

Aguirre Newman y GVA, en ‘stand by’: la venta a Savills deja en barbecho su acuerdo internacional

El proceso de venta de Aguirre Newman, que concluirá en septiembre, se abrió precisamente por los inconvenientes que la consultora había tenido para saltar al mercado internacional.

C. Pareja
18 jul 2017 - 05:00

El cierre de la venta de **Aguirre Newman a Savills está cada vez más cerca y ambas compañías comienzan a poner orden en sus estructuras**. Uno de los primeros cambios será el que tiene que ver con la presencia internacional de **Aguirre Newman**, que se sostiene gracias a un acuerdo con la red de consultoras **GVA**. Dicha alianza podría quedar anulada en el momento que se rubrique la compra de la consultora inmobiliaria española por parte de la británica, tal y como han explicado fuentes cercanas a la operación a EjePrime.

Si bien no será inmediato, las fuentes que están intermediando la operación aseguran que la colaboración de Aguirre Newman en la red de GVA podrá alargarse, como máximo, hasta finales de año. **Savills** es una de las principales consultoras inmobiliarias de Europa y cuenta con una red de más de 700 oficinas en el viejo continente, así como en América, Asia Pacífico, África y Oriente Medio.

El proceso de venta de **Aguirre Newman**, que probablemente concluirá en septiembre, se abrió precisamente por los inconvenientes que la consultora había tenido para saltar al mercado internacional. Fue en 2011 cuando la consultora abrió sus fronteras y comenzó a operar en el mercado exterior con su primera oficina internacional en el mercado británico, en Londres.

Después, **Aguirre Newman** puso su primer pie en el mercado americano y abrió una oficina en Ciudad de México. En 2014, la consultora siguió dando gas a su presencia

internacional y llevó a cabo la puesta en marcha de su segunda oficina en Latinoamérica, con su primera oficina en Colombia, ubicada en Bogotá. Además, **Aguirre Newman** cuenta con un despacho en Berlín.

Aguirre Newman abrió en 2011 su primera oficina internacional, en Londres

Si bien el grupo ha instalado diversas oficinas internacionales, el mercado exterior se ha convertido en la piedra en el zapato de **Aguirre Newman**. Para ponerle remedio, **Aguirre Newman** firmó un acuerdo con la red de consultoras inmobiliarias **GVA** en 2013, con la que ganaba un brazo internacional en los mercados en los que no tenía presencia.

El *modus operandi* de este acuerdo es el siguiente: si **Aguirre Newman** tiene un cliente interesado en un activo en París, por ejemplo, la asociada francesa de **GVA** se encarga de liderar la operación junto a **Aguirre Newman**. De esta manera, las consultoras no tienen que tener despacho en todas las capitales europeas y pueden acceder a todo tipo de acuerdos.

Ahora, y con la venta a punto de cerrarse, son muchas las voces que apuntan a que este acuerdo se romperá “por falta de sentido”. Además, **Aguirre Newman** y **Savills** (de cerrarse la operación) llevarán a cabo una reorganización de los despachos internacionales de la primera: las oficinas de Londres y Berlín podrían desaparecer y recolocar a sus equipos en los despachos que tiene **Savills** en ambas ciudades. “Los movimientos se llevarán a cabo en función de quien tenga el mercado más dominado”, explican las mismas fuentes.

El plan b a la venta de Aguirre Newman es aliarse con una consultora internacional

Otra de las alternativas que baraja **Aguirre Newman** como *plan b* de no cerrarse finalmente la venta es crear una alianza con otra consultora internacional, como podría haber sido **JLL** o **Colliers** (e incluso la propia **Savills** o **Cushman&Wakefield**) para tener representación en el mercado exterior.

La venta de **Aguirre Newman** podría alcanzar los cien millones de euros. Los

fundadores y presidentes **Santiago Aguirre** y **Stephen Newman**, así como el resto del equipo directivo de **Aguirre Newman** seguirán manejando el timón del grupo en el caso de que la venta proceda.

La compañía, que cuenta con 420 empleados, finalizó el ejercicio 2015 con una cifra de negocio de 94 millones de euros y una cuota de mercado de más del 20% en España en transacciones de inversión con más de 70 operaciones asesoradas.