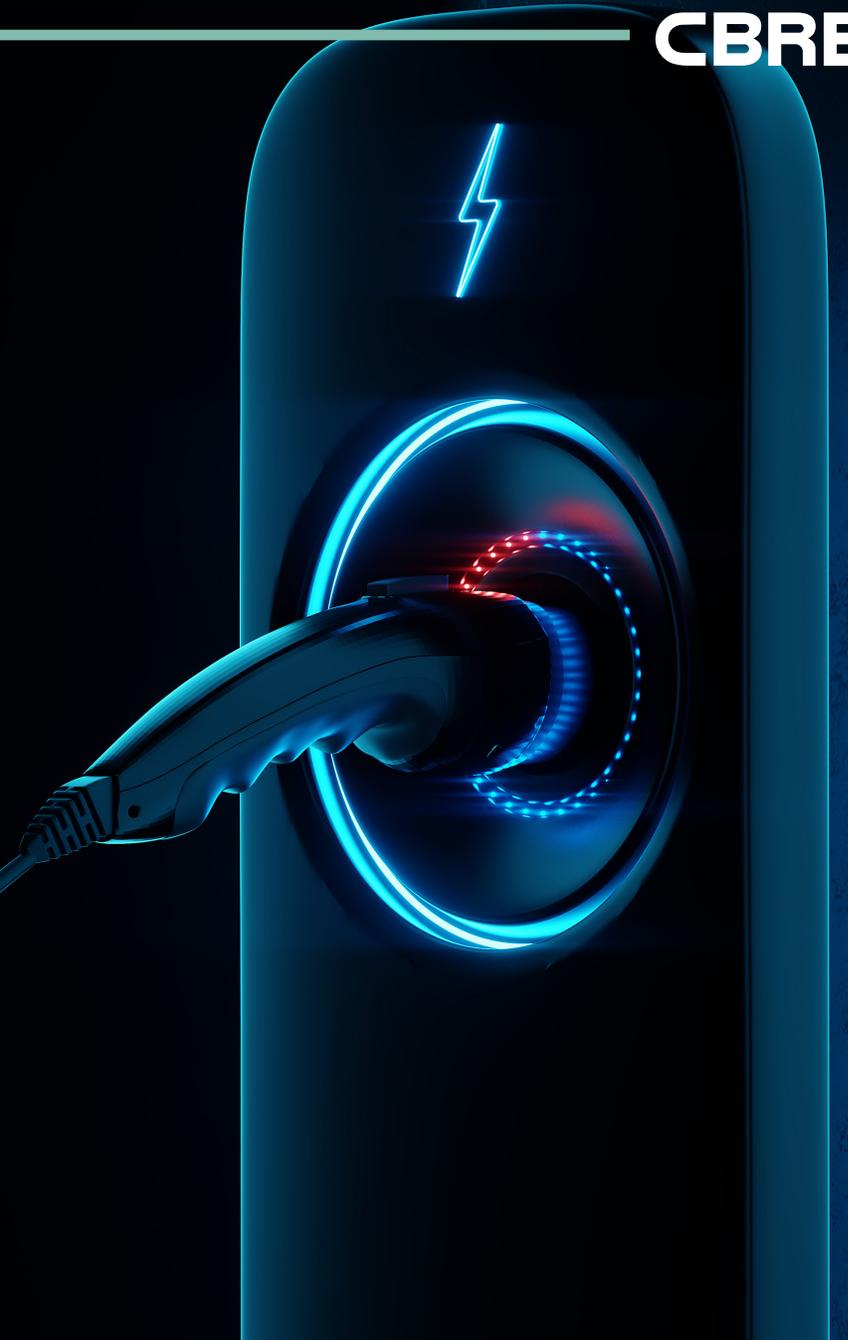


Infraestructuras para vehículos eléctricos



Para dar respuesta a la demanda global y colaborar en la transformación energética, en CBRE contamos con un equipo experto en Real Estate que ofrece servicios integrales de planificación, financiación, selección de emplazamientos, gestión de transacciones, adquisición, acompañamiento técnico, diseño, obra e instalación y gestión de infraestructuras de recarga de vehículos eléctricos.



**“Llegamos donde otros no llegan,
vemos lo que nadie más ve”**



Te acompañamos, tú eliges desde dónde

Estrategia y financiación

Como punto de partida, nos focalizamos en la planificación y estrategia de expansión gracias a nuestro conocimiento exhaustivo del mercado. Estudiamos la viabilidad, elaboramos un business case y colaboramos con el cliente en la búsqueda de financiación.

