

Patrimonio Inmobiliario

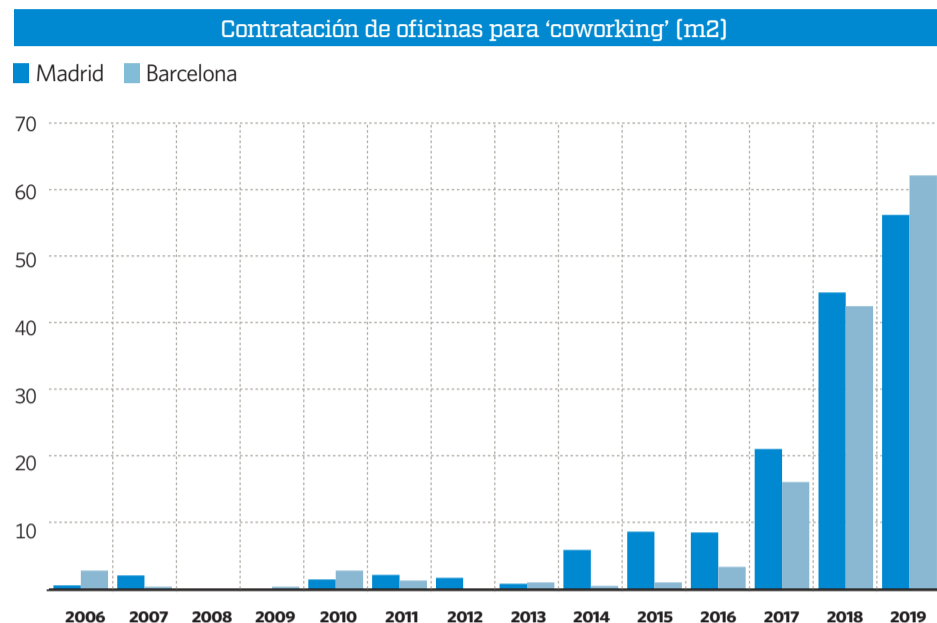
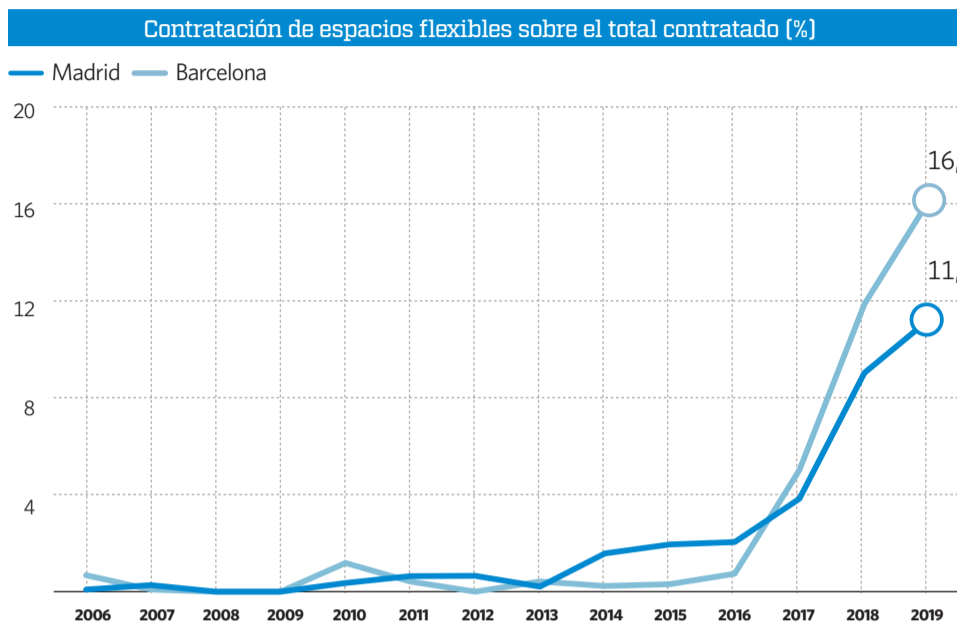


EE

EL 'COWORKING' TOMA EL CENTRO DE LAS GRANDES URBES

El sector esquivo la crisis de WeWork y acapara la mitad de las grandes operaciones de alquiler cerradas en la almendra central de Madrid

Grandes cifras del 'coworking' en España



Fuente: Instituto Cushman & Wakefield y ProWorkspaces. (*) Los datos son provisionales desde enero de 2019. (**) Fuente Knight Frank.

EL 'COWORKING' SE HACE CON LAS MEJORES OFICINAS DEL CENTRO

El intento fallido de salida a bolsa de WeWork no ha frenado los planes de crecimiento de estas empresas, que han protagonizado la mitad de las grandes operaciones de alquiler en el centro de Madrid

Alba Brualla MADRID

Las empresas de *coworking* y espacios flexibles de trabajo han invadido el centro de Madrid, quedándose con los mejores edificios de oficinas de la capital. Lejos de tambalearse por la crisis de WeWork tras su intento fallido de salida a bolsa, el modelo de espacios de trabajo abiertos y compartidos sigue firme en su camino de ganar cuota de mercado en las grandes ciudades de España. Los expertos lo tienen claro, han llegado para quedarse.

En los nueve primeros meses del año las empresas de *coworking* han protagonizado casi la mitad de las operaciones de alquiler de más de 2.000 metros cuadrados dentro de la M30 de Madrid. Así lo asegura Raul Vicente, director de Agencia Oficinas de Knight Frank, que concreta que, hasta septiembre, "el 48,5 por ciento de la superficie contratada ha sido firmada por espacios de *coworking*, acaparando 12 de las 27 operaciones realizadas".

WeWork ha protagonizado cinco de ellas, seguida de Spaces (Regus), que ha cerrado tres. Utopicus, propiedad de Colonial, ha sellado dos alquileres, mientras que Busining y Lexintong, han cerrado una operación cada de ellas. "La superficie media de estas contrataciones ha sido de unos 4.000 metros cuadrados compitiendo con los principales ocupantes del CBD (*central business district*)", explica Vicente.

De hecho, la irrupción de estas compañías ha sido tal que ya representan el 15 por ciento y el 20 por ciento de la contratación total en ciudades como Madrid y Barcelona, respectivamente. "Su llegada está suponiendo cambios en los modelos de contratación", explica Ilan Dalva, director de Ofi-

El 'coworking' acapara el 15% y el 20% de la contratación de oficinas en Madrid y Barcelona

cinas en BNP Paribas Real Estate, que apunta que mientras las grandes empresas firman contratos de tres a cinco años, los espacios de *coworking* sellan acuerdos mucho más largos, de unos diez años. Esto supone eliminar riesgos de rotación al propietario de los inmuebles".

Además de contar con contratos más estables, los caseros de grandes oficinas están detectando que al destinar varias plantas de su edificio a un espacio de *coworking*, la comercialización del resto de plantas también mejora. Esto, que empieza a suceder ahora en España, ya se vivió en Estados Unidos, donde el desarrollo de estos espacios es mucho más avanzado.

"En Estados Unidos, los edificios que cuentan con empresas de *coworking* sólidos ganan mucho valor. Los propietarios necesitan tener este tipo de empresas dentro de sus inmuebles porque solo así son capaces de ofrecer más servicios y flexibilidad al resto de sus inquilinos tradicionales", explica Philippe Jiménez, Country Manager en España de Spaces, enseña del grupo IWG (International Workspaces Group).

En la misma línea, Raul Vicente apunta que "cualquier servicio adicional que un edificio pueda ofrecer a sus inquilinos siempre será atractivo. Parece un buen ejemplo el que Torre Cristal tenga un espacio de *coworking* que pueda ofrecer sus servicios a los inquilinos de la torre cuando necesitan ampliaciones por proyectos, cuando precisan salas de reunión o formación puntuales. Y para las empresas inquilinas del espacio flexible, también tendrán la posibilidad de reubicarse en el edificio en un espacio tradicional con lo que puede

servir de incubadora de arrendatarios para el resto del edificio".

Jiménez asegura que el crecimiento de *coworking* a nivel global es imparable. "En IWG abrimos un centro al día y vamos a pasar a abrir dos. Estamos en la tormenta perfecta hay demanda, oportunidades y crecimiento del sector". Así, el directivo señala que "hoy en día lo que representa el espacio flexible dentro de todo el *stock* de oficinas de la ciudad es el 1,2 por ciento en Madrid y el 2 por ciento en Barcelona, pero creemos que podemos llegar a representar el 5 por ciento, porque el *coworking* no es una tendencia, es un cambio estructural que va a más".

