

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

3 de mayo de 2017 | N° 10

“CREAREMOS UNA PLATAFORMA PARA VENDER PRÉSTAMOS CON ACCESO RESTRINGIDO”

Jaime Echegoyen, presidente de la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración bancaria (Sareb) | P18

¿Cuánto cuestan y dónde están los locales que buscan las marcas que aterrizan en España? | P34

La vivienda de VPO desaparece en España: no tiene marco jurídico, fiscal ni económico | P6



28. En proyecto Su edificio ¿está enfermo o es saludable?

Los materiales con los que se construyen los inmuebles pueden afectar a nuestra salud

34. Consultoría ¿Qué locales quieren las marcas en España?

En 2016 aterrizaron en nuestro país 30 nuevas firmas que buscan localizaciones 'prime'

38. Internacional El extranjero llega en busca de casa de lujo

El 'Brexit', la desaceleración china y el crecimiento de España impulsan la compra de viviendas

42. Tendencia Claves para usar una vivienda eficiente

La promotora ACR elabora una guía para ahorrar en el consumo de energía

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Subdirector de RRH:** Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Inmobiliaria': Alba Brualla **Diseño:** Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Nerea de Bilbao **Redacción:** Luzmelia Torres

Actualidad La vivienda de VPO desaparece en España

Se han eliminado las ventajas fiscales que tenían y el presupuesto se concentra ahora en el alquiler y la rehabilitación



06



22

El Termómetro La inversión en 'retail' despunta un 63% hasta marzo

Las transacciones han alcanzado 1.326 millones de euros, siendo casi la mitad operaciones de centros comerciales

Entrevista Jaime Echegoyen, presidente de la Sareb

"Vamos a crear una plataforma para vender préstamos con acceso restringido a profesionales"



18



24

Los protagonistas Los impuestos suben un 25% el precio final de la vivienda

En una casa de 140.000 euros, el comprador paga 38.000 euros en impuestos. El 90% los ha asumido antes el promotor

No hay marco jurídico, fiscal, ni económico para hacer VPO

En los años de crisis, la vivienda protegida tanto de promoción pública como privada tenía sentido y ha sostenido en gran parte el sector cumpliendo su papel. Pero hoy en día esas medidas que incidían directamente con ayudas directas y ventajas fiscales han desaparecido y parte de esa naturaleza con la que nació la vivienda protegida se ha perdido en el camino.

La vivienda protegida no existe, directamente se han eliminado las ventajas fiscales que tenían y se ha concentrado el presupuesto para vivienda en alquiler y rehabilitación. Sin embargo, lo que sí permanece en el mercado es el perfil del usuario de una vivienda de protección oficial (VPO). Entonces, si mantenemos ese perfil económico y de renta para poder acceder a una vivienda protegida -para lo cual hay que tener una renta patrimonial concreta- y, por otro lado, se retiran las ayudas, el mercado lo detecta y los promotores, da igual sean o no cooperativas, que son los que tienen que actuar sobre dichos suelos, dejan de tener una base económica fundamental, dejan de hacer viable la VPO. Ahora mismo nos encontramos con que la VPO existe porque hay suelo calificado para hacer VPO sobre él, pero a efectos reales del

mercado, no existe, porque sólo existe si hay demanda y si es verdad que hay familias que necesitan acceder a una vivienda protegida, pero lo que no hay es un marco jurídico, fiscal y económico que lo permita.

En algunas localidades, se está vendiendo vivienda protegida por encima de la vivienda libre y eso no tiene sentido. Hay que ajustar los valores del precio del módulo a los valores reales del mercado.

Los dos últimos planes de vivienda han ido cogiendo impulso hacia la promoción de vivienda protegida en alquiler. De hecho, el plan actualmente vigente suprime todas las ayudas a la vivienda protegida en venta y solo conceptúa como vivienda protegida el parque público en alquiler. En este sentido, hay una necesidad de configurar la vivienda social como un servicio de interés general, provisto con un parque inmobiliario de titularidad pública y ofrecido mediante títulos jurídicos temporales como el alquiler o el derecho de superficie. Está claro que en este nuevo marco y tras pasar una grave crisis económica e inmobiliaria, nos tenemos que replantear qué es la vivienda protegida y hacia dónde va en un futuro, pues es evidente que el modelo que se ha hecho en los últimos 40 años no da respuesta a la situación actual.

La vivienda protegida no existe, se han eliminado las ventajas fiscales que tenían y ahora el presupuesto se concentra en el alquiler y la rehabilitación. Lo que sí permanece es la demanda de muchas familias que necesitan acceder a una VPO

04

Prevención de blanqueo de capitales

Seminario en Asprima sobre el módulo de prevención de blanqueo de capitales. Se estudiará el contexto de esta legislación, su problemática, naturaleza, características y las diferentes tipologías aplicables desde la perspectiva de las empresas obligadas a su cumplimiento. De 9.30 -13.30 h.

Inversión Inmobiliaria y nuevas promociones

Grupo Vía organiza este encuentro de Inversión Inmobiliaria en el Hotel Miguel Angel donde se reunirán expertos en inversión, gestión patrimonial y promoción inmobiliaria. Se hablará de la optimización de la gestión estratégica de los activos para su venta. Horario: De 9:00 a 13:00 h.

10

18

Nuevos retos inmobiliarios en Andalucía

Conferencia en la que participa el presidente de Asprima y APCE, Juan Antonio Gómez-Pintado para analizar los retos y oportunidades del mercado inmobiliario en Andalucía. Tendrá lugar en el Paseo de la Castellana, 55 en Madrid. Horario: 9.00 a 11.30 h.

Conferencia Inmobiliaria 2017

La edición 2017 de la Conferencia Inmobiliaria, que se celebrará durante la mañana del 24 de mayo en el Centro de Convenciones Norte de Feria de Madrid, profundizará en la relación entre el sector y la sociedad a la luz de los profundos cambios operados en esta en el último decenio.

24

26

Inmonext 2017

Tendrá lugar en el Centro de Convenciones Norte de Feria de Madrid. Es una jornada de reflexión inmobiliaria organizada por *Idealista* en colaboración con SIMA, con un formato dinámico, de sesiones de 15 minutos, con temas de mayor interés para los profesionales del sector.

SIMA 2017, del 25 al 28 de mayo en Ifema

El Salón Inmobiliario de Madrid reúne a todos los actores del sector inmobiliario en el pabellón 10 de Ifema (Madrid).



25



12

Beneficios del sello Breeam o certificado de sostenibilidad

Desayuno informativo en Asprima (C/ Diego de León, 50) para dar las claves de sello Breeam. De 9.30h a 11.30 h.

CASAS con firma QUABIT

LA SEGURIDAD DE ACERTAR

Somos una compañía de referencia del sector inmobiliario español, con más de 20 años de experiencia en promoción y construcción de alta calidad y más de 6.000 viviendas entregadas.

Algo así sólo se consigue apostando por la calidad total, aplicando criterios ecosostenibles, diseñando espacios racionales y vanguardistas, y ofreciéndote la posibilidad de personalizar tu casa para hacerla diferente y exclusiva.

PRÓXIMO
INICIO DE
OBRAS

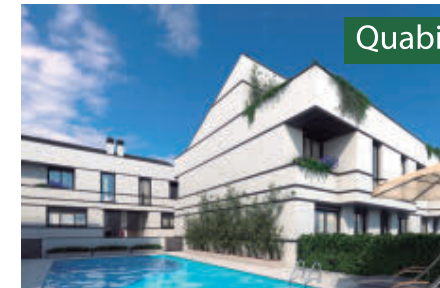
Nuevos proyectos



Quabit Las Lomas

Boadilla del Monte, Madrid

12 chalets exclusivos
6 dormitorios
Urbanización privada con pádel
Parcelas de más de 1.000 m²
Piscina individual



Quabit Las Cañas

Guadalajara

24 unifamiliares
3 y 4 dormitorios
Urbanización privada
Piscina y gimnasio



Quabit Casares Golf

Málaga

2 y 3 dormitorios
Piscina y gimnasio
Frente al mar



Quabit Sant Feliu

Barcelona

63 viviendas
2, 3 y 4 dormitorios
Amplias terrazas
Piscina y zonas verdes

www.grupoquabit.com

900 102 131

Quabit
Inmobiliaria

f /quabit.inmobiliaria

🐦 /Grupo_Quabit

LA VIVIENDA DE PROTECCIÓN OFICIAL DESAPARECE EN ESPAÑA

Se han eliminado las ventajas fiscales que tenían y el presupuesto se concentra ahora en el alquiler y la rehabilitación. No hay un marco jurídico, fiscal y económico que permita hacer vivienda de protección oficial

LUZMELIA TORRES



La vivienda de Protección Oficial (VPO) ha desaparecido en España. Según Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Asprima y APCE, "no existe la VPO, directamente se eliminaron las ventajas fiscales que tenían y se concentró el exiguo presupuesto para vivienda en alquiler y rehabilitación".

¿Cómo se ha llegado a esta situación? José María García, director general de vivienda en la Comunidad de Madrid explica que "en los años de crisis, la vivienda protegida tanto de promoción pública como privada, ha sostenido en gran parte el sector y en este sentido ha cumplido su papel. Lo cierto es que esas medidas que incidían directamente con ayudas directas y ventajas fiscales han desaparecido y parte de esa naturaleza con la que nace la vivienda protegida se ha perdido en el camino. Sin embargo, hay otro elemento en el que la Administración Pública participa que es en la producción de suficiente suelo, donde parte de este suelo cuenta con algún tipo de protección más asequible para la vivienda. En este sentido, está claro que en este nuevo marco y tras pasar una grave crisis económica e inmobiliaria, nos tenemos que replantear qué es la vivienda protegida y hacia dónde va en un futuro y es evidente que el modelo que se ha hecho en los últimos 40 o 50 años no es válido para dar respuesta a la situación actual".

Sin embargo, Juan Casares, vicepresidente de la Federación de Cooperativas de Viviendas de España (Concovi), asegura que aunque la vivienda protegida tenía un aliciente claro a través de ayudas y subvenciones y alicientes fiscales y líneas de financiación que han desaparecido, lo que sí

se mantiene en el mercado es el perfil del usuario de una VPO. "Si mantenemos ese perfil económico y de renta para poder acceder a una vivienda protegida y tienes que tener una renta patrimonial concreta y por otro lado, se retiran las ayudas, el mercado lo detecta y los promotores, da igual sean o no cooperativas, que son los que tienen que actuar sobre dichos suelos, dejan de tener una base económica fundamental que hace inviable hacer VPO. Ahora mismo nos encontramos con que la VPO existe porque hay suelo calificado para ello, pero a efectos reales del mercado, no existe, porque sólo existe si hay demanda y sí es verdad que hay familias que necesitan acceder a una vivienda protegida pero lo que no hay es un marco jurídico, fiscal y económico que lo permita".

En este sentido, Beatriz Corredor, directora de Relaciones Institucionales del Colegio de Registradores piensa que "en los dos últimos planes de vivienda se ha ido concentrando el impulso a la promoción de vivienda protegida en alquiler, todos los recursos públicos disponibles para la construcción de vivienda protegida. De hecho el plan actualmente vigente suprime todas las ayudas a la vivienda protegida en venta y solo conceptúa como vivienda protegida el parque público en alquiler. En este sentido, existe un consenso creciente, que yo comparto, en torno a la necesidad de configurar la vivienda social como un servicio de interés general, provisto con



un parque inmobiliario de titularidad pública y ofrecido mediante títulos jurídicos temporales como el alquiler o el derecho de superficie.”

Si nos acercamos y ponemos la lupa en un mercado, Juan José Perucho, director general del Grupo Ibossa afirma que “en Madrid, capital, no hay vivienda de protección oficial porque no hay suelo y esto va ligado a la producción de suelo que por obligación legal debe haber un porcentaje de suelo para VPO, pero que hoy por hoy no existe en Madrid. Si nos vamos a la comunidad si hay VPO, pero en este caso hay que valorar el diferencial de precios entre esta tipología y la vivienda libre”. “Por ejemplo, a nosotros en el Ensanche de Vallecas nos ha pasado que la vivienda de protección de precio limitado (VPPL) era más cara que una vivienda libre, luego el mercado no ve en estas viviendas una ayuda. El mercado tiene vaivenes en los precios, sin embargo, los precios administrativos tienen una regulación bastante más lenta y se pueden dar circunstancias donde se cruzan estos valores. Lo que sí es verdad, es que hay demanda y yo como gestor de cooperativas puedo afirmar que hay un volumen importante en Madrid de gente que no puede comprar una vivienda de más de 200.000 euros y se tiene que ir a la periferia porque Madrid no genera suelo para este tipo de público”.

En esta misma línea, Maurice Kelly, director de Desarrollo y Estrategia de Activos, Residencial y Suelo de JLL piensa que “hay que ajustar los valores del precio del módulo a los valores reales del mercado, ya que no tiene sentido que se venda vivienda protegida por encima de la vivienda libre”.

Lo que está claro es que la vivienda de protección es una necesidad y tiene que dar respuesta a esa demanda de gente que no puede acceder a una vivienda libre. “Haya suelo o no, que también es otro problema, se da el caso y en el periodo de crisis se dio más esa diferencia, que los precios se ajustan para vivienda protegida y vivienda libre pero sobre todo en momentos alcistas del mercado la diferencia de precios es más notable y se hace más necesaria la existencia de VPO. La Administración Pública ha quitado la política estatal de ayudas y quedan otros mecanismos para fomentar vivienda protegida. Creo que el primero debería ser la creación de suelo y ser más ágiles con todos los trámites urbanísticos para poner suelo en el mercado, porque con materia prima el mercado también se va regulando. Otro mecanismo es dar incentivos fiscales”, apunta Mariam Martín Ferreiro, presidenta de la promotora Víveme.

