha dotado de un conjunto de normas internas destinadas a asegurar el comportamiento íntegro de sus miembros, de herramientas para su seguimiento y de mecanismos para el caso de incumplimiento. El primer paso fue la aprobación, por el Consejo de Administración en su reunión de fecha de 4 de abril de 2018, del **nuevo Código Ético**. Este documento fue difundido a todos los empleados de REALIA con acuse de recibo y compromiso de cumplimiento. Está disponible tanto en la página web de REALIA, como en la Intranet.

La columna vertebral de este marco ético es el Código Ético, en el que se establecen los principios, valores y normas de conducta que deben presidir la actuación del Grupo. Además, como empresa cotizada, REALIA cuenta también con un **Reglamento Interno de Conducta en el ámbito de los mercados bursátiles**; y con una **Política Fiscal** que recoge las buenas prácticas tributarias que debe seguir la Compañía en el ejercicio de su actividad. Estos documentos fueron aprobados por el Consejo de Administración en abril de 2007 y octubre de 2016 respectivamente.

Adicionalmente, y de manera complementaria se redactó y aprobó por el Consejo de Administración en mayo de 2019 el documento que contiene la **Política Anticorrupción**, basada en el principio de “tolerancia cero” a actividades de fraude y corrupción. Este documento fue distribuido con acuse de recibo y compromiso de cumplimiento. Se dispone de una copia en la Intranet de REALIA. Así mismo, a finales del ejercicio 2019 se redactó y aprobó por el Órgano de Gobierno la **Política de Relación con Socios en materia de Cumplimiento**. En él se recogen una serie de principios y líneas de actuación homogéneas a seguir en las relaciones con socios en las distintas entidades en las que el Grupo participa, y en las futuras relaciones con potenciales socios que pudieran llegar a establecerse. Estos documentos forman parte de las políticas integrantes del Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal que se ha implantado en la Organización.

Desde el Comité de Auditoría y Control se ha impulsado la tarea de implementar un **Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal y de Gestión de Riesgos Penales (MPPySGRP)** con el objetivo de reforzar la cultura de cumplimiento en este ámbito y que pueda servir de elemento exonerante ante la comisión de un delito penal en el seno de la Organización. Esta labor culminó en el año 2020 con la aprobación por parte del Consejo de Administración en febrero de dicho año del **Manual de Prevención Penal**, y con la designación de la figura del “Responsable de Cumplimiento”, encargado de gestionar y de velar por el buen funcionamiento y cumplimiento del Modelo.



El objetivo de este Manual es definir el diseño, la estructura y pautas de funcionamiento del Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal del Grupo REALIA (MPP), y del Sistema de Gestión de Riesgos Penales (SGRP), así como detallar y regular sus órganos y procedimientos en materia de cumplimiento normativo en el ámbito penal. De obligado cumplimiento para todo el personal de REALIA fue distribuido con acuse de recibo y compromiso de cumplimiento. Se dispone de una copia en la Intranet de REALIA.

El Modelo es **revisado y autoevaluado** periódicamente tanto por los responsables de los procesos y de los controles que conforman el SGRP, y el responsable de Cumplimiento, como por el responsable de **Auditoría Interna**, quien incluye en su planificación anual de trabajos la revisión del MPPySGRP.

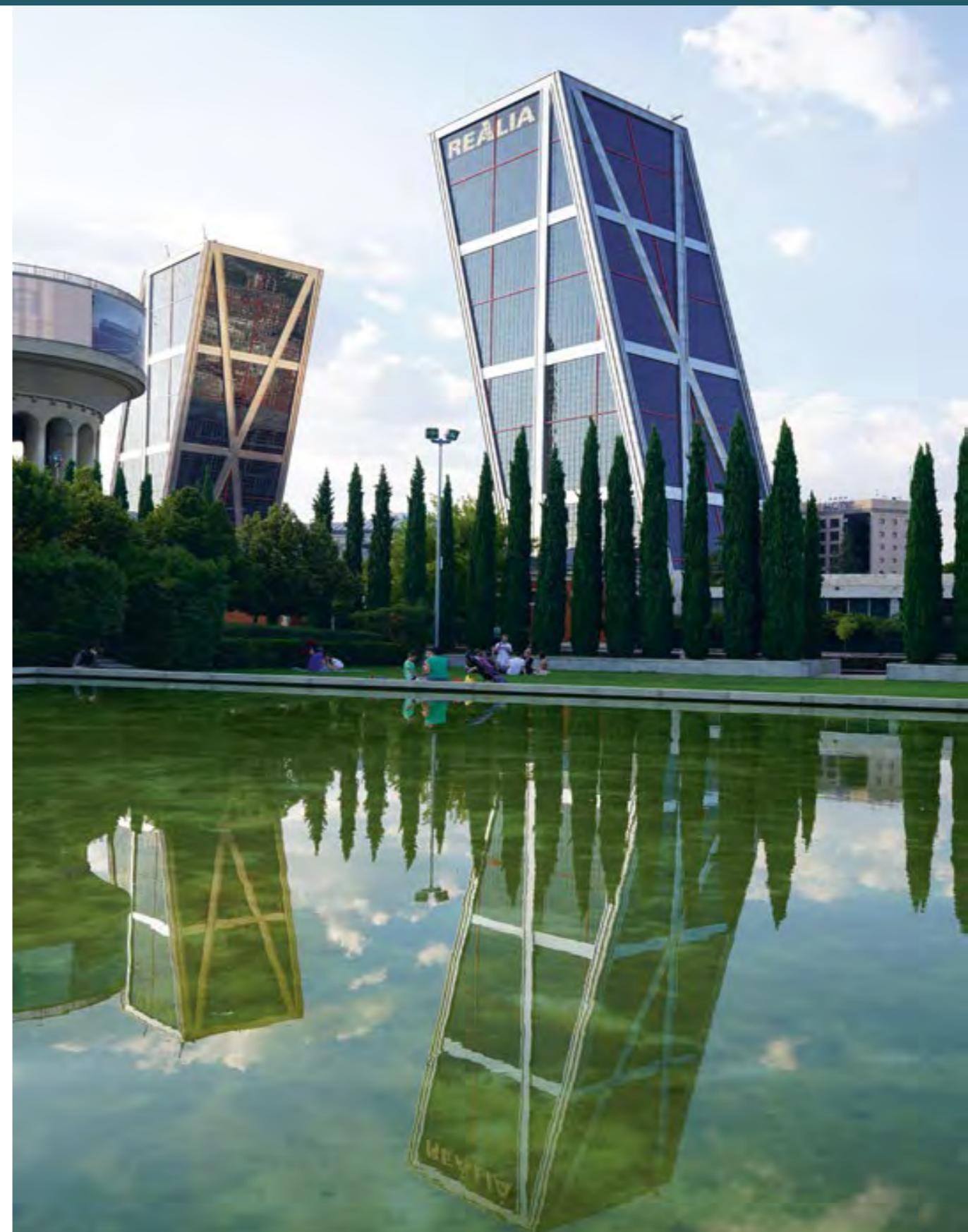
En el Manual se recoge un capítulo dedicado a la **Formación**, en el que se expone que se realizarán tareas de comunicación y formación del personal, especialmente al personal involucrado en la aplicación y seguimiento de los controles, en temas relacionados con: el Código Ético y de Conducta, el funcionamiento del Canal Ético y de Denuncias, el Modelo de Prevención Penal y el SGRP; así como temas relacionados con el cumplimiento normativo en general y en “compliance penal” en particular (responsabilidad de la persona jurídica, características de los modelos de prevención, ventajas para la organización...).

Un elemento esencial del Modelo es el **Canal de Comunicación y Denuncias** (Canal Ético), mecanismo por el que cualquier empleado pueda comunicar, a los responsables de velar por el cumplimiento normativo, las infracciones cometidas y aquellas prácticas poco éticas y potencialmente fraudulentas. El nuevo Reglamento del Canal Ético (canal de comunicación interno, o canal de denuncias) se aprobó por el Consejo de Administración de REALIA el 20 de marzo de 2019. Este documento fue distribuido a todo el personal de REALIA (junto con unas indicaciones cuyo objetivo es facilitar la comprensión del funcionamiento del Canal a la hora de realizar una comunicación/ denuncia). El Reglamento está disponible en la Intranet de REALIA.

De esta manera, el Bloque Normativo del Modelo de Prevención Penal lo conforman los siguientes documentos:

- Código Ético
- Manual de Prevención Penal
- Política Anti-Corrupción
- Canal Ético (Canal Comunicación Incidencias).- Reglamento del Procedimiento

En el ejercicio 2020 se ha modificado el redactado de estos documentos para indicar que las labores de gestión del Modelo de Cumplimiento, reporte periódico en cuestiones de cumplimiento, y gestión del Canal Ético recaen en el Responsable de Cumplimiento (anteriormente las realizaba el Responsable de Auditoría Interna, que ahora es el responsable de la revisión interna del Modelo).



CÓDIGO ÉTICO

La columna vertebral de este marco ético es el Código Ético, que determina la actuación de todos los empleados del grupo, sea cual sea su cargo o el lugar donde desempeñe su labor. Como empresa cotizada, cuenta, además, con un Reglamento Interno de Conducta en el ámbito de los mercados bursátiles y, desde octubre de 2016, con una Política Fiscal en la que se establecen los principios y buenas prácticas tributarias que debe seguir la empresa.

El Código Ético de REALIA, aprobado por el Consejo de Administración en su sesión del 4 de abril de 2018, es la norma fundamental que guía el comportamiento de todos los empleados del grupo en el ejercicio de su actividad y en su relación con terceros, con independencia de su cargo o de su situación geográfica. Este documento se ha distribuido a todo el personal de REALIA –con acuse de recibo- y está disponible en la página web de la Compañía.

Los valores que recoge el Código Ético son los siguientes:

- **Servicio al cliente:** Los clientes satisfechos son uno de nuestros activos más críticos. En nuestras relaciones con clientes ponemos sus intereses al mismo nivel que los propios.
- **Transparencia:** REALIA quiere ser reconocida dentro del sector como la empresa con los mejores estándares de Gobierno Corporativo. Nos esforzamos por actuar de manera honesta, justa y transparente, manteniendo un comportamiento intachable ante nuestros Grupos de Interés.
- **Vocación de liderazgo:** Todos los empleados de REALIA se distinguen por su vocación de alcanzar la excelencia en todas las áreas de actividad de la compañía.
- **Innovación:** Buscamos constantemente aquellas soluciones que aporten valor para la Compañía y la sociedad a la que servimos. La calidad como base del crecimiento.
- **Diálogo con Grupos de interés:** La cultura y los valores de REALIA se basan en el mantenimiento de relaciones de confianza y beneficio mutuo con nuestros Grupos de Interés.



- Vocación de liderazgo
- Servicio al cliente
- Innovación
- Diálogo

El Código Ético establece también unos principios básicos de conducta y actuación, que constituyen la base sobre la que se asienta la actividad de la empresa y que han inspirado su elaboración. Entre dichos principios básicos destacan el cumplimiento normativo y el respeto a los valores éticos, el respeto a las personas, el control interno y prevención del fraude, la protección de los datos personales y el cuidado de las personas y de los clientes, y el compromiso con el mercado, la propia compañía, la comunidad, la sociedad y el medio ambiente.

Todos los empleados de REALIA han recibido el Código Ético, disponen de una copia del mismo, que se encuentra disponible a través de la Intranet corporativa y de la página web de la compañía, y se han comprometido formalmente a cumplirlo.

La compañía irá haciendo extensible el cumplimiento de estos principios a sus proveedores, por lo que se reserva el derecho a limitar la contratación de bienes y servicios a aquellas empresas que los respeten.

Adicionalmente en el ejercicio 2019 se redactaron los documentos: “Política anti-corrupción” y “Política de relación con Socios en materia de cumplimiento”. Estos documentos se revisaron en el Comité de Auditoría y se elevaron al Consejo de Administración para su aprobación en mayo y diciembre, respectivamente. La “Política anti-corrupción” se distribuyó a todos los empleados de REALIA con acuse de recibo.

El propósito de REALIA es extender la cultura, valores y principios de comportamiento éticos a sus socios más relevantes. De esa manera, a finales de 2019 se elaboró el Código Ético de HERMANOS REVILLA, S.A., uno de los principales socios de REALIA, que opera en la rama de actividad patrimonial (activos en renta). Este documento se aprobó por el Consejo de Administración de HERMANOS REVILLA, S.A. en febrero de 2020.

Canal Ético

Uno de los requisitos que ha de tener todo sistema de cumplimiento normativo es el de establecer un mecanismo por el que cualquier empleado pueda comunicar, a los responsables de velar por el cumplimiento normativo, las infracciones cometidas y aquellas prácticas poco éticas o que pudieran acarrear una pena, y por tanto un daño económico y/o reputacional sobre la persona jurídica.

En concreto, el artículo 31 bis 5 del Código Penal cuando describe los requisitos mínimos que debe cumplir todo modelo de organización y gestión para prevención de delitos penales (modelos de “compliance penal”), expone que: “impondrán la obligación de informar de posibles riesgos e incumplimientos al organismo encargado de vigilar el funcionamiento y observancia del modelo de prevención”.

Por ello el establecimiento de un Canal, dónde se pueda comunicar o denunciar prácticas contrarias al Código Ético, se configura como un elemento esencial en el sistema de prevención y gestión de cumplimiento (y específicamente de prevención de riesgos penales). En este ámbito, se implanta el Canal de Comunicación (Canal Ético) con la finalidad de prevenir y detectar conductas que pudieran generar responsabilidad penal de la empresa, pues permite abrir una investigación interna y que los riesgos penales o de incumplimiento puedan ser neutralizados.

En este contexto, se revisó y redactó el nuevo Reglamento del Procedimiento del Canal Interno de Comunicación de Incidencias (Canal Ético), para adaptarlo al nuevo Código Ético, al contexto normativo actual y al Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal (pues es uno de los elementos esenciales de este). El nuevo Reglamento del Canal Ético (canal de comunicación interno, o canal de denuncias) se aprobó por el Consejo de Administración de REALIA el 20 de marzo de 2019.

De esta manera se da cumplimiento al requisito establecido en la modificación de la ley 10/2010 de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, introducida por el RDL 11/2018, y que insta a los sujetos obligados a establecer procedimientos internos que permitan a los empleados de REALIA comunicar -incluso anónimamente presuntos incumplimientos en esta materia.

El Canal Ético es un canal interno de comunicación de incidencias abierto a todos los empleados del Grupo Realia que les permite:

- Poner en conocimiento del Comité de Auditoría y Control actuaciones que constituyan conductas o actuaciones inapropiadas a la luz de las prescripciones contenidas en el Código Ético (incumplimiento del Código Ético).
- La comunicación de irregularidades de potencial trascendencia, especialmente de naturaleza financiera y contable; así como aquellas relacionadas con (o que presenten indicios de) los delitos de fraude, corrupción, soborno, cohecho, tráfico de influencias, delitos contra el urbanismo y medio ambiente, así como cualquier ilícito que pueda acarrear consecuencias penales para la Organización.
- Comunicar información relevante sobre posibles incumplimientos de la normativa aplicable en materia de blanqueo de capitales y de financiación del terrorismo.
- Prevenir y/o denunciar situaciones de acoso laboral y sexual, así como aquellas actuaciones discriminatorias por razón de sexo, ideología o raza.
- Formular propuestas de mejora en los procedimientos y sistemas de control interno en vigor en el Grupo Realia en relación con las materias anteriores.
- Plantear dudas en la aplicación de las pautas de conducta recogidas en el Código.

Los principios fundamentales en los que se basa el Canal son; el de “confidencialidad” y “no represalia”. La compañía garantiza la confidencialidad de todas las comunicaciones realizadas a través de este canal, que se encuentran bajo mandato y supervisión del Comité de Auditoría y Control. El derecho al honor de las personas es una de las máximas de actuación del procedimiento de comunicación del Grupo Realia, y tanto el Comité de Auditoría y Control como el Delegado deben poner la mayor atención en velar por tal derecho.

Las comunicaciones entre los empleados del Grupo Realia y el Delegado o, en su caso, el Comité de Auditoría y Control, serán preferentemente confidenciales (la identidad del comunicante/ denunciante será preferentemente nominal con el objeto de facilitar la investigación). Sin embargo tal confidencialidad es distinta del anonimato. El anonimato será admitido en circunstancias especiales y cuando la legislación lo permita (legislación aplicable en materia de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, LOPD...).