Acompañamiento técnico, diseño y obra

Cubrimos todas las necesidades a la hora de planificar la ejecución de las obras, incluyendo gestiones como estudiar la viabilidad técnica del proyecto, diseñar, tramitar licencias, licitaciones, contratación, etc.

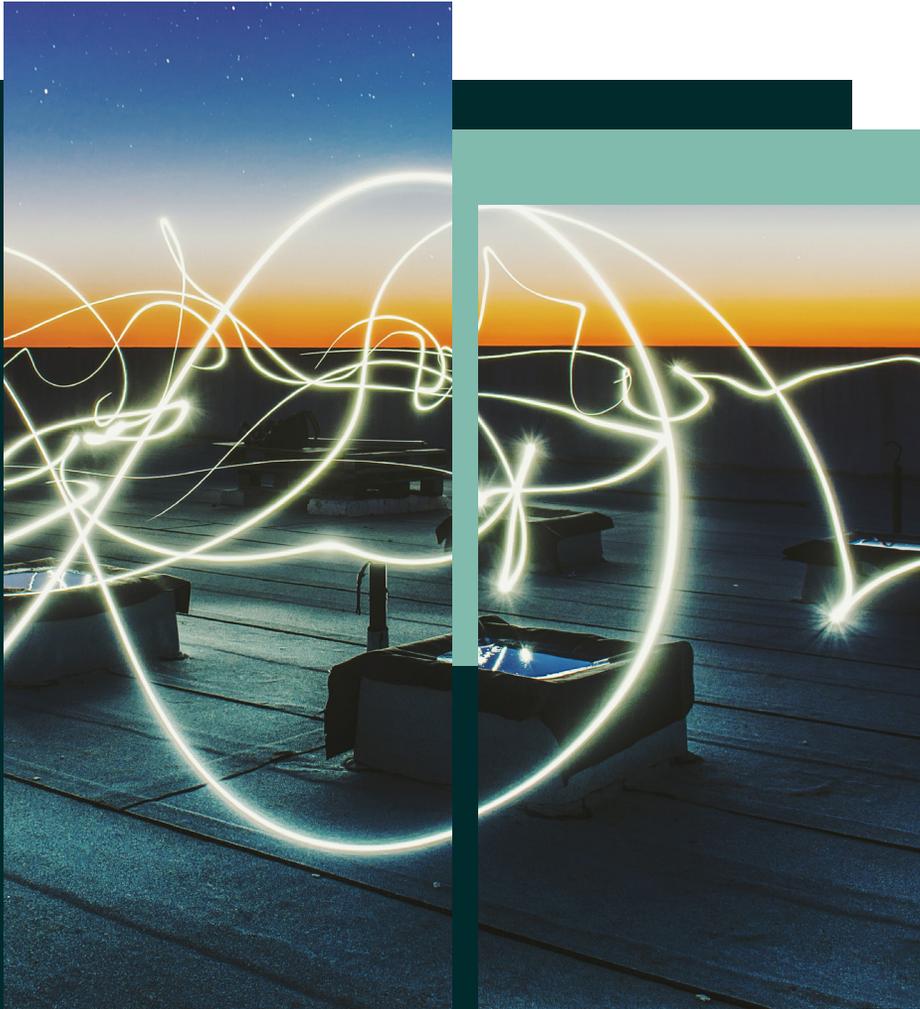
Búsqueda y transacción

Un equipo especializado en la búsqueda de localizaciones inteligentes según los requerimientos del cliente y su plan estratégico de expansión. Elaboramos un estudio del emplazamiento, contactamos con los propietarios y llevamos a cabo la transacción.

Gestión

Gestionamos de principio a fin tu cartera inmobiliaria, teniendo en cuenta factores como: cobros, pagos, gestión energética y de consumo etc.

Estrategia y financiación



Es imprescindible tener una buena planificación y estrategia **en la expansión de la red de cargadores eléctricos**. Es por esto que, antes de focalizarnos en la búsqueda de localizaciones, es importante **analizar y establecer las bases de expansión** en función de las necesidades, objetivos, características del producto y recursos del cliente, teniendo en cuenta siempre el contexto demográfico, económico y social que nos rodea.

Se trata de tener una visión clara y anticipada del proceso y recorrido óptimo para materializar los objetivos.



Análisis de viabilidad

Realizar diagnóstico de la operación en base a:

- Objetivo y estrategia del cliente.
- Análisis del mercado en las zonas de interés.
- Análisis competitivo.
- Análisis urbanístico e inmobiliario y disponibilidad de suelos.



Arranque y expansión

Definición de estrategia en un nuevo país y región:

- Definición de objetivos y priorización de zona y/suelos.
- Modelo operativo para la puesta en marcha.
- Identificación de recursos necesarios (económicos, personas, medios, proceso, etc).