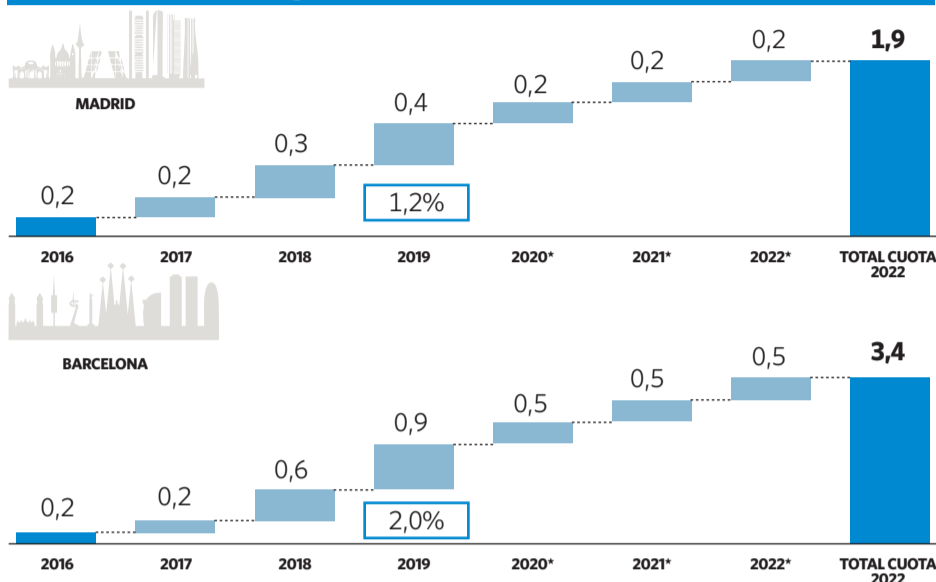
Capacidad de crecimiento

Según el Estudio de Espacios de Trabajo Flexible en España, 2019, que han realizado ProWorkSpaces y Cushman&Wakefield, la cuota de los espacios flexibles llegará al 1,9 por ciento en Madrid y al 3,4 por ciento en Barcelona en 2022, asumiendo un ritmo medio anual de 30.000 metros cuadrados de nuevos espacios flexibles en ambas ciudades. En comparación con otras capitales europeas, esta cuota se encuentra en línea media, pero bastante por debajo de la Ámsterdam, que es el 5,9 por ciento siendo el líder europeo en participación de espacios de oficinas compartidas, o de Londres, con el 4,5 por ciento. Según el mismo estudio, se espera que la superficie de los espacios flexibles llegue a situarse en cerca de los 270.000 metros cuadrados en Madrid en 2022 y en 200.000 metros cuadrados en Barcelona. Este crecimiento está respaldado por la demanda, ya que según explica el informe, "de todas las em-

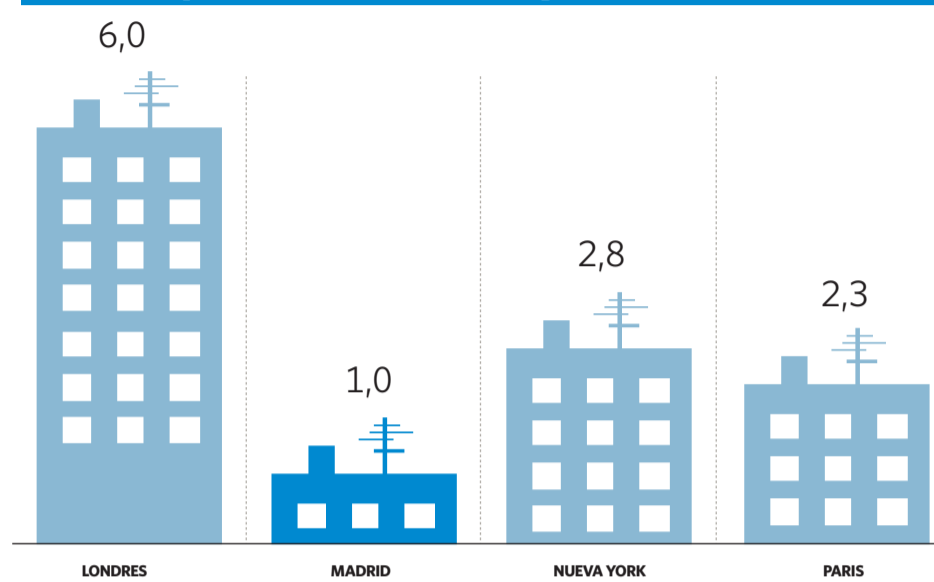
Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD

Cuota del espacio flex en el total del stock de oficinas (%)



Comparativa de la cuota de 'coworking' sobre el stock total** (%)



elEconomista

presas que ya confían en los espacios *coworking* para el desarrollo de su actividad, el 34 por ciento de ellas tenderá a aumentar el tamaño de los espacios en los que ya operan”.

En el foco de los grandes grupos

“El *coworking* permite liberarnos de la tiranía de los espacios de trabajo convencionales y ofrece la posibilidad de elegir dónde, cuándo y cómo queremos trabajar”, explica Jiménez, que apunta que “las compañías tienden a necesitar más agilidad y flexibilidad para poder crecer rápido en espacio. La mentalidad de las nuevas generaciones, como la de los *millennials*, también influye. No quieren trabajar entre cuatro paredes. Les gusta compartir, sociabilizar, tener la posibilidad de trabajar en diferentes lugares y poder conciliar su vida personal y profesional. Ahora las empresas, si quieren retener talento, no va a depender sólo del salario sino de otro tipo de beneficios como la flexibilidad en los espacios”.

El modelo, además, está evolucionando constantemente y aunque empezó al calor del crecimiento de las *startup*, cada vez más se trata de un formato buscado por las grandes multinacionales y empresas del Ibex35. “Las grandes corporaciones han encontrado en este tipo de espacios la flexibilidad que necesitan para su crecimiento”, explica Vicente, que apunta que éstas “buscan ubicar en estos centros a departamentos de innovación, nuevas tecnologías y desarrollo”. “La mayor ventaja que ofrecen estos centros a las grandes empresas es la flexibilidad en el corto y medio plazo, con una ubicación céntrica y diseño atractivo que les permita captar y retener talento. Aquí vemos ejemplos desde nuevos emprendedores hasta bancos como Openbank o laboratorios de desarrollo de IBM”, señala el directivo de Knight Frank.

En este sentido, María Calvo, *community director* de Impact Hub, apunta que la compañía “empezó siendo un espacio que alojaba sobretodo a emprendedores con ideas muy innovadoras y que en la mayoría de los casos buscaban impacto social y medioambiental, sin embargo, poco a poco, hemos ido atrayendo emprendedores más tecnológicos y también a grandes empresas que buscan flexibilidad en su crecimiento, hasta tal punto que ahora este tipo de com-

Se espera que las grandes empresas destinen un 30% de su cartera inmobiliaria a 'coworking' en 2025

Las crisis son una oportunidad para nosotros, ya que tenemos acceso a más espacio y más barato

pañías acaparan el 60 por ciento de nuestro espacio, mientras que las pymes y las *startup* ocupan el otro 40 por ciento”.

Según Jiménez, esta tendencia entre las grandes empresas irá en aumento y sus previsiones apuntan a que dentro de las carteras de las multinacionales, el espacio que se dedicará a *coworking* alcanzará el 30 por ciento en 2025. “En las grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Londres o Ámsterdam, hay muy poco espacio de oficinas disponible de calidad y nosotros nos estamos quedando con los mejores espacios”, apunta el directivo.

En el caso concreto de España, Raul Vicente explica que “salvo Regus y algunos operadores más locales, el resto principalmente eligen ubicaciones en el interior de la M30 y preferiblemente zonas *prime* para crear conectividad entre los diferentes centros”. Así, el experto señala que lo que buscan estas empresas son zonas e inmuebles que “dispongan de todos los servicios y muy buenas comunicaciones. También valoran las características propias del edificio como su arquitectura, equipación tecnológica, sostenibilidad, etc. En Madrid destacan operaciones en zonas del CBD, como Paseo de la Castellana, José Abascal, Goya o María de Molina. Igualmente, en Barcelona, los operadores de *flexible spaces* se decantan por zonas céntricas y muy bien comunicadas como Paseo de Gracia o el *hub* tecnológico de la ciudad por excelencia, el 22@”.

Pero además del mercado de oficinas, el *coworking* empieza a moverse también en otro tipo de activos. “Nosotros estamos en las principales estaciones de tren en Francia y también en terminales de los aeropuertos de Estados Unidos y en universidades en los países escandinavos”, explica Jiménez, que asegura que “tenemos que dar servicio en todos los lugares, aunque sean disruptivos”.

Este crecimiento frenético que están experimentando las grandes empresas de *coworking* se produce en España en un momento en el que el sector empieza a dar ya las primeras señales de estabilización. Sin embargo, esta situación no parece preocupar a este tipo de compañías. “Venimos de sufrir una crisis importante y durante estos años hemos trabajado en reubicaciones de empresas que necesitaban ajustar costes y habían acometido reducciones de planti-

Oportunidades en España y llegada de nuevas firmas

“El *coworking* tiene aún mucho recorrido en España”, asegura Vicente, que apunta que “durante este año han desembarcado en este país nuevos operadores como Wojo o la reciente creación de CustomSuits, que sale al mercado con activos en Madrid, Barcelona y Alicante y que, gracias a la alianza con El Corte Inglés, creará espacios flexibles en sus activos vacíos”. Asimismo, Loom, la firma de la socimi Merlin, se encuentra en pleno crecimiento, con aperturas previstas tanto en Madrid como en Barcelona y ya suma más de 10.500 metros cuadrados.

lla”, explica Ilan Dalva, que apunta que “esto no hubiese ocurrido si estas empresas hubieran estado instaladas en espacios flexibles, ya que la desaceleración de la economía se encaja mejor en puestos de trabajo flexibles”. Por su parte, Jiménez señala que “en IWG hemos pasado ya dos crisis y para nosotros tienen valor de oportunidad ya que tenemos acceso a más espacio y más barato, la demanda sigue para nosotros y también nos surge la posibilidad de adquirir empresas del sector, por lo que llegan muchas oportunidades de crecimiento y seguramente se consolidará mucho el mercado”.