Por otro lado, David Botín, director corporativo de Desarrollo de Negocio de ACR Grupo puntualiza que lo que es necesario es la vivienda accesible, no la vivienda protegida. “En España hay muchos mercados donde la

Medidas para reactivar la vivienda de protección

- **Mercado de suelo suficiente**
Se necesita un mercado de suelo suficiente en el que no se produzcan tensiones para evitar subidas de precios excesivas que hagan necesaria la intervención de la administración. Los esfuerzos en vivienda protegida debería de centrarse en el acceso a la vivienda en alquiler, afirma David Botín.
- **Flexibilizar la legislación**
La Conferencia Sectorial de Vivienda convocada por Fomento, debería propiciar una respuesta conjunta y homogénea por las Comunidades Autónomas, al ser éstas las que tienen competencia en la materia y, la obligación legal de cumplir con el objetivo de facilitar la promoción de VPO en los nuevos desarrollos. Esta iniciativa pasaría por flexibilizar la legislación y buscar acuerdos con las EEFF para obtener financiación, afirma Mariam Martínez .
- **Acceso a la vivienda para todos**
Se ha perdido el acceso a la primera vivienda a nivel nacional y esto tiene importantes consecuencias macro económicas y sociales. Aunque se ha recuperado el ritmo de transacciones, éstas son de reposición y no entra el acceso a la primera vivienda, por tanto son operaciones de viviendas de familias con un nivel adquisitivo más alto, por lo que dar viabilidad a la vivienda protegida es prioritario, asegura Carolina Roca, vicepresidenta de Asprima.



ISTOCK

vivienda libre está a precios similares o por debajo de la vivienda de protección oficial. Nosotros en ACR Grupo nos encontramos con dificultades de venta por la limitación en vivienda protegida en zonas como en Navarra o Valladolid, porque la vivienda libre tiene una accesibilidad que la hace más competitiva en el mercado y lo que hay que hacer es tener una vivienda accesible sea protegida o no. La política de vivienda tiene que cambiar radicalmente. Hemos tenido una política de vivienda en los años de expansión enfocada a la promoción de VPO en propiedad y ahora en el contexto social y económico actual debemos fomentar más el alquiler como vía prioritaria para acceder a la vivienda”.



Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

Infórmate en el **900 11 00 2** o en **neinorhomes.com**



Manuel Serrano Conde

Socio de Serrano Alberca & Conde

La licencia de primera ocupación es el instrumento mediante el cual la legislación urbanística establece los mecanismos para controlar el riguroso cumplimiento de las condiciones establecidas en la licencia otorgada con carácter previo

Valdebebas: reguero de nulidades e incertidumbres urbanísticas

Como ya recogió *elEconomista* a principios de abril, se ha producido un nuevo varapalo judicial en el ámbito urbanístico del Parque de Valdebebas. En efecto, en marzo de 2017, el Tribunal Superior de Justicia de Madrid dictó tres sentencias mediante las cuales se anulan las licencias de primera ocupación otorgadas a viviendas ya habitadas del área. Dada la gravedad de la cuestión, no solo por las licencias anuladas, sino principalmente porque actualmente existen 600 viviendas cuya construcción se está finalizando y que en junio necesitarán su correspondiente licencia de primera ocupación para ser vendidas, vamos a analizar en primer lugar qué es una licencia de primera ocupación y, en segundo lugar, partiendo de dicho análisis, lo relacionaremos con los motivos jurídico-técnicos en los que se sustentan las Sentencias del TSJ de Madrid para anular las licencias de primera ocupación citadas y, previsiblemente, impedir en la práctica, que se concedan nuevas licencias de esta índole en el corto plazo.

La licencia de primera ocupación es el instrumento mediante el cual la legislación urbanística establece los mecanismos para controlar el riguroso cumplimiento de las condiciones establecidas en la licencia que se ha tenido que otorgar con carácter previo, que es la licencia de obra. Así,

una vez que la obra está acabada y cuenta con el certificado final de la obra, el promotor ha de solicitar al Ayuntamiento la licencia de primera ocupación para que los técnicos municipales controlen que la obra ejecutada se ajusta al proyecto al que se le concedió la licencia de obra.

Concretamente, la licencia de primera ocupación, por tanto, es un acto administrativo por el que se acredita:

- 1.- Que la obra está ejecutada y se ajusta a la licencia de obra.
- 2.- Que el edificio o vivienda cumple los requisitos exigidos para ser destinado a uso residencial. En efecto, se trata del acto administrativo que legitima el uso sobre la construcción, otorgando a sus titulares el derecho a su utilización. En caso de no tener esta licencia o de anularse, se podría ordenar la clausura y cierre de los usos que se estén llevando a cabo sin autorización, sin que exista prescripción de tipo alguno, pues la jurisprudencia mantiene que el uso no prescribe nunca, y que por tanto no caduca la acción de reposición de la legalidad urbanística en ningún momento.
- 3.- Cerciorarse de que lo construido reúne las condiciones técnicas de seguridad, salubridad y ornato públicos.
- 4.- Permitir que el edificio o construcción pueda conectar el inmueble a los suministros públicos -agua, luz, etc.-. En el caso de carecer de esta licencia, el Ayuntamiento estaría

obligado al corte del suministro, previa audiencia del interesado.

5.- Su otorgamiento es obligatorio y previo para autorizar e inscribir en el Registro de la Propiedad la escritura de obra nueva terminada, de modo que podría verse comprometida la validez de la compraventa en caso de nulidad de la licencia de primera ocupación, pues se trata de una garantía frente a los terceros de buena fe que pretende evitarles la compra de inmuebles que tengan posteriormente problemas de reposición de la legalidad con el Ayuntamiento.

Por todo lo anterior, precisamente, una de las causas de nulidad de la licencia de primera ocupación es el incumplimiento del deber de urbanizar el ámbito en el que se encuentra el inmueble de acuerdo con consolidada Jurisprudencia del Tribunal Supremo, siendo esto precisamente lo que ha ocurrido en Valdebebas. En efecto, el TSJ de Madrid ha anulado las tres licencias de primera ocupación sobre la base de que éstas no debieron de haber sido concedidas por el Consistorio madrileño por dos motivos. En primer lugar, porque en la fecha de su otorgamiento, las obras de urbanización contempladas del ámbito *Ciudad Aeroportuaria-Parque de Valdebebas* no habían finalizado en su totalidad, vulnerándose así los artículos 19.3 y 20.3 de la Ley 9/2001, del Suelo de la Comunidad de Madrid. En efecto, de acuerdo con estos preceptos, dado que el suelo de Valdebebas es urbano no consolidado, solo se pueden simultanear las obras de urbanización del ámbito con las de edificación de los inmuebles, pero nunca las obras de urbanización con la implantación de los usos en las viviendas, hasta que las citadas obras de urbanización estén finalizadas en todo el ámbito. Y, en segundo lugar, porque las citadas licencias infringen lo establecido tanto en el Acuerdo del Director

General de Evaluación Urbana, de fecha 13 de abril de 2011, que autorizaba la Ejecución Simultánea de las obras de Urbanización y Edificación correspondientes al área de Valdebebas, como en la Condición número 11 de la licencia de obra. En resumen, dichos documentos disponían la obligación de “no utilizar las edificaciones en tanto no estén concluidas las obras de urbanización”, de conformidad con lo establecido en el artículo 41 del Reglamento de Gestión Urbanística, debiendo entenderse esta condición referida a la conclusión de la totalidad de las obras de urbanización Valdebebas, no de una fase del ámbito.

Y para salvar este escollo, no cabe desafortunadamente aplicar el artículo 135.7 de la Ley 9/2001, del Suelo de la Comunidad de Madrid, que establece la posibilidad de que las obras de urbanización del ámbito puedan ser objeto de recepción parcial “cuando sean susceptibles de ser ejecutadas por fases independientes capaces de prestar el uso o servicio públicos correspondientes”, de modo que la recepción parcial efectiva posibilite la implantación de usos. Ello se debe a que esta interpretación, por muy deseable que pueda resultar, choca con la Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid, que condiciona el uso del inmueble a la conclusión de las obras de urbanización de la correspondiente unidad de actuación. Exigencia que no puede salvarse ni siquiera mediante la prestación de aval.

Por ello, pese a la buena disposición del Ayuntamiento de Madrid en relación con la concesión de las licencias de primera ocupación de las 600 viviendas mencionadas, las mismas no podrán otorgarse, una vez finalizada la edificación, hasta que no terminen totalmente las obras de urbanización del ámbito de Valdebebas.

Manuel Serrano Conde

Socio de Serrano Alberca & Conde

Pese a la buena disposición del Ayuntamiento de Madrid en relación con la concesión de las licencias de primera ocupación de las 600 viviendas mencionadas, las mismas no podrán otorgarse, una vez finalizada la edificación



GESTILAR LANZA LA SEGUNDA FASE DE **ISLA DE AROSA EN ALCALÁ DE HENARES**

El proyecto, de 122 exclusivas viviendas, cuenta con la mayor calificación energética, así como magníficas zonas comunes: piscina, pista de padel y zonas verdes

EE

Gestilar pone en marcha una segunda fase de su promoción Isla de Arosa en Madrid, tras el “éxito en la comercialización de la Fase I”. “El gran interés despertado por esta promoción radica principalmente en la alta calidad de sus acabados y el cuidado por el diseño actual y moderno”, explican desde la firma. Concretamente, este proyecto ofrece 122 viviendas con amplias terrazas, de 2, 3 y 4 dormitorios, ubicadas en una exclusiva urbanización privada con acceso único y controlado de manera que se garantiza la máxima seguridad. Además, cuenta también con una plaza de garaje por vivienda y trastero.

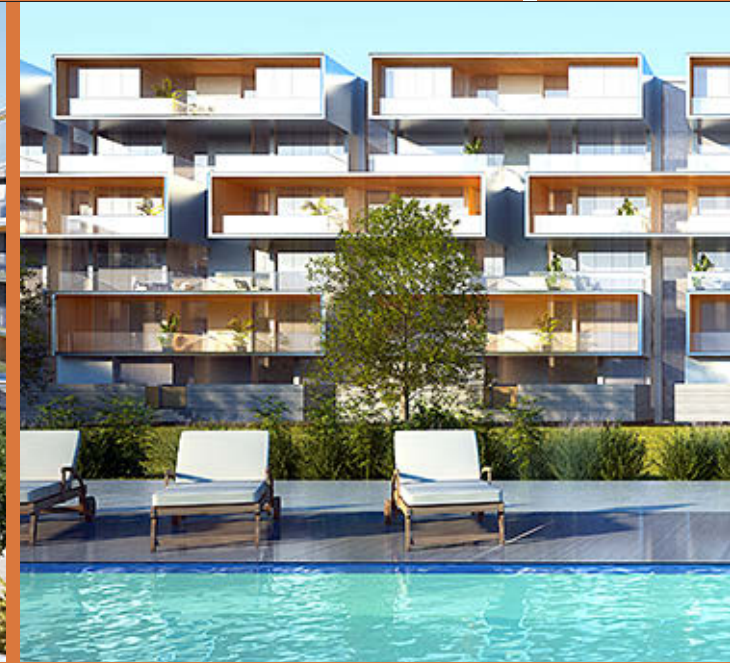
La promoción de viviendas exclusivas Isla de Arosa se ubica en la histórica ciudad de Alcalá de Henares, en una de

las áreas de mayor proyección y que se encuentra en pleno proceso de transformación. El complejo está tan solo a ocho minutos del Casco Histórico y a cinco minutos de la estación de cercanías “La Garena” y de los principales centros comerciales de la zona. Según explica Gestilar, las obras de construcción de la Fase I ya han comenzado y la entrega será, previsiblemente, durante el segundo trimestre de 2018.

Esta nueva promoción de viviendas ha sido diseñada por el prestigioso estudio de arquitectura de Rafael de la Hoz, que entre sus últimas obras en Madrid se encuentra la nueva sede de Telefónica, Distrito C, el proyecto de ampliación del Estadio Santiago Bernabéu o el edificio de apartamentos de lujo de Gran Vía 48.

Crerios ecosostenibles para lograr los mayores ahorros en la nueva promoción de Gestilar

Este proyecto de Gestilar cuenta con unas magníficas zonas comunes con piscina, pista de pádel enterrada, área de juegos, sala comunitaria y amplios espacios verdes con arbolado, donde poder disfrutar de actividades al aire libre. Además, las viviendas se han proyectado de acuerdo con criterios eco-sostenibles: altos niveles de iluminación y soleamiento, y procedimientos de optimización de energía en viviendas y zonas comunes. Gracias a ello, la promoción Isla de Arosa ostenta la máxima calificación energética A, lo que supone una reducción significativa de la demanda energética.



VÍA CELERE HACE QUE SU CASA FORME PARTE DE LA HISTORIA DE MADRID

Residencial Célere Embajadores III se ubica en el centro de Madrid. Viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios con garaje y trastero, desde 269.000 euros. Fecha de entrega junio 2019.

Residencial Célere Embajadores III es un proyecto exclusivo en un barrio con mucha historia y núcleo cultural de la ciudad de Madrid. Muchos de los edificios históricos del barrio han sabido adaptarse y convertirse en nuevos monumentos al servicio de los ciudadanos, mataderos convertidos en centros culturales y de ocio, fábricas transformadas en edificios de oficinas municipales, ríos y vías reconvertidas en zonas verdes, etc. La promotora Vía Célere, inspirándose en esa transformación y acorde a la modernización del barrio, ha creado una promoción para que tu casa forma parte de esa historia de Madrid. La promoción con 40 viviendas está ubicada en la calle Embajadores, 111, cerca de la glorieta de Santa María de la Cabeza y oferta viviendas de diferentes tipologías, desde viviendas de dos dormitorios por 269.000 euros más IVA, hasta amplias viviendas de tres y cuatro dormitorios con plazas de garaje, trasteros y locales comerciales. En la zonas comunes se puede disfrutar de una exclusiva sala social-gourmet y servicio Citibox, para la cómoda y segura recepción y envío de paquetería. El edificio contará con acceso wifi y dispondrá de un espacio cardioprotegido, con un desfibrilador externo en caso de una emergencia. La entrega esta prevista para junio de 2019.





Calificación energética A y geotermia para conseguir un mayor ahorro energético en tu casa

El edificio cuenta con calificación energética A y con geotermia, lo que supone un gran ahorro energético y económico para una vida más confortable y respetuosa con el medio ambiente. Tiene Calificación Energética A lo que supone una disminución de emisiones CO₂ y una reducción significativa de la demanda

energética del edificio (calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria). Esta calificación se traduce en un ahorro energético estimado del 89% y por consiguiente en un importante ahorro económico de hasta 800 euros en el gasto energético de gas y electricidad anual, si la comparamos con una de calificación F.



Carmena intenta contener el precio del alquiler

La Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid (EMVS) intentará frenar las “subidas desmesuradas” del precio del alquiler a través del programa Alquiler Madrid. El Ayuntamiento mediará de forma gratuita, entre los propietarios de las viviendas y los inquilinos “ofreciendo un sistema de garantías, con pólizas de seguros para cubrir impagos, desperfectos y asesoramiento jurídico”, a cambio fijará el precio del alquiler, siempre por debajo de 1.200 euros al mes.