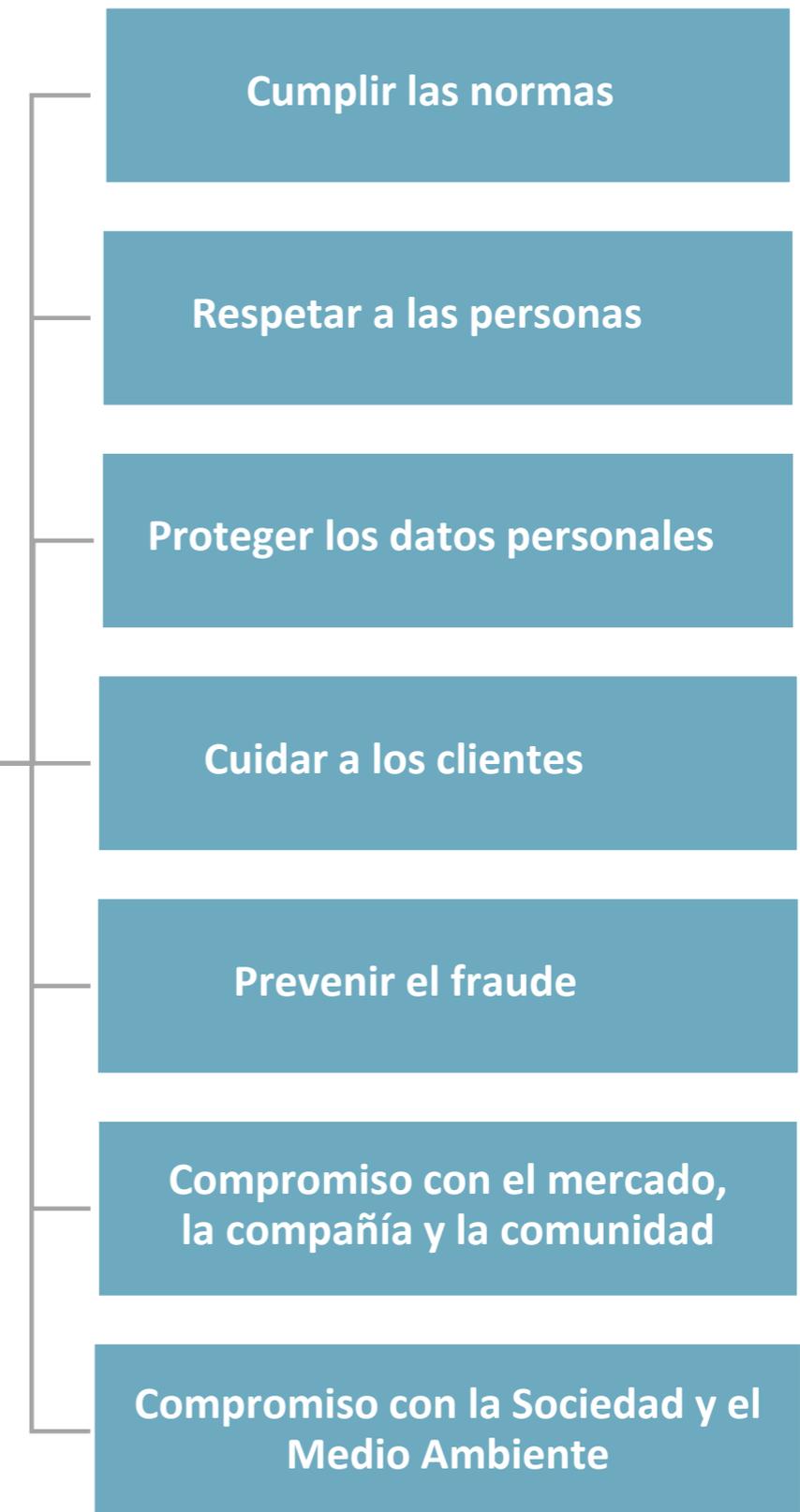
El Comité de Auditoría y Control, ha designado al Responsable de Cumplimiento como “Delegado” en la gestión del procedimiento de comunicación del Grupo Realia. Sus atribuciones son aprobadas por el Comité de Auditoría y Control. Entre las funciones del Delegado se encuentran las de recibir, canalizar, realizar el seguimiento, informar adecuadamente y documentar las comunicaciones internas recibidas.

Durante el ejercicio 2020, no se ha registrado ninguna incidencia a través del canal interno de denuncias.

El canal está disponible tanto en la Intranet Corporativa como en la siguiente dirección postal:

GRUPO REALIA
Att.: Delegado del Comité de Auditoría y Control
Canal de Comunicación de Incidencias (Canal Ético)
Avda. del Camino de Santiago, 40 - 28050 Madrid

PRINCIPIOS BÁSICOS DE CONDUCTA Y ACTUACIÓN



Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal

El comportamiento ético y el respeto y cumplimiento de la normativa, tanto interna como externa, son el patrón de actuación del Grupo REALIA.

Por otro lado, especialmente relevante fue la reforma del Código Penal de 2015, con la introducción de la “responsabilidad penal de las personas jurídicas” y la posible exoneración de culpabilidad para éstas, si se cumplen una serie de condiciones, entre las que se encuentra el establecimiento de un modelo de prevención penal que ha de cumplir una serie de requisitos.

El Consejo de Administración, a través del Comité de Auditoría y Control de REALIA ha impulsado la tarea de establecer un Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal en la Organización.

La idea es diseñar y desarrollar el Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal (MCP) y el “Sistema de Gestión de Riesgos Penales” (SGRP) de tal manera que cumpla con las condiciones señaladas en el Código Penal en su art. 31 bis 5 donde se exponen los “Requisitos a cumplir por los Modelos de Prevención”, entre los que se cita: “los modelos de organización y gestión deben de identificar las actividades en cuyo ámbito puedan ser cometidos los delitos que deben de ser prevenidos”.

Asimismo, se ha tratado de diseñar el sistema de tal manera que recoja las directrices y recomendaciones de la norma UNE 19601 “Sistemas de Gestión de Compliance Penal. Requisitos con orientación para su uso”, pues esta norma constituye un referente válido para diseñar, implementar, desarrollar, revisar y mejorar de manera continua un Sistema de Gestión de Riesgos Penales.

El Comité de Auditoría se configura como el Órgano de Prevención Penal de REALIA, disponiendo de la autoridad necesaria para garantizar la credibilidad y el carácter vinculante de las decisiones tomadas. De esta manera se configura como el máximo garante de la supervisión, vigilancia y control de las obligaciones en materia de cumplimiento penal (“compliance penal”).

El Comité de Auditoría y Control de REALIA, tiene como función, en lo relativo a la prevención penal, la supervisión del correcto funcionamiento y efectividad del Modelo de Prevención Penal y el reporte al Consejo. Esta labor la realizará a través de la figura del Responsable de Cumplimiento.

El primer paso fue la aprobación del nuevo Código Ético en abril de 2018.

Las tareas de mayor relevancia desarrolladas en el ámbito del cumplimiento normativo, y la planificación, diseño e implantación del Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal y el SGRP han sido:

Elaboración del nuevo Reglamento del Canal Ético (Canal interno de comunicación y denuncias), en el ámbito del cumplimiento normativo y prevención penal, aprobado por el Consejo de Administración en marzo de 2019. Se difundió a todos los empleados de Realia Business S.A. y Realia Patrimonio SLU, junto con un documento informativo y explicativo de su funcionamiento.

- Gestión del Canal Ético y reporte semestral del informe de actividad en dicho canal.
- Elaboración de la “Política anti-corrupción y fraude” y la “Política de relación con Socios en materia de cumplimiento”. La “Política anti-corrupción y fraude” se distribuyó a todos los empleados de REALIA con acuse de recibo.
- Identificación, Análisis y Evaluación de Riesgos Penales: elaboración de: un “Catálogo (inventario) de riesgos penales”, de la “Matriz de procedimientos, políticas, controles y riesgos penales”; “Matriz de riesgos penales y afectación a los procesos.” Elaboración de “Mapas de Riesgos Penales” (inherente y residual).
- Los mapas de riesgo se revisan al menos anualmente, y cuando bien el contexto normativo o el organizativo lo aconsejen (expansión geográfica, de productos, etc).
- Elaboración de la “Matriz Inventario de Controles” y “Matriz de Riesgos y Controles Penal”. Este proceso tiene varias etapas: Identificación “Riesgos” y “Eventos de Riesgo”. Identificación “Dueños de los Procesos” y “Dueños de los Controles”.
- Existe un procedimiento de revisión continuo cuyo objetivo es verificar el cumplimiento de los controles y la eficacia operativa de estos, proponiendo las mejoras que resultasen pertinentes.

El Modelo es **revisado y autoevaluado** periódicamente tanto por los responsables de los procesos y de los controles que conforman el SGRP, y el responsable de Cumplimiento, como por el responsable de **Auditoría Interna**, quien incluye en su planificación anual de trabajos la revisión del MPPySGRP. El Manual prevé dos autoevaluaciones anuales y una auditoría interna.

Estas tareas generan una serie de reportes dirigidos al Comité de Auditoría y control y al consejo de Administración, para que estén continuamente informados del funcionamiento del modelo y de la gestión de los riesgos en materia penal y de cumplimiento.

Finalmente, el Modelo prevé la realización de tareas de comunicación y formación del personal, especialmente al personal involucrado en la aplicación y seguimiento de los controles, en temas relacionados con: el Código Ético y de Conducta, el funcionamiento del Canal Ético y de Denuncias, el Modelo de Prevención Penal y el SGRP; así como temas relacionados con el cumplimiento normativo en general y en “compliance penal” en particular (responsabilidad de la persona jurídica, características de los modelos de prevención, ventajas para la organización...).

Manual de Prevención Penal

A principios de 2020 se ha redactado el Manual de Prevención Penal (en adelante el Manual), y una vez revisado por el Comité de Auditoría se elevó al Consejo de Administración de febrero para su aprobación. Este documento tiene una doble finalidad; por un lado, definir el diseño, la estructura y pautas de funcionamiento del Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal del Grupo REALIA, y del Sistema de Gestión de Riesgos Penales (SGRP); y por el otro, detallar y regular sus órganos y procedimientos en materia de cumplimiento normativo en el ámbito penal.

Los procedimientos de este Manual son de obligado cumplimiento. De esta forma se aplicará a: administradores, directivos y apoderados y autorizados a tomar decisiones en nombre de la persona jurídica y que tengan facultades de organización y control, y al resto de empleados de REALIA. Asimismo será de aplicación en sociedades controladas nacionales o extranjeras, UTEs –uniones temporales de empresas- y C.B. –comunidades de bienes- (en las que se disponga de participación mayoritaria) y sociedades adquiridas, desde el momento efectivo de la adquisición.

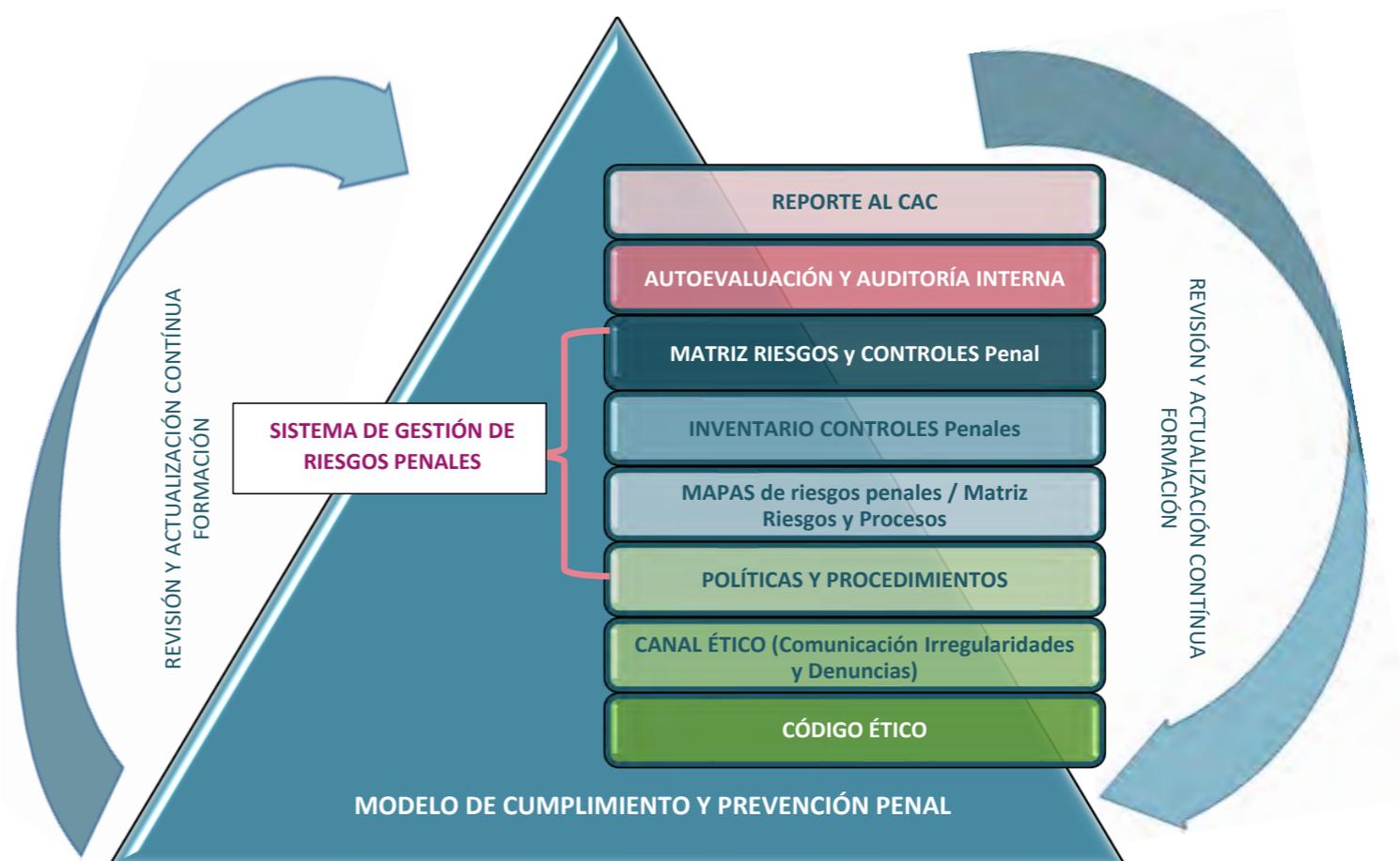
Este documento, junto con el Código Ético y de Conducta materializan la clara oposición de REALIA a comportamientos contrarios a la ética que, beneficiando a la Organización, pudieran constituir infracción penal.

En el Manual se desarrollan y tratan los siguientes aspectos:

- Órganos responsables del Manual
- Estructura del Modelo:
 - elementos fundamentales, metodología aplicada en la identificación, análisis y evaluación de riesgos penales.
 - Revisión y actualización periódica
 - Evaluación y supervisión del Modelo: autoevaluaciones y auditorías internas
 - Reportes e informes generados
- Canal Ético (canal interno de comunicación y denuncias)
- Sistema de dotación de recursos financieros
- Régimen disciplinario
- Difusión y formación

En el gráfico adjunto se ilustra la estructura y composición del Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal:

MODELO DE CUMPLIMIENTO Y PREVENCIÓN PENAL REALIA



Reglamento Interno de Conducta

Con objeto de favorecer la transparencia en el desarrollo de las actividades del Grupo y la adecuada información y protección a los inversores, REALIA dispone de un Código Interno de Conducta en materias relativas a los Mercados de Valores, que fue aprobado por el Consejo de Administración de abril de 2007. Este documento establece los criterios y procedimientos a seguir en las operaciones relacionadas con el Mercado de Valores, así como en la utilización y divulgación de la información relevante.

El Reglamento dicta, entre otras disposiciones, el tratamiento de la información privilegiada y de los documentos confidenciales, el procedimiento en las transacciones sobre las propias acciones o las funciones del Comité de Auditoría y Control.

Esta norma va dirigida a los administradores, directivos, asesores externos y personal integrado en los departamentos de Bolsa y Relaciones con los Inversores.

El encargado de informarles de sus obligaciones es el presidente del Comité de Auditoría y Control, que se ocupa del cumplimiento de las disposiciones contempladas en el Reglamento Interno. Su presidente es el responsable del registro de situaciones de Consejeros y altos directivos y está obligado a informar de forma periódica al Consejo de Administración o a la Comisión Ejecutiva.

Si bien tras la aprobación del Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera, ha desaparecido la obligación de los emisores de contar con un Reglamento Interno de Conducta, la sociedad mantiene vigente el mismo.

Formación Periódica

Con objeto de garantizar la calidad de la información financiera y su adecuación a la legislación vigente, REALIA desarrolla programas de formación periódica para el personal involucrado en su preparación, así como en la evaluación del SCIIF (Sistema de Control Interno sobre la Información Financiera), que cubren normas contables, auditoría, control interno y gestión de riesgos.

En 2020 se realizaron un total de 123 horas de formación, contables, fiscales, relacionadas con normas laborales, mercantiles y de gestión de riesgos, así como relacionadas con la profesión de la auditoría interna y el papel a desempeñar por el auditor interno en el nuevo entorno empresarial y tecnológico y otros aspectos de cumplimiento normativo, sistemas de gestión de riesgos penales, canales de denuncias, y prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

Asimismo se realizaron tareas de formación en el ámbito del cumplimiento normativo, la prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, y aspectos relacionados con la normativa relativa a la protección de datos personales.



Política Fiscal

Como parte del desarrollo de su marco ético y a propuesta del Comité de Auditoría y Control, el Consejo de Administración aprobó por unanimidad en su sesión del 24 de octubre de 2016 la Política Fiscal Corporativa del grupo, que recoge su compromiso con la aplicación de las siguientes buenas prácticas tributarias:

- No utilizar estructuras de carácter artificioso ajenas a las actividades propias de la sociedad y con la única finalidad de reducir su carga tributaria.
- Evitar las estructuras de carácter opaco con finalidades tributarias.
- No constituir ni adquirir sociedades residentes en paraísos fiscales.
- Colaborar con las Administraciones Tributarias en la detección y búsqueda de soluciones respecto de las prácticas fiscales fraudulentas de las que la sociedad tenga conocimiento.
- Realizar las transacciones con entidades vinculadas siempre a valor de mercado.
- La concepción de los tributos que las sociedades del grupo satisfacen como la principal aportación al sostenimiento de las cargas públicas y, por tanto, una de sus contribuciones a la sociedad.
- Facilitar la información y documentación con trascendencia fiscal que soliciten las Administraciones Tributarias competentes, en el menor plazo posible y con el alcance debido.
- Evaluar adecuadamente las inversiones y operaciones que a priori presenten especial riesgo fiscal. El control de la Política Fiscal recae sobre la Comisión de Auditoría y Control, quien informa al Consejo de las políticas fiscales aplicadas y de las consecuencias de las operaciones corporativas desde el punto de vista tributario.



Gestión de Riesgos

REALIA ha articulado un sistema de gestión de riesgos, en el que está involucrada toda la organización, para identificar, analizar y dar respuesta a aquellas eventualidades que podrían afectar a sus objetivos corporativos.

El modelo de gestión de riesgos de REALIA se articula en torno a tres ejes:

- Estructura organizativa clara, donde se definen los roles y las responsabilidades funcionales.
- Marco de identificación, cuantificación y evaluación de los riesgos.
- Respuesta a los mismos supervisada por el Comité de Auditoría y Control.