Auge del sector en Barcelona

Barcelona tiene un especial atractivo para este tipo de operaciones, dado su enfoque tecnológico de la demanda de espacios de oficinas en los últimos años, el ambiente favorecedor de startups y la capacidad de atraer talento a nivel global. Recientemente, nuevos operadores han entrado en el mercado de oficinas de la ciudad condal, llegando desde Madrid o desde fuera de España. Talent Farden ya gestiona espacios flexibles en Madrid y en la ciudad condal contaba con una oficinas de solo 300 metros cuadrados. Finalmente, han decidido ampliar su apuesta por la Ciudad condal y ahora mismo están rehabilitando un edificio entero de 3.600 metros cuadrados en el 22@. Otra entrada nueva en el mercado barcelonés la ha protagonizado Wojo, que ha entrado en España con el prealquiler de un edificio entero de 7.600 metros cuadrados también en el 22@.

Wojo pertenece a la cadena hotelera Accor, lo que no es de extrañar, ya que el *flex space* y el negocio hotelero convergen en el uso temporal del espacio. Tampoco han sido pocas las voces que han anunciado el futuro del *business spaces* como un reflejo del *hospitality*. El gigante del inmobiliario, Merlin, a través de su marca Loom, ha aterrizado recientemente en Barcelona, con tres espacios que suman 5.000 metros cuadrados, reforzando su apuesta dual como propietario y operador.

En la misma línea, First workplaces, que llevaba años operando en la capital española, ha llegado también a Barcelona en 2019, con la apertura de 6.120 metros cuadrados de espacios de oficinas flexibles en dos edificios representativos.



El 88% de los consumidores compró por Internet este año. ISTOCK

LAS DEVOLUCIONES, CLAVE EN LA CONVIVENCIA CON EL 'ECOMMERCE'

Hasta el año 2024, según las cifras de la AECC, se abrirán en nuestro país más de una veintena de nuevos centros comerciales, lo que supone añadir casi un millón de metros de superficie bruta alquilable.

M. G. Moreno MADRID

Los centros comerciales siguen muy vivos. Según la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC), hasta 2024 se prevé la apertura de más de una veintena de nuevos centros en España, lo que supone añadir casi un millón de metros cuadrados. “Se trata de un sector maduro, que en los últimos 40 años ha ido evolucionando y creciendo”, apunta Luis Lázaro, director de centros comerciales de Merlin Properties.

Sin embargo, si algo ha rodeado a los centros comerciales a lo largo de los últimos años es una amenaza que llegó para quedarse, el comercio *online*. Los españoles han interiorizado el *ecommerce* como una alternativa para ir de compras y el 88 por ciento de consumidores hizo alguna compra en la red este año, según el informe *Un día de shopping con el consumidor digital*, la segunda edición del Digital Consumer Survey de Nielsen, en colaboración con Dynata.

Eduardo Cevallos, presidente de la AECC, apunta que “no es una moda pasajera. Se trata de un nuevo modo de comercio que ha surgido hace unos años, que gana cuota de mercado y es un nuevo competidor”, por lo que la convivencia con el canal *online* se ha convertido en una necesidad. Esto ha provocado que todo el mercado y el comercio en general se esté adaptando e innovando a gran velocidad, tanto los *retailers* como los propios operadores de centros comerciales.

“Los datos de los centros comerciales que gestionamos, que son más de 32 en España, indican que las ventas han subido a cierre de septiembre casi un 3 por ciento”, expone Gonzalo Senra, director nacional Producto Retail de CBRE, quien añade que “si dentro de esta tormenta perfecta los centros siguen subiendo en ventas no parece que sea el fin del modelo de tienda física, lo que sí es verdad es que todos los operadores se están reinventando”. “La industria del *retail* se encuentra ante su mayor transformación: Es clave observar, es-

cuchar y entender sus novedades, para luego definir y ejecutar una estrategia ambiciosa de acercamiento al mercado”, consideran desde Lar España.

Al final todo es *retail* y se trata de hacer llegar un producto al consumidor, lo que cambia, en este caso, es la forma de hacerlo. De este modo, los *retailers* buscan la integración entre ambas formas de comprar y aspectos como las devoluciones en tienda o el *click & collect* se han convertido en factores clave en esta integración. “Para las marcas forma parte de la propuesta de venta omnicanal”, señala Senra.

“Las marcas están desarrollando su comercio *online*, manteniendo sus tiendas físicas”, apunta Cevallos. El experto destaca que favoreciendo aspectos como el *click & collect* o las devoluciones en tienda se disminuye el coste logístico y en la tienda se crean más sinergias, “ya que una vez que llevas al consumidor a la tienda tienes también más opciones de que acceda y compre otros productos”.

Por su parte, el director nacional de Producto Retail de CBRE destaca que “las devoluciones generan un problema logístico importante y además las cuotas de devolución son muy altas, algunos operadores nos hablan incluso del 50 por ciento de lo que venden *online* y esto tiene un impacto muy grande en la rentabilidad de los márgenes de los operadores”.

Este tipo de soluciones, además de favorecer a los vendedores por temas de costes y logístico, es positivo para los operadores porque si hay que ir a la tienda a recoger o devolver compras es tráfico que se deja de “perder”, por lo que “de cara a

Qué otras amenazas han enfrentado los centros

En su día el 'home cinema' y ahora las plataformas de 'streaming' hacen dudar si el cliente se desplazará hasta los cines. Pero se han reinventado, invirtiendo en tecnologías y mejoras de experiencia para el cliente. El reparto de comida a domicilio fue la amenaza de la restauración. Los datos avalan el crecimiento del sector que en el primer semestre ocupaba el 10,1 por ciento de la SBA.

los centros comerciales es un atenuante”, expone el director de centros comerciales de Merlin Properties.

Que la integración de estos dos canales está en marcha es un hecho. Otras pruebas de ello son cómo los *player online* están abriendo sus tiendas físicas en los centros comerciales –es el caso de AliExpress o Hawkers– o la instalación de buzones de recogida de pedidos *online* en estos espacios. “Se trata de una serie de situaciones que muestran una integración de los dos canales, porque el consumidor es el mismo. Cómo evoluciona esta integración es en gran medida lo que va a ir marcando el futuro del sector”, explica el presidente de la AECC.

La experiencia del cliente

En medio de esta convivencia entre lo físico y lo *online*, los centros comerciales fomentan la experiencia del cliente como foco principal de su negocio. Este es el principal motivo para continuar acercando al consumidor a los establecimientos “y ofrecerle cosas que no puede encontrar por internet”, explica Cevallos. Por ello, cada vez se da mayor importancia al ocio, fomentando actividades deportivas, de aventura o dedicadas a la familia que ocupan cada vez mayores superficies dentro de los centros comerciales.

Rocío Zunzunegui, directora comercial de Espacio Caleido, apunta que “el crecimiento de la superficie dedicada a la restauración y el ocio, es un claro ejemplo que responde a estas experiencias y soluciones. Además debemos generar espacios donde te apetezca estar y quedarte”.

Entre esta convivencia de competidores y la mejora experiencial del cliente, la tecnología juega un

papel

importante

y es que, a

partir de ella, se puede segmentar la demanda del cliente y conocer sus hábitos.



“Mira qué casa más saneada, sin una sola pared con suturas. Además, las habitaciones son muy luminosas... ¡con nueve horas de vitamina D al día! ¿Lo ves? Y no lo digo yo, no, ¡lo dicen todos los análisis!”

Luis. Médico

**LUIS ES MÉDICO Y SABE DE MEDICINA,
PERO NO DE VENDER CASAS.**

**TRANQUILO,
NO SE PUEDE SABER DE TODO.**

*CUANDO SE TRATA DE VENDER TU CASA,
ELIGE LA OPCIÓN MÁS RÁPIDA Y PROFESIONAL*

GILMAR
CONSULTING INMOBILIARIO

35 AÑOS DE EXPERIENCIA — LÍDERES DE MERCADO — RED INTERNACIONAL

DESCUBRE MÁS EN
WWW.NOSEPUEDESABERDETODO.COM

“En España se necesitan un mínimo de 90.000 pisos nuevos al año para alquiler”

MIKEL
ECHEVARREN

CONSEJERO
DELEGADO DE
COLLIERS
INTERNATIONAL SPAIN

Alba Brualla MADRID.

España sigue siendo uno de los países predilectos para los grandes fondos de inversión, así lo asegura Mikel Echavarren, consejero delegado de Colliers International Spain, que apunta que nuestro país seguirá atrayendo ingentes cantidades de dinero destinadas al ladrillo y, más concretamente, al segmento del residencial en alquiler, que se ha convertido en la niña bonita del sector. Según el directivo, lo único que podría frenar esta lluvia de capital sería una intervención del mercado inmobiliario por parte del Gobierno, lo que tendría un “efecto devastador”, tal y como ha sucedido en otras grandes ciudades europeas, en las que ya han intentado frenar así la subida de los precios.

¿Que activos son los que se han posicionado este año en el foco principal de los inversores?

El residencial juega en la primera división del sector inmobiliario y dentro de este segmento tenemos una división que no existía antes, que es el alquiler. Ahí está la ebullición de la inversión, ya que están entrando muchos fondos y hay una enorme competencia por comprar las grandes parcelas. En este segmento, Madrid es el punto de entrada y de destino de la mayoría de esa inversión, principalmente por la capacidad de atracción de talento que tiene la ciudad, ya que cada año llegan a Madrid unas 100.000 personas, de las que el 75 por ciento quieren vivir de alquiler. La ventaja de Madrid es que la regulación no fija un límite del número de viviendas, un factor que es fundamental para la rentabilidad de las operaciones, ya que permite construir pisos más pequeños para alquiler, que es precisamente lo que se demanda. Hace un año, nosotros vimos la oportunidad de liderar un mercado nuevo, y en el último año y medio hemos cerrado transacciones de vivienda terminada de alquiler por volumen de 1.500 unidades y otras 2.500 viviendas bajo el modelo de *build to rent* (construir para alquilar).

