

Araoz & Rueda asesoró en la venta del terreno adquirido por ASG para el nuevo Hard Rock Hotel de Barcelona

EL HOTEL, QUE ABRIRÁ EN 2022, SE CONVIERTE EN EL PRIMER GRAN COMPLEJO HOTELERO EN EL ÁREA METROPOLITANA DE BARCELONA DESDE LA MORATORIA APROBADA POR EL AYUNTAMIENTO DE BARCELONA EN 2015



Jesús Conde, socio director área inmobiliaria.

Luis Javier Sanchez | 18 Mayo, 2019

El bufete Araoz & Rueda, con un equipo liderado por el socio **Jesús Conde** y la **asociada Gema del Río**, ambos del departamento inmobiliario, y **Jéssica Cano**, *counsel* [consejero] del departamento fiscal, ha asesorado en la venta del terreno ubicado en las afueras de Barcelona y comprado por el grupo inmobiliario alemán ASG, donde se construirá el nuevo Hard Rock Hotel.

El hotel, que abrirá en 2022 y contará con 504 habitaciones, se convierte así en el primer gran complejo hotelero en el área metropolitana de Barcelona desde la moratoria aprobada por el Ayuntamiento de Barcelona en 2015 (suspensión de concesión de licencias para todo tipo de alojamientos turísticos).

Conde explica a Confilegal que el papel de su firma ha sido “asesorar a la parte vendedora en la negociación del contrato de arras y de la escritura de compraventa, incluyendo los aspectos urbanísticos que era necesario regular para el futuro desarrollo del proyecto”.

Respecto a la dificultad de la operación destaca “principalmente los aspectos urbanísticos regulados en el contrato de arras, ya que su aprobación era condición para el otorgamiento de la escritura de compraventa”.

Nuestro interlocutor destaca que “el proyecto está ubicado en Sant Adrià del Besos, por lo que no está sujeto a la moratoria aplicable en el municipio de Barcelona. En cualquier caso, se trata del principal proyecto hotelero de nueva construcción en la zona metropolitana de Barcelona de los últimos años”.

Conde es el nuevo socio responsable del departamento de derecho inmobiliario de Araoz & Rueda desde septiembre del 2016.

Un profesional de prestigio que se incorporó de Baker Mckenzie en España. Con su incorporación y el refuerzo de la disciplina esta área de trabajo ha recibido un impulso importante.

Conde cuenta con una amplia trayectoria en este área y ha participado en proyectos de estructuración, negociación y ejecución de operaciones inmobiliarias internacionales, incluyendo aspectos civiles, mercantiles, urbanísticos y administrativos, entre los que se encuentran procesos de subasta de compraventa de activos inmobiliarios y operaciones de *sale & lease back* en inmuebles industriales y comerciales.

Además, el letrado se ha ocupado de la realización de arrendamientos complejos de oficinas y locales en centros comerciales y contratos de financiación progresiva de activos inmobiliarios

En los últimos años la actividad inversora de multinacionales y fondos extranjeros ha crecido en nuestro país.

Nuestra publicación ya abordó la problemática de este sector con expertos como **Cristina Calvo**, socia directora de Europa Continental de Ashurst y **Orson Alcocer**, socio director de la práctica inmobiliaria en [Dla Piper España](#).

En opinión de **Conde** los inversores extranjeros buscan “principalmente retornos atractivos a su inversión, que pueden obtenerse fundamentalmente en el sector residencial y en el sector de *hospitality*, concepto anglosajón de difícil traducción que incluye la actividad hotelera, hospitales, residencias de ancianos y residencias de estudiantes”.

Una firma, alternativa a los grandes en materia de M&A

Arroz & Rueda, tal y como nos explicaba en una reciente entrevista uno de sus socios fundadores, **Pedro Rueda es uno de los despachos** alternativos a las grandes firmas que ha logrado introducirse en diferentes operaciones de M&A asesorando a inversores extranjeros.

El despacho que acaba de cumplir sus primeros veinticinco años de vida como firma legal también ha estado presente en operaciones como la que ha requerido la participación de este bufete relacionada con la sale & lease back, compra venta, de la sede de **Liberbank** en Madrid, asesorando al family office comprador.

En la actualidad, esta firma legal española opera en más de 30 países y asesora tanto a compañías extranjeras con intereses en España, como a empresas nacionales que operan en el exterior.

La firma cuenta con numerosas recomendaciones en prestigiosos directorios jurídicos como *Chambers & Partners*, *Legal 500*, *IFLR 1000* o *Best Lawyers*.

Sobre esta operación realizada, en cuanto al terreno en cuestión, ha sido adquirido por ASG a través de su quinto fondo, lanzado en enero de 2018 con casi 500 millones de euros.

Se trata del segundo acuerdo que firmado entre Hard Rock International y el fondo alemán para desarrollar un proyecto hotelero en España, tras el acuerdo alcanzado el año pasado para abrir un establecimiento en Madrid.

El nuevo proyecto supondrá una inversión de 200 millones de euros y Hard Rock operará el hotel a través de un contrato de gestión a largo plazo.

Para este experto el sector hotelero a nivel de operaciones de este tipo tiene un margen de crecimiento aún importante.

“Tanto el sector hotelero como el de *hospitality* tiene aún margen de crecimiento en España, sobre la base del alto nivel de liquidez existente y la percepción positiva del mercado por los inversores».

«Mi impresión es que en este año y al menos en los dos siguientes debería seguir habiendo operaciones importantes».