La familia Puig compra su sede y entra en Colonial

La familia Puig compra la sede de la multinacional de perfumería y moda a la que dan nombre y que estaba en manos de BBVA. La operación se ha hecho a través de Inmo, la sociedad que abarca la actividad y el patrimonio inmobiliario del grupo familiar, que también ha declarado una participación del 4,7 por ciento en el capital de Colonial. Este paquete está valorado en 117 millones de euros, según el valor de las acciones de Colonial en la fecha del anuncio.



McDonald's se instala en un local de Nebraska

El local del número 18 de la madrileña calle Alcalá que albergó una de las míticas cafeterías Nebraska, se convertirá ahora en un McDonald's, según lo han confirmado a este medio fuentes del sector. El grupo de restauración fue adquirido el pasado diciembre por Corpfin Capital. Esta operación supuso el cierre de los restaurantes de Nebraska. McDonald's espera abrir a lo largo de este año en este local que cuenta con 400 metros cuadrados.



Segro alquila a Amazon 34.000m² en Martorelles

Segro, el fondo de inversión británico especializado en el sector inmoelogístico, ha alquilado la totalidad de su complejo Segro Logistics Park Martorelles a Amazon. La primera fase, completada recientemente cuenta, con 17.300 m² y la segunda, de 16.800 m², está ahora en desarrollo y se completará en los próximos 6 meses. Segro ha anunciado también la compra de una parcela de tres hectáreas situada en la misma zona industrial de Can Roca, en Martorelles.



Ilunion avala las viviendas adaptadas de Neinor

Ilunion Tecnología y Accesibilidad colaborará con Neinor en su proyecto *Neinor Homes Mobility Pack* que tiene como objetivo ofrecer a sus clientes la posibilidad de adecuar su vivienda en todos aquellos aspectos necesarios que faciliten la habitabilidad y mejoren su calidad de vida. El *pack*, diseñado por la promotora con la ayuda de Ilunion, se configura entorno a tres aspectos: diseño, equipamiento y tecnología y domótica.



AMPLIFICANDO LA EFICIENCIA

En MERLIN PROPERTIES creamos espacios idóneos para que nuestros clientes saquen lo mejor de sí mismos. Y los gestionamos con un volumen de eficiencia de los más altos de Europa.



NACHO MARTÍN

Jaime ECHEGOYEN

Presidente de la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb)

L.TORRES / A. BRUALLA

La historia de la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria) empieza en enero de 2013. Conocida popularmente como el *banco malo* compró, con ayudas públicas, a los bancos y cajas sus activos problemáticos ligados al *ladrillo*. Liderada desde hace dos años por Jaime EcheGOYEN, la Sareb ha cumplido con su tarea de estabilizar el sistema financiero y ahora sirve como ejemplo para el modelo del *banco malo* europeo.

¿Qué balance hace de la Sareb desde su creación hasta ahora?

Nació como una pieza clave en el momento álgido de la reestructuración bancaria en España en 2012 y hasta ahora es razonable decir que estamos satisfechos de lo que se ha conseguido en estos casi cinco años desde el nacimiento de la compañía. Hemos conseguido cumplir aquello para lo que nació, que es para dar confianza al sector y servir en esa reestructuración del sector financiero y reactivar el sector inmobiliario. Teníamos que cumplir un mandato que consistía en devolver el dinero que se nos había dado de una manera ordenada en el tiempo, a lo largo de 15 años y sin llevarnos por delante todo aquello que era importante, como el sector inmobiliario o el sector financiero. Si nos hubiéramos puesto a vender activos como locos

“Vamos a crear una plataforma para vender préstamos con acceso restringido a profesionales”

probablemente hoy no estaríamos aquí. Se ha hecho todo de una manera lógica y ya hemos devuelto aproximadamente el 20 por ciento de la deuda que estaba materializada en esos bonos con garantía de tesoro. Con la actividad generada mediante la gestión y la venta de los activos transferidos, hemos generado ingresos desde el conjunto de la compañía del orden de 17.000 millones de euros. Esto significa que es una empresa que vive y que genera ingresos todos los días. A día de hoy hemos reducido el número de deudores en unos 2.100. Seguimos teniendo clientes deudores, que son aquellos cuyos préstamos en su momento compramos a las cajas de ahorros que tenían dificultades y que son fundamentalmente pymes del sector inmobiliario

¿La Sareb entonces es un buen ejemplo para la creación del 'banco malo' europeo?

No nos queremos poner chulos porque no estaría bien, somos gente humilde y además pensamos que todavía queda mucho camino por delante. Hasta ahora, hemos hecho una parte de nuestro trabajo, pero es un 20 por ciento nada más, por tanto todavía nos queda bastante recorrido y tarea por resolver. Pero sí es cierto que vemos que lo que antes se podía hacer, cuando nació la Sareb, y encontrabas gente que te echaba una mano, ahora es más complicado que te ayuden desde el punto de vista legislativo. Nosotros compartimos nuestro conocimiento con todo el que nos pregunte. De manera oficial no han venido a vernos, pero a se acerca gente del mundo privado, fundamentalmente financiero y semiprivado o público, y nos preguntan por la Sareb.

Bajo su experiencia como presidente de la Sareb desde hace dos años, ¿volvería a hacer del mismo modo el 'banco malo'?

Nada es igual en el tiempo cuando tienes que tomar una solución con los ingredientes que hay en ese momento. Pienso que se hizo muy bien, pero quizás algo tarde. Pero se hizo bien porque se consiguió arrinconar una parte del problema. Una de las cosas que vemos hoy, es que en otros países al final parece que quieren resolver todo el problema que tiene que ver con la morosidad bancaria. La morosidad es parte del negocio bancario porque si no tienes morosidad no tienes derecho a cobrar, por tanto, si intentas resolver todo el problema en su conjunto se convierte en unas proporciones infinitas y en aquel momento la morosidad bancaria en España era más de 400.000 millones de euros. Se buscó cuál era el denominador común que estaba



N. MARTÍN

“De los 3.900 millones de ingresos, 2.800 vienen de los préstamos”

“Creo que la Sareb se hizo muy bien, pero quizás algo tarde”

“Hemos devuelto el 20% de la deuda con ingresos de 17.000 millones”

provocando un problema en el conjunto de las cajas de ahorros y de los bancos y se vio que era la promoción al sector inmobiliario. La financiación dada a los promotores inmobiliarios en un momento en el que la demanda inmobiliaria cae, la liquidez para las titulaciones hipotecaria desaparece y donde, además, el riesgo de las entidades españolas sufre y es más complicado encontrar liquidez. Entonces, decidimos resolver una parte, que en nuestro caso se cifra en 107.000 millones, que es el valor nominal que tenían las transferencias de los activos que se hizo a Sareb, lo que nosotros compramos y que pagamos por los bonos 50.700 millones de euros. Por lo tanto se cogió una cuarta parte del problema y por eso se ha podido medianamente resolver, pero si se hubiera intentado abarcar todo, seguiríamos igual.

¿En qué se basa el negocio de la Sareb?

El foco principal de nuestro negocio y en el que estamos dedicados en un 95 por ciento es en la gestión de activos para la venta a través de cuatro *servicers*: Altamira, Haya Real Estate, Servihabitat y Solvia. Estas son las compañías que hacen la distribución y el día a día de la gestión y la administración de los activos, cada uno tiene un paquete asignado y los controla. Pero luego tenemos otras actividades que también desarrollamos y algunas que vamos a desarrollar, porque nuestra teoría es que todo lo que se pueda hacer hay que probarlo porque tenemos un tiempo limitado y teníamos inicialmente 50.700 millones y a cierre de 2016, 40.100 millones.

¿Qué otras actividades van a desarrollar?

De los 3.900 millones de ingresos del año pasado, 2.800 millones vinieron por los préstamos y el resto por la venta de inmuebles. Por tanto, la actividad dentro de los préstamos es muy importante. La fuente número uno de nuestros ingresos por préstamos viene primero por la amortización y cancelación de créditos, luego por los intereses y en tercer lugar por la venta, y ahora vamos a centrarnos en esa tercera vía. Pensamos hacer una plataforma interna de Sareb que será restringida, donde invitaremos a profesionales que saben lo que compran y que estén cualificados para poder elegir una gama de préstamos. Estamos iniciándola ahora y esperamos hacer las primeras pruebas a finales de verano, con un volumen de préstamos inicial de 10 millones. En función de su acogida iremos sumando más volumen de negocio.



N. MARTÍN

También quieren crecer en promoción de viviendas, ¿cuánto han invertido en este área?

En promoción de viviendas, más que invertir, lo que hemos hecho es aportar suelo que ya teníamos. Cuando vamos conjuntamente con otra empresa aportamos el suelo y el otro se encarga del desarrollo. Esta área es una parte muy pequeña de la actividad de la Sareb. Lo estamos haciendo de forma puntual, sobre algunos suelos que tienen interés comercial. En total habremos puesto unos 30 millones. La materia prima que hemos aportado representa el 10 por ciento del valor total de la cartera. Actualmente tenemos en desarrollo unas 4.000 viviendas para los próximos tres o cuatro años, de las que 1.200 se entregarán entre este año y mediados del año que viene.

¿Ven reflejado el incremento de precios del suelo en sus promociones?

Nosotros el precio del suelo lo hemos mantenido en paralelo al año 2015. Donde hemos aplicado más subidas de precios es en el área residencial, que

“Tenemos 4.000 viviendas en desarrollo para los próximos 3 ó 4 años”

“En alquiler queremos obtener unos ingresos de 100 millones”

han crecido un 50 por ciento y esto tiene que ver no sólo con la evolución del mercado, sino que hemos terminado cosas y hemos añadido valor. Alrededor de Madrid ya quedan pocos suelos o en Barcelona y ese mercado se ha calentado por la falta de oferta, pero hay muchos sitios donde nosotros estamos que todavía baja el precio de la vivienda y hay suelo.

¿Con qué margen cuentan en la promoción de viviendas?

Depende de donde se coja la promoción, si es desde el suelo tienes más riesgo pero la expectativa en la gestión urbanística es mayor y el margen está por encima del 20 por ciento, ya que además no tienes una gran inversión en el desarrollo inmobiliario.

¿Van a entrar en el negocio del alquiler ahora que hay un ‘boom’?

En el sector del alquiler tenemos una línea de carácter social con 4.000 viviendas en diferentes programas con Comunidades Autónomas y Ayuntamientos para cubrir una necesidad de gente que no tiene vivienda. Podemos aportar activos en esta línea porque algunos que no se va a poder vender en años, pero sí se les puede dar una utilidad social. Estas viviendas sirven a las personas que cuentan con una renta muy baja y son seleccionadas por la Administración para vivir allí, y también sirve a la Sareb para no tener esas viviendas vacías. Pero esta actividad social no se puede hacer con todos los activos. No podemos regalar esas viviendas porque el patrimonio que tenemos no es nuestro, es del Estado. También contamos con activos que en su momento los compramos con inquilino dentro y que no pagan. Y les vamos a dar un empujón hacia el alquiler, ya que es la línea que empieza a dibujarse en España, sobre todo por la gente más joven.

¿En el tema del alquiler están hablando para asociarse con otras empresas o llevar los activos a una Socimi?

Nosotros no tenemos limitaciones, pero nuestro patrimonio está muy disperso y eso para el alquiler no es eficiente, es mejor tener bloques de edificios. Tenemos unas 5.000 viviendas y lo primero que tenemos que hacer es juntarlo, intentar ver si podemos hacer cambios de uso de algunas de las cosas que tenemos de terciario y reconvertir a vivienda. Cuando ya hayamos hecho la elevación de valor, entonces si nos lo podemos plantear. Los ingresos que obtenemos actualmente por la vía del alquiler son de 40 millones de euros y nuestro objetivo es llegar a los 100 millones en relativamente poco tiempo. Pensamos que esto se puede hacer.



NACHO MARTÍN

“Hasta le fecha tenemos 4.000 millones en **recursos propios**”

“Creemos que sí podemos cumplir los objetivos para **dentro de diez años**”

“Cuando se acabe el plazo haremos maletas y nos iremos a **casa**”

Las cuentas de la Sareb no terminan de salir, hay pérdidas. ¿Cómo van a afrontar los próximos años?

Nosotros el mandato que tenemos es ser capaces de devolver el dinero que en su momento se nos dio para comprar esos activos y hacerlo de una manera ordenada sin volver a pedir dinero. Nunca estuvo en nuestro mandato además, ganar dinero, porque si hubiéramos ganado dinero siempre habría alguien que diría que compramos los activos muy baratos y a lo mejor deberíamos de haber pagado más por ellos y se diría que especulamos. En nosotros de especulación hay cero, lo que hacemos es mirar el valor de mercado de los activos que tenemos y siempre que podemos los vendemos. Solamente mantenemos algunos dentro de nuestra cartera en desarrollo inmobiliario a futuro cuando pensamos que eso es mejor para el accionista que vender el activo mañana porque tiene una capacidad de ganar valor. Nuestro mandato es venderlo todo, empezamos en 50.000 activos y nos tenemos que quedar en cero. Tenemos una cantidad de recursos propios de 4.000 millones y con eso tenemos que durar hasta el año 2027 y eso significa que tenemos que mejorar muchas cosas en nuestra cuenta de resultados que generan ingresos, pero luego están los costes que se comen los resultados y se comen los recursos propios, por lo que debemos generar más ingresos de calidad y al mismo tiempo intentar que estos costes no crezca, porque no se pueden reducir ya que corresponden al propio negocio.

¿Esperan alcanzar con éxito los objetivos para dentro de 10 años?

Creemos que sí se puede conseguir. Nuestro plan lo revisamos cada año y trabajamos para cumplirlo y creemos que lo podemos hacer. Necesitamos viento de cola, que nos ayude el tener crecimiento económico, aumento de los precios en el sector inmobiliario, que no se tuerza la transformación de los préstamos en inmuebles y que España siga siendo un sitio donde invertir con una estabilidad política.

¿Podría continuar la Sareb?