El sistema de control se desarrolla en varias fases. En un primer momento se identifican el proceso de negocio clave y los riesgos críticos en función de su naturaleza y de la probabilidad de ocurrencia. A continuación, se hace un análisis de los riesgos según su posible incidencia en los objetivos de gestión. Finalmente, se establecen e implantan las políticas, directrices y límites asociados a los riesgos.

En la gestión de riesgos se involucra toda la organización. Así, el Consejo de Administración establece las políticas, procedimientos, límites y estructura para el control y la gestión de los riesgos; la dirección de cada una de las Áreas Funcionales analiza su evolución y toma las medidas correctoras que estime necesario, y el Área de Auditoría Interna proporciona una evaluación independiente de la adecuación, suficiencia y eficacia del sistema de control interno y del sistema de gestión de riesgos, reportando su trabajo al Comité de Auditoría y Control.

Este procedimiento se realiza con periodicidad anual, y cuando el entorno de riesgo haya cambiado. En el año 2020, motivado por la situación de incertidumbre que provocó la pandemia del COVID19, se hicieron tres evaluaciones de los riesgos (inicial y dos revisiones).

Por último, el Auditor Externo mantiene reuniones con el Comité de Auditoría y Control con el fin de presentar las conclusiones de su trabajo.

La Política de Control y Gestión de Riesgos incorpora la necesidad de establecer un sistema de control de la información financiera que aglutine criterios, políticas, procedimientos, controles y documentación al respecto. Por este motivo, el Grupo Realia dispone de un procedimiento interno de revisión de la información financiera (incluyendo cuentas anuales, cuentas de periodos intermedios, informes de gestión, y el Informe Anual de Gobierno Corporativo) que tutela el proceso desde que dicha información es generada en la Dirección de Administración y Finanzas, hasta que es revisada por el Comité de Auditoría y Control y, finalmente aprobada por el Consejo de Administración antes de su publicación.

La Política de Control y Gestión de Riesgos del Grupo Realia, cuya definición estratégica corresponde al Consejo de Administración, siendo implementada por la Dirección de cada una de las áreas funcionales y supervisada por parte del Comité de Auditoría y Control, incorpora la necesidad de establecer un Sistema de Control de la Información Financiera que aglutine criterios, políticas, procedimientos, controles y documentación al respecto.

La implementación de dicho Sistema se ha llevado a cabo a partir de la identificación de una serie de “Procesos clave” que distinguen la dualidad de negocios aglutinados en el Grupo Realia; por un lado la promoción inmobiliaria, y por otro el negocio de patrimonio inmobiliario –rentas alquiler-, así como aquellos procesos comunes:

PROCESOS

PATRIMONIO	GESTIÓN ACTIVOS (OFICINAS & VIVIENDAS DE ALQUILER)
	CONTRATACIÓN CLIENTES Y GESTIÓN DE COBROS (OFICINAS & VIVIENDAS)
	CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES Y GESTIÓN DE PAGOS (OFICINAS & VIVIENDAS)
	GESTIÓN DE ACTIVOS (CENTROS COMERCIALES)
	CONTRATACIÓN DE CLIENTES Y GESTIÓN DE COBROS (CENTROS COMERCIALES)
	CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES Y GESTIÓN DE PAGOS (CENTROS COMERCIALES)
	ASESORÍA JURÍDICA (PATRIMONIO)
PROMOCIÓN	COMPRA DE SUELO Y GESTIÓN URBANÍSTICA
	DESARROLLO DE PROYECTOS Y GESTIÓN POST VENTA
	VENTA DE SUELO
	CONTRATACIÓN DE CLIENTES Y GESTIÓN DE COBROS
	CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES Y GESTIÓN DE PAGOS
	ASESORÍA JURÍDICA (PROMOCIÓN)
COMUNES	GESTIÓN DE RRHH
	SISTEMAS DE INFORMACIÓN
	CIERRE CONTABLE (CONTABILIDAD, IMPUESTOS Y FINANCIACIÓN)

Para cada uno de los procesos identificados se han desarrollado narrativas y flujogramas que contienen una descripción de los flujos de actividades y controles que afectan de modo material a los estados financieros, así como matrices de riesgos y controles que resumen los riesgos identificados en las narrativas y los controles implementados para mitigarlos. Dichas matrices incorporan información sobre la naturaleza de cada control (manual/automático, preventivo/detectivo...), adjuntando una mención específica al riesgo de fraude cuando así corresponda.

A lo largo del ejercicio 2020, por parte del responsable de Auditoría Interna se ha seguido profundizando en la evaluación de la eficacia operativa de los controles implementados, mediante la utilización de muestras selectivas y análisis específicos, así como en la actualización de los diferentes ciclos de actividades.

Principales Riesgos en 2020

En el ejercicio de la actividad, tanto inmobiliaria como patrimonial, nos podemos encontrar con diferentes tipos de riesgo.

1. Riesgos financieros.

El concepto de riesgo financiero hace referencia a la variación que por factores de mercados y otros, tienen los instrumentos financieros contratados por el Grupo y su repercusión en los estados financieros.

La filosofía de gestión de riesgos del Grupo Realia Business es consistente con la estrategia de negocio, buscando en todo momento la máxima eficiencia y solvencia, para lo cual hay establecidos criterios estrictos de control y gestión de los riesgos financieros, consistentes en identificar, medir, analizar y controlar los riesgos incurridos por la operativa del Grupo, estando la política de riesgos correctamente integrada en la organización del mismo.

Dada la actividad del Grupo y las operaciones a través de las cuales ejecuta estas actividades, se encuentra actualmente expuesto a los siguientes riesgos financieros:

a) Riesgo de crédito.

Las actividades principales del Grupo Realia Business son la promoción inmobiliaria, la venta de suelo y el arrendamiento de activos inmobiliarios. La primera de ellas no tiene riesgo de crédito puesto que la entrega del bien conlleva automáticamente el cobro del mismo. Respecto a la venta de suelo, es habitual conceder a los clientes determinados aplazamientos en el pago. Actualmente el importe de créditos comerciales por venta de suelo sin el correspondiente aval es de 8.188 miles de euros (8.188 a 31 de diciembre de 2019), que la compañía tiene deteriorado en su totalidad. Por último, respecto al arrendamiento de activos inmobiliarios el riesgo se ha incrementado por la incertidumbre del Covid-19. En algunos casos la falta de actividad, sobre todo comercial, ha hecho que sea necesario dar ayudas a los clientes o moratorias en los pagos. Respecto a las ayudas a los arrendatarios otorgadas por todas las sociedades del grupo ha ascendido a 3,4 millones de euros, y otros 0,9 millones en las sociedades puesta en equivalencia. Todas estas ayudas han sido soportadas con cargo a resultados del ejercicio 2020. Por lo que respecta a las moratorias, estas se encuentran recogidas en el epígrafe de clientes y han ascendido a 0,9 millones de euros y se irán cobrando en función de los acuerdos firmados con los clientes (0,2 millones en 2021, 0,7 millones en 2022).

El saldo de clientes impagados se ha incrementado significativamente en 2020, pasando a ser de 1,7 millones de euros, debido fundamentalmente al retraso en el pago de las rentas por parte de algunos comerciantes, que van regularizándose mes a mes, no obstante la compañía en un criterio de prudencia, tiene provisionado 1,2 millones de euros por este concepto de "clientes impagados" con cargo al ejercicio 2020.

La evolución de este riesgo de crédito estará estrechamente relacionado con la del COVID 19 y la recuperación del PIB, consumo y desempleo que permitan a los clientes hacer frente a sus compromisos contractuales.

b) Riesgo de tipo de interés.

El objetivo de la gestión del riesgo de tipos de interés es alcanzar un equilibrio en la estructura de la deuda que permita minimizar el coste de la misma en el horizonte plurianual con una volatilidad reducida en la cuenta de resultados. El análisis comparativo del coste financiero y las tendencias de curvas de tipos hace que la compañía opte o no, por cubrir el riesgo de tipo de interés en aras a minimizar el coste de la deuda para el citado periodo.

La Dirección de la Sociedad Dominante sigue muy de cerca las tendencias de las curvas de tipo para los próximos años y no descarta la conveniencia de realizar nuevas coberturas de tipo de interés en un futuro.

Durante el ejercicio 2020, esta cobertura valorada a mercado, ha supuesto un impacto positivo en pérdidas y ganancias de 524 miles de euros y positiva en el patrimonio neto de 741 miles de euros.

El riesgo de tipo de interés se ha limitado a través de la contratación de instrumentos derivados que actúan como cobertura de las financiaciones, asegurando un tipo fijo máximo a pagar por los préstamos asociados a activos para alquiler. El efecto de estos instrumentos hace que una subida de un punto en el Euribor, tipo genérico de referencia de las financiaciones, se vea amortiguada en un 70% por el efecto de los mismos.

c) Riesgo de liquidez.

El sistema financiero global se caracteriza por el elevado nivel de liquidez que aporta. Si lo analizamos en el sector inmobiliario vemos que esa liquidez también es muy elevada, pero solo para proyectos con bajo nivel de riesgo comercial y para promotores que acrediten solvencia financiera, esto ha hecho que determinadas promotoras hayan acudido a fuentes de financiación alternativas, pero con unos costes muy superiores. La aparición de la COVID-19 ha supuesto un endurecimiento en la financiación de los proyectos inmobiliarios para los promotores, lo que ha puesto en dificultades algunos proyectos, pues las entidades financieras exigen un mayor nivel de preventas, así como un menor importe de disposición y un análisis más exigente del riesgo de la sociedad promotora.

Realia Business y la sociedades de su Grupo no han tenido necesidad de acudir a un nuevo apalancamiento en 2020, y cuando alguna de sus sociedades ha precisado renovar o refinanciar alguna de las líneas ya existentes no ha tenido ningún problema para hacerlo dentro del sistema bancario tradicional y a unos tipos de interés bajos y muy competitivos, todo ello debido a la solvencia del Grupo y la calidad comercial y de rentabilidad de sus proyectos y activos. Es significativo la novación del préstamo sindicado de Realia Patrimonio, donde se ha ampliado un año más (hasta abril de 2025) la duración y se ha bajado el diferencial sobre euribor desde 170 pb hasta el diferencial de 120 pb cuando el LTV se sitúe en el 40% o inferior. Actualmente se está pagando 135 pb sobre Euribor.

Asimismo, al cierre de 2020 Realia Business presenta un fondo de maniobra positivo por importe de 345 millones de euros.

Las principales magnitudes de las proyecciones de tesorería para los próximos 12 meses de Realia Business, elaboradas sobre una base de negocio recurrente, dividendos y otros cobros de servicios prestados a sociedades del grupo, arroja una previsión de cobros de 111 millones de euros que junto con unas previsiones de pago de 57 millones de euros, donde se incluyen los desarrollos de nuevas promociones, da lugar a un cash flow neto operacional positivo de 54 millones de euros que, junto con la actual posición de tesorería de la Sociedad, por importe de 37 millones de euros, permitirá acometer y cumplir los objetivos de nuevas inversiones previstas por 26 millones de euros.

d) Riesgo de tipo de cambio.

El Grupo Realia Business no tiene un riesgo de tipo de cambio significativo ya que mayoritariamente tiene todas sus inversiones y actividades en la zona Euro.

e) Riesgo de Solvencia

A 31 de diciembre de 2020 la Sociedad no tiene endeudamiento financiero bancario disponiendo de tesorería y equivalentes por un importe de 37.182 miles de euros.

2.- Riesgos de Mercado

Todas las previsiones iniciales realizadas para 2020 se han visto alteradas con la aparición de la COVID-19, de la que todavía no se conoce cuál será el impacto final.

El mercado inmobiliario se ha visto y se verá alterado en la medida en que influye en las actividades de sus empresas/clientes, pues la demanda de espacios puede verse afectada por las medidas necesarias para paliar los efectos de la COVID-19, tales como el teletrabajo, el @comerce, el desempleo, el ahorro, las medidas fiscales, etc., y eso mismo le pasará a la demanda de viviendas y al precio de las mismas, pues la evolución del empleo y la confianza de los inversores, entre otros, pueden hacer que la demanda se contraiga.

Ante estas perspectivas y viendo lo que ha ocurrido en el sector inmobiliario a lo largo de 2020, se espera que en 2021 se produzca lo siguiente:

- a) Mantenimiento de la demanda de vivienda nueva, que permitirá continuar con las promociones en marcha, pero se ralentizarán los nuevos proyectos hasta tener más visibilidad de la demanda y de la evolución de los precios. La evolución del mercado será dispar, según las distintas zonas geográficas, localizaciones y tipologías de producto, pues la COVID-19 ha hecho replantearse a la demanda, dónde quiere situarse y en qué tipo de producto.
- b) Endurecimiento, hasta casi la desaparición, de la financiación para el promotor, con una mayor exigencia de viabilidad económica y comercial de las nuevas promociones, así como de la solidez financiera del promotor.
- c) Poca financiación para la compra de suelo, pues actualmente las entidades financieras entienden que debe ser financiado con fondos propios.
- d) Consolidación de otros agentes financieros que pueden entrar en determinados proyectos, a los que les piden unas altas rentabilidades y unas tasas de interés muy por encima de las tradicionales entidades bancarias.
- e) En el segmento de los activos en alquiler residencial, las rentas tiendan a la baja debido a varios factores: 1) mayor parque de vivienda en alquiler; 2) retirada de potenciales inquilinos debido a la crisis COVID-19 y aumento del desempleo; y 3) aparición de normas regulatorias encaminadas a impedir las tensiones en los precios de alquiler.
- f) En el segmento de los activos en alquiler terciario (oficinas, locales y centros comerciales) la incidencia de la COVID-19 ha sido determinante para que pensemos hacia dónde pueden ir las tendencias del futuro, y que previsiblemente cambien los actuales modelos de negocio y, por tanto, las necesidades de espacio donde desarrollarlo. El impacto es diferente según hablemos de oficinas o locales y centros comerciales: 1) las rentas se mantendrán en oficinas y con ligera tendencia a la baja en centros comerciales y locales debido a bonificaciones y carencias para ayudar al mantenimiento de la actividad; 2) los volúmenes de contratación de espacios tenderán a la baja tanto en oficinas (teletrabajo, desempleo, etc.) como en locales y centros comerciales (bajada del consumo, @comerce, etc.); y 3) aparición de nuevas relaciones contractuales con los inquilinos, donde se incorporarán en los contratos la flexibilidad de los espacios contratados, así como la duración más corta de los contratos y la inclusión de cláusulas anti situaciones excepcionales (Covid-19 o similares). Toda esta problemática descrita hará que los arrendadores tengan que introducir nuevas técnicas de gestión de los activos y, en alguno de los casos, adecuar los mismos a las nuevas demandas de espacio y necesidades de los arrendatarios.

g) La conjunción de todos los factores descritos en el punto anterior puede afectar negativamente a las cuentas del Grupo, y la intensidad del impacto vendrá dado por la capacidad de la economía española para recuperar el crecimiento de su PIB que permita la recuperación de la actividad económica, del consumo y de empleo.

Realia Business estima que sus esfuerzos los debe encaminar en las tres líneas de negocio que actualmente desarrolla directamente o a través de sus sociedades participadas. En el área patrimonial, donde su excepcional portfolio inmobiliario le hace tener una posición destacada, debe optimizar la gestión de sus activos para satisfacer las nuevas demandas de sus arrendatarios y las exigencias derivadas de la COVID-19. En el área de promociones, se deberá estar atento a la evolución de la demanda, su localización y la tipología de los productos demandados, con objeto de poder adecuar nuestros nuevos proyectos de promociones y analizar su viabilidad y rentabilidad. Y, por último, en el desarrollo y explotación de promociones destinadas al alquiler residencial, se debe estar atento a todo el cambio regulatorio y su posible impacto en la rentabilidad y seguridad jurídica de negocio; no obstante, los actuales activos que tiene en explotación y los futuros desarrollos en cartera, no deberían verse afectados por estos cambios ya que todos ellos son viviendas de VPPB o VPPL.

Dada la sólida estructura financiera del Grupo, su capacidad de generar flujos de caja y su nivel de LTV, se estima que ante cualquier nueva e imprevista circunstancia socio-económica y/o sanitaria que afectara al negocio, podrá acudir al mercado financiero y obtener recursos que cubrieran dicha eventualidad.

Por todo ello, los Administradores de la Sociedad Dominante consideran que no está comprometida la actividad en el corto plazo y, por tanto, la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

3.- Riesgos Operativos.

La actividad de promoción y venta de viviendas es vulnerable a determinados riesgos, tales como que los costes de los proyectos puedan exceder de las estimaciones iniciales, particularmente en una situación económica en la que los costes de la mano de obra de construcción pueden acelerarse, sin que puedan repercutirse a los compradores finales y como retrasos en los proyectos que puedan obligar a pagar penalizaciones a los compradores de viviendas o a soportar unos costes de financiación superiores.

Estos riesgos tratan de mitigarse mediante la contratación de empresas constructoras de reconocido prestigio y solvencia que, por un lado tengan la capacidad y medios suficientes para cumplir con todos sus compromisos y, por otro, tengan la solvencia necesaria para responder de los eventuales perjuicios que pudieran derivarse de sus incumplimientos.

4. Riesgos en materias de índole legal y fiscal

Las actividades del grupo están sometidas a disposiciones legales, fiscales y a requisitos urbanísticos. Las administraciones locales, autonómicas, nacionales y de la U.E. pueden imponer sanciones por el incumplimiento de estas normas y requisitos. Un cambio en este entorno legal y fiscal puede afectar a la planificación general de las actividades del Grupo que, a través de los correspondientes departamentos internos, vigila, analiza y, en su caso, toma las medidas precisas al respecto.

Como riesgos asociados al cumplimiento de la legislación específica, estarían los siguientes:

a) Reclamaciones judiciales y extrajudiciales.

La actividad de Realia puede originar que se emprendan acciones judiciales en relación con la construcción de las viviendas, los materiales utilizados o con acabados en los inmuebles vendidos, aún derivados de actuaciones de terceros contratados por Realia (arquitectos, ingenieros, contratistas y subcontratistas de la construcción).