¿A que se debe este apetito voraz por el mercado de alquiler?

Este interés se sustenta principalmente por la elevada demanda que hay para vivienda en alquiler al año. España necesitaría como mínimo entre 90.000 y 100.000 viviendas

de alquiler al año, la mayor parte de ellas para Madrid, sin embargo, si miras en los portales, solo hay oferta para 17.000 viviendas. Estas cifras muestran el potencial que tiene este negocio. Esta elevada demanda es lo que explica también las subidas de precio y si encima pones trabas a los fondos, la situación empeora, cuando estos inversores realmente son propietarios de menos del 5 por ciento del parque total de alquiler en España. Además, la construcción de vivienda nueva para destinar a renta está más que justificada, ya que en España la vivienda que hay actualmente no estaba pensada para alquiler, sino para la venta. Tienen dimensiones muy grandes, lo que lleva a alquilar por habitaciones, por eso un parque nuevo es necesario. Lo cierto es que en este sector hay deman-

da infinita y puede entrar capital ilimitado.

¿Cree que esta entrada de capital podría verse frenada con medidas intervencionistas en el mercado de la vivienda?

La demanda para alquiler es infinita y las oportunidades son enormes para los inversores, siempre que no se pongan trabas absurdas, como limitación de las rentas, lo que sería un desastre por que la oferta se pararía y, precisamente, lo que se necesita para que bajen los precios es una mayor oferta de pisos en alquiler. Que alguien quiera poner índices, que ya han sido desastrosos en otras ciudades como Berlín, sería un grave problema para el crecimiento del sector del alquiler.

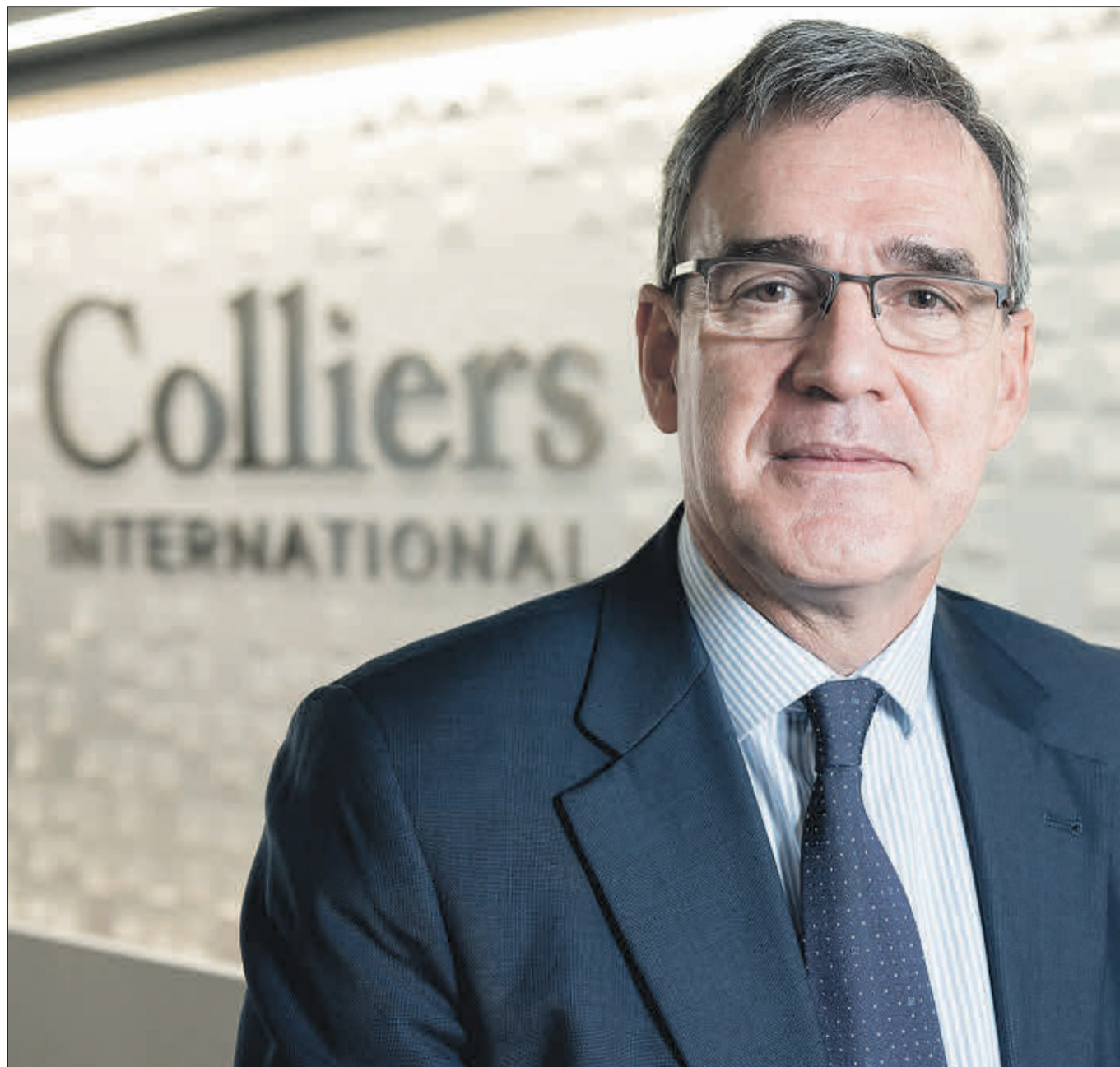
¿Qué papel van a tener las grandes promo-

toras en el negocio de ‘build to rent’?

Estas promotoras y la Sareb son las grandes tenedoras de suelo y es imprescindible que entren en *build to rent*, porque con las carteras de suelo que tienen actualmente pueden alargar demasiado su actividad si nos fijamos en la demanda de compra de la población. Todas las que cotizan tienen un índice que se llama el ROCE y es la rentabilidad del capital utilizado. Cuando más activos tienes en tu balance que no te rentan, tu ratio de rentabilidad baja. De este modo, la única forma que tienen de hacer líquidos sus suelos es mediante alquiler, ya que si apuestan con la venta competirían consigo mismos. El problema es que las promotoras pretenden sacarse el mismo margen que logran en venta unitaria con la venta en bloque y eso no es posible.

“Es imprescindible que las grandes promotoras y también Sareb entren en el negocio del *build to rent*”

“Las oportunidades de inversión en alquiler son enormes, siempre que no se limiten los precios”



Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

na de fondos, pero en este caso están intentando entrar muchos más.

La actividad en el mercado del alquiler residencial es muy elevada, pero ¿qué está sucediendo con el mercado de compraventa?

A pesar de los mensajes alarmistas que se están lanzando, la realidad es que la temperatura de la vivienda va por pueblos. Hay promotores que no están notando esta ralentización de la que se habla, mientras que otros, que están en otras zonas, sí están detectando una desaceleración, pero esto no significa que haya un cambio de ciclo, en muchos casos es que se han pasado de rosca. En Valencia, por ejemplo, hay zonas donde se vende muy lentamente, porque la demanda ha desaparecido, es un mercado menos elástico que el de Madrid y a partir de 2.200 euros por metro cuadrado la gente no compra. Por otro lado, en la Costa del Sol hay un gran problema de sobreoferta, pero en general sigue habiendo una demanda enorme y como muestra solo hay que ver la competencia que ha habido en la operación de los terrenos Mahou-Calderón en Madrid, y como están vendiendo las viviendas los propietarios que ya han salido al mercado en esa zona, con ventas de 20 viviendas al mes. Además, los fundamentales acompañan. Mientras se cree empleo y mientras los tipos de interés estén bajos, el sector irá bien. Además, los sueldos están subiendo de media en España un 2 por ciento sin inflación, que está bastante por debajo del 2 por ciento. Por otro lado, los tipos de interés estén bajos y el mercado espera que sigan en un rango bajo durante los próximos 50 años.

¿Está justificada la ingente cantidad de capital que quiere destinarse al sector inmobiliario?

Estamos en un mundo sin inflación. En los últimos diez años, la media de los países occidentales está entre el 1 por ciento y el 2 por ciento. Las empresas son capaces de ganar cada vez más dinero con menos ventas, es el resultado de todas las inversiones en tecnología. La productividad del trabajador es ahora muchísimo más alta. Ese mundo sin inflación se junta a una tendencia imparable, que es el alargamiento de la esperanza de vida de toda la humanidad, lo que genera que la gente quiera ahorrar más para su jubilación y eso nos ha llevado a que el nivel de ahorro mundial en los últimos cinco años haya estado tres veces en máximos. En el 2018, el 26,5 por ciento del PIB mundial se ahorró. Eso supone 22,6 billones de euros. Una parte importante de ese ahorro busca retornos a largo plazo, con rentabilidades pequeñas y lo lógico sería invertir en bonos de Estado, pero el 30 por ciento de los bonos de países occidentales se ha hecho con tipos negativos. Por otro lado, la bolsa americana está en máximos históricos y cotiza a más de 18 veces los resultados de las empresas y la europea a 12-14 veces. En ese contexto, muchísimo dinero de ese ahorro mundial busca una alternativa y ahí entra en juego el sector inmobiliario.

La mayoría de ese ahorro entra a través de fondos institucionales. ¿Qué busca este perfil de inversor?