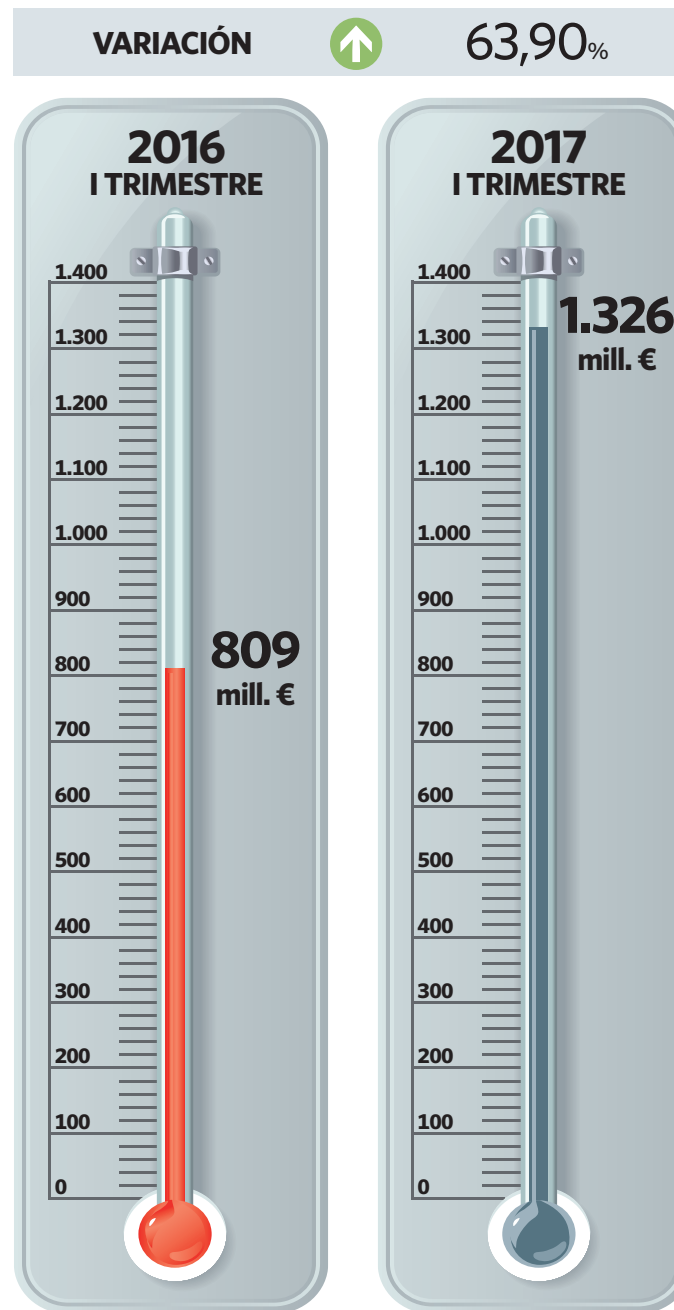
A diez años vista todo puede ocurrir. Mira lo que ha pasado con el *banco malo* de los irlandeses que ahora están promoviendo viviendas. Pero nosotros hemos construido todo en Sareb para hacer las maletas e irnos a casa cuando se cumpla el plazo. Igual que tampoco pensamos que nuestra pecera se vaya a abrir y le vayan a echar peces nuevos. La Sareb ha nacido para desaparecer en el plazo previsto y trabajamos para ello.

LA INVERSIÓN EN 'RETAIL' DESPUNTA UN 63% HASTA MARZO

Las transacciones en este mercado han alcanzado un total de 1.326 millones de euros, siendo casi la mitad operaciones de centros comerciales. La compra de Xanadú, en Madrid, por parte de Intu es la mayor operación del primer trimestre de este año

ALBA BRUALLA

Inversión en retail



Fuente: JLL.

elEconomista

Barcelona, que fue adquirida por Deutsche Bank por 495 millones de euros durante el pasado verano.

Del monto total de inversión registrado hasta marzo, los centros comerciales representaron el 49,69 por ciento con 659 euros transaccionados, mientras que los locales comerciales a pie de calle movieron 402 millones de euros, siendo el 30,31 por ciento del total. En este caso, entre las operaciones más representativas del trimestre se encuentra la compra por parte de Triuva del local Gran Vía, 21, donde se encuentra la tienda insignia de Adidas. Asimismo, el Grupo Baraka ha protagonizado una importante operación al comprar y vender, en apenas unas horas, los locales contiguos de las calles Maestro Victoria, 5 y Preciados, 13. Ambos están ahora en manos del fondo Hines. Por otro lado, el fondo Thor ha sido otro de los más activos en este segmento, al hacerse con el número 5 de la Puerta del Sol de Madrid. Este local, que estaba antes en manos de Nuevos Guerrilleros, se suma a la cartera del fondo en el centro de la ciudad, donde cuenta ya con el número 11 y 9 de la Puerta del Sol, y el 16 de la calle Fuencarral.

Según explica JLL, la presión inversora en el sector está generando un descenso de los *yields*, que arrancó ya en el año 2013. Por otro lado, el sector está experimentando incrementos en las rentas. Especialmente, el segmento de parque de medianas, es el que ha registrado un mayor crecimiento, con una variación anual del 12,5 por ciento. “El repunte de las rentas se debe a la mejora de los fundamentales económicos: PIB, crecimiento del empleo, del consumo, crecimiento de las ventas minoristas y, por tanto, recuperación del mercado de ocupación”, explican desde JLL, que asegura que también ha impactado la “mejora de la demanda y la actividad de los *retailers*”. Por el contrario, las rentas de los centros comerciales crecen de una forma más moderada, el 2,84 por ciento. Esto se debe a que “los centros comerciales *prime* han capeado mejor la crisis, las rentas han resistido más y, por tanto, ahora crecen de manera más moderada que los parques de medianas que han sufrido mayor ajuste de rentas”, indica la consultora inmobiliaria.

El mercado *retail*, donde se engloban los centros comerciales y los locales a pie de calle, así como los parques de medianas, ha registrado un importante incremento en el volumen de inversión durante el primer trimestre del año.

Así, según los datos de la consultora JLL, entre enero y marzo se cerraron operaciones por 1.326 millones de euros, frente a los 809 millones que se registraron en el mismo periodo del año anterior. La compra del centro comercial madrileño Xanadú por parte del fondo Intu por 530 millones de euros es la operación más representativa de este inicio de año, que además de ser la más grande del periodo, es la operación más elevada dentro del sector de los centros comerciales en España, quitándole el puesto a la venta de Diagonal Mar, en



"Hemos encontrado el equilibrio ideal entre la naturaleza y lo urbano, adaptado a nuestro estilo de vida."

PABLO
CHIEF TECHNOLOGY OFFICER
RECIÉN CASADO. SIN HIJOS

"Esta casa es perfecta para nuestra familia: cómoda, versátil y con una gran parcela."

SERGIO
INGENIERO INDUSTRIAL
CASADO Y CON 1 HIJA



"El diseño del chalet nos enamoró."

MARÍA
ABOGADA
CASADA Y CON 2 HIJOS

ESTILOS DE VIDA DIFERENTES,
¿CUÁL ES EL TUYO?

Miramadrid
EN PARACUELLOS

EXCLUSIVOS CHALETS
ADAPTADOS A TI
EXCELENTES CALIDADES
AMPLIAS PARCELAS

Disfruta de la tranquilidad de vivir rodeado de servicios, a 10 minutos de Madrid con las mejores comunicaciones y en un entorno residencial lleno de vida, en Paracuellos de Jarama. Hogares con un diseño vanguardista, elegante, espacioso y funcional. Elige entre una amplia y exquisita selección de materiales para adaptar tu casa a tu estilo de vida.



C/ Arturo Soria, 65. 28027 Madrid. Teléfono: 918 262 062

949 100 500 - vivienda.hirealestate.es/chaletsmiramadrid





LOS IMPUESTOS SUBEN UN 25% EL PRECIO FINAL DE LA VIVIENDA

En una vivienda de 140.000 euros, el comprador paga 38.000 euros en impuestos. Liquidada directamente el comprador 14.000 euros por el 10% del IVA, pero el resto son impuestos que paga el promotor por el suelo y la construcción y que repercute en el precio final

LUZMELIA TORRES

Los impuestos que giran en torno a la vivienda son una de las mayores fuentes de ingresos para las tres Administraciones Públicas: municipal, autonómica y estatal. Hay impuestos cuando vendes una casa, que son las plusvalías municipales, impuestos por comprar una propiedad (Impuesto sobre el Valor Añadido -IVA-), Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) e Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD), e impuestos por ser propietario de una casa (Impuesto sobre Bienes e Inmuebles -IBI-, tasa de basuras, etc.)

Sin embargo, cuando hablamos de fiscalidad sobre la vivienda siempre nos quedamos en estos impuestos más directos -IVA, tasa de basuras, IBI, plusvalía municipal...-, pero también hay otro tipo de impuestos ocultos en el precio de la vivienda que también paga el comprador en el precio final de la vivienda. A lo largo de todo el proceso de producción de una vivienda -que va

desde la compra del suelo, pasando por la construcción del inmueble hasta la venta de la misma-, entran en juego una serie de impuestos que provocan un encarecimiento del precio final de la propiedad.

“En Asprima (Asociación Española de Promotores Inmobiliarios) hemos publicado el libro blanco de la fiscalidad donde se desglosan todas las figuras tributarias que gravan la producción de una vivienda desde las tres Administraciones Públicas. Por ejemplo, para una vivienda de 140.000 euros, el comprador de la casa tiene que hacer frente al pago del IVA, que es el 10 por ciento del precio final, en este caso, 14.000 euros, pero lo que tiene que tener claro el comprador es que no sólo paga 14.000 euros en impuestos, sino 38.000 euros, que es casi el 25 por ciento del precio final de la vivienda, ya que el promotor paga unos impuestos por los costes del suelo y de la construcción, que los repercute directamente en el precio final de la vivienda. Por eso es necesario que para producir una vivienda a un coste menor, con el objetivo de que la gente pueda acceder a una vivienda, haya que reducir, entre otras cosas, los gastos de fiscalidad. Tiene que haber un compromiso entre las tres Administraciones para reducir esa fiscalidad”, afirma Carolina Roca, vicepresidenta de Asprima.

Entre los impuestos directos hay uno que está dando mucho que hablar en estos últimos meses y es el impuesto de plusvalía municipal. El pasado 16 de febrero, el Tribunal Constitucional declaró inconstitucionales varios artículos de la Norma Foral de Guipúzcoa referente al Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, conocido como plusvalía municipal y, de esta forma, el Tribunal respalda que no puede exigirse al vendedor de un inmueble el pago de un impuesto que grava un incremento del valor que, en realidad, no se ha producido. Y recientemente a esta sentencia se ha sumado otra contra la norma foral de Álava.

Marta García Hernández, directora de consultoría técnica y energética de Tinsa, apunta que el origen del pago indebido del impuesto radica en el método de cálculo. “Los Ayuntamientos están tomando el valor catastral del suelo en el momento de la transmisión y lo multiplican por el número de años de tenencia del activo. Con este planteamiento, el importe a satisfacer siempre es positivo. No tienen en cuenta cuál era el valor del suelo en el momento de la compra, que es clave para saber si ha existido un incremento de valor durante esos años, que es lo que teóricamente grava el impuesto”.

Carmen Villa, directora general de Impuestalia, afirma que “el impuesto de plusvalía municipal lo que grava es el incremento del valor del bien del suelo, no en sí la transmisión; si se ha vendido a pérdidas no debería haber



ISTOCK

550.000 Serían los afectados que podrían reclamar el pago de la plusvalía municipal

impuesto y esto es lo que debería de arreglar ahora el poder legislativo cuando el Tribunal Constitucional se termine de pronunciar con la Ley Nacional y tendrá que definir que haya de verdad un impuesto solo cuando haya incremento del valor del terreno”.

Hay dos cosas que hacen que este impuesto pierda todo su sentido:

1.- Hasta 2008, en España, los precios se mantenían al alza y siempre había un incremento en el precio, pero a partir de esa fecha los precios han bajado y en un 99 por ciento todo el mundo que ha comprado a partir de 2004, si ha vendido ahora ha vendido a pérdidas.

2.- Se han actualizado las ponencias de valores de catastro de prácticamente todos los municipios de España. Entonces, si en el pasado se estaba aplicando sobre un valor catastral que no estaba actualizado el importe era pequeño y había que pagarlo porque había plusvalías, pero ahora no tiene sentido pagar primero porque no ha habido plusvalías y además el importe ahora al actualizar los valores del catastro, es más alto.

“El problema de este impuesto, como pasa también en otros impuestos, es la descentralización que marca la base imponible. No es ni el beneficio obtenido ni la plusvalía; lo que marca es una decisión de una ponencia catastral de cada Ayuntamiento. Es decir, cada Ayuntamiento establece las valoraciones de los inmuebles y de los suelos de ese municipio y ahí hay una arbitrariedad tremenda. En muchos casos se producen incrementos en valores catastrales no relacionados con el valor de mercado”, asegura Carolina Roca.

La única solución que hay hoy en día es reclamar y quien haya liquidado indebidamente el impuesto -porque en realidad no ha existido plusvalía-, tiene la opción de reclamar, siempre que no hayan transcurrido cuatro años desde el pago. “En Tinsa estimamos que si la norma se aplicara finalmente al ámbito estatal, el número de viviendas sobre las que se podría reclamar la devolución del pago de la plusvalía, por haberse transmitido por un valor inferior al de adquisición, estaría en torno a 550.000 inmuebles”, confirma Marta García.

Además de que el comprador final recurra su liquidación, Carolina Roca hace un llamamiento y pide a las Asociaciones más implicación: “Creo que las asociaciones como nosotros en Asprima tienen que hacer una labor para fiscalizar este tipo de actuaciones, porque realmente los Ayuntamientos tienen la potestad e independencia para determinar lo que recaudan y ya sabemos que las haciendas locales en estos últimos años se han financiado en buena parte gracias a la vivienda y bajo ese afán recaudatorio, y viendo cómo están algunos ayuntamientos, creo que deberíamos vigilar cada vez que se publique una ordenanza fiscal en un municipio o se publique una ponencia catastral y hacer un análisis con técnicos y jurídicos para intentar contener este tipo de actuaciones”.

Otros impuestos como el ITP o el AJD se aplican sobre el valor de venta de los inmuebles, pero en el fondo también gran parte de las Comunidades Autónomas utilizan el valor catastral para determinar el valor mínimo por el cual debería venderse un inmueble. “El valor catastral es un valor que da el Gobierno y que a partir de ahí se usa como base para muchos impuestos como el ITP y el IBI. El catastro depende de Hacienda y el valor catastral y las características que se definen en el catastro son las que van a definir cómo van a ser los impuestos que una persona va a pagar el resto de su vida, por eso hay que asegurarse de que todos los datos sean correctos. El catastro se tiene que revisar cada 10 años. En Madrid se acaba de ampliar el plazo de regularización catastral hasta el 31 de julio”, apunta Carmen Villa.