Para mitigar este tipo de riesgo se cuenta con los Seguros de Responsabilidad Decenal, con las coberturas cuya contratación es obligatoria para los promotores inmobiliarios, antes de poder entregar las viviendas a sus compradores

b) Responsabilidades de Realia derivadas de procedimientos contenciosos que puedan afectar al planeamiento urbanístico o las licencias de construcción.

La actividad de Realia puede originar que se emprendan por terceros, basándose en la legitimación pública, procedimientos contenciosos encaminados a la anulación del planeamiento urbanístico o de las licencias otorgadas.

Para reducir este riesgo, Realia contrata a equipos redactores y arquitectos de reconocido prestigio y probada competencia, y realiza un seguimiento exhaustivo de su trabajo. En el caso de que, finalmente se presentaran estos contenciosos, Realia encomienda su dirección jurídica a letrados expertos del ámbito competencial y geográfico en el que se desarrolle el procedimiento, cuyo trabajo es igualmente supervisado por los servicios jurídicos de la compañía.

5. Riesgos en materia de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo.

Estos riesgos se controlan mediante el sistema de prevención de blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo que el Grupo tiene implantado, que cuenta con un Manual Interno de aplicación a toda la organización, que recoge las normas de orden interno en esta materia; con un Órgano colegiado de Control Interno (el OCIC), que supervisa el efectivo cumplimiento de la normativa interna y mantiene las

relaciones tanto con los empleados de la Entidad como con los Servicios de Prevención externos; con una Unidad Técnica para el tratamiento y análisis de la información, encargada de analizar y canalizar las comunicaciones de operaciones potencialmente sospechosas; y con un sistema automatizado de detección de operaciones de riesgo. El Sistema se revisa anualmente a fin de realizar las actualizaciones que sean necesarias teniendo en cuenta los cambios normativos, las recomendaciones propuestas de las auditorías externa e interna, o simplemente la puesta en práctica de las propias medidas implementadas en el ejercicio anterior.

Como todos los años, en el ejercicio 2020 la sociedad se ha sometido a la auditoría anual por experto independiente que establece la Ley, de la que, una vez más, se desprende la inexistencia de riesgos significativos para la compañía en materia de prevención del blanqueo de capitales e infracciones monetarias.

6. Riesgos en materia de Protección de Datos de Carácter Personal.

Estos riesgos se controlan mediante el sistema de prevención en materia de protección de datos de carácter personal del Grupo, que se adapta a las exigencias del RGPD y de la LOPDGDD. Este sistema cuenta con una Política de PD, con un Manual de Sistema de Gestión de PD, y con toda una serie de Procedimientos Normalizados de Tratamiento para las diferentes áreas de la actividad, que facilitan el cumplimiento de la normativa que regula esta materia por todo el personal de la compañía. En el ejercicio 2019 la Sociedad se ha sometió a la auditoría bienal por experto independiente que establece la Norma, habiendo sido el resultado de la misma muy satisfactorio. En el ejercicio 2020, la revisión ha sido realizada por el Responsable de auditoría interna de la compañía, habiéndose obtenido un resultado igualmente satisfactorio.

7. Riesgos en materia de Protección de los Consumidores y Usuarios.

El Grupo cumple con las exigencias de las diferentes Normas estatales y autonómicas en materia de consumidores y usuarios. De hecho cuenta con modelos de contratos específicos para aquellas Comunidades Autónomas que tienen legislación específica en esta materia. Asimismo, el Grupo tiene por norma contestar a todas aquellas posibles reclamaciones que puedan llegar de organismos públicos de consumo, con un ánimo conciliador y reparador.

Además, Realia Business, S.A. se ha dotado de una serie de herramientas para asegurar un comportamiento ético, entre las que destacan, además de la prevención del blanqueo de capitales a la que ya se ha hecho referencia, las siguientes:

El Reglamento Interno de Conducta fue aprobado en abril de 2007 por el Consejo de Administración de Realia, centrado en materias relativas a los Mercados de Valores. El Reglamento Interno de Conducta determina los criterios de comportamiento y de actuación que deben seguir sus destinatarios en relación con las operaciones, así como con el tratamiento, utilización y divulgación de información relevante, para favorecer la transparencia en el desarrollo de las actividades y la adecuada información y protección de los inversores. El Reglamento se aplica como mínimo a los Administradores y Directivos del Grupo Realia, a los Asesores externos y al personal integrado en los Departamentos de Bolsa y Relaciones con los Inversores.

El Código Ético fue aprobado por primera vez en noviembre de 2010, habiéndose aprobado una nueva versión del mismo por el Consejo de Administración de la Compañía en su sesión celebrada en abril de 2018, siendo su objetivo establecer los principios, valores y normas de conducta que deben presidir la actuación de las empresa que conforman el Grupo Realia y la de todos sus empleados, y delimitar los criterios de actuación de los directivos y empleados del Grupo Realia. Este Código es de cumplimiento obligado.

La Política Fiscal Corporativa, que recoge el compromiso de la aplicación de buenas prácticas tributarias.

La Política Anticorrupción, aprobada por el Consejo de Administración en mayo de 2019, en la que se desarrolla la “tolerancia cero” a actividades de fraude y corrupción.

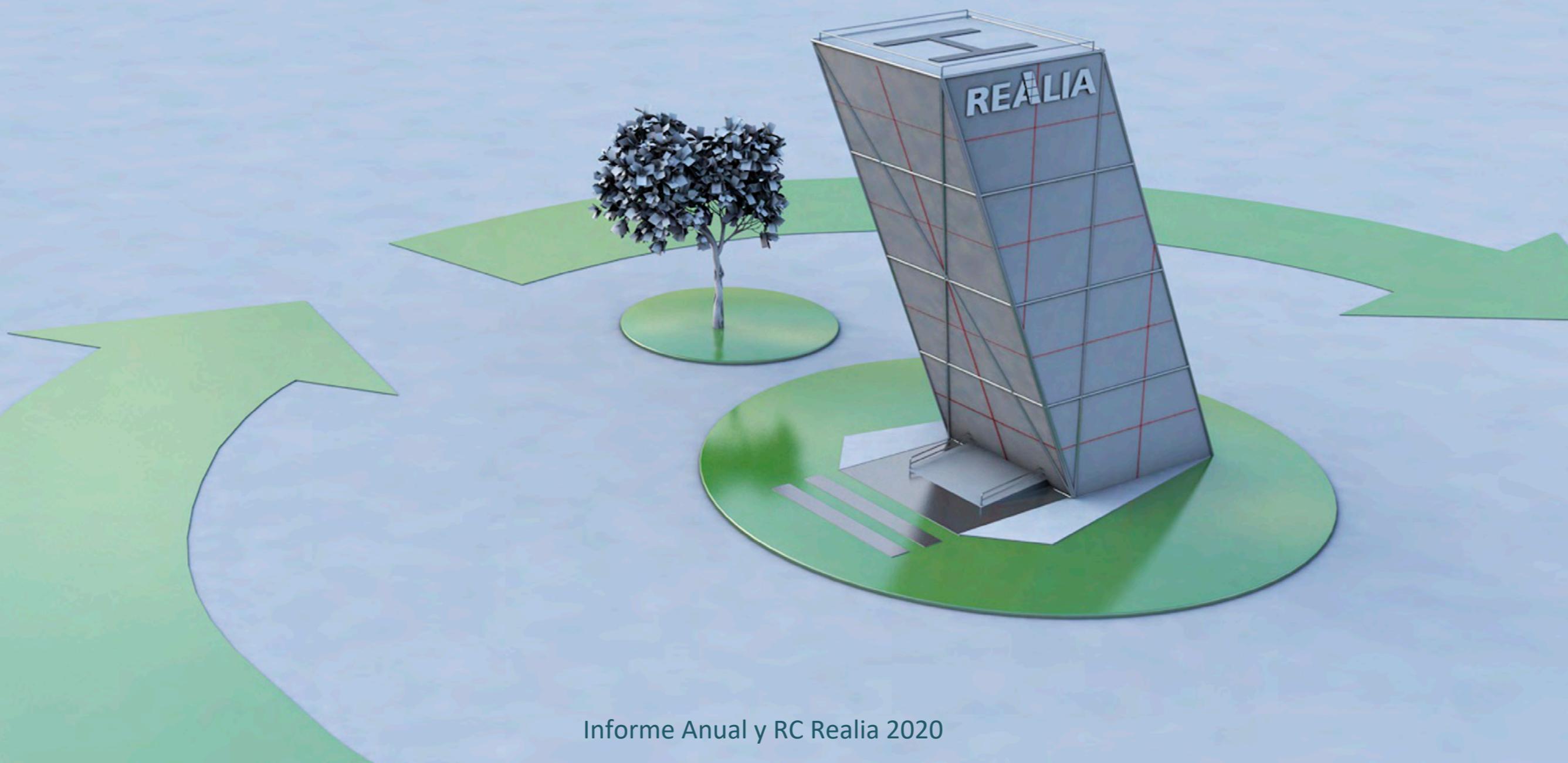
El Manual de Prevención Penal, aprobado al inicio de 2020, define el diseño, la estructura y pautas de funcionamiento del Modelo de Cumplimiento y Prevención Penal del Grupo, y detalla y regula sus órganos y procedimientos. Además, Realia cuenta con un “Responsable de Cumplimiento” que vela por el buen funcionamiento del Modelo.

El Sistema PRINEX es una solución global de negocio que une la característica de un software de gestión empresarial universal con las ventajas de un ERP diseñado a la medida de las empresas que operan en el sector inmobiliario. Su utilidad a la hora de asegurar un comportamiento ético es que permite al área comercial identificar clientes que hayan realizado transacciones fraudulentas en el pasado y esta forma evita realizar negocios con ellos.



*Infografía Realia Valdebebas Único
(Madrid)*

Responsabilidad Corporativa





REALIA está comprometida con la protección del entorno natural, toma en consideración las expectativas de sus grupos de interés y mantiene su compromiso con la ética, la integridad y el buen gobierno. Durante 2020, siguió avanzando en estas tres dimensiones, de acuerdo con su Plan Director de Responsabilidad Corporativa (RC).

REALIA, establece tres ejes de actuación: compromiso con el medio ambiente y la protección del entorno, compromiso con los colectivos y las comunidades con las que se relaciona y compromiso con la ética y el buen gobierno.

Consciente de la importancia de preservar el entorno para las generaciones futuras, la compañía gestiona sus edificios en alquiler y sus promociones bajo el prisma de la eficiencia energética y la construcción sostenible. De acuerdo con estos parámetros, realiza anualmente una monitorización de sus consumos energéticos, trata de forma adecuada sus residuos e incorpora medidas de eficiencia energética en sus inmuebles.

La actividad de REALIA contribuye al avance de la sociedad y de sus grupos de interés mediante la generación de empleo, el pago de impuestos, la contratación a proveedores o la conservación del valor de sus activos. La compañía mantiene una interlocución permanente con sus grupos de interés a través de diferentes canales.

Ejes de la política de Responsabilidad Corporativa



Compromiso con el medio ambiente y la protección del entorno, haciendo un uso adecuado de los recursos naturales



Compromiso con los colectivos y las comunidades con las que se relaciona, a través de la generación de empleo, el pago de impuestos, los contratos con proveedores, y la colaboración en acciones sociales



Compromiso con la ética, la integridad y el buen gobierno, gracias a una estructura organizativa transparente y eficaz, diseñada para cumplir los objetivos globales corporativos y satisfacer las expectativas de sus grupos de interés

REALIA ha mantenido actualizados sus mecanismos de control asociados al Código Ético y al canal de comunicación de incidencias y se compromete a seguir mejorando su sistema de Gobierno Corporativo, adaptándolo a las mejores prácticas nacionales e internacionales.

El comportamiento ético y el respeto y cumplimiento de la normativa, tanto interna como externa, son el patrón de actuación del Grupo REALIA, que se materializa en su CÓDIGO ETICO.

Desde la elaboración de la primera edición (nov-2010), han acontecido cambios importantes tanto en la normativa (especialmente relevante es la reforma del Código Penal de 2015, con la introducción de la “responsabilidad de las personas jurídicas”), como en el contexto socio económico y tecnológico.

Por ello, el Consejo de Administración del Grupo REALIA ha impulsado, a través del Comité de Auditoría y Control la revisión y actualización del Código Ético para que se adapte a la nueva realidad empresarial, normativa, y societaria; y para que sirva como pilar del sistema de prevención de riesgos de cumplimiento. De esta manera, REALIA ha elaborado un nuevo Código Ético, aprobado por el Consejo de Administración del Grupo REALIA, con fecha 4 de Abril de 2018. El documento fue distribuido a todo el personal de REALIA y está disponible en la página web.



Los objetivos primordiales del nuevo Código Ético son los siguientes:

- Establecer los principios, valores y normas de conducta que deben presidir la actuación de las empresas que conforman el Grupo REALIA y la de todos sus empleados, con el fin de procurar un comportamiento ético y responsable en el desempeño profesional de su actividad; a la vez que recoger el compromiso de la empresa con los principios de ética empresarial y de transparencia, consolidando una cultura y pautas de actuación compartidas, aceptadas y respetadas por todos sus empleados.
- Delimitar los criterios de actuación de los directivos y empleados; marcando las líneas que jamás deberán cruzarse aun cuando pudieran generar beneficios para la empresa; para prevenir y evitar conductas que lleven aparejadas el fraude, estafa y la corrupción en los negocios.
- Constituir el eje y pilar del sistema de cumplimiento normativo; norma fundamental que guía el comportamiento de todos los empleados del grupo en el ejercicio de su actividad y en su relación con terceros.

El Código Ético va dirigido a todos los administradores, directivos y empleados del Grupo REALIA, con independencia de la modalidad contractual que determine su relación laboral, posición que ocupen, o del ámbito geográfico en el que desempeñen su trabajo. Complementa la Responsabilidad Social Corporativa, el Reglamento Interno de Conducta en Materias relativas a los Mercados de Valores y el Reglamento del Consejo de Administración. Éstos, junto con las normas legales, perfilan el marco que debe regir la actuación de sus directivos y empleados.

A través del Modelo de Prevención Penal y del Sistema de Gestión de Riesgos Penales se desarrollan una serie de actividades encaminadas a la verificación del cumplimiento de los objetivos de “compliance”, y a la mejora continua del Modelo, implementando las acciones de mejora y/o rectificación que fueran necesarias para la consecución de los objetivos marcados y la mejora del Gobierno Corporativo.

REALIA ha mantenido en 2020 una comunicación transparente con sus grupos de interés para identificar, priorizar y responder a sus expectativas. La web corporativa es el canal común a todos los grupos y la compañía fomenta el diálogo con todos ellos a través de diferentes vías de comunicación.



Accionistas e Inversores

Como empresa cotizada, REALIA guía su actuación en el mercado de valores bajo el principio de cumplimiento de la normativa aplicable (Ley del Mercado de Valores, LSC.); adquiriendo el compromiso de cumplir al máximo posible (siempre con criterio de proporcionalidad) con las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de las sociedades Cotizadas (CNMV).

Para prevenir eventuales desequilibrios y conflictos de intereses entre los accionistas de referencia y los minoritarios, REALIA cuenta con un sistema de Gobierno Corporativo que garantiza los derechos de los accionistas e inversores, regula la representación de los minoritarios en los órganos de gobierno y limita el poder de cada uno de ellos, articulando controles y contrapesos.

Canales de Comunicación

Más allá de las prácticas de Buen Gobierno, la Compañía posee mecanismos de información y rendición de cuentas que sirven a inversores, accionistas y al mercado en general para tomar decisiones fundamentales de compraventa de acciones.

- **Web Corporativa**

La principal vía de comunicación es la página web corporativa www.realia.es, que cumple las especificaciones técnicas y jurídicas de la Circular 3/2015 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Este portal, accesible desde todos los dispositivos móviles y fijos, ofrece a la comunidad inversora y al resto de los grupos de interés información relevante sobre la evolución de la Compañía. Accediendo al apartado "Accionistas e Inversores", los interesados pueden consultar información sobre la acción y su capital social, las diversas magnitudes financieras, los datos bursátiles y los resultados de la Compañía. Además tienen acceso a los principales aspectos de "Gobierno Corporativo".

- **Correo electrónico**

Accionistas e Inversores pueden ponerse en contacto directamente con el Área de Relaciones con los Inversores a través de su correo electrónico.

- **Foro electrónico de Accionistas**

Con carácter previo a la Junta General de Accionistas, la compañía habilita un Foro Electrónico de Accionistas. En este foro se publican las propuestas que pretenden presentar como complemento al orden del día, las solicitudes de adhesión a tales propuestas y las iniciativas para alcanzar el porcentaje suficiente para ejercer un derecho de una minoría, así como ofertas, peticiones o representación voluntaria.

- **Transparencia informativa**

En el transcurso del año REALIA ha mantenido transparencia Informativa con la comunidad inversora, ofreciendo información a los mercados en cumplimiento de la Ley de Sociedades de Capitales y de su normativa interna. A lo largo del ejercicio se enviaron a la Comisión Nacional del Mercado de Valores 14 comunicaciones publicadas en "Otra información Relevante".

Todas las actuaciones informativas de la compañía se han realizado de acuerdo con el reglamento Interno de Conducta.

Contacto Relación con Inversores

Dirección:

Avda. del Camino de Santiago, 40
28050 Madrid

Teléfono:

+34 913534400

Correos electrónicos:

accionistas@realia.es
inversores@realia.es

Empleados

El equipo humano de REALIA está formado por 90 profesionales experimentados y especializados en negocio inmobiliario, que aportan su experiencia y dedicación para hacer realidad los objetivos corporativos. Consciente de su valía, la compañía les ofrece las mejores condiciones posibles y un clima adecuado para favorecer su desarrollo profesional.

DEFENSA DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES

Más allá del respeto escrupuloso a la legislación laboral vigente, REALIA asume como propios los principios laborales universalmente reconocidos por el Pacto Mundial de Naciones Unidas, entre otros, el respeto a los derechos fundamentales, el apoyo a la libertad de afiliación y a la negociación colectiva y la no discriminación en el empleo.