Buscan operaciones seguras y ahora mis-



mo lo más estable es invertir donde la gente pone la cabeza todas las noches para dormir: en vivienda en alquiler y en hoteles. También las oficinas, dependiendo de calidades y ubicaciones, son activos atractivos. En este segmento hay muchas oportunidades en la creación de valor, ya que, en general, la calidad de las oficinas en Madrid y Barcelona es lamentable. Cuando vas a Londres, la calidad de las terminaciones, la altura, la climatización, el aislamiento, la calidad del aire, no tiene nada que ver con la mayoría de los inmuebles de España. Por lo tanto, quien venga a hacer edificios de alta calidad, encontrará negocio. Asimismo, la logística, que es el nuevo sector emergente derivado del *e-commerce*, también tiene opciones en desarrollo, ya que el producto que heredamos de la crisis está totalmente obsoleto.

Por el contrario, el 'retail' no pasa por su mejor momento...

Efectivamente, los centros comerciales no están ahora tanto en el foco del inversor. Estos activos se acabarán llamando centros de ocio, ya que, por ejemplo, en Londres, en el segmento *retail*, se considera más segura la inversión en activos comerciales en los que se venden experiencias como los restaurantes y tiendas de lujo, que no son competencia del *e-commerce*.

Se habla de una desaceleración de la economía española, ¿cómo puede afectar esto al interés que muestran los fondos por nuestro país?

En los próximos años va a haber todavía mucho más dinero enfocando a España. Nuestro país tiene tamaño, todavía hay cosas que valen menos que antes de la crisis, tiene un dinamismo brutal desde el punto de vista del mercado turístico y en la exportación somos los segundos más activos del mundo, por delante de China, respecto al PIB. Crecemos más que el resto y

por otro lado, el 75-80 por ciento de los votantes apuesta por partidos razonablemente moderados, incluso los extremos no propugnan ni la salida del euro, ni rupturas radicales. España es un relativo remanso de paz donde los inversores ven oportunidades y tamaño. Además, creo que no vamos a entrar en crisis, entendida como recesión, al menos en los próximos tres años. Y cuando llegue la recesión, no será el cataclismo que sufrimos en el ciclo anterior, será algo que afecte durante dos trimestres y volveremos a remontar.

¿Qué debe hacer el Gobierno para no asustar a este capital que apuesta por España?

Lo que más asusta a la gente es la inseguridad jurídica, los cambios bruscos de tendencias legales y fiscales. Necesitan reglas del juego claras. ¿Por qué en España no se habían desarrollado los fondos de inversión y en Holanda sí? Por que ellos llevan 100 años con las mismas reglas.

¿Afecta a los inversores y a las cifras del sector inmobiliario las situaciones de tensión que se han vivido últimamente en las calles de Barcelona?

En el sector hotelero son ya relativamente inmunes. La inversión en este sector en Barcelona es muy difícil, ya que los precios son elevadísimos por la moratoria, pero en el entorno de Barcelona, donde sí se puede entrar, hay muchísimo interés. Sí nos hemos encontrado capital de *family office* catalán saliendo e invirtiendo fuera. Por otro lado, en Barcelona funcionan muy bien las oficinas, con un dato curioso y es que es la única ciudad donde las rentas de la periferia, en este caso el 22@, son superiores a las del centro. Sin embargo, el sector residencial en la capital ha perdido totalmente la actividad debido a la obligación de destinar un 30 por ciento de las unidades a vivienda social y la actividad ha bajado un 65 por ciento en nuevos proyectos.

¿Están todas las promotoras preparadas para ofrecer proyectos llave en mano de vivienda en alquiler a los fondos?

La mejor combinación para este negocio es la de un constructor promotor con un fondo. En este caso, la empresa saca más margen que si únicamente actuase como promotor y además tiene la experiencia de construir para alquiler, por lo tanto será más eficiente y por otro lado controlará mejor la mano de obra. Por otro lado, también necesitan ser empresas muy solventes, por que el fondo les compra cuando le entregan las viviendas. El fondo les anticipa dinero y les pide un aval, con el que tendrán que contrafinanciarse. Por todos estos factores, éste se convierte en un juego de media docena de constructores promotores y, de momento, también de media doce-

DANIEL G. MATA

“Lo más estable es invertir donde la gente pone la cabeza todas las noches: en alquiler y en hoteles”

“España es un remanso de paz y no vamos a entrar en crisis, al menos, en los próximos tres años”

DINAMIZACIÓN DE LA FINANCIACIÓN PROMOTORA A TRAVÉS DE LOS FFA



Juan Gómez-Acebo

Counsel del área Legal de BDO

Los *Forward Funding Agreements* son estructuras híbridas diseñadas para la financiación de promociones inmobiliarias. Encontrar financiación externa para nuevas promociones inmobiliarias no está resultando actualmente una tarea fácil en España. Por ello, parece que puede ser el momento de rescatar algunas estructuras híbridas de financiación, que tuvieron cierta difusión en España hasta el inicio de la crisis global en los años 2007 y 2008. La puesta en marcha y desarrollo de los *Forward Funding Agreements* requiere la combinación de un alto apetito inversor en activos en renta y, por otro lado, una escasez de productos terminados y en explotación.

En términos generales, las principales características de esta figura de financiación híbrida son: En primer lugar conviene resaltar que los *Forward Funding Agreements* sólo resultan aplicables a promociones inmobiliarias de activos comerciales destinados a su alquiler, como edificios de oficinas, centros comerciales, naves logísticas, algunos hoteles... Esto es así, porque la inversión se estructura con base en la renta esperada cuando comience su explotación.

Por tanto, los *Forward Funding Agreements* requieren la presencia de un inversor (fondo o sociedad patrimonial) que adquiere la propiedad de un suelo (que cuenta con todos los permisos y licencias para iniciar la construcción) y se compromete a hacer frente a todos los costes de la construcción y desarrollo; y un promotor responsable de gestionar todo el proceso constructivo y de su completa comercialización, identificando y negociando los contratos de arrendamiento en nombre del inversor/propietario.

El inversor fija desde el principio el importe máximo que se compromete a de-

seembolsar, por todos los conceptos, para resultar siendo el propietario de un inmueble construido y alquilado en su totalidad. Este importe máximo se fija capitalizando las rentas esperadas a un determinado TIR, previamente acordado por las partes. Así, por ejemplo, para una renta anual estimada de 1 millón de euros y una TIR pactada del 6 por ciento, el valor capitalizado ascendería a 16,6 millones de euros. Este importe, sería el precio que pagaría el inversor al promotor/propietario, si el inmueble hubiera estado construido y alquilado en su totalidad a terceros, en las condiciones acordadas en el FFA.

Al no haberse iniciado la construcción, todos los desembolsos que tiene que ir realizando el inversor durante toda la promoción se van deduciendo del importe máximo comprometido. Por tanto, el beneficio del promotor se calcula restando del importe comprometido por el inversor, todos los gastos incurridos en la promoción.

Sin embargo, una de las particularidades de los *Forward Funding Agreements* es que, entre estos gastos que se deducen del importe máximo comprometido por el inversor, están no solo los ordinarios (precio del suelo, honorarios, costes de la construcción y comercialización, impuestos...), sino que se fija un interés notional (cuyo importe también se pacta con el promotor) que se devenga cada vez que el inversor realiza un pago por cualquier concepto.

Esto es así, porque el inversor tiene que acreditar recibir un retorno cada vez que realiza un desembolso. Por ello, se fija este interés notional por todas las cantidades aportadas, que no se paga directamente al inversor, sino que se anota en la cuenta del proyecto, como un gasto más

Requieren apetito inversor en activos en renta y escasez de productos terminados y en explotación

que se descuenta del beneficio del promotor al final del proyecto. El interés notional deja de devengarse en el momento en que el activo empieza a generar renta.

Una vez completada la construcción y entregada la posesión a los inquilinos con pre-contratos de arrendamiento suscritos, el inversor y el promotor firman el acta de entrega. En ese momento las rentas de los inquilinos sustituyen el interés notional y se calcula el beneficio del promotor descontando, del importe máximo comprometido, todos los desembolsos del inversor más el importe de los intereses notionales devengados.

En caso de que el promotor no consiga inquilinos dispuestos a pagar las rentas estimadas o a aceptar las cláusulas acordadas, se produce lo que se conoce como la "erosión del beneficio" del promotor. En definitiva, el promotor garantiza con su beneficio el nivel de rentas que había asumido conseguir.

Por ello, los menores ingresos por rentas, si no se alcanzan los estimados en el FFA, van reduciendo el beneficio del promotor, hasta que se consigan. En definitiva, el riesgo máximo del promotor es su propio beneficio, pero sin incurrir en riesgo de insolvencia, al no haber contraído deudas con terceros. Por su parte, el riesgo máximo del inversor es resultar siendo propietario de un inmueble que no produce rentas por no resultar interesante a inquilinos.

Existen también estructuras de *Forward Funding Agreements* en las que el inversor no está dispuesto a realizar desembolsos hasta que se acredite la construcción de un determinado porcentaje del edificio y/o se acredite la suscripción de un determinado porcentaje de pre-contratos de arrendamiento con el nivel de renta y clausulado previamente pactado.

Teniendo en cuenta que en la actualidad sigue habiendo bastante apetito inversor y que los bancos siguen teniendo cierta reticencia a financiar proyectos de promoción inmobiliaria, los *Forward Funding Agreements* pueden suponer un buen vehículo para ayudar a la dinamización de la financiación promotora.

CINCO CIUDADES APUESTAN POR LA EDIFICACIÓN SOSTENIBLE

Barcelona, Bilbao, Madrid, Pamplona y Sevilla apuestan por una edificación respetuosa con el entorno y las personas.

elEconomista MADRID.