Impuestos que genera una vivienda

■ IVA

El Impuesto sobre el Valor Añadido es estatal. Es del 10% y únicamente se aplica el 4% para vivienda protegida de régimen especial.

■ ITP

El Impuesto de Transmisiones Patrimoniales es a nivel autonómico y es de un 6% si se trata de transmisión de bienes inmuebles o de la constitución y cesión de derechos reales sobre estos inmuebles; del 4% si se trata de transmisión de bienes muebles y semovientes, y del 1% si se trata de la constitución de derechos reales de garantía, pensiones, fianzas, préstamos y cesión de créditos.

■ AJD

El Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados forma parte del ITP y aunque no es exclusivo de las hipotecas, es al comprar una vivienda cuando se materializa.

■ IBI

El Impuesto sobre Bienes e Inmuebles y es un impuesto municipal y se paga cada año.

■ Plusvalía Municipal

Este impuesto se aplica cuando se transpasa una propiedad urbana.



RIPAGAINA
infinity

UNA NUEVA PROMOCIÓN DE ACR GRUPO

Cuatro edificios con un total de 56 viviendas de 2 y 3 dormitorios, plantas bajas que cuentan con extensos jardines y áticos con amplias terrazas.

Rodeado de espacios verdes, parques, áreas peatonales y a escasos minutos del corazón de Pamplona.



Teléfono 948 350 587 | www.ripagainainfinity.com

SU EDIFICIO, ¿ESTÁ ENFERMO O ES SALUDABLE?

Los materiales con los que se construyen los inmuebles en los que vivimos o trabajamos pueden afectar a nuestra salud. Por eso, el despacho de arquitectura español PMMT ha lanzado Friendly Materials, un proyecto que permite medir como de saludable es cualquier edificio

ALBA BRUALLA



Hospital Paramétrico
Puyo, en Ecuador,
construido en menos
de un año. EE

La elevada contaminación que hay en las grandes ciudades lleva a la gente a huir el fin de semana fuera de la urbe para respirar aire puro, sin embargo, nadie cuenta con que el espacio en el que trabajamos o en el que vivimos resulta a veces más contaminante que las calles de una ciudad con un elevado tráfico. Diferentes estudios indican que los habitantes de ciudades modernas pasan hasta un 90 por ciento de su tiempo en espacios interiores y que la concentración de elementos contaminantes llega en algunos casos, a niveles de dos a cinco veces superiores que en ambientes exteriores. Ante este dato alarmante, el despacho de arquitectos PMMT decidió impulsar un proyecto de investigación propio para conseguir edificios verdaderamente saludables.

El resultado, tras tres años de trabajo, fue Friendly Materials. Un sistema de evaluación que permite medir en qué cuantía los materiales comúnmente utilizados en la construcción de edificios afectan a la salud de sus ocupantes. Según explica Rita Barata, que ha liderado la investigación junto a Joana Cornudella, su sistema permite “evaluar de forma objetiva, individual y globalmente todos los materiales, así como las sustancias y el sistema de construcción utilizado”. Finalmente, “los inmuebles analizados obtienen una puntuación global sobre cien y ante el resultado se proponen actuaciones para mejorarlos, porque no se trata de derriuir los edificios para levantarlos de nuevo. Con simples actuaciones se pueden obtener importantes cambios”, asegura la arquitecta.

Para lograr este sistema de medición el despacho utiliza un algoritmo propio que considera hasta 30 factores de influencia ordenados en cuatro grupos: sustancias químicas, productor, sistemas constructivos y espacios interiores. Según explica Barata, actualmente los materiales permitidos para la construcción están sometidos a importantes controles, por lo que no podemos esperar sorpresas como la que generó el amianto, un material altamente tóxico que se utilizó de forma masiva en la construcción hasta que en 2002 su comercialización fue prohibida en España.

Aunque actualmente no se utiliza ningún material con estas características tóxicas, si es posible diferenciar entre los que son menos beneficiosos y que se utilizan de forma muy común en todo tipo de construcciones y entre los que son los más beneficiosos para la salud.

En esta cesta entran materiales que cuentan con propiedades antibacterianas o que están compuestos con iones de plata. Asimismo están los materiales fotocatalíticos, capaces de purificar el aire cuando entran en contacto directa con la luz del sol.



De izquierda a derecha:
Rita Barata, Patricio
Martínez y José María
Martínez, de PMMT. EE

90%
**Del tiempo los
habitantes de
ciudades pasan el
tiempo en espacios
cerrados**

Friendly Materials tiene el propósito además de fomentar la sensibilización sobre ambientes construidos no tóxicos y sobre el diseño de edificios saludables, analizando y divulgando los parámetros que afectan a la relación entre arquitectura y salud. En este sentido, la arquitecta asegura que en muchos casos “hemos visto que no es fácil encontrar la información sobre la composición de los materiales y muchas veces cuando la encontramos no es fácil de interpretar”. Por eso desde se han fijado el objetivo de promocionar la transparencia de información en los materiales de construcción y de momento están teniendo buena acogida en el mercado, aseguran, ya que las “marcas que trabajan bien quieren demostrar que sus materiales son saludables”.

El proyecto de Friendly Materials está orientado a gestores públicos y privados, técnicos, administraciones e instituciones públicas y privadas, empresas constructoras y especialmente fabricantes de los materiales. Por lo que intenta llegar a todas las partes implicadas en el proceso de construcción para que los edificios sean saludables desde su diseño y proyección.

Inicialmente la primera fase de este proyecto se desarrolló desde el sector hospitalario, donde PMMT cuenta con una amplia experiencia, habiendo diseñado más de dos millones de metros cuadrados de hospitales en Europa, África y América Latina. La elección de orientar su negocio hacia este sector fue de Patricio Martínez, arquitecto y socio fundador de PMMT, junto a Maximià Torruella. Ambos conocían este negocio de sus anteriores trabajos y en 2001 se embarcaron en este nuevo proyecto, que no tomó la forma actual hasta 2006. En pocos años la crisis se les vino encima y decidieron buscar negocio en el exterior, logrando incluso mejores resultados de lo que esperaban. “En ese momento el negocio internacional suponía el 90 por ciento de nuestra facturación”, explica Martínez, que habla de su trabajo con pasión y orgullo, por haber diseñado un método de trabajo innovador, que precisamente tiene la innovación como piedra angular en el día a día del despacho que dirige en Barcelona.

Su sede es precisamente ejemplo del trabajo en el que está metido PMMT. Totalmente accesible, bajo su modelo Clear Code Architecture y saludable, la oficina refleja varios de los proyectos de innovación en los que trabaja la firma de forma independiente. “No nos servimos de los proyectos que nos encargan los clientes, si no que los hacemos con presupuesto propio”, destaca el arquitecto. Concretamente, el 30 por ciento de la plantilla de PMMT, se dedica a la investigación, lo que ha dado fruto a más de una decena de proyectos. Friendly Materials, es uno de ellos, pero la firma que lleva a sus espaldas 22 premios recogidos en los últimos diez años, presume también del Hospital Paramétrico. Se trata de un modelo que permite diseñar, construir y equipar un hospital en tiempo récord. “Este tipo de centro médico lo estamos desarrollando en países donde se demandan servicios de este tipo con urgencia y no pueden esperar tres años para tener un nuevo hospital”, explica Martínez. Con todos estos proyectos en marcha, la firma cerró el 2016 con una facturación de 2,9 millones de euros, lo que supone un incremento del 163 por ciento. La buena noticia es que con la recuperación del sector en nuestro país, que empieza a rodar de nuevos, sus procesos innovadores empiezan a aplicarse en mayor medida en España, que ya representa el 40 por ciento de los ingresos.



Centro especializado de Salud en Oviedo, diseñado por PMMT. EE



Hospital Paramétrico en Machala, Ecuador. EE

Materiales que se usan en la construcción y son altamente saludables

- **Linóleo:** se emplea principalmente para pavimentar suelos y es naturalmente bacteriostático.
- **Pintura fotocatalítica:** elimina compuestos contaminantes en el aire cuando entra en contacto con la luz solar.
- **Cobre y aleaciones de cobre:** cuentan con una elevada efectividad antimicrobiana e inactiva agentes patógenos.
- **Bombillas ionizadoras:** generan iones negativos “purificando” el aire
- **Caucho natural:** pavimentos naturalmente flexibles sin necesidad de añadir plastificantes.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

D^{Tecnología}
Digital
elEconomista

T
Transporte
elEconomista

F
Factoría 4.0
elEconomista

Ecomotor.es

S
Seguros
elEconomista

A
Agua
elEconomista
y medio ambiente

S
Sanidad
elEconomista

País Vasco
elEconomista

A
Andalucía
elEconomista

E
Energía
elEconomista

A
Agro
elEconomista

P
Pymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

V^{Comunitat}
Valenciana
elEconomista

I
Inmobiliaria
elEconomista

F
Franquicias
elEconomista

M
Madrid
elEconomista

I
Juris&lex
elEconomista

C
Catalunya
elEconomista




I
Inversión
elEconomista
a fondo

A
Alimentación
elEconomista
y gran consumo



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Acceso libre descargándolas en:

- Descárguelas desde su ordenador en www.economista.es/kiosco
- También puede acceder desde su dispositivo **Android** en **Play Store** 
- o **Apple** en **App Store**  escribiendo **elEconomista** en el **buscador** 



Rosa Delgado Arenas

Socia fundadora de Voy A Defenderte

Las posibilidades de subidas repentinas e importantes en el Euribor son muy inferiores a las posibilidades de bajadas, al menos teniendo en cuenta las tendencias de los mercados de los últimos años

¿Pueden ganar los bancos sentencias sobre cláusulas suelo?

La reciente sentencia del Tribunal Supremo del pasado 9 de marzo, en la que se declara legal una cláusula suelo, ha ocasionado ciertas dudas sobre si las entidades financieras están -realmente- ganando este tipo de pleitos. Considera el Tribunal Supremo que, en este caso, la cláusula suelo no es abusiva porque fue negociada individualmente entre los clientes y la entidad financiera. Los hechos probados muestran claramente que los prestatarios conocían la existencia y el alcance de la cláusula suelo litigiosa, incluso se afirma que fue pactada entre las partes porque se aplicó como suelo un tipo inferior al que venía usando la entidad bancaria.

Pero la realidad se impone: son muy pocas las sentencias favorables a los bancos en relación con la cláusula suelo. La cláusula suelo es una cláusula que establece un tope mínimo a abonar cada mensualidad, impidiendo el aprovechamiento de las bajadas del Euribor. La cláusula suelo aparece siempre en hipotecas con tipo de interés variable, esto es, en la que el tipo de interés consiste en el Euribor más un diferencial. De este modo, si la suma del Euribor más el diferencial es menor al interés suelo, la entidad procederá al cobro del interés suelo. Pero si por el contrario, la suma del Euribor y el diferencial es superior al interés suelo, la entidad cobra el Euribor más el diferencial. El mismo sistema opera en la cláusula techo. Sin embargo, las posibilidades de subidas repentinas e importantes

en el Euribor son muy inferiores a las posibilidades de bajadas, al menos teniendo en cuenta las tendencias de los mercados de los últimos años. Si bien hay que precisar que la cláusula suelo por si misma no es ilegal, la mayor parte de las escrituras de hipoteca que contienen la cláusula suelo son declaradas nulas porque contienen una desproporción entre “suelo” y “techo”, es decir, se fija en la hipoteca un “suelo” muy alto, para que, aunque haya una bajada del Euribor, el recibo de la hipoteca no baje nunca del suelo establecido, y un “techo” también muy alto, asegurándose el banco no llegar nunca a ese límite en el que la mensualidad de la hipoteca no pueda subir más.

La entidad bancaria gana en cualquiera de los casos, por eso es considerada abusiva. También son declaradas nulas las cláusulas suelo que resultan poco transparentes para el prestatario, es decir, aquellas que no se encuentran introducidas y ubicadas dentro del contrato de tal forma que no aparezcan enmascaradas ni diluyan la atención del contratante entre otras cláusulas, sino que se muestren como una cláusula principal y que expresen con meridiana claridad el contenido de las mismas, que no es otro que los “límites al tipo de interés”. Además, los prestatarios creen estar firmando una hipoteca de interés variable, dependiente de las subidas y bajadas del Euribor cuando en realidad, al incluirse en su hipoteca la cláusula suelo, están firmando un préstamo hipotecario de

interés semivariable.

De la misma forma, los jueces están declarando nulas las cláusulas suelo en las que el prestatario no ha sido debidamente informado por la entidad bancaria de las implicaciones que supone tener un suelo en su préstamo hipotecario. La información suministrada por la entidad financiera, antes de suscribir el préstamo hipotecario, debe permitir al consumidor percibir que se trata de una cláusula que define el objeto principal del contrato, que incide, o puede incidir, en el contenido de su obligación de pago, y debe tener un conocimiento real y razonablemente completo de cómo juega, o puede jugar, en la economía del contrato.

Esto es así, a pesar de que las entidades financieras suelen argumentar como estrategia de defensa que el prestatario era conocedor de que su préstamo hipotecario contenía una cláusula suelo, porque firmó ante el notario que autorizó la escritura y éste le advirtió de lo que firmaba, basándose en que leyó en voz alta el contenido de la escritura del préstamo hipotecario. Los tribunales están declarando estas cláusulas nulas por ser poco transparentes para el consumidor.

Sólo en el caso de que la entidad financiera pueda acreditar haber negociado individualmente la cláusula suelo con el prestatario, salvaría a las entidades de la devolución de todas las cantidades cobradas indebidamente en aplicación de la misma. Pero la evidencia de tantas sentencias declarando nulas las cláusulas suelo nos demuestra que la mayoría de las entidades han aplicado esta cláusula de forma abusiva y poco transparente. Y por eso la mayoría de las demandas son favorables a los consumidores y no a las entidades financieras.

En cuanto al comportamiento actual de los bancos, están actuando como siempre y no reconociendo el abuso o falta de transparencia de las cláusulas suelo. No devuelven nada salvo

que se les obligue judicialmente, pues a pesar del Real Decreto Ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusula suelo, los bancos continúan tratando de ganar tiempo, poniendo todo tipo de excusas a sus clientes y obligándoles a acudir a la vía judicial, pues son conocedores de que tienen pocas posibilidades de ganar el pleito.