En consonancia con estos principios, la compañía gestiona sus recursos humanos trabajando sobre tres ejes: igualdad de oportunidades, desarrollo de las capacidades de sus empleados y protección de su salud y seguridad.



IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

REALIA trabaja activamente en defensa de la igualdad de oportunidades y la no discriminación; de ahí que los procesos de reclutamiento y de promoción, al igual que las remuneraciones, estén asociados al mérito y se realicen con la adecuada publicidad.

La compañía fomenta la igualdad efectiva entre hombres y mujeres en el acceso al empleo, la formación, la promoción y las condiciones de trabajo. Tres de los seis miembros del Consejo de Administración son mujeres.



CONCILIACIÓN

La empresa procura que los empleados puedan conciliar su vida laboral y personal, para lo que en años anteriores redefinió su horario laboral e instauró una jornada laboral flexible.

En 2020, a consecuencia de la crisis sanitaria provocada por la Covid-19, REALIA realizó una importante inversión en equipos y herramientas informáticas que permitió implantar el teletrabajo en tiempo récord, asegurando así la continuidad de la actividad empresarial y el mantenimiento de los empleos.



FORMACIÓN:

REALIA es consciente de que el capital intelectual de la empresa depende de las personas que la integran, por lo que fomenta el aprendizaje y apuesta por la formación. En 2020 se han realizado un total de 177 horas, sobre temas de protección de datos de carácter personal, urbanísticos y contables. Los empleados que participaron en estas acciones formativas fueron 44. La formación se realizó principalmente “on line”.

BECARIOS: Realia es empresa asociada del GRADO INMOBILIARIO, Título Propio de Grado de la Universidad Politécnica de Madrid. Esta propuesta formativa nace de una idea de ASPRIMA (Asociación de Promotores de Madrid) en colaboración con la Universidad, y es una apuesta tanto por un programa de contenidos definidos en función de las necesidades reales de las empresas promotoras, como por una metodología de formación dual, en la que se combinan durante todo el curso clases en la Universidad con prácticas remuneradas en las empresas asociadas al GRADO INMOBILIARIO. El objetivo es proporcionar una enseñanza de calidad que facilite la inserción profesional de los estudiantes.

En base al Convenio de Cooperación Educativa firmado entre Realia Business y la Universidad Politécnica de Madrid, durante el año 2020, dos estudiantes del Grado de Intensificación en Planificación y Gestión Inmobiliaria han realizado las prácticas académicas externas curriculares durante un periodo de 6 meses y habiéndose incorporado posteriormente a la plantilla de la compañía.



BENEFICIOS SOCIALES PARA RETENER EL TALENTO

REALIA intenta ofrecer a sus empleados condiciones óptimas para retener a los mejores talentos, para lo que mantiene una serie de beneficios sociales. Entre estos beneficios sociales destacan los seguros médicos, los seguros de vida, las ayudas de comida y las aportaciones realizadas a planes de pensiones.



SEGURIDAD Y SALUD LABORAL:

Para proteger la seguridad y la salud de sus empleados, REALIA cuenta con un Servicio de Prevención que en septiembre de 2020 se ha integrado en el Servicio de Prevención Mancomunado de FCC.

Se han realizado reconocimientos médicos y test de detección de Covid-19.

Como consecuencia de la pandemia por covid-19, se tomaron medidas de protección para minimizar los riesgos de contagio en los centros de trabajo.

Siguiendo los protocolos de actuación frente a la pandemia, que se fueron actualizando en el tiempo, se llevaron a cabo medidas y recomendaciones para proteger tanto la seguridad como la salud de todos los empleados: sistema de turnos para el trabajo presencial y puesta a disposición de elementos de protección como mascarillas y guantes, y de higiene como gel hidroalcohólico.



COMUNICACIÓN CON LOS EMPLEADOS

La compañía mantiene el diálogo con sus empleados a través de correos electrónicos y notas internas, canales desde donde hace llegar sus principales novedades y decisiones.

Los empleados pueden hacer denuncias sobre incumplimiento del Código Ético o comunicar incidencias referidas a la información económica y financiera a través de la Intranet.

Clientes

REALIA aspira a ser percibida como una compañía seria y profesional del mercado inmobiliario, por lo que se esfuerza por ofrecer inmuebles de calidad y servicios adecuados a cada tipo de cliente: compradores de vivienda, inquilinos y usuarios de centros comerciales.

La red comercial de REALIA atiende a posibles clientes en las delegaciones, oficinas de venta y en su sede central. Está constituida por profesionales formados y experimentados, que asesoran a los clientes a lo largo del proceso de decisión, muestran los inmuebles, explican las condiciones económicas y contractuales y, en su caso, prestan su apoyo para realizar las transacciones de alquiler o venta.

Los clientes también pueden conocer toda la oferta inmobiliaria de la compañía en su web www.realia.es, donde, a través de sus fichas técnicas, pueden ver imágenes y planos a gran tamaño de los productos, tours virtuales 360, vídeos, implantaciones 3D en medio real y pedir citas virtuales con los comerciales. Los clientes pueden solicitar información sobre cada inmueble rellenando un formulario muy sencillo y disponen, además, de un asesor personal online, que responde en menos de 24 horas a las cuestiones formuladas.

Compradores de viviendas

La estrategia omnicanal se intensifica en el caso de los clientes compradores de vivienda.

Por un lado, los comerciales que trabajan en las delegaciones y puntos de venta prestan una atención esmerada a sus clientes, proporcionándoles ayuda, antes, durante y después de la entrega de llaves. Además de enseñar las viviendas y ofrecer información sobre sus calidades, en la mayoría de las promociones facilitan el acceso a préstamos hipotecarios, orientando a sus clientes sobre las ofertas más acordes a sus necesidades.

En 2020 la red comercial de REALIA ha organizado jornadas de puertas abiertas, siempre con cita previa para garantizar las medidas de seguridad, en las promociones Realia Parque del Ensanche (Alcalá de Henares-Madrid) y Realia Valdebebas Único (Madrid).



Infografías Realia Valdebas Único (Madrid)

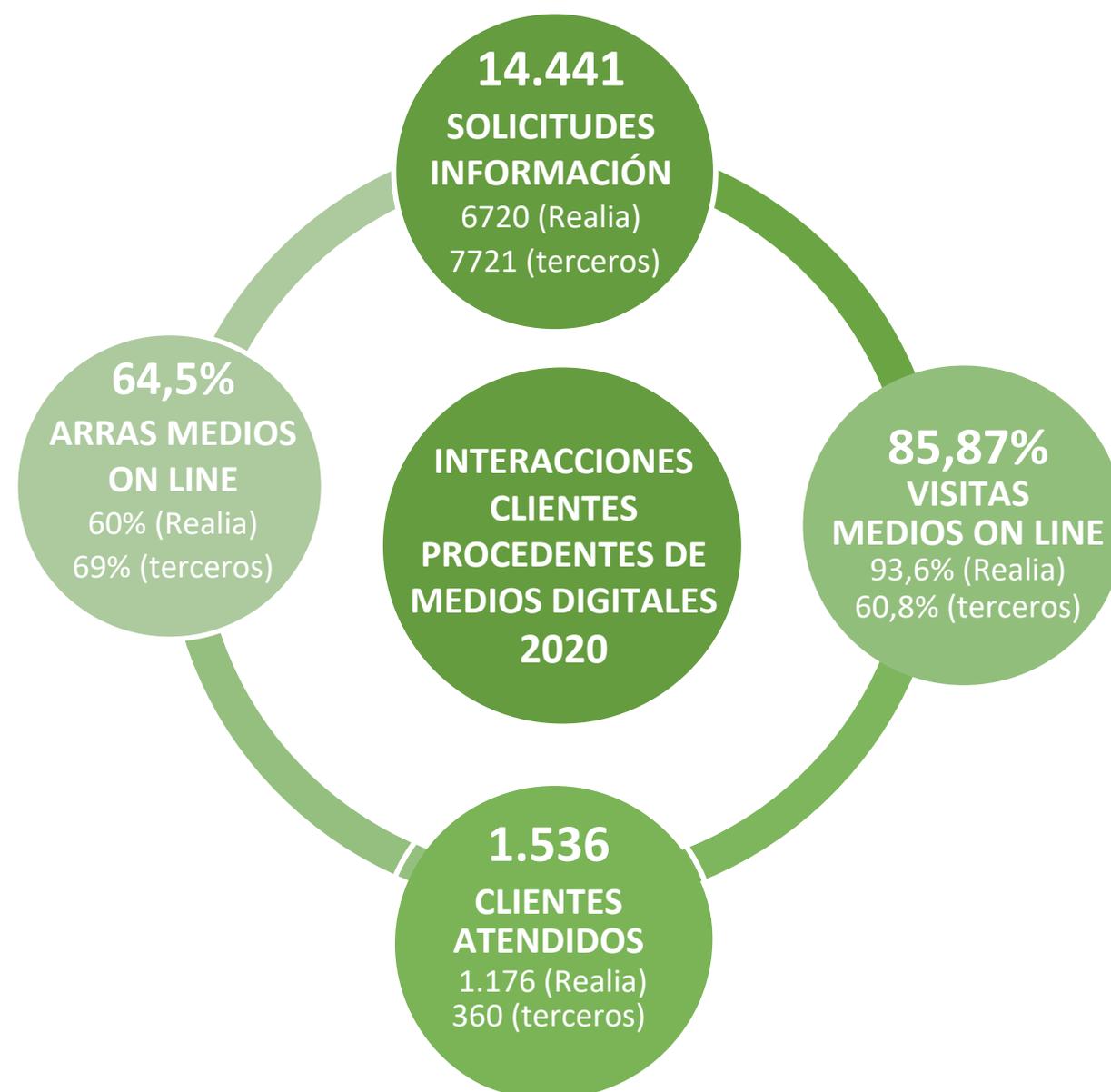


REALIA mantiene la interacción con potenciales compradores, enviando a los usuarios registrados en su base de datos una newsletter con artículos de interés sobre vivienda, decoración del hogar, hipotecas o información sobre la ubicación de sus inmuebles. En 2020 además se han realizado artículos con información corporativa acerca de la pandemia Covid-19 y las medidas implantadas por REALIA en sus promociones, edificios y centros comerciales. Estos artículos aparecen en el blog de Realia, donde a lo largo de 2020 se han realizado 48 artículos de interés (post).

La compañía además contrata publicidad en medios de comunicación, principalmente online, y en portales inmobiliarios. También utiliza otras herramientas de marketing digital para dar a conocer sus promociones, tales como SMS landing, campañas de Google Adwords, redes sociales, Facebook Ads, publicidad en Instagram stories y durante los meses de septiembre y octubre se hizo una campaña de compra programática (RTB) para dar un paso más en la captación de primeros contactos.

Como resultado de esta estrategia omnicanal, Realia gestionó más de 14.441 solicitudes de información on line, de las que 6.720 fueron de promociones propias y 7.721 referidas a promociones gestionadas para terceros. Asimismo, se atendieron 1.536 visitas procedentes de medios digitales (incluidas primeras y segundas visitas), de las que 1.176 estaban interesadas en promociones de Realia y 360 en promociones de terceros.

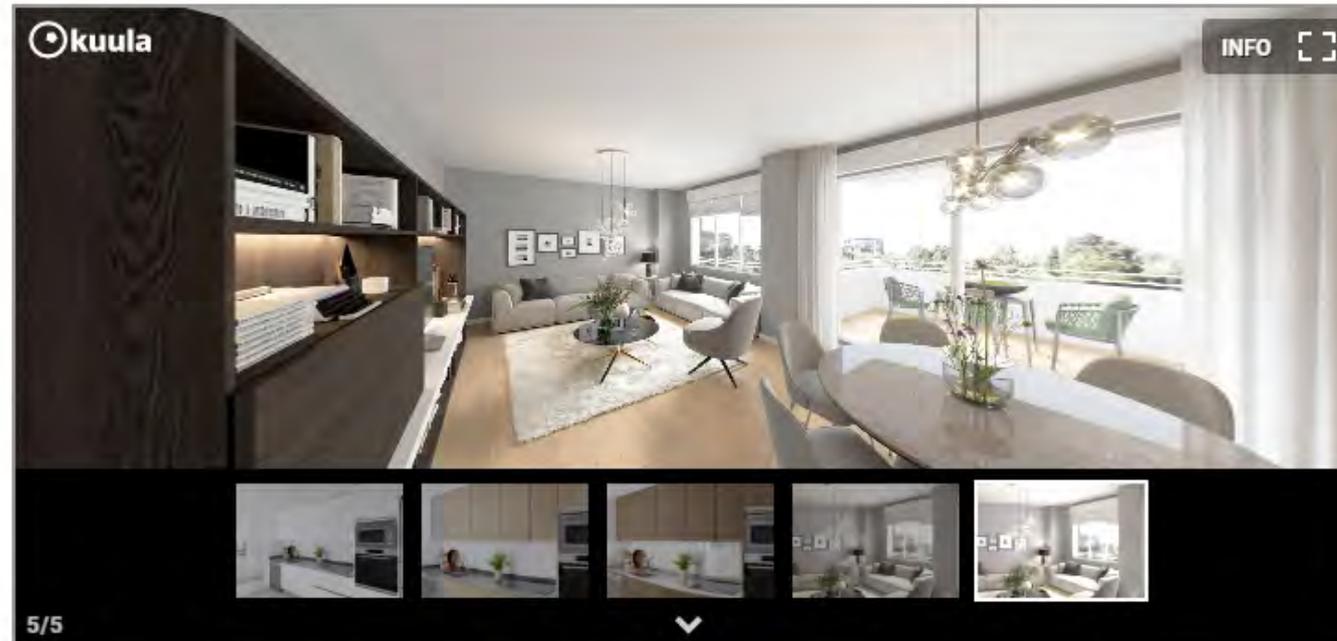
En cuanto a las tasas de conversión, el 85,87% de las primeras visitas atendidas procedieron de medios digitales y un 64,5 % de las arras firmadas provinieron de medios on-line (página web, campañas de marketing en internet y portales inmobiliarios).



Este año se han hecho reportajes fotográficos de alta calidad tanto en pisos piloto, como a través de drones o rutas 360º que facilitan al usuario la visión de la futura vivienda en su medio real y se han realizado implantaciones 3D de las nuevas promociones de Realia. También se han incorporado nuevas imágenes de *Virtual Home Staging*", "vistiendo" de forma virtual fotos reales de algunos pisos.

Tour 360

Visita nuestro piso piloto



Valdebebas, tu nuevo hogar en una localización estratégica

Valdebebas Único está estratégicamente situado a tan sólo 10 minutos de la Plaza de Castilla y limitando al norte con La Moraleja y el Encinar de los Reyes. Además, este barrio madrileño está rodeado de importantes carreteras como la M-40, la M-11, la R-2 y la M-12, que une la T-4 de Barajas con el centro de Madrid.

Gracias a las nuevas imágenes en 3D que se han incorporado en las fichas de las promociones en fase de comercialización, se puede ver cómo quedarán algunas de las promociones de viviendas una vez finalizadas y cómo se integrarán en el entorno de sus respectivas localidades.



CANALES DE COMUNICACIÓN

Web Corporativa y App

En 2020 se ha continuado con la labor de optimización de la web, con mejora de contenidos en versión desktop y mobile, tratando de hacerla más rica y ofrecer al usuario nuevas funcionalidades.

Hay que destacar que este año se ha realizado una ampliación de la web con el desarrollo de una nueva sección de Alquiler Residencial de la Promoción Jardín de Tres Cantos (Madrid), manteniendo el "look and feel" pero resaltando que se trata de una nueva área de negocio. Las fichas de inmuebles de esta promoción están optimizadas para ver sus propias imágenes, planos y descripción. Para el próximo año se está trabajando en un nuevo diseño de las fichas de las promociones para mejorar la experiencia de usuario y optimizar la conversión.

Dentro del ejercicio de 2020 y en el marco de desarrollo de la línea de negocio de vivienda en alquiler, se ha implementado una aplicación (APP descargable para móvil desde Play store o itunes) para establecer un canal de comunicación. Esta vía digital nos permite estar más cerca de los clientes, agilizando la resolución de las posibles incidencias durante la vida del contrato de alquiler. La aplicación además permite establecer una relación fluida así como facilitar la gestión diaria de los asuntos de las zonas comunes de la Promoción.

REALIA apuesta por la Eco-sostenibilidad, y una muestra de ello es que incluye en la web fichas con las características de ecoeficiencia y de sostenibilidad de las promociones. Estas fichas aparecen detalladas y con un diseño claramente diferenciado en promociones como Essència de Sabadell o Realia Parque del Ensanche. De este modo se ofrece no solo una visión mucho más comprometida con el medio ambiente, sino también un claro interés por ofrecer a los clientes una ventaja añadida al adquirir uno de estos inmuebles. Este contenido ecosostenible también se ha dado a conocer en los post del blog y en los anuncios online y ha suscitado un gran interés entre la audiencia.

Viviendas en alquiler

97,36m² 2 Dorm - 654 €/mes Me interesa

107,21m² 3 Dorm - 793 €/mes Me interesa

Descripción
El precio del alquiler protegido no incluye los gastos de comunidad e IBI, siendo el precio final incluidos dichos gastos: 940,67 €/mes

Ver plano en PDF Solicitar información Solicitar visita

108,00m² 3 Dorm - 804 €/mes Me interesa

Redes Sociales

Las Redes Sociales desempeñan un papel importante como canal de comunicación en REALIA. A lo largo de 2020 la presencia en redes sociales ha alcanzado un importante número de seguidores, lo que permite generar contenido de valor y acercar nuevas tendencias a la comunidad de seguidores de la Compañía para ofrecerles sus productos y servicios. Actualmente se está trabajando en una nueva y completa estrategia de contenidos y diseño en Instagram, apostando por todas las posibilidades que ofrece esta red y adaptando el concepto visual a formatos y colores más atractivos.



@realiaimmobiliaria



/realiaimmobiliaria



Realia Inmobiliaria



@Realia_Inmo

En 2021 se comenzarán a utilizar nuevos espacios publicitarios que ofrece Google, como son los espacios Discovery



Inquilinos

REALIA presta a los inquilinos de sus edificios servicios de calidad que mejoran el atractivo de su oferta inmobiliaria.