El 88 por ciento de la población de España vivirá en la ciudad en el 2050, según la ONU. Ante el aumento de la población urbana, la construcción sostenible es una de las soluciones para garantizar ciudades inclusivas, seguras y resilientes. Barcelona, Bilbao, Madrid, Pamplona y Sevilla son un ejemplo de ciudades que apuestan por una edificación respetuosa con el entorno y las personas. Desde Rockwool, expertos en sistemas de aislamiento para edificios, detallan algunos proyectos en los que se han convertido en referencia por su apuesta por la sostenibilidad y la eficiencia energética.

En pleno Madrid se encuentra un edificio residencial sostenible, Adelfas 98, con el mejor porcentaje de evaluación BREEAM, certificado que premia la sostenibilidad y eficiencia de una construcción. El inmueble se caracteriza por su grieta interior, que divide el edificio en dos partes permitiendo



Ilustración Espai Natura II en Sant Cugat del Vallès, Barcelona. EE

Adelfas 98 es el edificio residencial sostenible con el mejor porcentaje de evaluación BREEAM

recibir luz solar y su aislamiento con lana de roca evita los puentes térmicos.

En Sevilla, la constructora responsable del centro comercial Lagoh ha confiado en Rockwool para dotar de aislamiento la superficie. Además de reducir la demanda energética por el aislamiento térmico, la lana de roca protege contra el fuego por lo que garantiza la seguridad de los visitantes.

En el barrio bilbaíno de Bolueta se encuentra el edificio Passivhaus. Entre las principales medidas adoptadas para conseguir el certificado de edificio pasivo se encuentran la eliminación de puentes térmicos, la mejora en acristalamientos y carpinterías, la hermeticidad al aire y ventilación mecánica controlada de doble flujo, y la mejora en aislamientos con lana de roca.

Situado en Sant Cugat del Vallès, Barcelona, el Espai Natura II. Un complejo residencial que cuenta con más de 3.500 m² de aislamiento de lana de roca que permiten proteger a los inquilinos, y reducir el impacto acústico, así como la demanda energética.

Efidistrict es un proyecto para la rehabilitación energética integral del barrio de Txantrea, en Pamplona. Entre las medidas adoptadas para reducir el consumo de energía está la creación de una nueva red de calor a escala de barrio, lo que permite sustituir el uso de combustibles fósiles por una fuente de energía renovable.



habitat Alborán

Torremolinos

El placer de vivir en la Costa del Sol



Viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios

Vistas al mar • Piscinas • Primera línea de playa

desde **258.500€** +IVA

habitatalboran**.com 900 100 420**

*La información gráfica es orientativa. Habitat Inmobiliaria podrá realizar las modificaciones que estime necesarias, sin que supongan minoración de las calidades previstas.

CÓMO AFRONTA EL RETO DE LA VIVIENDA CADA GENERACIÓN

Las circunstancias económicas y el entorno laboral definen la brecha del acceso a la vivienda de las generaciones: la propiedad marca a los 'baby boomers' y el alquiler a los 'millennials'.

Mónica G. Moreno
MADRID

España, tradicionalmente, ha sido un país de propietarios. Según datos censales del INE, en 1981 el porcentaje de vivienda en régimen de alquiler en nuestro país era del 20,8 por ciento, teniendo en cuenta que la antigua Ley de Arrendamientos Urbanos era muy favorable para el inquilino. Tras su modificación, el dato bajó al 15,2 por ciento en 1991 y en 2001 había caído al 11,4 por ciento. “Durante esos 20 años, la generación de los *baby boomers* fue accediendo progresivamente a la vivienda en propiedad”, expone Miguel Ángel Loubet, director de Microanálisis Inmobiliario.com, tomando como referencia que esta generación comenzó a formar nuevos hogares en 1980.

El experto hace referencia a otra encuesta del INE que se realiza desde 2005 y en ese año el porcentaje de vivienda en alquiler era del 13 por ciento. Un porcentaje que se eleva al 14,5 por ciento en 2010 y al 15,6 por ciento en 2015, hasta llegar al 17,5 por ciento en diciembre de 2018, lo que “confirmaría que la principal opción de los *millennials* a la hora de formar nuevos hogares y acceder a la vivienda está siendo

El 61% de los mayores de 55 años no paga por su vivienda: está pagada, la heredó o se la cedieron

el alquiler”, tomando como referencia central para esta generación el año 1990, por lo que el grueso comenzó a formar hogares a partir de 2015.

Las cifras muestran que el mercado de la vivienda va cambiando en función de las generaciones. El entorno laboral y las cuestiones económicas están entre los factores que marcan esta brecha, pero “también la transformación que han sufrido los valores. La creación de hogares durante la época de los *baby boomers* estaba muy ligada a la formación de una familia. Hoy en día, el retraso en la emancipación se traslada a la natalidad, y acceder a una vivienda por primera vez tiene un componente más marcado de movilidad laboral o estudiantil”, apunta Ferran Font, director de Estudios de pisos.com.

Gonzalo Bernardos, director del Máster Inmobiliario de la UB, relaciona esta situación con las circunstancias de cada época: Los *baby boomers* tienen dos cosas muy importantes, “la primera es que los tipos de interés se hundieron, pasaron del 16,5 por ciento en 1991 al 4,5 por ciento en el 1998, y les fue más fácil comprar una vivienda”. La segunda es que “se encontraron en un pe-

riodo que había muchísimo crédito”, indica Bernardos. Con esta situación, dicha generación compra vivienda “por la sencilla razón de que sus padres lo habían hecho y les había ido muy bien”, apunta el experto.

Esto se demuestra con un estudio realizado por pisos.com en el que se recoge que la situación más frecuente entre los mayores de 55 años es que el 61 por ciento no paga por la casa en la que vive, bien porque ya la ha pagado íntegramente, porque la hereda o se la cedieron. Los que lo hacen, el 28 por ciento, está hipotecado y el 11 por ciento vive de alquiler.

En plena edad de independizarse están los *millennials* –la media de edad de emancipación de los jóvenes españoles está en los 29 años, tres más tarde que la europea, según recoge el *II Observatorio sobre la Vivienda en España*, elaborado por Century 21 en colaboración con SigmaDos–.

Y precisamente la diferencia generacional se acentúa al hablar de emancipación. Según pisos.com antes del año 2000, la mayoría de los *baby boomers* que abandonaron su casa lo hacían porque habían contraído matrimonio (48 por ciento), por estudios (16,2 por ciento) o por trabajo (15,1



Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

por ciento). En cambio, a partir del 2000, las razones laborales (25,9 por ciento), e l anhelo de libertad (24,7 por ciento) o el deseo de convivir con la pareja (21,3 por ciento) fueron los auténticos promotores de la independencia de los *millennials*.

Pero “ni por libertad, ni por movilidad geográfica: los jóvenes españoles viven de alquiler porque no se pueden permitir una vivienda en propiedad”, apuntan desde pisos.com. Y es que en nuestro país, la mayoría de los jóvenes vive de alquiler (50 por ciento), mientras que el 30 por ciento está hipotecado y el 20 por ciento no paga nada por su vivienda.

Quieren ser propietarios

Sin embargo, la mentalidad no ha cambiado, independientemente de la edad. La seguridad es una de las razones para tener vivienda en propiedad y España quiere seguir siendo un país de propietarios. “A los *millennials* les impacta directamente la crisis, que llega cuando tienen que dar el salto profesional y son los que están en la actualidad en alquiler”, señala el director del Máster Inmobiliario de la UB, pero aunque se mantiene la idea de adquirir una vivienda, “no todos tienen el dinero necesario para comprar, porque el banco da el 80 por ciento pero el 20 por ciento restante no todos lo tienen ahorrado y este es el gran problema para comprar una vivienda”.

De hecho, el 90 por ciento de los jóvenes emancipados quiere tener una vivienda en propiedad, según los datos de Century 21. Sin embargo, la capacidad de ahorro y la entrada para comenzar dicho proceso son algunas de las trabas que se encuentra esta generación a la hora de enfrentarse a la propiedad.

“Para un hogar medio hoy es más difícil que antes acceder a una vivienda en propiedad”, señala el director de Microanálisis

Cuáles son los aspectos más valorados para elegir vivienda

Las preferencias sobre la vivienda varían según el perfil generacional, así lo muestra un estudio de mercado de Habitissimo. Los ‘baby boomers’ son quién más valoran la situación de la casa, mientras que una vivienda luminosa es un aspecto indispensable para la ‘generación X’. Los ‘millennials’ son quienes más aprecian una cocina reformada. Que el hogar disponga de medidas idóneas de ahorro de energía es un motivo decisivo para los ‘baby boomers’ (12,5 por ciento), la generación que, a su vez, más valora el hogar inteligente, con el apoyo de un 13 por ciento de los encuestados. Por su parte, la ‘generación X’ es la que más valora las instalaciones comunitarias.

Inmobiliario.com. Según la ratio Precio de la vivienda/Renta Bruta por hogar –expresa el número de años de los ingresos brutos totales que tendría que dedicar una familia media para pagar una vivienda media– en las series históricas del Banco de España, en diciembre de 1988 eran necesarios 3,77 años de ingresos brutos de un hogar medio para pagar una vivienda media. En diciembre del 2000, la cifra subía hasta 4,13 años y en 2010 eran necesarios 8,23 años, mientras que en junio de 2019 pasó a 7,49 años.

Otro aspecto fundamental que señala el experto en el acceso de los *millennials*, tanto de alquiler como en propiedad, es la provisión de las viviendas necesarias para atender la demanda de nuevos hogares. “Se habla mucho del *stock* de vivienda vacía que se generó durante la *burbuja* inmobiliaria pero, en muchos casos, su ubicación no se corresponde con las áreas en las que se localiza la demanda”, expone Loubet.