Por otra parte, han surgido distintas opiniones sobre el plazo que hay para reclamar la cláusula suelo de un préstamo hipotecario. Como especialistas jurídicos expertos en derecho bancario podemos afirmar que no hay ningún plazo para pedirle al banco la devolución de todo el dinero que hemos pagado de más en aplicación de la cláusula suelo. Incluso, aunque el préstamo esté amortizado. Porque la ley es clara, y cuando una cláusula es nula de pleno derecho, no prescribe. Desde Voy A Defenderte, la plataforma jurídica 100 por ciento *online*, formada por profesionales con más de 20 años de experiencia en el sector, estudiamos caso por caso de forma individual y analizamos la viabilidad de cada asunto, buscando siempre el mejor interés de nuestros clientes.

Nunca interponemos demandas colectivas. Nuestro proceso es muy sencillo, primero reclamamos extrajudicialmente a la entidad financiera, acudiendo a su departamento de atención al cliente y solicitando la devolución del dinero. Si transcurridos dos meses no hemos obtenido una respuesta favorable a los intereses de nuestro cliente, pasamos a la vía judicial, interponiendo una demanda en el Juzgado. Desde Voy A Defenderte recomendamos siempre a nuestros clientes que, antes de firmar algún documento con su entidad financiera, consulten con nuestros especialistas jurídicos, quienes les asesorarán de todos sus derechos como consumidores y usuarios.

Rosa Delgado Arenas

Socia fundadora de Voy A Defenderte

En cuanto al comportamiento actual de los bancos, están actuando como siempre y no reconociendo el abuso o falta de transparencia de las cláusulas suelo. No devuelven nada salvo que se les obligue judicialmente



¿QUÉ LOCALES QUIEREN LAS MARCAS QUE LLEGAN A ESPAÑA?

El High Street se encuentra en plena ebullición. En 2016 aterrizaron en nuestro país 30 nuevas firmas de moda, complementos y restauración, demandando principalmente espacios de menos de 300 m².

ALBA BRUALLA

España ha despertado el interés de las grandes marcas de moda y restauración. El apetito de estas firmas por instalarse en las principales ciudades de nuestro país es inmenso, sin embargo, existen varios factores que obstaculizan su aterrizaje en España y que dan explicación a que en plena calle de

Fuencarral en Madrid, una de las vías más demandadas por las firmas, haya locales que llevan más de un año vacíos.

En primer lugar, se trata de un problema de expectativas, ya que en líneas generales "las expectativas de los propietarios están por encima de lo que las

marcas están dispuestas a pagar”, explica Miguel Figueiredo, director de Agencia Retail de JLL.

La alta demanda que se generó hace dos años por parte de las marcas ya implantadas en el país y sobre todo de las que todavía no tenían presencia, han llevado a los propietarios de los locales a exigir rentas que en muchos casos son desorbitadas, esperando que alguna firma que todavía no tiene tienda en España, esté dispuesta a pagar un precio más elevado para asegurarse su espacio en una de las calles más cotizadas de Madrid y Barcelona. Sin embargo, los expertos aseguran que esto no está funcionando. “De momento no percibimos un premium de precio por marcas que todavía no están presentes”, asegura Óscar García, director nacional de High Street & Tenant Rep en CBRE España.

Los precios a los que se mueven los alquileres en las calles prime de Madrid y Barcelona se sitúan en 260 euros por metro cuadrado al mes en la Capital y a 265 euros por metro cuadrado al mes en Barcelona. “Hablamos de locales de 100 metros cuadrados en las calles más exclusivas”, señalan desde JLL.

Según estas cifras Barcelona se posiciona ligeramente por delante de Madrid en nivel de rentas, y es que “unos años atrás, la Ciudad Condal, era el destino de referencia para las marcas internacionales, que preferían abrir antes en Barcelona y después ya iban a Madrid”, explica García, que asegura que esto está cambiando. “Ahora Madrid está recuperando presencia en las cifras de apertura gracias a los buenos datos de turismo”.

Las firmas pequeñas ganan terreno a las grandes

El otro problema con el que se está topando el sector es la falta de confluencia entre oferta y demanda por tipología de producto. “Las marcas cada vez son más exigentes en sus necesidades de ubicación y rentas. Buscan locales de más de 2.000 metros cuadrados a buen precio, y los precios ahora son elevados”, explica Figueiredo. A esto se suma que “las firmas de lujo, capaces de pagar los precios más elevados, están ralentizando sus planes de expansión en todo el mundo y eso afecta también a España”, señala García.

El directivo de CBRE asegura que esto está afectando además a las cifras de grandes aperturas. “Frente a las diez o doce de años anteriores, en 2016 solo ha habido cinco grandes inauguraciones”. “Claramente el mayor número de aperturas ha sido de tiendas pequeñas, de entre 100 y 300 metros cuadrados”, destacan desde JLL.

Nuevas marcas extranjeras en España

- **Terranova**, la tienda de moda, conocida como el Primark Italiano, abrió a finales del año pasado una tienda en Barcelona, en la calle Boters, 3.
 - **Five Guys**, la famosa hamburguesería sirve desde noviembre sus especialidades en un local en el número 44 de la Gran Vía de Madrid.
 - **Victoria's Secret**, ha llevado su exclusiva lencería hasta el centro comercial Maremagnum de Barcelona.
 - **Rolex** marca la hora en el número 18 del Paseo de Gracia de Barcelona, sitio elegido para abrir su primera tienda museo en Europa.
 - **Suitsupply**, la compañía holandesa de sastrería y camisería a precio accesible se instaló en 465 metros de Claudio Coello 18, en Madrid.
 - **Seaside**, la cadena lusa de zapaterías, similar a la española Merkal Calzados, abrió su primera tienda en España en Alcalá 330 de Madrid.
 - **My Style Bag**, la firma italiana de bolsos y maletas se ha instalado en Claudio Coello 16, en pleno Barrio Salamanca de Madrid
 - **Superga**, estas famosas zapatillas italianas, que llevan cien años andando,
- han abierto su primera tienda oficial en Madrid en Augusto Figueroa, 27
 - **Norton Clothing**, eligió Barcelona para abrir su primera tienda a nivel mundial. Se trata de la marca de moda de la firma británica de motos Norton, que se instaló en el Carrer de la Ribera 8, en pleno corazón de la ciudad condal.
 - **Papa John's**, una de las franquicias más exitosas aterriza en el 203 de la calle Serrano de Madrid para llevar la mejor pizza al Barrio Salamanca.
 - **Funky Buddha**, fundada en Grecia, aterriza en Barcelona en el centro comercial Gran Vía 2 (l'Hospitalet) para ganar terreno entre la moda joven.
 - **Birkenstock**, la alemana de las sandalias anatómicas abre en Fuencarral (Madrid).



Concretamente, la última “Radiografía del sector retail” elaborada por CBRE, pone en evidencia que “las grandes firmas de moda fueron líderes en años anteriores, beneficiándose al máximo de las oportunidades de locales disponibles. Ahora, la mayoría ya han completado buena parte de su reposicionamiento y sus necesidades de expansión son menores” afirma Álex Barbany, Director Nacional de Retail y Consejero Director de CBRE.

Esto está afectando al tamaño de las operaciones, tal y como señala el informe. “A diferencia de 2015, en 2016 la moda no lideró el segmento de locales comerciales a pie de calle, cediendo el protagonismo a sectores más especializados. El peso de los retailers de moda en las operaciones de high street pasó del 52 por ciento en 2015 al 42 por ciento en 2016. Por el contrario, uno de los sectores más activos en 2016 fue el de los complementos, con la llegada de operadores como Parfois, Aristocrazy, Rimowa, Carpisa o Apodemia. El hecho de que este tipo de operador busque locales más pequeños contribuyó a que en 2016 el 80 por ciento de las operaciones de alquiler se realizaran en locales de menos de 300 metros cuadrados”.

De hecho, en 2016 hubo contadas inauguraciones de flagship stores en Barcelona y Madrid. Solo abrieron locales de más de 1.500 metros cuadrados, Zara en Plaza de Catalunya, Barcelona; Massimo Dutti en Passeig de Gràcia, Barcelona; Terranova en Boters, Barcelona y Adidas en la Gran Vía de Madrid. Por el contrario, los operadores de menor tamaño mantuvieron una fuerte expansión, como es el caso de Guess, que acaba de abrir una tienda en la calle Fuencarral, Scalpers, IKKS, Oysho, Brownie y Renatta & Go.

Otra de las tendencias que detectan los expertos es la localización geográfica. Mientras que antes las marcas internacionales de moda que abrían España pensaban siempre en Portal del Ángel (Barcelona) y Gran Vía y Preciados

Zara, Massimo Dutti, Terranova y Adidas fueron los protagonistas de grandes aperturas



en Madrid, en el caso de las mass market, y en Paseo de Gracia (Barcelona), Serrano/Ortega y Gasset en Madrid, en el caso de las firmas de lujo, otras ciudades están apareciendo ahora en sus radares. “Cada vez tienen más importancia las calles prime de ciudades como Valencia, Bilbao, San Sebastián, Palma de Mallorca o Málaga para las marcas internacionales” explica Figueiredo, de JLL.

CBRE también señala hacia esta tendencia para 2017. “Se trata de ciudades con un elevado nivel turístico” y buena prueba de que esto está sucediendo “son las macrotiendas que Primark tiene previsto abrir en Bilbao y Valencia, y que redibujarán los ejes comerciales tradicionales, creando en sus inmediaciones nuevas oportunidades de expansión”.

A pesar de los pequeños impedimentos con los que puedan toparse en algunos casos las marcas para entrar en nuestro país, España sigue estando entre los mercados prioritarios en los planes de expansión de las grandes firmas internacionales. De hecho, 30 nuevos operadores extranjeros inauguraron su primera tienda en España en 2016, después de que ya el año anterior 21 marcas extranjeras entraran en el mercado, según CBRE. “Estos operadores se han visto alentados por las buenas perspectivas económicas y la recuperación del consumo, entre los que destacan Terranova, Victoria’s Secret o Five Guys”. El turismo es uno de los principales factores que atrae su atención, pero las cifras propias del sector también acompañan. Así, según la consultora, 2016 fue un buen año para el sector de locales y centros comerciales español. Las ventas en el sector comercial minorista crecieron un 3,6 por ciento, mientras que en los centros comerciales esta cifra se situó en torno al 1,6 por ciento. En cuanto a la afluencia, ésta también aumentó en las principales arterias comerciales de Madrid y Barcelona. El record fue para el tramo prime de Gran Vía en Madrid donde tras la apertura de Primark, la afluencia aumentó un 40 por ciento respecto a 2015. Destaca también el crecimiento registrado en la calle Fuencarral en Madrid, y en la Avenida Diagonal y Las Ramblas de Barcelona, donde la afluencia creció un 20 por ciento.



Diseñamos pensando en ti
Nuestras promociones y la satisfacción
de nuestros clientes son nuestra mejor referencia.

Llámanos 91 369 74 50 · www.gestilar.com

EXTRANJERO EN BUSCA DE CASA DE LUJO EN ESPAÑA

Esta demanda se debe a la actual coyuntura internacional: Brexit, la desaceleración China, la economía de EEUU, unido al crecimiento de España, mayor facilidad para obtener financiación y alta rentabilidad en los alquileres

LUZMELIA TORRES



La vivienda de lujo ha sido siempre un mercado dominado por compradores internacionales aunque en los últimos meses inversores nacionales empiezan a demandar este tipo de propiedades. Pero si nos centramos en el comprador extranjero, según el Colegio de Registradores acapara el 14 por ciento de las transacciones inmobiliarias que se realizan en España aunque los expertos piensan que el número de extranjeros que compran una vivienda de lujo supone un porcentaje mayor.

Las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) muestran que las ventas de viviendas por más de 900.000 euros en las regiones más codiciadas aumentaron significativamente durante 2016. En todo el conjunto de España, el número de transacciones de viviendas prime subió un 27 por ciento. Valencia registró las subidas más fuertes, aumentando un 104 por ciento. En Madrid y Marbella las ventas de viviendas de lujo aumentaron un 31 por ciento, en Ibiza un 24 por ciento y en la Costa Brava un 37 por ciento.

“A pesar del *Brexit* sigue habiendo un gran número de ingleses y hemos observado un aumento de los franceses, belgas, holandeses y escandinavos interesados en tener una casa unifamiliar en la costa, aunque la alemana sigue siendo la nacionalidad predominante en Baleares y Cataluña. Los chinos, por su parte, también han aumentado su presencia atraídos por la Golden Visa, afirma Constanza Maya, directora de franquicias de Engel & Völkers para España y Portugal.

Constanza asegura que “las causas para este crecimiento en España de la inversión extranjera se deben a la actual coyuntura internacional: el *Brexit*, la desaceleración de China, las expectativas económicas en EEUU, etc., unido al crecimiento en España y la mayor facilidad para obtener financiación así como a la elevada rentabilidad de los alquileres.”

La principal motivación de la compra se centra en un 30 por ciento en la primera residencia y en un 43 por ciento, como segunda residencia, según un estudio de la agencia inmobiliaria especializada en propiedades de alto *standing*, Lucas Fox, quien apunta que en los últimos meses también ha habido un aumento considerable del número de compradores que adquieren una propiedad con fines de inversión (22 por ciento), mientras que sólo el 3 por ciento de los compradores buscaban obtener la Golden Visa.

“Los clientes internacionales se concentran principalmente en las grandes urbes o en la costa. Así, sus lugares preferidos son, por un lado, Barcelona, Madrid y Valencia, donde invierten en apartamentos o pisos que emplean también como segunda residencia a temporadas, alquilándola el resto del



Otros mercados: Valencia y Marbella

■ Valencia

Los principales clientes internacionales vienen de Europa Central o del Norte y suelen buscar propiedades en los exclusivos distritos del Eixample y Patacona. También hay un mayor movimiento en las zonas exclusivas de Monasterios y Santa Bárbara/Campolivar. Los compradores prefieren viviendas renovadas en ubicaciones céntricas o cerca de la playa. Los precios dependen de la ubicación y la calidad de la propiedad. En el caso del Eixample, una propiedad se puede vender por entre 500.000 euros y 1,5 millones, según Lucas Fox.