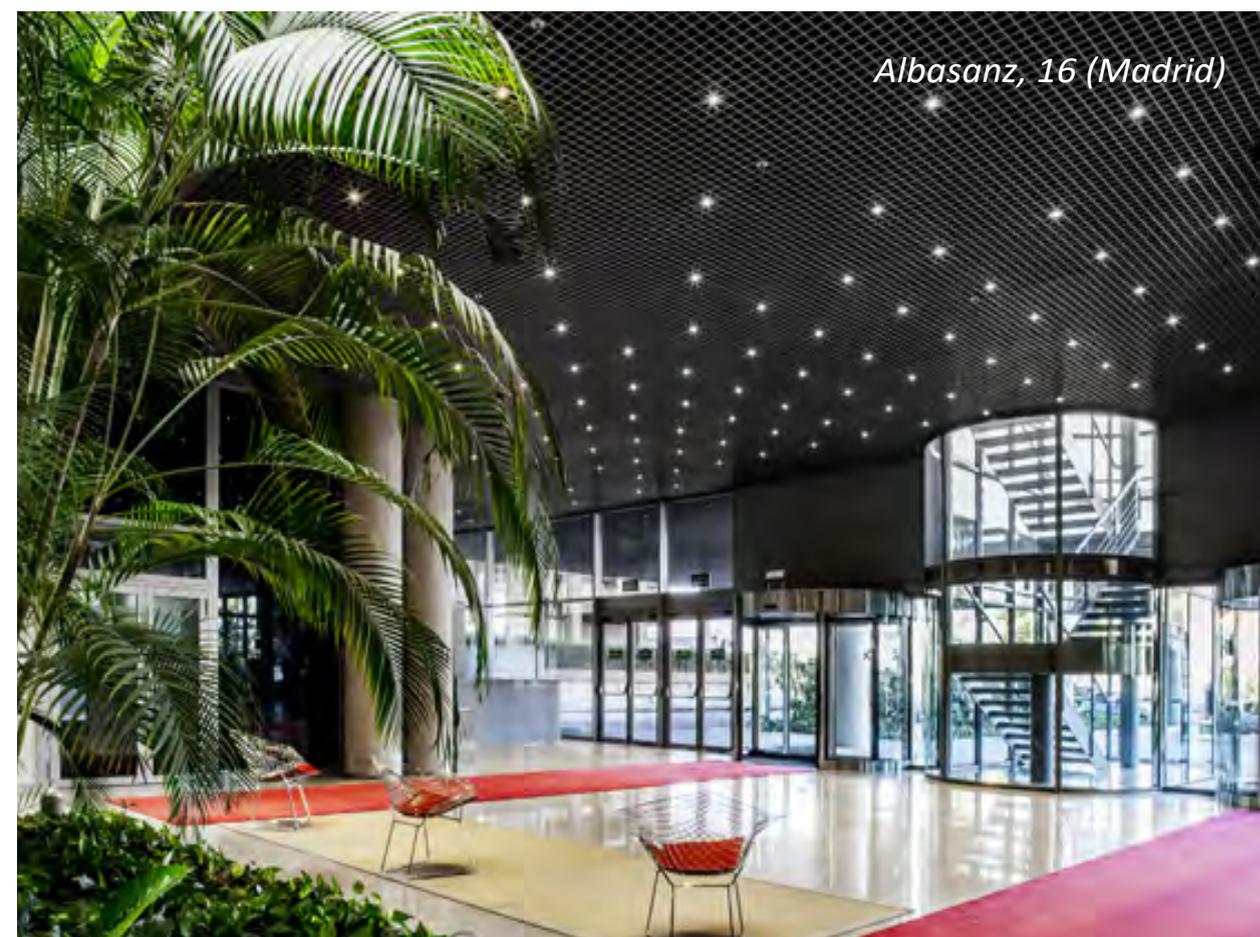
En sus oficinas, ofrece soluciones personalizadas a cada arrendatario, de acuerdo con sus necesidades y su nivel de renta; es flexible en la adecuación de los espacios de trabajo, y apuesta por la mejora constante de los servicios comunes, tales como consejería, limpieza o seguridad.

Con el doble objetivo de preservar el valor de sus inmuebles y aumentar el confort de sus inquilinos, hace un mantenimiento proactivo de cada edificio, aplicando medidas de eficiencia, economías de escala, etc. que reducen los costes. Para brindar estos servicios, cuenta con equipos profesionales integrados en diferentes áreas (mantenimiento, jurídica, comercial, urbanística y económico-financiera), que reciben, a su vez la asistencia de profesionales externos. En el caso de los centros comerciales, la gestión se realiza a través de consultores especializados bajo la supervisión de la compañía.

Debido a la situación sanitaria provocada por la Covid-19, en el año 2020 se han implementado un gran número de medidas, extensibles a todos los edificios, que podemos resumir en las siguientes:

- Implantación de protocolo de movilidad en cada edificio habilitando escaleras para el movimiento entre plantas propiciando el uso de las mismas para evitar el exceso de aforo en los ascensores.
- Limitación del aforo de los ascensores para mantener distancia social de seguridad.
- Instalación de dosificadores de hidrogel.
- Ordenación de recorridos de entrada y salida para evitar cruces y fomentar el mantenimiento de la distancia de seguridad.
- Auditorias de la calidad del aire de los edificios.

- Cambio en la operación de los sistemas de aire primario para mejorar la renovación de aire con un mayor aporte de aire exterior.
- Desinfección puntual de los edificios mediante sistemas de nebulización.
- Modificación en la operatividad del servicio de limpieza mediante el uso de productos virucidas y aumento de la incidencia en los puntos más susceptibles de generar contagios.
- Desinfección de los conductos de climatización de los edificios.
- Implementación de cartelería informativa sobre recomendaciones para evitar contagios por COVID.



Grupos de interés - Inquilinos

En los últimos años se han realizado diferentes mejoras en las zonas comunes de los edificios para ofrecer una imagen renovada, aumentar el confort de los visitantes e inquilinos y contribuir a la satisfacción y el bienestar a las empresas y personas que los ocupan.

En el ejercicio 2020 destacan las siguientes mejoras/ actualizaciones en los diferentes edificios de oficinas:

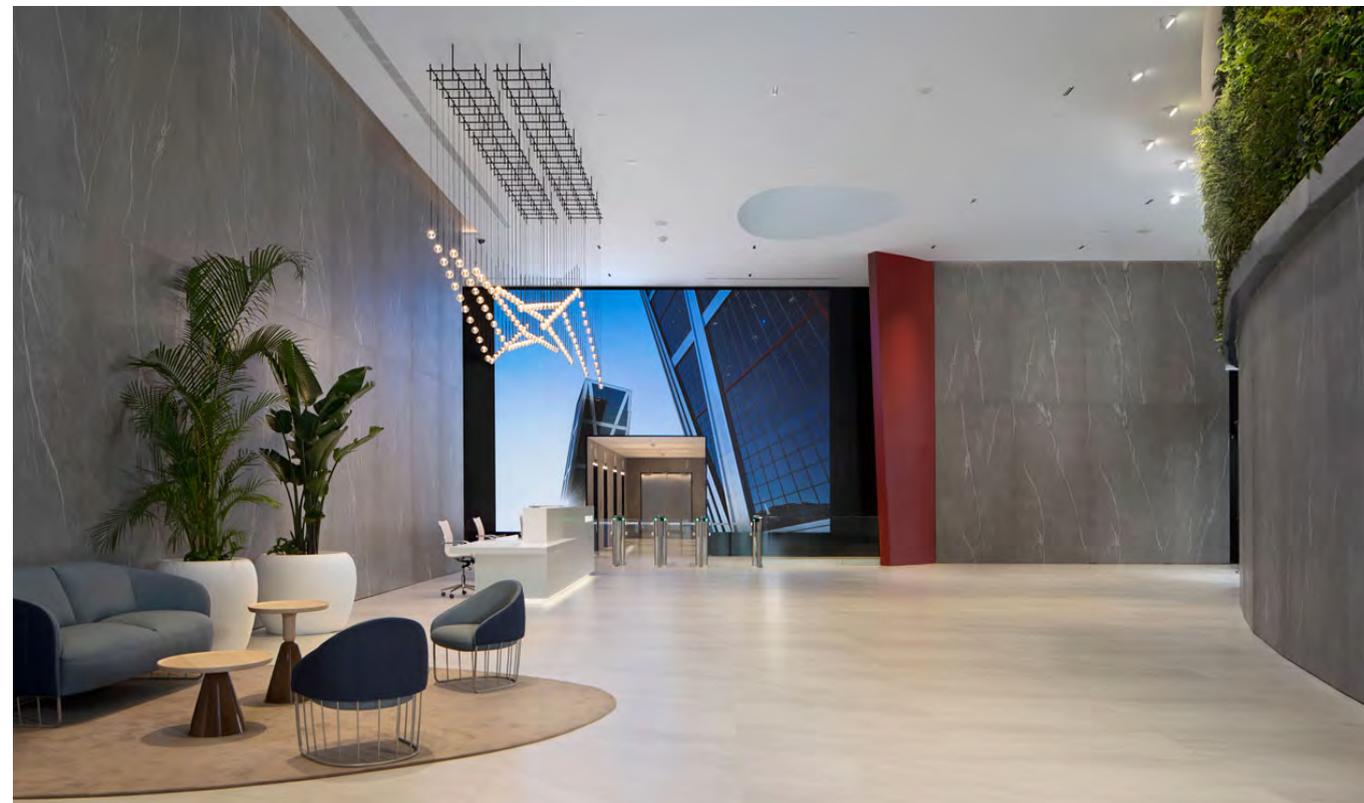
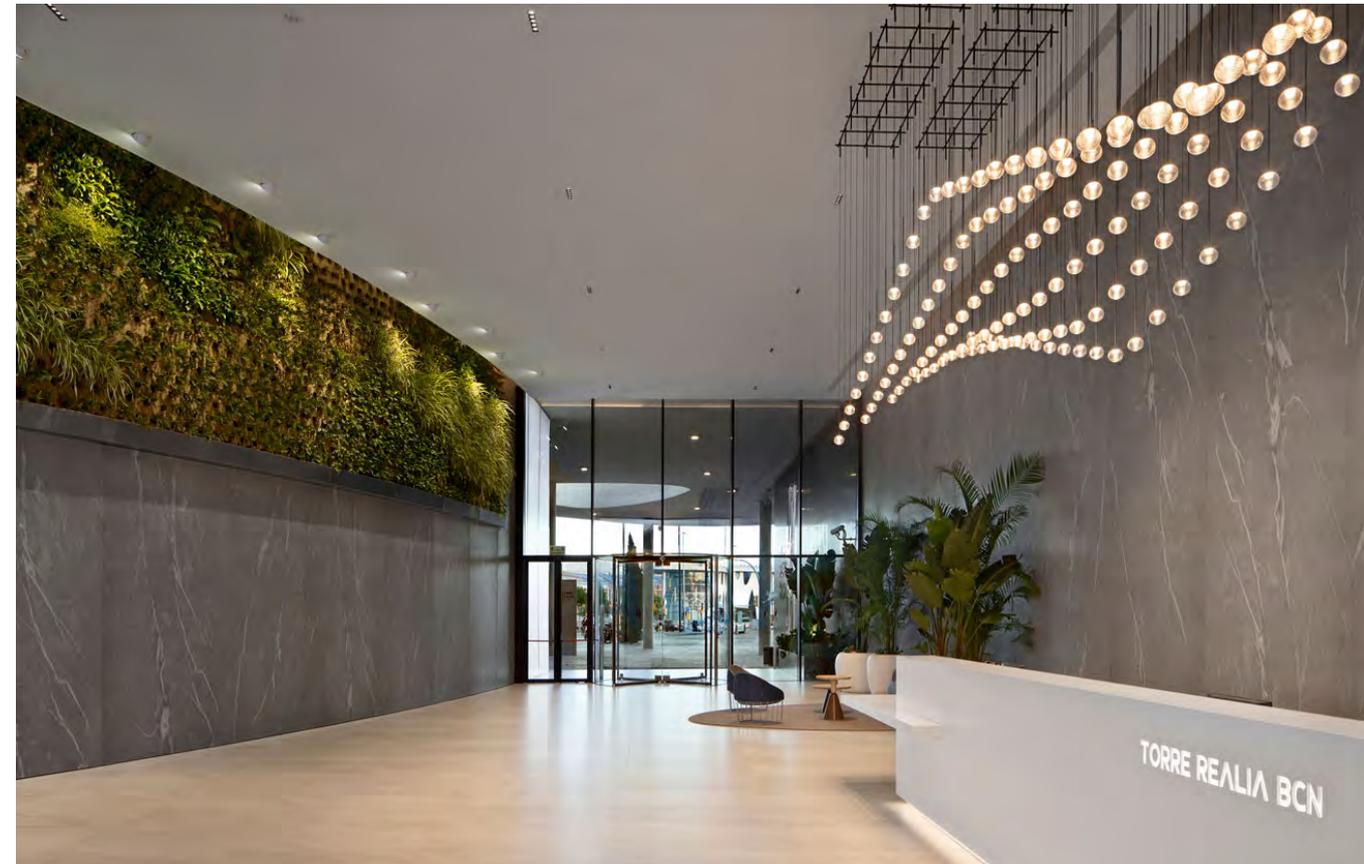
TORRE REALIA BCN

Situado en Plaza Europa, 43 de L'Hospitalet de Llobregat, es el Edificio más representativo del Business Area Plaza de Europa, diseñado por uno de los arquitectos más influyentes del mundo, el japonés Toyo Ito (premio Pritzker 2013) en colaboración con el despacho b720.

En el nuevo y espectacular lobby, que incorpora elementos sostenibles (un muro vegetal natural) y tecnológicos (videowall) se han realizado las siguientes mejoras:

- Incremento en un 37% la superficie del Lobby, pasando de 246,12 m² a 337,68 m²
- Instalación de nuevos tornos, mobiliario de zonas estanciales y mostrador adaptado a personas de movilidad reducida.
- Utilización de materiales mucho más claros que los anteriores tanto para el suelo como para las paredes, para ganar luminosidad.
- Cambio de toda la iluminación cenital y puntual, con luminarias LED de bajo consumo, que aumentan notablemente el caudal de luz respecto a la situación anterior
- Instalación de un video wall, en la embocadura del vestíbulo de ascensores, que además de utilizarse como directorio digital sirve de soporte a mensajes de sostenibilidad y agenda cultural.
- Instalación de un muro vegetal natural.
- Sustitución de todas las luminarias de zonas comunes del edif. a led.

Como consecuencia de algunos de los puntos anteriores y de otros ya presentes en el edificio y en los procesos de operación del mismo, se ha obtenido el certificado BREEAM con la calificación de "Edificio Muy bueno" y "gestión Excelente" del que hablaremos más adelante en el apartado de Gestión ambiental - sostenibilidad.



NUDO EISENHOWER Edif. II (Madrid)