Los *millennials* se muestran más pesimistas de cara al futuro, ya que según el estudio realizado por pisos.com, más de la mitad de los encuestados (el 68,6 por ciento) asegura que el mercado volverá a entrar en crisis, mientras que el 47,2 por ciento de los *baby boomers* apoya esta afirmación.

¿Qué busca la ‘generación Z’?

Llegados a la veintena o a punto de hacerlo, está la *generación Z* (nacidos entre el 2000 y 2010, aunque algunos sitúan esta generación desde mediados de la década del 90 hasta mediados del 2000). La búsqueda de un trabajo con flexibilidad de horarios o para realizar desde casa, la movilidad geográfica para su desarrollo laboral y vivir experiencias nuevas, son rasgos que caracterizan a esta franja de edad. El 65 por ciento de los jóvenes pertenecientes a la *generación Z* prefiere vivir de alquiler a comprar su propio hogar, según un estudio

El 90% de los jóvenes emancipados quiere tener una vivienda en propiedad

realizado por Inèdit en el mercado de alquiler a jóvenes de dicha generación.

Ante este pensamiento de vida y debido al incremento en los precios del alquiler, en la última década emergieron empresas en España que ofrecen una nueva modalidad de alquiler, basada en el *coliving*. Se trata de un grupo de personas que utilizan los servicios de un edificio y quieren sentirse parte de una comunidad con intereses afines y nexos de unión. “El *coliving* es la oportunidad perfecta para los jóvenes que, además de instalarse en una ciudad para completar sus estudios académicos o laborales, puedan vivir experiencias de vida e intercambios culturales con sus pares de todo el mundo ubicados en puntos atractivos de la ciudad. Inèdit surge justamente a raíz de tener inconvenientes para encontrar un sitio ideal sin preocuparse de gastos extra y poder vivir la ciudad”, apunta Laia Comas, CEO de Inèdit Barcelona.

Desde la compañía apuntan que las personas que comprenden estas edades no buscan estabilidad en un lugar físico determinado, porque buscan estímulos o cambios constantes y crecieron en el pleno desarrollo de la economía colaborativa, que promueve compartir servicios, además de brindar facilidades. Asimismo, la inseguridad laboral de estos tiempos les exige estar más preparados y ser propensos a emprender mucho más pronto que las generaciones anteriores.

¿Y si la tercera edad se apunta a la tendencia? El concepto *cohousing*, propio de los países del Norte de Europa, se basa en crear espacios de vivienda colaborativa para personas mayores, donde son los propios residentes los que gestionan los servicios en función de sus necesidades. En España, en los últimos años se han creado algunos residenciales basados en este modelo y otros están en desarrollo.



EL REGISTRADOR DA SEGURIDAD JURÍDICA A LOS CONSUMIDORES

El Registro de Condiciones Generales permite a los consumidores comprobar si las que constan en sus hipotecas se ajustan a la Ley o si, por el contrario, se trata de cláusulas abusivas.

X. Gil Pecharromán

MADRID.

En torno a unas 1.000 consultas diarias, sobre los más de 1.400 depósitos de contrato hechos por las entidades de crédito, atienden los registradores a través del Registro de Condiciones Generales. Los principales usuarios son notarios, registradores, consumidores, abogados y asociaciones de consumidores, que buscan la seguridad jurídica que les aporta este organismo, que cuenta con una media de entre 80 y 90 modelos distintos por entidad y contrato hipotecario.

La Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario (LCCI), que entró en vigor en junio de 2019, ha reforzado la función de los registradores en el control de las cláusulas abusivas mediante el Registro de Condiciones Generales de la Contratación, lo que ha mejorado la transparencia y seguridad en la contratación de préstamos hipotecarios.

La ley establece expresamente la obligación de los prestamistas de depositar los modelos de contratos de financiación hipotecaria antes de proceder a su comercialización, así como la posibilidad de que el Gobierno pueda imponer la inscripción obligatoria en el Registro, de las condiciones generales en determinados sectores específicos de la contratación. Además, el Registro de Condiciones Generales incluye también las sentencias firmes dictadas por los Tribunales declarando nulas algunas cláusulas de esos contratos en masa.

La inscripción da vida al contrato

Se definen como condiciones generales de la contratación aquellas cláusulas contractuales, redactadas unilateralmente por una de las partes del contrato para ser incorporadas a una multiplicidad de ellos. Son, en definitiva, condiciones en las que no ha habido negociación individual.

El registrador en estos casos, lleva a cabo una *inscripción constitutiva*, a través del control de legalidad, que viene exigida legalmente para que un determinado acto tenga plenitud de efectos jurídicos, es decir, para que nazca a la vida jurídica. El acto o contrato no existe hasta que se inscribe. Y este carácter eminentemente jurídico del Registro deriva de los efectos que la inscripción atribuye a la declaración judicial de nulidad de una cláusula abusiva que dejan de afectar solo a las partes litigantes para proyectar su eficacia frente al resto de consumidores.

El Registro contempla que, en aquellos casos en que inscrita una sentencia firme de nulidad se persista en la utilización de cláusulas declaradas judicialmente nulas

El Registro de Condiciones Generales atiende 1.000 consultas diarias sobre contratos

La Ley de Contratos de Crédito Hipotecario refuerza la función que desempeñan los registradores

como consecuencia de una acción individual o colectiva, el registrador pueda anotar la persistencia en la utilización de estas poniendo el hecho en conocimiento del Ministerio de Justicia.

Este principio de sometimiento en la contratación por formulario a este Registro ha sido reiterado por el legislador prohibiendo a notarios y a registradores autorizar e inscribir respectivamente actos o contratos que contengan cláusulas generales declaradas nulas.

Lo normal en la contratación masiva es que las cláusulas contractuales se correspondan con su formulario. Por eso, cuando en una sentencia individual se declara la nulidad de una condición general, esa declaración afecta a la condición general idéntica que está en el formulario y de rebote a todas las cláusulas incorporadas a los muchos contratos que la entidad ha celebrado son sus clientes con base en ese formulario, al que como decimos se corresponden. Las sentencias individuales de nulidad de cláusulas abusivas tienen efecto ultra partes por esa vía.

Pruebas ante los tribunales

El Registro mantiene los modelos antiguos vivos con su redacción originaria a efectos de las posibles comparaciones que puedan querer hacer los Tribunales en caso de ejercicio de acciones, colectivas o individuales, de nulidad, cesación o retractación.

Ello lleva a admitir la modificación de los modelos depositados, bien mediante el un nuevo modelo de préstamo hipotecario completo, con las condiciones generales modificadas y las que no, en cuyo caso ese será el modelo que se utilizará en el futuro, o bien a través de depositar exclusivamente las condiciones generales modificatorias, en cuyo caso se deberá hacer constar el modelo de contrato que es objeto de rectificación y practicarse la correspondiente nota marginal de referencia al margen del asiento relativo al modelo rectificado.

Es preciso tener en cuenta, además, que las hipotecas sobre vivienda constituidas con posterioridad a la LCCI para asegurar deudas preexistentes, como necesidad de garantizar el pasivo, son operaciones excluidas de la Ley. No obstante, la forma de redacción de esta cobertura hipotecaria de deudas preexistentes tiene que dejar claro que no afecta a deudas futuras en ningún caso. Y que no debe tratarse de un contrato de préstamo ya garantizado con hipoteca sobre un inmueble de uso residencial.

Es decir, no se admite la *sobrehipoteca* para garantizar las deudas de hipoteca ya



existente. Lo que se admite es la hipoteca sobre vivienda en garantía de deudas existentes no garantizadas ya con hipoteca previa, sin que sea aplicable la LCCI. Así, si una persona tiene abiertas varias líneas de crédito no garantizadas con hipoteca, puede garantizar dichas deudas con hipoteca sobre la vivienda sin estar sujeto a la LCCI.

Por eso, es tan importante la inscripción de las sentencias en el Registro de Cláusulas Generales. Por medio de ese instrumento y de su publicidad oficial y fácil, se permite al adherente no litigante aprovecharse de las sentencias firmes de nulidad recaídas en litigios de otros adherentes con los mismos intereses económicos.



NACHO MARTÍN

Accesible las 24 horas del día de los 365 días del año

El Registro de Condiciones Generales es un Registro jurídico abierto, claro y transparente, en esta versión 'online', permanentemente actualizado y a disposición de todos los ciudadanos de cualquier parte del mundo, a cualquier hora del día, y los 365 días al año. El acceso se realiza a través de Internet de manera instantánea y gratuita. Se pueden encontrar en él, el depósito de condiciones generales de contratación y las sentencias dictadas por los Tribunales españoles declarando nulas algunas cláusulas que formaban parte de los contratos en masa o de adhesión.

contratación, y de informarles sobre el significado de las cláusulas contenidas en las escrituras públicas, así como de comprobar que no contengan cláusulas consideradas abusivas por la Ley o declaradas nulas por una sentencia firme inscrita en el Registro de Condiciones Generales. Las condiciones generales pasarán a formar parte del contrato cuando se acepte por el adherente su incorporación al mismo y sea firmado por todos los contratantes. Todo contrato deberá hacer referencia a las condiciones generales incorporadas en el Registro.

No se puede entender que ha habido aceptación de la incorporación de las condiciones generales al contrato cuando la entidad prestamista no haya informado expresamente al adherente acerca de su existencia y no le haya facilitado un ejemplar de éstas.

La redacción de estas cláusulas generales, de acuerdo con la normativa vigente, debe ajustarse a los criterios de transparencia, claridad, concreción y sencillez, porque las condiciones incorporadas de modo no transparente en los contratos en perjuicio de los consumidores son nulas de pleno derecho.