■ Marbella

Los clientes escandinavos y belgas representan las nacionalidades más importantes del mercado de Marbella, sobre todo en zonas como Nueva Andalucía. En las afueras de Marbella también ha habido una mayor actividad, como en La Cala de Mijas, Benahavís y Estepona. El *Brexit* ha afectado considerablemente la demanda por parte de compradores británicos, especialmente a principios de 2016.

año. Y, por otro, Mallorca, Cataluña, Valencia y Andalucía, zonas que eligen para segundas residencias o lugares para establecerse tras la jubilación”, afirma Constanza Maya.

No se puede hablar de un único tipo de producto o precio de compra para los extranjeros, sino que su interés se ha diversificado enormemente en cuanto a tipología y presupuesto se refiere. Por ejemplo en las regiones de costa, según Lucas Fox, las propiedades más buscadas son villas con vistas al mar y piscinas privadas en zonas prime de entre 500.000 euros y 1.000.000 euros. El principal reto es encontrar una vivienda de calidad en esta gama de precios, por lo que la demanda supera la oferta. “Lo que hemos observado en los últimos meses es que las viviendas de obra nueva tienen una alta demanda, especialmente en los barrios más deseados de Barcelona y Madrid. Sin embargo, la falta de *stock* de calidad está ejerciendo presión sobre los precios en estas áreas”, explica Joanna Papis, Directora de Nuevas Promociones de Lucas Fox.

Si nos centramos en Madrid, en 2016, se vendieron en la capital 800 propiedades *premium*, es decir, de al menos un millón y medio de euros. Esta cifra supone un crecimiento del 60 por ciento respecto a las transacciones de un año antes, según un informe de la inmobiliaria de lujo Engel & Völkers.

La rehabilitación ha dado paso al empuje de las promociones de obra nueva, que se ubican, principalmente, en la zona noroeste de Madrid (La Finca, Pozuelo de Alarcón, Boadilla del Monte...), puesto que en el centro de la ciudad no hay suelo para levantar nuevos desarrollos. Las cifras hablan por sí solas, el año pasado se experimentó un crecimiento del 57 por ciento en la construcción de obra nueva, frente al 11 por ciento de la rehabilitación.

Los barrios más codiciados por las grandes fortunas en el centro de Madrid son Retiro, Salamanca y Centro. Dentro de ellos, los barrios de Recoletos, Justicia y Jerónimos, con precios que superan los 8.000 euros el metro cuadrado en las viviendas más exclusivas, siguen siendo los preferidos de las familias españolas adineradas y de los extranjeros que, por traslado laboral o por inversión, quieren disfrutar de una zona rodada de edificios singulares, según Engel & Völkers.

Si nos vamos a Barcelona, las vistas son el elemento clave en la tasación de una vivienda de lujo en Barcelona, pues representan entre el 30 y 50 por ciento del valor de una propiedad dependiendo de la amplitud de horizonte de la que disponga la vivienda, por lo que aquellas con orientación sur con vistas al mar llegan a duplicar el precio de mercado de inmuebles de características similares que carezcan de vistas.



Las vistas es el elemento clave de una vivienda de lujo en la costa.
ISTOCK

50%

Las vistas son la mitad del valor de tasación de una vivienda de lujo en la costa

“Nuestros compradores quieren ver hecha realidad su visión idealizada de Barcelona. Para ellos la ciudad es belleza, arte, sol y mar y su vivienda tiene que reunir esos requisitos de exclusividad”, afirma Emmanuel Virgoulay, socio de la masterfranquicia de Barnes International en España.

Además de las vistas, la ubicación, el tamaño, su estado y distribución -si necesita reforma o no-, el coste de mantenimiento mensual y la situación del mercado inmobiliario, son factores determinantes.

El tamaño de los pisos está entre 150 y 350 metros, mientras que el de las casas oscila entre los 400 y 1.000 metros de superficie construida, a los que habría que sumar el resto del terreno de la finca. Este tipo de propiedades suelen disponer de un gran salón comedor, cuatro o cinco habitaciones, tres baños, ascensor, techos altos, amplia terraza, buen aislamiento acústico, mucha luz, servicio de conserje y plaza de garaje. Además disponen de sistemas de alta seguridad y, a menudo, de servicio de vigilancia 24 horas.



Acciona regresa al inmobiliario: promoverá 465 viviendas

Acciona regresa a la promoción inmobiliaria siete años después para aprovechar el crecimiento que está experimentando la demanda en el mercado residencial. La compañía que preside José Manuel Entrecanales acaba de lanzar sus primeros seis proyectos en Madrid, Valencia, Alicante y Zaragoza. En total, suman 465 viviendas. A través de Acciona Inmobiliaria, el grupo prevé lanzar este año 16 desarrollos, 13 de ellos en España y el resto en México y Polonia. La multinacional española ya ha iniciado la comercialización de una promoción en Madrid y en las próximas semanas prevé hacerlo con otras cinco.



Gestilar mejora la experiencia de los clientes con su nueva web

Gestilar está trabajando en el desarrollo de su Área de Clientes. “Una zona privada y exclusiva donde los propietarios podrán tener acceso a toda la información de su vivienda en cualquier momento”, explica la firma, que asegura que también podrán seleccionar las calidades y mejoras así como disfrutar de una experiencia de 360º de su vivienda. La promotora, que acaba de lanzar una nueva web para mejorar la experiencia del usuario, se presentará en el próximo SIMA con un amplio stand de 80 metros cuadrados para presentar sus promociones durante el evento que se celebrará del 25 al 28 de este mes en la Feria de Madrid.



Altamira entra en Portugal con la compra del servicer de Oitante

Altamira Asset Management ha dado el primer paso para convertirse en uno de los servicer líder a nivel europeo con la compra en Portugal del servicer de Oitante, sociedad creada para gestionar los activos de Banif. Esta operación sitúa a Altamira al frente de la gestión de activos inmobiliarios y financieros por importe de más de 1.500 millones en el mercado portugués. Esta es solo la primera etapa, ya que las aspiraciones de la nueva plataforma pasan por liderar su sector en el país luso. Altamira es ya uno de los servicer líderes en España, con activos bajo gestión por valor de más de 50.000 millones.



GreenOak vende parte de su cartera logística en España

El fondo GreenOak ha cerrado una operación redonda en el mercado logístico español. A través de su socimi Gore Spain Holdings ha vendido parte de su cartera, que adquirió hace poco más de año y medio, por 243,35 millones de euros, a P3 Logistic Park, propiedad del fondo soberano de Singapur (GIC). La socimi indica que el precio de la venta “supone una prima del 25 por ciento respecto a la valoración de los activos a 30 de junio de 2016”. Concretamente, ha transaccionado 11 naves logísticas ocupadas totalmente que suman una superficie brutal alquilable de 322.500 metros cuadrados.

CLAVES PARA UTILIZAR MEJOR LA **EFICIENCIA ENERGÉTICA**

De nada sirve tener una vivienda con calificación energética A si el usuario no toma medidas para que su hogar sea más eficiente. ACR elabora una guía para ahorrar en el consumo de energía

LUZMELIA TORRES

La importancia de la eficiencia energética es cada vez mayor en un entorno de recursos naturales limitados y en el que el nivel de contaminación es una preocupación global. Por ello, cada vez son mayores las exigencias de las Administraciones Públicas y de los propios usuarios en la mejora de la eficiencia energética de los edificios, lo que permite minimizar el consumo de energía, con el consiguiente ahorro para los propietarios, como su impacto ambiental.

Las normativas europeas indican que a partir de 2020 todos los edificios de nueva construcción deberán contar con el máximo grado de eficiencia energética, el denominado Passive House, que reduce al mínimo el consumo de recursos energéticos de un hogar.



Estas normativas y exigencias conllevan un importante sobrecoste que las empresas promotoras deben asumir y muchas ya lo están cumpliendo.

Pero de nada sirven las normativas y el esfuerzo por parte de los promotores si no hay una verdadera concienciación por parte del usuario, que debe informarse de las múltiples ventajas de una vivienda con una calificación energética A, la máxima posible, pero también debe conocer aquellas medidas que harán que su hogar sea lo más eficiente posible y que minimizan el consumo de energía.

Para lograrlo, muchos actores deben entrar en juego. Por un lado, las Administraciones no solo deben obligar a cumplir estándares, deben explicar sus beneficios. Por otro, tienen que cuantificarse de una manera sencilla los posibles ahorros, para que el usuario pueda ver que, simples acciones conllevan grandes beneficios.

Para lograrlo, desde ACR Grupo han elaborado un decálogo para los usuarios de vivienda con aquellos pequeños gestos cotidianos del día a día que generan importantes ahorros energéticos, haciendo que tu hogar sea más eficiente y se pague menos por la factura del agua, la luz y el gas.

Las 10 claves para dar un uso eficiente a la vivienda

1 No confundir calor con confort. Tendemos a subir la temperatura en invierno asociándolo con un mayor confort en la vivienda, pero la temperatura debe situarse entre los 19 y 21°C. Cada grado de más genera un incremento en el consumo de energía de casi un 7 por ciento. Utiliza prendas más calientes y no modifiques la temperatura de la calefacción para evitar los picos de consumo. En verano, sin embargo, tanto si dispones de aire acondicionado como si no, hay que mantener la temperatura entre 23 y 25°C obteniendo una temperatura equilibrada y confortable. Cada grado que intentamos reducir en la temperatura de la vivienda, supondrá un incremento de casi un 8 por ciento en el consumo.

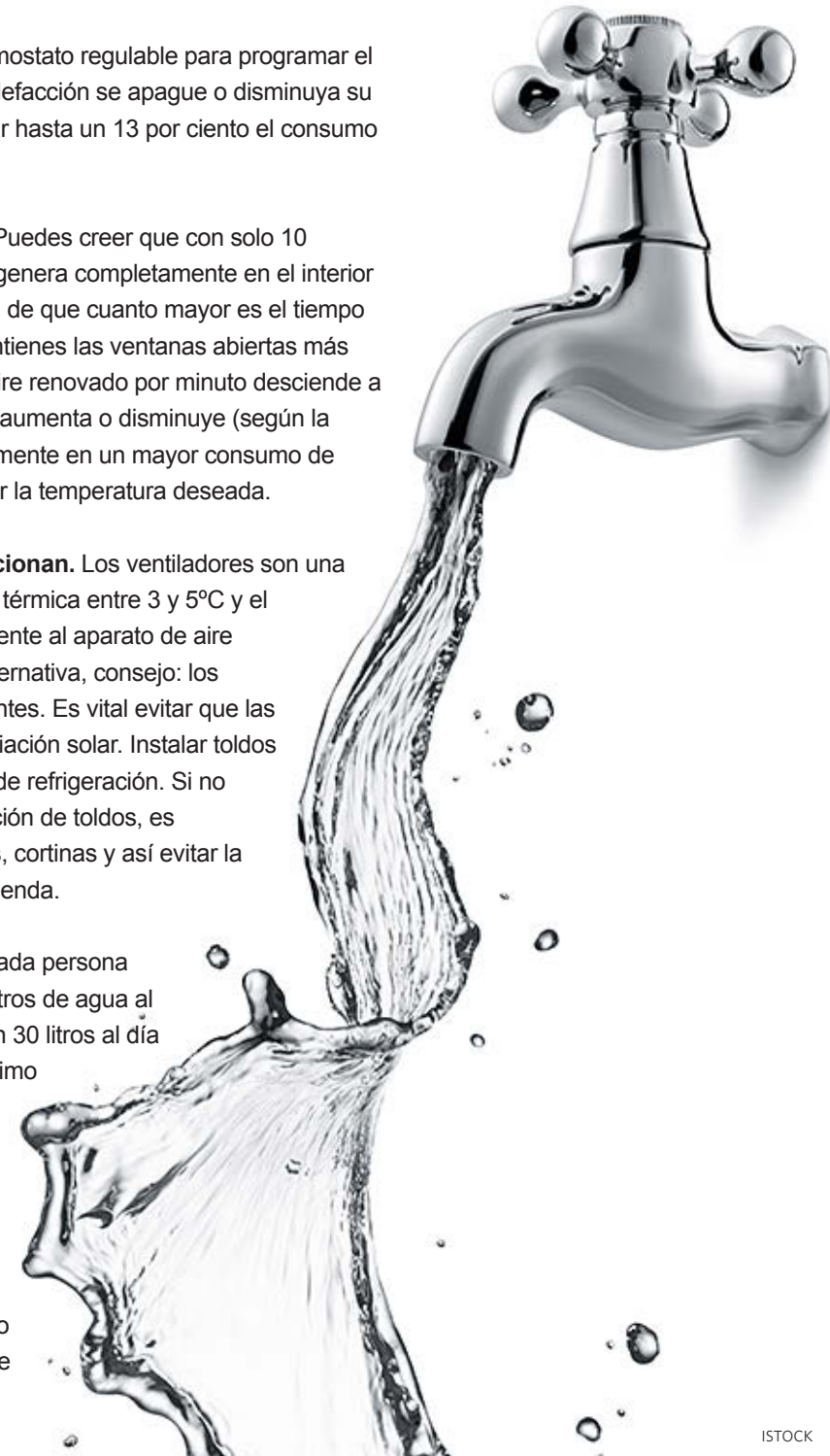
2 Apagar la calefacción. La afirmación de que apagar y encender la calefacción conlleva un mayor consumo de energía no es correcta. Dejar la calefacción encendida todo el día supone un 70 por ciento más de consumo que si la encendemos al llegar a casa. Aunque para llegar a la temperatura adecuada se produce un pico de consumo, merece la pena apagar la calefacción si no estamos en la vivienda o por la noche. Además, el exceso de calor durante la noche perjudica el descanso de los ocupantes.

La mejor solución es disponer de un termostato regulable para programar el sistema de forma que por la noche la calefacción se apague o disminuya su temperatura. Esta medida puede recortar hasta un 13 por ciento el consumo anual de calefacción.

3 Para ventilar, más no es mejor. ¿Puedes creer que con solo 10 minutos de ventilación, el aire se regenera completamente en el interior de nuestra vivienda? La creencia común de que cuanto mayor es el tiempo de ventilación, mejor, es errónea. Si mantienes las ventanas abiertas más tiempo del adecuado, el porcentaje de aire renovado por minuto desciende a la vez que la temperatura de la vivienda aumenta o disminuye (según la época del año), lo que repercute directamente en un mayor consumo de refrigeración o calefacción, para alcanzar la temperatura deseada.