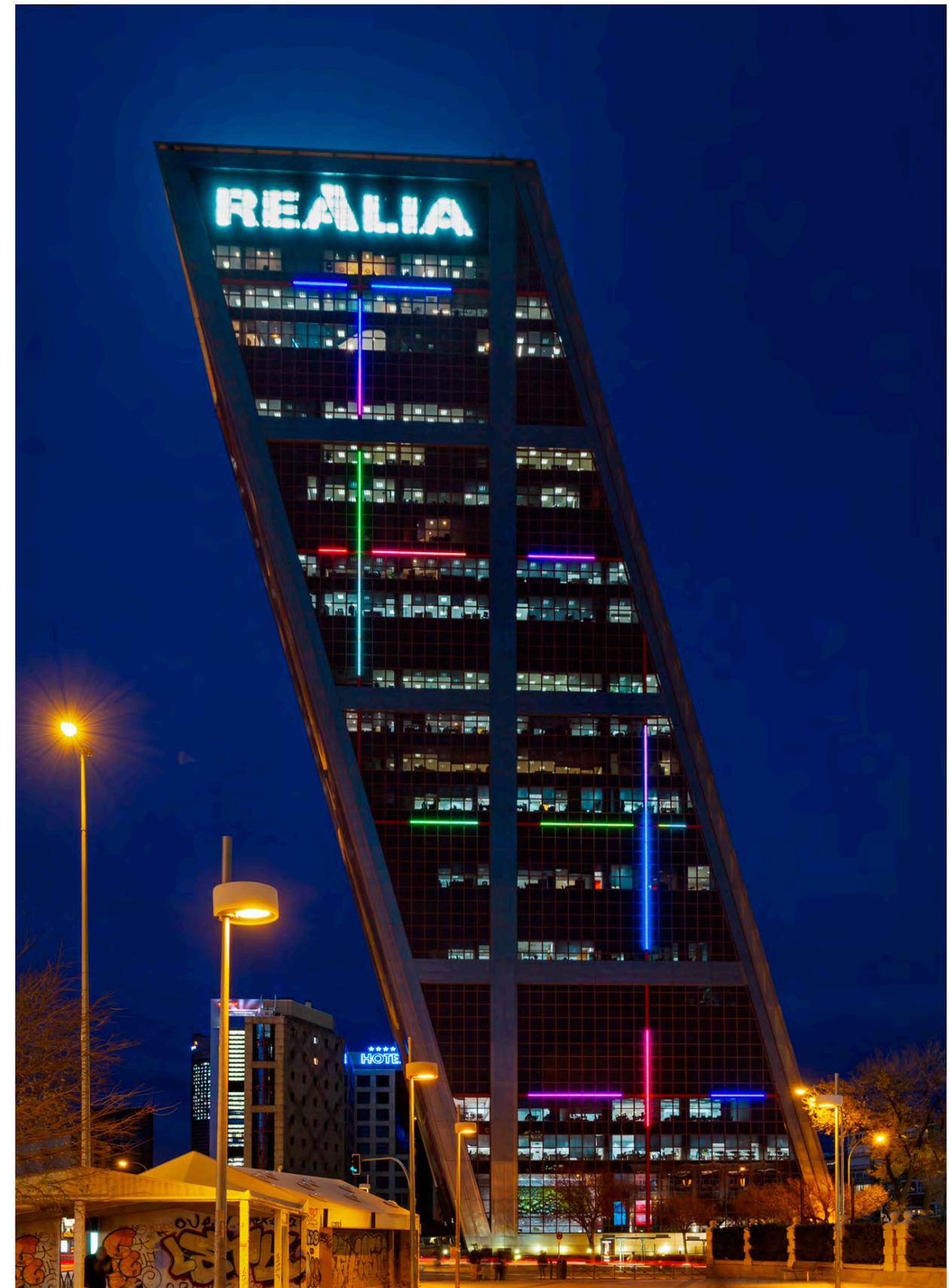
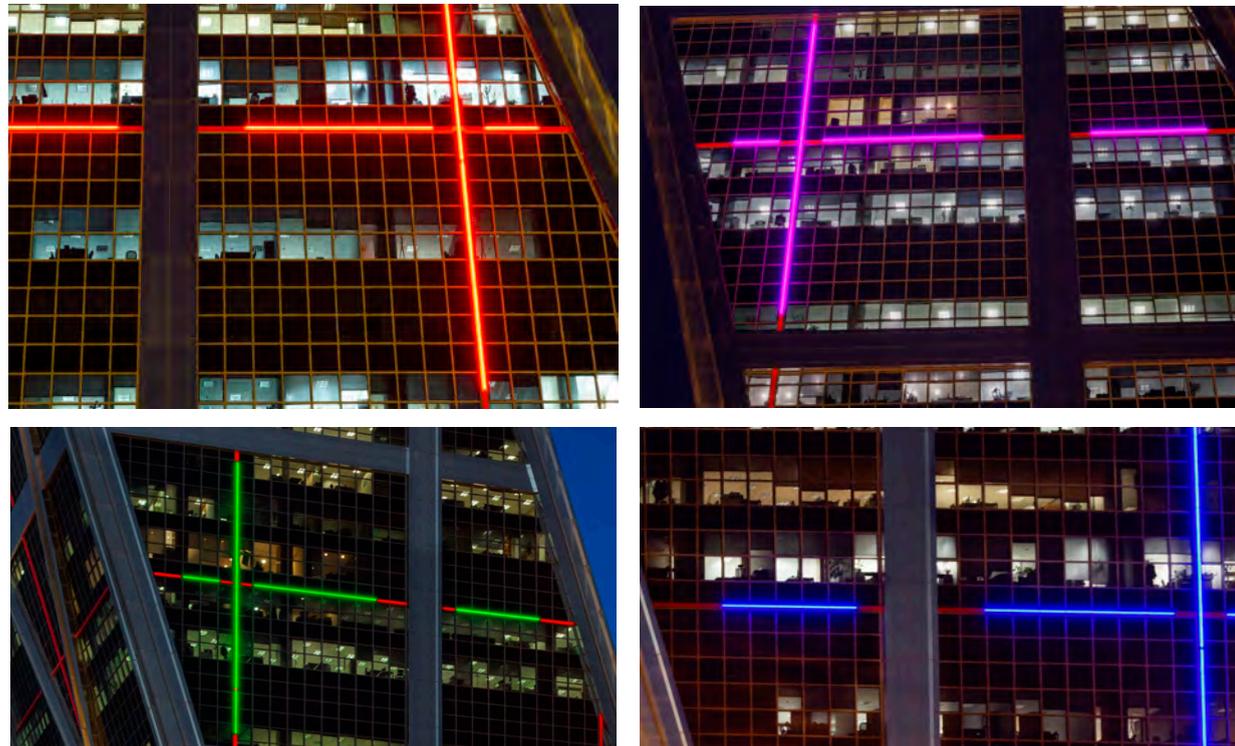
- Obra de implantación a medida para el nuevo inquilino para todo el edificio.
- Gran actuación en mejora de la estanqueidad del sótano aparcamiento

EDIFICIO ACANTO 22 (Madrid)

El edificio ha obtenido en 2020 el prestigioso Certificado de sostenibilidad BREEAM, con la calificación de "Excelente" en gestión y "Buena" en edificio. Sobre este certificado hablaremos más extensamente en el apartado de sostenibilidad de este informe.

TORRE REALIA\THE ICON (Madrid)

Durante 2020 la fachada de Torre Relalia\The Icon se ha iluminado en 11 ocasiones de diferentes colores para conmemorar fechas importantes como el día mundial contra el cáncer (violeta), el día internacional de la mujer (morado), el día internacional del Autismo (azul), día internacional de la paz (blanco), día de la Hispanidad y día de la Constitución (con los colores de la bandera española), día del Síndrome Phelan-McDermid (verde), día del Síndrome 22q11 (rojo), día de Navidad (Show de diferentes colores).



Usuarios de Centros Comerciales

Para garantizar que la experiencia de compra sea grata, todos los complejos de REALIA han sido diseñados siguiendo criterios de funcionalidad y accesibilidad. De esta forma, combinan zonas de ocio y comerciales y cuentan con amplias áreas comunes y espacios pensados para propiciar una estancia confortable y una circulación fluida.

En su apuesta por la sostenibilidad y la Responsabilidad Social Corporativa, en los Centros Comerciales se han llevado a cabo importantes transformaciones:

CC FERIA PLAZA (Guadalajara):

Creación de la "Plaza de la Almendra Central" con la transformación de 675 m² de locales comerciales en una zona diáfana especialmente dirigida a los niños.

- Aumento de la visibilidad y permeabilidad de los rótulos de los operadores de la planta 2ª facilitando el tránsito.
- Creación de una zona de coworking con wifi gratuito.
- Instalación de un gran play ground infantil.
- Disponibilidad de una zona-auditorio en la que se realizan acciones culturales con gran afluencia, mayoritariamente dirigidas a niños, pero también a otros grupos de interés (ej. emprendedores locales) al objeto de generar comunidad alrededor del Centro.
- Instalación de salva-escaleras para personas de movilidad reducida en la planta baja.

CC LA NORIA OUTLET SHOPPING (Murcia)

- La empresa líder mundial en verificación, inspección y certificación, Bureau Veritas, otorgó al centro comercial La Noria su sello Clean Site. Dicha certificación garantiza el cumplimiento de los protocolos de limpieza y desinfección tomados frente a la pandemia del COVID-19. Certifica así que se trata de un establecimiento con todas las garantías de desinfección, seguridad e higiene.
- Pintura del aparcamiento exterior.
- Mejora en la detección de incendios
- Mejora en el tratamiento del agua de las fuentes.
- Rediseño de la Sala de Lactancia.

CC PLAZA NUEVA (Leganés - Madrid)

- Gran modificación de local para entrada de nuevo inquilino de actividad ocio.
- Instalación de luminarias led en galería.



Plaza de la Almendra Central
CC Ferial Plaza (Guadalajara)



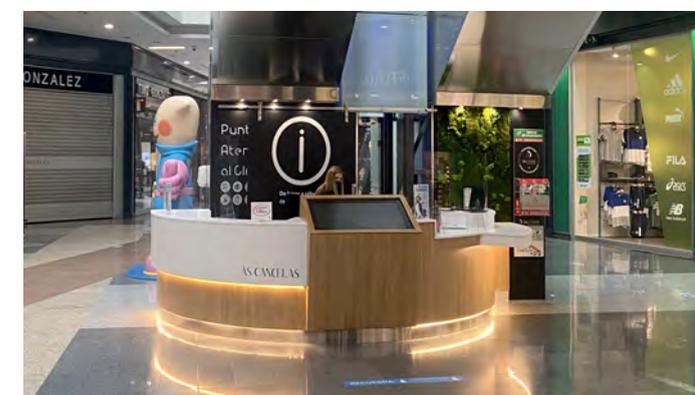
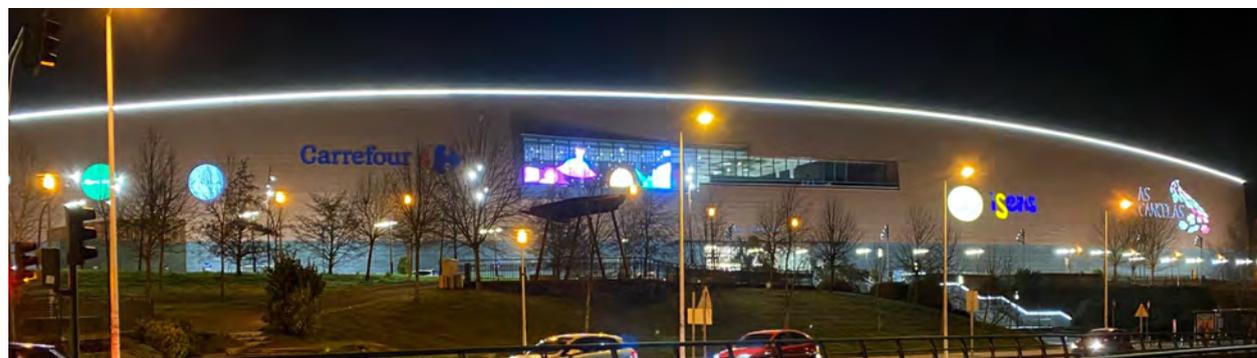
Sala de Lactancia - CC La Noria Outlet Shopping

CC AS CANCELAS (Santiago de Compostela):

En 2020 se ha llevado a cabo un ambicioso proyecto de remodelación del Centro Comercial, dotándolo con los últimos avances digitales e interactivos para lo que la sociedad ha realizado una inversión total de unos 2,5 M.€.

Durante las obras de remodelación el Centro ha permanecido abierto sin verse afectada la vida comercial del mismo. Algunas de las actualizaciones más destacadas que se han llevado a cabo son las siguientes:

- Renovación de los accesos y de la fachada, donde se ha integrado una pantalla led semitransparente de bienvenida en la zona del mirador, para que todos los visitantes puedan disfrutar de contenidos de arte digital desde el momento de su llegada.
- Remodelación de la planta baja y primera a través de la digitalización, la vegetación y elementos decorativos.
- Renovación completa de la planta de restauración, con una imagen totalmente nueva llena de luz, modernidad y naturaleza, visible desde todos los niveles del centro.
- Rediseño y protección acústica de la zona Infantil "Club de Celi".
- Renovación de los pasillos de accesos a ascensores, integrando su imagen con la luz y la madera.
- Renovación de los accesos a las plantas de parking, con nueva imagen, colores y señalética.
- Digitalización de espacios sobre los que se incorporan elementos de retail digital y su desarrollo espacial y temático.
- Actualización del Punto de Atención al Cliente con revestimiento de madera en el mostrador, iluminación, vinilos y vegetación preservada.



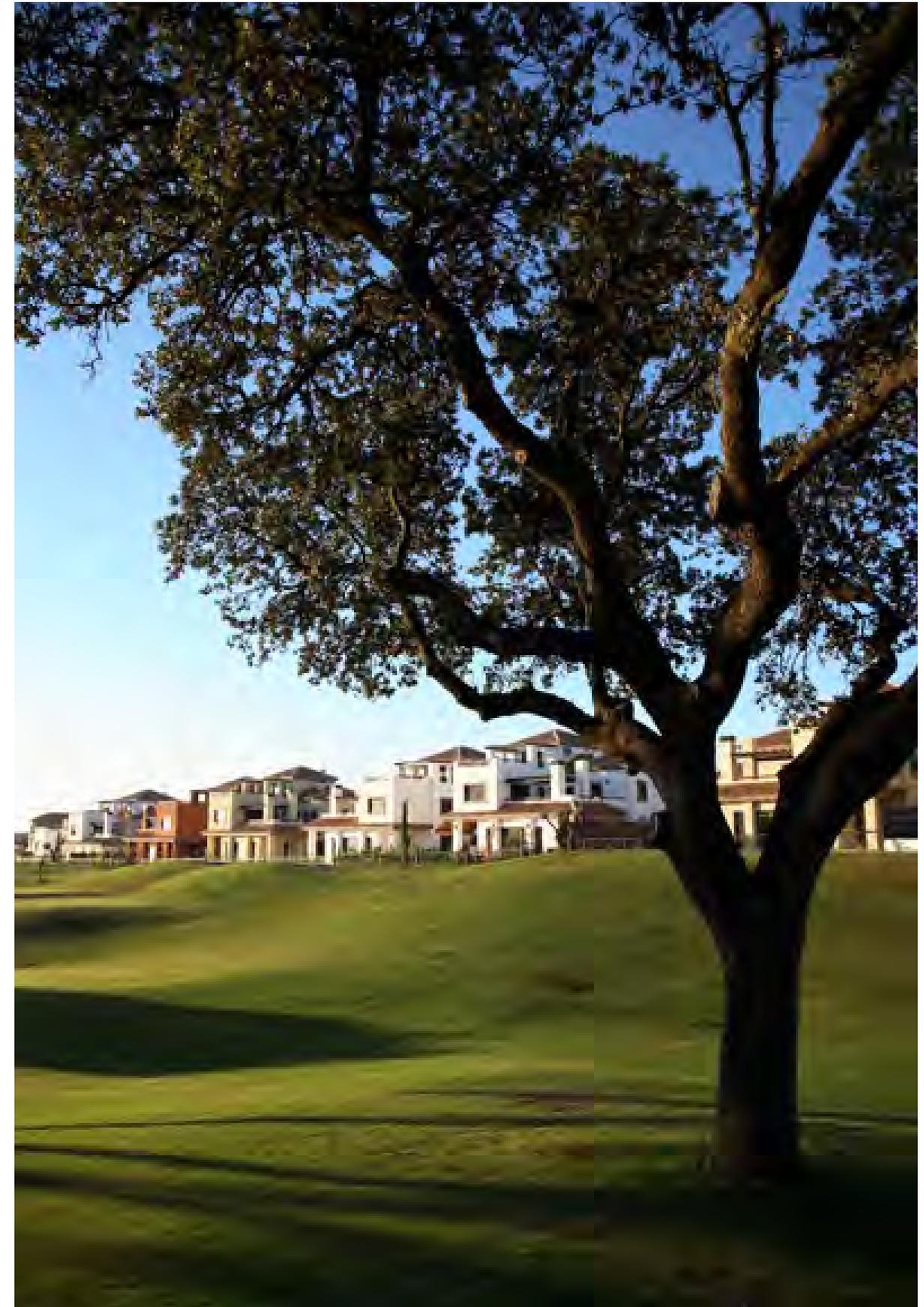
Proveedores

REALIA ha contribuido a generar riqueza en los lugares donde tiene presencia a través de la contratación de proveedores. La mayoría de los proveedores son empresas españolas que ofertan sus servicios en el territorio nacional.

Criterios de selección

Históricamente, la selección y contratación de los proveedores de REALIA se basa en criterios de orden económico y técnico. Para la adecuada homogeneidad y equidad de todo el proceso de selección y contratación, en el momento de petición de ofertas a los diversos proveedores, se entrega un detallado pliego con la definición del alcance del servicio a contratar y las condiciones que los mismos deben satisfacer. El Área de Compras se rige por los siguientes criterios:

- Selección rigurosa de los adjudicatarios de las obras, en orden a criterios técnicos.
- Asunción de las condiciones de seguridad y salud de la obra.
- Plan de Obra, garantizando el cumplimiento de los hitos contractuales.
- Garantía de cumplimiento de los estándares de calidad de REALIA.
- Escrupuloso cumplimiento de las disposiciones de la legislación en materia de medio ambiente.



Comunidad

Para intentar minimizar los impactos que su actividad promotora y patrimonial generan sobre las comunidades donde opera, históricamente, REALIA involucra a todos los afectados en la planificación y gestión de los proyectos.

Antes de comenzar la construcción de una nueva promoción o la rehabilitación de un inmueble en alquiler, la compañía mantiene contactos con todas las partes para escuchar sus inquietudes y tomar en consideración sus propuestas de mejora.

La participación ciudadana es esencial para REALIA a la hora de planificar una promoción, ya que le permite tener una visión 360º de los efectos que su actividad tendrá sobre el medio físico y social en el que se integra.

La creación de espacios recreativos y la mejora de los viales son algunos ejemplos de las iniciativas de asociaciones vecinales, comerciantes y administraciones públicas que la compañía tiene en cuenta al proyectar sus espacios.

A lo largo del ejercicio, el grupo ha continuado con la gestión urbanística de su cartera de suelo, por lo que se ha relacionado con diferentes administraciones locales y regionales. Estos contactos se han producido en el marco de la más estricta legalidad y de la máxima transparencia, de acuerdo con los principios del Código Ético.



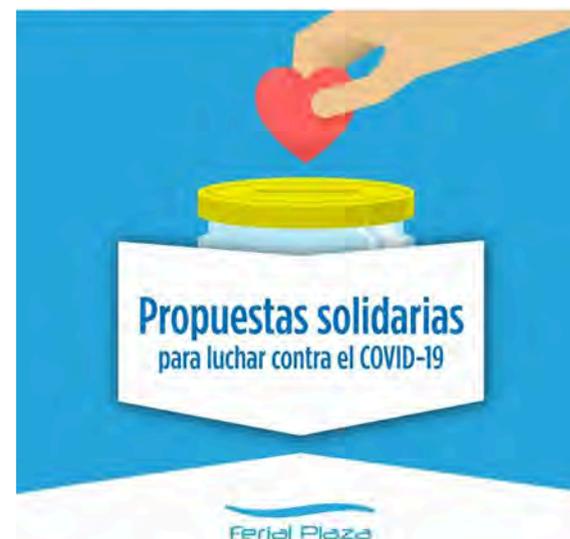
Comunidad - Acciones Solidarias

CAMPAÑAS EN CENTROS COMERCIALES

Bajo la supervisión de REALIA, los gestores de los centros comerciales ceden espacios a diferentes fundaciones y ONGs para realizar proyectos sociales, culturales y científicos, así como para captar socios o sensibilizar a la población sobre determinados problemas sociales.