Modelo de negocio

— Análisis de costes e ingresos para la puesta en marcha de la operación.

- Estructuración financiera de la operación (*equity* vs deuda).
- P&L, balance y flujo de caja por localización y para la operación.



Búsqueda financiación

— Acompañamiento *Roadshow* con entidades financieras para la búsqueda de financiación.

Búsqueda de ubicaciones y transacción

Somos conscientes de la **importancia de materializar un plan de expansión** de la red de cargadores eléctricos encontrando las mejores ubicaciones posibles.

Por ello, en base a las necesidades y requerimientos específicos de cada cliente, **nuestro objetivo se centra en el estudio de mercado y asesoramiento en la elección de las mejores ubicaciones**, así como en conseguir las mejores condiciones de contratación. Todo ello gracias a una amplia experiencia en el proceso, y el conocimiento local del mercado por parte de los mejores profesionales de nuestras 9 oficinas en España, tanto para la opción de compra de terreno, como para la de arrendamiento.



Búsqueda

- Búsqueda dedicada de alternativas en mercado en base a los requerimientos del cliente.
- Creación y envío de *longlist* con las localizaciones que más se ajustan al cliente.



Toma de decisiones

- Soporte y asesoramiento en la toma de decisiones.
- Auditoría frente a criterios urbanísticos. (Área de Urbanismo y Gestión de Suelo).



Transacción

- Llevar a cabo el proceso de negociación representando al cliente hasta la firma del contrato, buscando las mejores condiciones contractuales acordes a la situación del mercado inmobiliario.



Project Management y construcción



Viabilidad técnica

- Estudio de viabilidad técnica que permita tener visión de los tiempos de ejecución en cada caso, aspectos técnicos y limitaciones que sirvan para la toma de decisiones en las ubicaciones.



Project Management

- Gestión del proyecto desde el inicio hasta el final, controlando los tiempos, costes y calidades de ejecución.



Diseño

- Conceptualización y diseño según cada ubicación.



Construcción

- Licitación, contratación e instalación, incluyendo permisos y licencias necesarias. Todo ello, acorde a las necesidades y diseños del cliente.

Nuestro equipo técnico es **experto en gestión y ejecución de proyectos de construcción**. Gracias a su amplio conocimiento, podemos cubrir todas las necesidades que requiere la **instalación de cargadores eléctricos** cumpliendo con los tiempos, costes y calidades óptimas, además de poder evaluar previamente la viabilidad técnica y tener visibilidad sobre los posibles retos en cada caso concreto.

Gestión del portfolio

Es mucha la dedicación que conlleva **la centralización, el control y la gestión de los datos de los contratos de una cartera inmobiliaria**. Nuestro equipo responde a esta necesidad a través de **una gestión eficiente y una planificación proactiva** que consiguen minimizar los riesgos, asumiendo la responsabilidad completa del mantenimiento de los datos de los contratos, la cartera y los pagos.

Además, gracias a nuestro amplio conocimiento y experiencia, somos capaces de dar una visión de los contratos frente a la situación actual del mercado, representando siempre a nuestro cliente, y sirviendo de interlocutor frente al propietario.



Gestión de contratos

- Gestión eficiente de los contratos con conocimiento del mercado y ejecución de transacciones representando al cliente frente al propietario.



Gestión de pagos y cobros

- Gestión y control de pagos de rentas y cobros cumpliendo con los tiempos.



Herramientas de visualización

- Contamos con sistemas de reporte y herramientas capaces de dar una visión actualizada de la situación de la cartera inmobiliaria frente a los datos del mercado.

¿Por qué CBRE?

Un equipo multidisciplinar

Para dar respuesta a la demanda global y colaborar en la transformación energética, en CBRE contamos con un equipo experto en Real Estate con conocimiento local y que ofrece servicios integrales de planificación, financiación, selección de emplazamientos, gestión de transacciones, adquisición, instalación y gestión de recarga de vehículos eléctricos.

Líderes en Real Estate

Contamos con un equipo de expertos de más de 1.000 personas en España y gestionamos más de 12 millones de metros cuadrados en el territorio nacional. A nivel mundial, estamos presentes en más de 100 países con 115.000 empleados repartidos en más de 500 oficinas. Además, CBRE ha sido reconocida con el premio Fortune 500, nombrada como uno de los mejores empleadores por Forbes y galardonada por Best Place to Work como una de las 10 mejores empresas para trabajar en España en el 2019.

Contactos

Gabriel Sánchez

Responsable Infraestructuras para vehículos eléctricos CBRE España
gabriel.sanchez@cbre.com