4 Las soluciones tradicionales funcionan. Los ventiladores son una alternativa que reduce la sensación térmica entre 3 y 5°C y el consumo eléctrico en un 80 por ciento frente al aparato de aire acondicionado. Si te inclinas por esta alternativa, consejo: los ventiladores de techo son los más eficientes. Es vital evitar que las ventanas reciban de forma directa la radiación solar. Instalar toldos reduce en un 60 por ciento la demanda de refrigeración. Si no dispones o no puedes realizar la instalación de toldos, es fundamental bajar las persianas, estores, cortinas y así evitar la entrada de sol de forma directa en la vivienda.

5 Controla el caudal. ¿Sabías que cada persona consume una media de 110 y 130 litros de agua al día?. Una gota de agua por segundo son 30 litros al día más de consumo de agua. El caudal óptimo de un grifo debe encontrarse alrededor de los 6 litros por minuto. Para poder controlar esto existen en el mercado aireadores y reductores de caudal para los distintos grifos de la vivienda que permiten controlar el consumo de agua. Son de facilísima instalación y de mínimo mantenimiento. Dejar correr el agua tiene sus consecuencias.



6 Apuesta por el uso de Led y de bajo consumo. Las bombillas de tipo LED y las de bajo consumo son un tipo de bombillas que son mucho más eficientes, cuentan con una mayor vida útil y su rendimiento es superior a las convencionales (incandescentes). A pesar de tener un coste mayor, este se recupera de forma muy rápida ya que llegan a presentar un ahorro del 80-90 por ciento en la factura de electricidad.

7 A+++. Todos los electrodomésticos tienen la obligación de disponer de un etiquetado energético que definen la capacidad que tiene para realizar su función con el menor consumo energético. Teniendo en cuenta la vida útil larga y que la mayoría permanecen conectados permanentemente, la eficiencia energética es fundamental. Los aparatos más eficientes pueden llegar a consumir menos de un 30 por ciento del total consumido por un electrodoméstico medio. Los menos eficientes, sin embargo, pueden tener un consumo superior al 125 por ciento. La diferencia entre la compra de un electrodoméstico más eficiente (A) y menos eficiente (D) puede llegar a ser superior al 95 por ciento.

8 Calentar el agua, cuesta. En aquellos electrodomésticos que utilizan el agua, siempre es mejor la utilización de programas cortos o en los que no deben calentar la temperatura del agua, ya que por cada litro que se caliente, el consumo se incrementa en 0,10 €. Otra opción son los electrodomésticos bitérmicos, que disponen de toma de agua caliente directa, sin necesidad de calentarla.

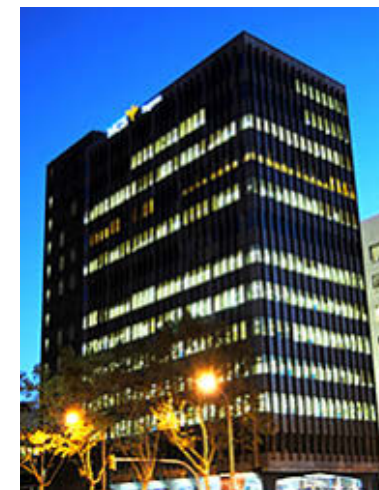
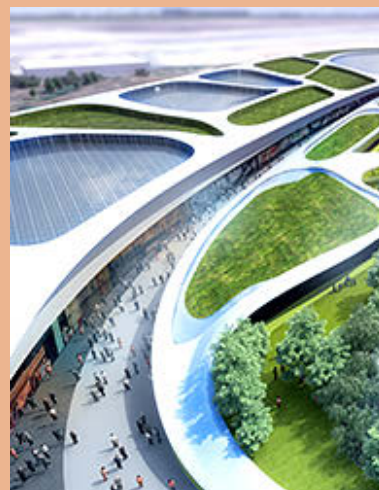
9 Utiliza bien el calor en la cocina. La cocina es uno de los puntos de la casa que más energía gasta, por eso hay que saber algunos trucos que pueden hacer bajar la factura de manera notable. En el caso del horno ponerlo a máxima no lo calienta antes, pero si genera un gasto mayor. Otras opciones que nos ayudaran a ahorrar son cocinar con tapa ya que no se disipa tanto calor o apagar el fuego un poco antes de la finalización del plato, ya que aprovecharemos el calor residual sin coste alguno. Pero, si lo que necesitas es solo calentar

la comida, la mejor opción es utilizar el microondas, ya que su consumo es mucho menor.

10 Desenchúfate. No al 'stand by'. Conecta los aparatos a la corriente únicamente cuando se encuentren descargados. De esta forma alargarás su vida útil y ahorrarás en el consumo de energía eléctrica.

La mayoría de los dispositivos disponen de un estado *stand by* en el que se encuentran conectados, pero en reposo. No apagar del todo las pantallas y no desenchufar todos los aparatos electrónicos, puede llegar a producir un consumo de entre un 7-11 por ciento superior de electricidad. Consejo: Utiliza una regleta para conectar todos los aparatos de forma que se más sencillo cortar la corriente de todos los aparatos a la vez.





Vuelve la promoción especulativa en el sector logístico

La cifra récord de inversión en activos logísticos, (850 millones en 2016), sumada a la de contratación, ha llevado a los inversores a promover de forma especulativa más de medio millón de metros cuadrados en Madrid y Barcelona. De los 1,24 millones de metros que se desarrollarán en estos mercados en los próximos dos años (736.914 metros en Madrid y 503.000 en la Ciudad Condal), un 47,7 por ciento se harán en riesgo, según Aguirre Newman.

Barcelona supera a Madrid en inversión en oficinas

La inversión en oficinas hasta marzo en Barcelona, 450 millones de euros, ha superado por primera vez en la historia a la de Madrid, según Savills. La Ciudad Condal ha acaparado 20 de los 35 activos que han cambiado de manos entre enero y marzo, lo que eleva su participación en el total nacional al 52 por ciento. Centrando la atención en Madrid, el mercado de oficinas ha registrado algo más de 400 millones de euros, distribuidos en 13 activos.

Phalsbourg inicia las obras del centro Open Sky en Madrid

La filial española de Compagnie de Phalsbourg, empresa gala dedicada a la inversión, desarrollo y gestión inmobiliaria, ha obtenido la licencia de obras para iniciar la construcción de Open Sky. Se trata de un centro comercial abierto de 80.000 m² de SBA, con 100 locales y 3.500 plazas de aparcamiento y un lago central, que estará ubicado en Torrejón de Ardoz (Madrid). La firma iniciará las obras de construcción a lo largo de este mes.

RSM Spain se muda al 543 de Avenida Diagonal

RSM Spain, asesorada por C&W, ha decidido cambiar su ubicación en Barcelona, tras la fusión con TGG Legal. En este sentido, la empresa de auditoría, consultoría y asesoría legal reubicará a sus profesionales en un único espacio en la Avenida Diagonal 543, confluencia con calle Entença. El inmueble, con una superficie de oficinas de casi 12.000 m², es propiedad de la empresa MGS Seguros, siendo su sede desde el año 1978.

Merlin desarrollará 600.000m² de activos logísticos

Merlin Properties ampliará su presencia en el sector logístico mediante el desarrollo de 600.000 nuevos metros cuadrados en los próximos dos años, que se sumarán a los 200.000 que acaban de recibir en Cabanillas "Es difícil encontrar operaciones de compra a buenos precios, así que apostamos por la promoción". Además la socimi invertirá 200 millones entre este año y el siguiente para rehabilitar su cartera de oficinas y centros comerciales.

EXCLUSIVIDAD Y LUJO EN EL CENTRO DE MADRID

Vivienda de seis dormitorios en el Parque de Conde Orgaz con un precio de 1.750.000 euros. La propiedad que conjuga un estilo moderno y clásico, está ya renovada y se encuentra para entrar a vivir. Cuenta con toda una gama de servicios alrededor: colegios, centro comercial, metro, etc.

LUZMELIA TORRES

Encontrar una vivienda de lujo en el centro de Madrid no es fácil. Barnes Madrid comercializa una exclusiva vivienda ubicada en el centro de la ciudad, en el Parque de Conde Orgaz, donde conviven dos estilos: moderno y clásico, dando forma a una vivienda de lujo envuelta en un hilo conductor: la luz que es la gran protagonista en toda la casa.

La propiedad cuenta con una superficie de 402 metros cuadrados y un jardín de 148 metros. En total, dispone de cinco dormitorios más un dormitorio de servicio, que está detrás de la cocina con su propia entrada y queda más independiente al resto de la casa. Tiene cuatro baños, más aseo



de invitados, vestidores, salón, comedor, salón con chimenea contemporánea, cocina con office, bodega, terrazas, lavadero, patio de verano, trastero, garaje, calefacción de gas natural y aire acondicionado.

La zona del jardín está dividida en dos espacios: la zona de la piscina, que es una zona de baño con mucho sol y la zona de relax muy amplia donde se aprovecha la sombra junto a una preciosa magnolia. Al fondo del jardín hay un majestuoso olivo donde se puede aprovechar su sombra para convertirse en una zona de almuerzo o cena al aire libre.

Según la agencia inmobiliaria Barnes Madrid, que comercializa la vivienda, la exclusividad, además de las propias características de la vivienda que la hacen un hogar confortable, la da la ubicación de la casa en el Parque de Conde Orgaz. Antiguamente fue un parque que pertenecía a Conde de Orgaz y que regaló a la ciudad de Madrid en los años 60 y donde poco a poco se fueron construyendo viviendas particulares. La zona preserva su encanto gracias a una sensación de campo en la ciudad, con unos jardines preciosos y árboles centenarios. Eso lo convierte en una de las mejores zonas en el centro de Madrid.

Además tiene una enorme oferta de servicios alrededor en cuanto a colegios tanto españoles como internacionales donde los niños pueden ir caminando. Entre ellos el Liceo Francés de Madrid, el colegio Nuestra Señora Santa María, colegio de las Maristas, International Montessori School, etc. Servicios de transportes con autobuses y el metro Esperanza a 20 minutos andando y una gran oferta comercial con el centro Arturo Soria, a 8 minutos andando desde la casa. También hay que mencionar su cercanía con el aeropuerto a 15 minutos en coche y el acceso al centro de Madrid por la M-30, a tan sólo 10 minutos.

Otra de las características que hace exclusiva esta vivienda si la comparamos con otras propiedades en venta en el Parque Conde de Orgaz es que es una vivienda renovada, lo que significa que se encuentra disponible para entrar en cualquier momento. La mayoría de las propiedades en venta en Conde de Orgaz están inhabitadas desde hace mucho tiempo y para entrar primero hay que acometer una serie de reformas algo que puedes evitar con esta vivienda ya que es una casa para entrar a vivir.

Según Barnes Madrid, el precio medio por metro cuadrado en Conde de Orgaz es de 4.128 euros y esta casa tiene un precio a la venta de 1.750.000 euros, luego se estima un precio por metro cuadrado de 4.353 euros, algo más caro que la media, pero la ventaja es que es una casa semi nueva ya que aunque es de segunda mano nunca antes estuvo en venta.



Sobre plano



Por Alba Brualla



ISTOCK

Así está el mercado: bueno, bonito y caro

El mercado de oficinas sigue siendo uno de los más atractivos dentro del sector inmobiliario. Sólo en el primer trimestre se transaccionaron activos por volumen de 900 millones de euros, según Savills. Esta cifra supone más que duplicar la del mismo periodo del año anterior y representa un incremento del 30 por ciento respecto a la inversión total en 2016. El apetito por este tipo de activos sigue siendo voraz, sin embargo, el sector está detectando un problema en el mercado de contratación. Durante el primer trimestre, Madrid ha logrado llenar 100.000 metros cuadrados, frente a los 90.420 metros que se ocuparon entre enero y marzo de 2016, según datos de JLL. La consultora asegura que a pesar de ser una cifra inferior el dato es positivo, ya que las operaciones han bajado de tamaño, siendo la más grande de 5.000 metros cuadrados. En Barcelona, la contratación creció un 26 por ciento, hasta alcanzar los 86.000 metros cuadrados, pero igualmente, la mayor operación fue de 7.000 metros cuadrados. “Esto significa que el segmento mediano y pequeño se mueve más que antes”, explica José Miguel Setién, director de Agencia Oficinas España de JLL. Sin embargo, lo que es una buena noticia para la estabilización del mercado, no resuelve los problemas de ocupación de los grandes espacios que están vacíos en pleno centro de Madrid y que en muchos casos acaban de ser sometidos a una intensa rehabilitación para lograr las mejores calificaciones energéticas. “No hay tantas grandes empresas que en Madrid puedan pagar 28 euros por metro cuadrado al mes en CBD. No es tan sencillo conseguir un inquilino así”, asegura Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin Properties. Esto está suponiendo un bloqueo para las demandas existentes de grandes espacios. “Tenemos peticiones”, asegura Setién, “pero son para rangos de precios medios”. Con esta situación, algunos de los propietarios tendrán que elegir entre seguir esperando o bajar los precios para que su producto cumpla la máxima de ser bueno, bonito y barato.

EL PERSONAJE



Antonio Lamela
Arquitecto

Antonio Lamela se convirtió en un referente de la arquitectura española gracias a su arte y su visión de futuro. Diferente en la época entre los de su gremio confiaba en sus capacidades más que nadie, lo que le llevó a abrir un despacho de arquitectura dos años antes de conseguir el título. El pasado mes de abril, Lamela falleció en Madrid, su ciudad, a los 90 años de edad, dejando en la capital española su legado y la muestra de su compromiso hacia los demás. De sus viajes por el mundo trajo hasta Madrid el primer edificio de viviendas con aire acondicionado y el primer supermercado. Más adelante levantó las famosas Torres Colón y también la T4 de Barajas, junto a Richard Rogers.

LA CIFRA

113.800

Euros componen el salario medio de un empleado de Merlin en 2016

La socimi se ha posicionado con mucha diferencia como la firma del Ibex 35 que mejor paga a sus empleados, con un salario medio que más que duplica a la media del conjunto del selectivo, que se sitúa en 51.382 euros anuales. Ismael Clemente, CEO de la firma, asegura que sus empleados son además los más productivos: gestionan una media de 73,5 millones de euros en activos, tres veces más que la media de sus comparables en España.

EL ‘RETUITEO’

@susanadelariva

@ColonialOficina: las cotizadas evolucionan hacia una mayor especialización en producto, motivada por el relevo de accionistas. #indicelPD