En 2020, a consecuencia la pandemia de la Covid-19 y de los cierres temporales de los centros comerciales en el periodo de confinamiento (además de las medidas higiénicas y de distancia social), estas acciones se han llevado a cabo principalmente a través de las redes sociales, que han estado más activas que nunca y con ello se ha contribuido a difundir numerosas iniciativas solidarias en diferentes ámbitos sociales para luchar entre todos contra la Covid-19. Algunas de las acciones realizadas e instituciones sin ánimo de lucro beneficiadas fueron:

- Cruz Roja: Campañas de donación de sangre y ayuda a las personas más vulnerables frente a la difícil situación provocada por la pandemia. Campaña de Recogida de Material Escolar.
- Federación Española de Bancos de Alimentos: Campañas de recogida de alimentos y difusión del concierto solidario organizado para recoger fondos.
- Campaña Solidaria de "Vuelta al Cole": recogida de material escolar para donar a colectivos desfavorecidos con hijos en edad escolar.
- Fundación Pequeño Deseo: Apoyo a la fundación para que los niños con enfermedades graves puedan cumplir sus deseos.
- Talleres para los más pequeños: En nuestro Centro Comercial Ferial Plaza de Guadalajara, se han realizado sesiones virtuales de cuentacuentos, microteatro, conciertos, etc, todos ellos a través de las redes sociales para que todos pudieran disfrutar desde sus casas (#encasasinir+lejos)
- Apoyo a la fundación Síndrome de Down.
- Asociación Española contra el cáncer, con el sorteo de camisetas e inscripciones gratuitas a la "maratón rosa".



CC Plaza Nueva Leganés -Campaña recogida material escolar - Cruz Roja



El Puente de los deseos. Campaña solidaria Fundación Pequeño Deseo



ACCIONES SOLIDARIAS

- Exposición Fotográfica para la difusión de la riqueza paisajística de los Campos de Lavanda Alcarreños (Centro Comercial Ferial Plaza Guadalajara).
- Sorteo de mochilas para los más pequeños con mascarilla, geles hidroalcohólicos y material escolar, para concienciar a los niños de la importancia de la higiene en la expansión del coronavirus (CC Ferial Plaza Guadalajara).
- Apoyo a la iniciativa Día Internacional de la Solidaridad.
- Apoyo iniciativa Día Mundial de la Cruz Roja.
- Apoyo a la iniciativa "Día Mundial de la Salud".
- Apoyo iniciativa contra la violencia de género (CC As Cancelas)
- Ayuda a los estudiantes con la tarjeta de descuentos "Licenciados en Moda" CC La Noria Outlet Shopping.



Sorteo mochilas llenas de regalos. Cada una incluye: una mascarilla, un bote de gel hidroalcohólico, un estuche escolar y una caja de pinturas de colores.



(Exposición Fotográfica difusión riqueza paisajística Campos Lavanda Alcarreños)



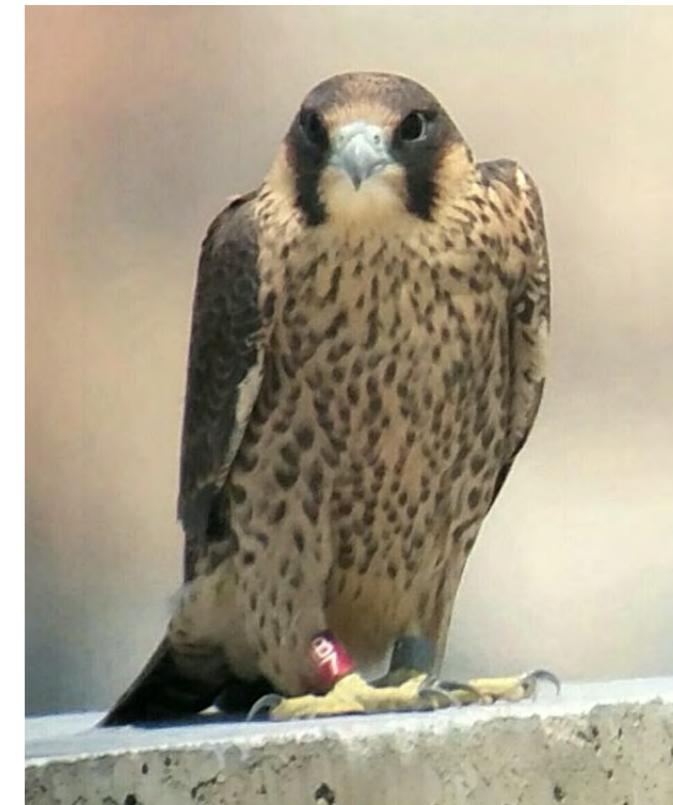
Colaboración en el programa Protección del Halcón Peregrino

Realia colabora desde el año 2010 en la protección del halcón peregrino en Hospitalet de Llobregat. El proyecto forma parte del programa de biodiversidad de la ciudad, y tiene por objetivo establecer una población nidificante y viable del halcón peregrino, lo que contribuirá a incrementar la riqueza faunística y a regular las poblaciones de aves urbanas.

La Torre REALIA BCN, situada en la plaza Europa de l'Hospitalet, cuenta desde 2010, con una caja-nido en la cornisa de la penúltima planta del edificio, donde además se instaló una cámara que permite hacer un seguimiento más exhaustivo de las aves y observarlas en directo través de la web municipal.

Desde entonces, el nido ha servido como refugio a varias parejas de halcones peregrinos que buscan, de marzo a mayo, un lugar seguro donde aparearse. Debido a que esta especie tiene por costumbre mantener la misma pareja durante toda su vida, así como el lugar en el que aparearse con ella, los responsables de la Torre Realia conocen a las parejas de halcones peregrinos que se instalan en el nido y pueden hacer seguimiento de su evolución. Ver cómo llegan al edificio año tras año, resulta muy gratificante.

Desde Realia, estamos orgullosos del trabajo realizado y de cómo hemos influido en el bienestar de la especie. Y, por supuesto, esperamos que sean muchas las parejas de halcones peregrinos que elijan el nido de nuestra Torre Realia BCN para su apareamiento, pudiendo así colaborar para que la especie salga de las listas de animales en peligro de extinción.



Nuestras líneas de trabajo

En 2020, REALIA ha mantenido su compromiso con el cuidado del medio ambiente. implantando medidas de eficiencia y definiendo las características constructivas que deben reunir sus futuras promociones de acuerdo con los principios de la arquitectura sostenible e implementando estrategias de mejora de sostenibilidad en sus edificios.

El Plan Director de Responsabilidad Corporativa de REALIA establece la exigencia de realizar una gestión ambiental que reduzca la huella de sus actividades en el entorno y favorezca un uso sostenible de los recursos.

Siguiendo los Principios Básicos de Protección de Medio Ambiente reflejados en la Guía de Buenas Prácticas del grupo, la compañía aplica la regla de las 3R (Reducir, Reutilizar y Reciclar) y mantiene un enfoque preventivo frente al correctivo en sus proyectos.

La gestión ambiental de REALIA se articula en cuatro líneas de trabajo:



Eficiencia energética.



Gestión adecuada de los residuos.



Construcción Sostenible.



Promoción de una conducta responsable

Gracias a estas actuaciones y al igual que en años anteriores, no se produjo ninguna incidencia ni sanción relacionada con el respeto al entorno.



Eficiencia Energética

Los edificios de REALIA se sometieron en 2016 a una auditoría energética. cumpliendo el Real Decreto 56/2016 de 12 de febrero, por el que se transpuso la Directiva 2012/27/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, en lo referente a auditorías energéticas, acreditación de proveedores de servicios y auditores energéticos y promoción de la eficiencia del suministro de energía. De acuerdo con la ley, la compañía volverá a auditar los edificios pasados 4 años desde su última realización.

A lo largo del ejercicio, REALIA ha continuado evaluando sus consumos y emisiones de CO2 e introduciendo medidas de eficiencia en los edificios que gestiona. Gracias a esta política, en los últimos cinco años ha mantenido una tendencia descendente tanto en los consumos como la emisión de gases contaminantes.

Gestión adecuada de los residuos

REALIA favorece la recogida selectiva de los residuos en sus oficinas y centros comerciales, poniendo a disposición de inquilinos un punto limpio en cada edificio donde se separa cada material. Este sistema permite reciclar papel, cartón y tóner y separar aquellos residuos considerados tóxicos y peligrosos para su posterior recogida y entrega a gestores autorizados.

La compañía colabora con diferentes empresas y organizaciones en la recogida de residuos, dependiendo del tipo de material recogido.

Históricamente, REALIA sigue el criterio 3R (Reducir, Reutilizar y Reciclar) en sus obras de construcción y rehabilitación. Desde la planificación del proyecto hasta el fin de la obra se esfuerza por gestionar sus residuos de forma eficiente.

Para ello, clasifica los residuos, hace acopio en zonas delimitadas, da un tratamiento especial a los residuos peligrosos y reutiliza los materiales procedentes de excavación en obras de rehabilitación. Finalmente, envía los residuos de construcción y demolición a depósitos, plantas de machaqueo o gestores autorizados.



Construcción Sostenible

Los edificios construidos por REALIA cumplen los principios de la construcción sostenible: respeto al entorno, empleo de materiales de bajo impacto a lo largo de su ciclo de vida e inclusión de medidas de eficiencia energética. Todos los proyectos residenciales cumplen con las normas del Código Técnico de la Edificación.

Al objeto de conseguir una mejor calificación energética de las viviendas de los futuros proyectos, REALIA está llevando a cabo una serie de mejoras constructivas y de calidad en los materiales empleados, de tal forma que favorezcan el ahorro de energía consumida por las viviendas y minimicen el impacto ambiental.

Promoción de una conducta responsable:

REALIA promueve una conducta responsable con el medio ambiente tanto en el seno de la empresa como entre sus clientes y en la cadena de suministro.

Con este fin ha elaborado una Guía de Buenas Prácticas en materia de medio ambiente, destinada a empleados, personal externo, proveedores y subcontratistas, que reúne los mejores hábitos en el uso de materiales y productos, gestión de la energía, tratamiento de residuos y transporte.

Paralelamente, la compañía favorece el reciclaje en los centros de trabajo .

En los espacios comerciales y de oficinas, fomenta un comportamiento sostenible entre sus usuarios mediante carteles sobre el uso preferente de los ascensores, el ahorro de agua en los aseos o la correcta utilización de los puntos limpios, entre otros.

En los complejos comerciales, los equipos de mantenimiento informan a los comerciantes y responsables de tienda de las posibles medidas a adoptar para recortar los consumos energéticos, tales como ajustes horarios o mejoras del aislamiento.





PRINCIPIOS BÁSICOS DE PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE





Viviendas más sostenibles.

Disponer de sistemas de ahorro de agua en viviendas es cada vez más importante y valorado, y es que proporcionan ventajas ambientales, sociales y económicas. Si queremos ayudar al planeta a mantener los recursos y asegurar un futuro a las generaciones venideras, debemos adoptar ciertos hábitos y una mayor conciencia con el fin de no malgastar y salvaguardar los recursos que nos facilitan y mejoran la calidad de vida.

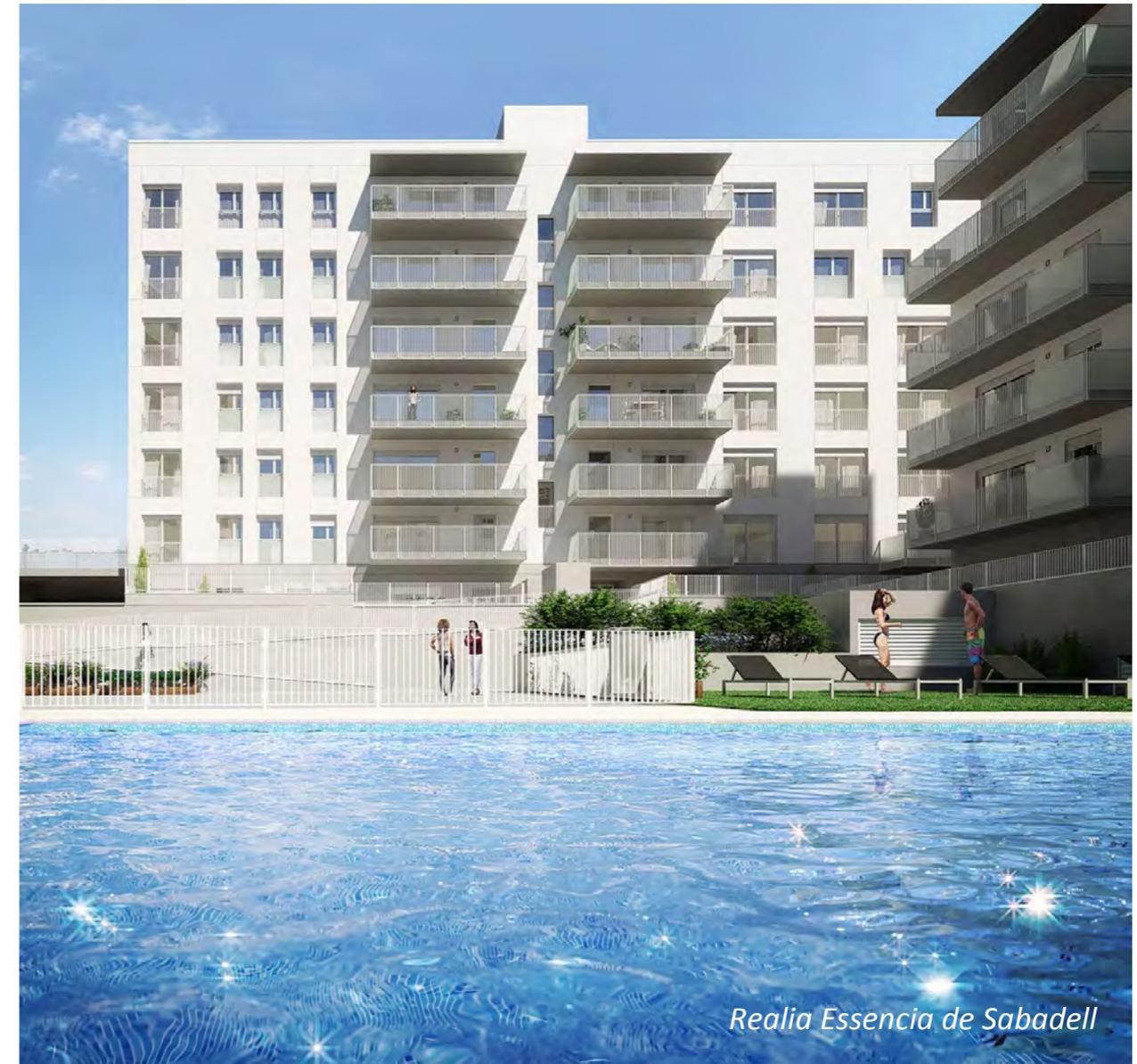
En Realia apostamos por la construcción de viviendas cada vez más sostenibles y respetuosas con el entorno en el que se encuentran y el medio ambiente, por ello destacamos los sistemas de ahorro de agua que disponen dos de nuestras promociones de viviendas:

Realia Essència de Sabadell: Esta promoción de viviendas, situada en Sabadell (Bcn) incorpora controles de caudal y reutilización de agua de lluvia así como una central de tratamiento y recuperación de aguas, con el fin de obtener mayores ahorros de agua.

Realia Parque del Ensanche: La promoción, situada en Alcalá de Henares (Madrid), actualmente en construcción y comercialización, dispone de un sistema de ahorro de agua en el hogar que consiste en la incorporación de mecanismos de control de consumo en todos los puntos de suministro, tanto en las viviendas como las zonas comunes de la urbanización.

El agua es uno de los recursos más necesarios y utilizados para la vida y, sin embargo, es uno de los más desperdiciados. Muchas personas no son conscientes de su importancia y se olvidan de racionalizar su uso, siendo nuestra obligación utilizar el recurso del agua de forma racional y con responsabilidad, tanto en el hogar como en la industria. Por nuestra parte, desde Realia, seguiremos comprometidos con el uso responsable de recursos tan importantes como el agua y con aquellas acciones que contribuyen al respeto y cuidado del medio ambiente y del planeta en el que vivimos.

Además de las dos promociones mencionadas, REALIA ha incorporado en su promoción **Altos de Santa Bárbara**, situada en Rocafort (Valencia), un sistema de gestión de agua pionero en la provincia de Valencia conocido como el tanque de tormentas, que permite reciclar el agua pluvial y evitar los riesgos derivados de las avenidas de aguas, como consecuencia del exceso de precipitaciones.



Realia Essència de Sabadell

Edificios más sostenibles.

CERTIFICADO DE SOSTENIBILIDAD BREEAM®

Realia cuenta con la Certificación BREEAM®, en tres de sus edificios de oficinas: Torre Realía\The Icon (Madrid), Edificio Acanto 22 (Madrid) y Torre Realía Bcn (Barcelona), tras minuciosos procesos de análisis y mejoras de varios meses de duración.

El primer edificio en obtener la certificación en 2019, fué Torre Realía\The Icon. En 2020 se ha conseguido el Certificado para el Edificio Acanto 22 y se desarrolló la mayor parte del trabajo para obtener el certificado BREEAM de Torre Realía BCN, que se ha obtenido en 2021. Estos edificios son referentes en sostenibilidad y ahorro energético, ya que han sido reconocidos con la certificación BREEAM® con un nivel de "Excelente" en su Gestión.

La certificación BREEAM® es el esquema de evaluación y certificación de la sostenibilidad internacional, operando desde 1990 y presente en más de 77 países, que permite evaluar el comportamiento real de un inmueble de uso no residencial a través de la información sobre las prestaciones ambientales, las facturas y otros registros de consumos del inmueble.

En los procesos se analizó el estado inicial de los inmuebles y se han implementado una serie de estrategias para optimizar la sostenibilidad, en un sistema de mejora continua donde una asesora acreditada en BREEAM® ha auditado las prestaciones de sostenibilidad, que se pueden agrupar en las siguientes categorías:

- Energía
- Salud y Bienestar.
- Materiales y residuos.
- Ecología y contaminación.