En la escritura, el notario debe hacer constar que las cláusulas generales han sido objeto del depósito previo en el Registro, y por otro lado en registrador de la Propiedad debe calificar si efectivamente ese depósito se ha producido. Todo ello, incluso, con la eventual consecuencia de que en el supuesto de que la cláusula contenida en el contrato se apartara del contenido depositado, el contrato resultaría nulo, y por tanto no inscribible.

Seguimiento de la norma

El Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, a través del Centro de Estudios Registrales (CES), analiza y trata de resolver las dudas que plantea la actual legislación. Así, por ejemplo, se concluye que los intereses de demora previstos en la Ley 5/2019 son los determinados en el artículo 25 de la Ley y no se admite pacto en contrario ni al alza ni a la baja. Esto era lo que se perseguía para que fuera una cláusula no negociable y no pudiera ser un elemento de presión al consumidor en la celebración del contrato de préstamo. Así, el establecer un interés de demora inferior al legalmente determinado, por ejemplo, junto con la contratación del seguro de daños de la entidad financiera podría suponer una bonificación oculta prohibida por la ley.

Por otra parte, el hecho de que el vencimiento anticipado por impago del deudor venga expresamente regulado por la Ley, no limita la posibilidad de establecer causas de vencimiento anticipado diferentes del impago. Así incluso la propia Ley prevé algunas más, como se puso de manifiesto en el informe elaborado por la Comisión de calificación sobre la LCCI el 14 de mayo de 2019, como es el ejemplo del vencimiento anticipado por falsificación u ocultación de información por parte del deudor.

En el supuesto, habitual, en que se indica en la escritura de venta que el comprador retiene la parte del precio de venta del saldo pendiente del préstamo hipotecario que grava la finca adquirida, en cuya obligación personal de pago de subroga, pero sin que el acreedor hipotecario preste su consentimiento, al no existir una verdadera subrogación, estaremos ante una simple indicación de las forma de pago del precio.

La inscripción es 'constitutiva', es decir, da vida jurídica a las cláusulas depositadas

La inscripción de sentencias es importante, es una publicidad oficial, se sabe la firmeza de la sentencia, etc.

Los consumidores que logren una sentencia favorable en la que se anule una cláusula general -impuesta por la otra parte y no negociada- en un contrato de adhesión, deben solicitar al juzgado que remita el texto judicial al Registro de Condiciones Generales, para que sirvan de aviso para otros consumidores y actúen con efectos prejudiciales en otros procedimientos judiciales por cláusulas idénticas.

El Tribunal Supremo, a partir de la sentencia 367/2017, de 8 de junio, ha extendido los efectos de las sentencias firmes dic-

tadas sobre una acción colectiva contra una determinada cláusula en posteriores litigios individuales por la misma cláusula.

Eficacia para todos

La eficacia *ultra partes* no sólo extiende la nulidad de una cláusula abusiva a otra en un contrato del mismo banco con otro cliente no litigante, sino que se extiende a lo parecido, usado por otros predisponentes no demandados a través de este efecto y de los efectos de cosa juzgada material en su aspecto positivo.

El notario, como funcionario público, tiene el deber de velar por la tutela de los derechos de los consumidores en la

'COLIVING' Y COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA: NUEVAS FORMAS DE VIVIR



Jeffrey Sújar

CEO de Syllabus by Urbania

Cuando empezamos a desarrollar residencias de estudiantes, teníamos claro que pondríamos en el centro al estudiante, y no la residencia y sus instalaciones. Nuestro objetivo no es, pues, hacer hoteles de lujo para estudiantes o jóvenes que se independizan, sino crear una experiencia transformadora y estimulante, un concepto donde la prioridad es el bienestar y el desarrollo personal del residente. Nuestra apuesta de valor gira entorno a ese concepto que va más allá de las áreas comunes y las habitaciones de diseño.

Las ciudades deberían también estar así planteadas en torno a la ciudadanía. Con sus necesidades en el centro, para poder atenderlas y lograr que las personas crezcan y desarrollen todas sus capacidades.

Una de las principales necesidades de las personas que viven en las ciudades es la vivienda. Tenemos ahí un problema bastante serio. Berlín, Ámsterdam, Lisboa y otras capitales intentan contener el precio del alquiler por decreto. En España estamos a la espera de ver cómo funciona el invento, mientras Barcelona opta por ensayar la expropiación del uso de pisos vacíos de los bancos para bajar la presión. El incierto resultado de estos experimentos tardará en llegar. Pero mientras, hay problemas urgentes que atender: los de las personas que viven en las ciudades. Entre ellos, jóvenes estudiantes que no quieren o no pueden comprar una vivienda en una ciudad donde no saben si seguirán viviendo dentro de un par de años; el de las personas mayores que quieren mantener su autonomía, pero se sienten más a gusto si tienen servicios adaptados a sus necesidades; y el de las familias que quieren una casa flexible, porque el concepto mismo de familia está cambiando y precisa nuevas fórmulas.

Estas fórmulas se prodigan ahora con el nombre de *cohousing*, *coliving*, *coworking*...

Son modalidades que permiten vivir y/o trabajar en buenas ubicaciones, en comunidades que cuentan para su desarrollo con las zonas comunes compartidas que favorecen la socialización y el crecimiento personal.

Las residencias de estudiantes, junto con las viviendas con servicios para familias o fórmulas aún más flexibles como el *micro-living* permiten solucionar problemas y satisfacer necesidades reales que, además, cambian con el tiempo. Estamos en la era de lo compartido, del pago por uso y no por la propiedad. Lo vemos en las bicis, los coches eléctricos o las motos. La enorme versatilidad que nos ofrece la tecnología hace que el acceso al uso de esos bienes y servicios sea más amplio, más sostenible y más temprano que si solo se pudiera acceder a ellos mediante la compra.

Para las ciudades, esos beneficios se traducen en menos tráfico, menos contaminación, menos necesidad de desarrollar suelo como si fuera un recurso ilimitado. Se traducen también en nuevos empleos, más servicios y un uso más eficiente de la superficie de la ciudad.

Para poder beneficiarse de todo ello, las ciudades precisan normativas que den encaje legal en el ordenamiento urbanístico a estas nuevas fórmulas. Sin embargo, el debate sobre el acceso a la vivienda se ha polarizado tanto que es difícil alcanzar los consensos necesarios para ello en parlamentos y ayuntamientos fragmentados, donde la formación de gobierno se decide en clave de política nacional y frentismos absurdos, y donde la regulación del suelo está basada en una concepción de los usos que nos remite al paradigma post-revolución industrial, ya desaparecido: empleos fijos de larga duración y jornada completa para personas que iban físicamente a trabajar y no lo hacían nunca desde casa, y

Se crean comunidades que favorecen la socialización y el crecimiento personal

que rara vez cambiaban de residencia, de pareja o de modelo de familia.

En ese paradigma en claro retroceso, el producto residencial más deseado era el piso de dos o tres dormitorios, con entre 70 y 120 metros cuadrados. En torno a esa idea se han creado grandes desarrollos residenciales en las zonas de crecimiento de las ciudades, con modelos de baja densidad y con amplias zonas comunes y espacios verdes. Este planeamiento ha diseñado ciudades con infraestructuras y equipamientos que ahora se quedan cortos, al estar basados en un modelo obsoleto de ciudad y de sociedad.

Tradicionalmente, las políticas de desarrollo de vivienda en España han sido rígidas y unidireccionales. Las leyes han contemplado pocas fórmulas de colaboración público-privada, y con mucha frecuencia las iniciativas públicas de vivienda se han centrado en generar una oferta siempre insuficiente de vivienda social tradicional en condiciones aptas solamente para los más desfavorecidos. En ese panorama, los promotores somos una pieza necesaria, y no un mal a evitar. Creemos que hay oportunidades para trabajar junto con las administraciones públicas para evitar que el desfase entre las necesidades reales y las políticas de urbanismo siga creciendo. Las empresas promotoras podemos mejorar la ciudad y contribuir al desarrollo de proyectos de regeneración urbana, de búsqueda de usos alternativos del suelo residencial y de puesta en valor de los suelos dotacionales y de equipamiento. Tenemos ideas posibles, buenas para las ciudades y sus habitantes, pero que difícilmente encajan en un urbanismo del siglo pasado.

Para que las ciudades no pierdan oportunidades y la ciudadanía desarrolle todas sus capacidades con los recursos disponibles, es preciso trabajar juntos en flexibilizar y agilizar los procesos de tramitación y planeamiento existentes, a la vez que unificamos criterios para que, en cualquier territorio, una residencia de estudiantes o un coliving de mayores sean exactamente eso, y no tengan que encajar a la fuerza en usos (hotelero, terciario, dotacional) que se definieron hace cincuenta años.

TOKIO, ENTRE LAS CIUDADES MÁS ATRACTIVAS PARA EL 'RETAIL'

La capital japonesa escala cinco posiciones en el 'ranking' entre las grandes metrópolis y le arrebató el bronce a Singapur

elEconomista MADRID.

Tokio escala posiciones entre las ciudades más atractivas para el *retail* a escala global. La capital japonesa, que albergará los Juegos Olímpicos 2020, sube cinco posiciones entre las grandes metrópolis y le arrebató el bronce a Singapur, según los resultados de la segunda edición del informe *Hot Retail Cities*. El *ranking* sigue liderado por Nueva York y Los Ángeles está en segunda posición. La ciudad asiática se ve impulsada por el desarrollo de su gigantesca área metropolitana y la solidez de la economía nipona, en un entorno global caracterizado por la incertidumbre.

La otra gran subida respecto a la anterior edición del *Hot Retail Cities* es Miami, que se sitúa en séptima posición tras escalar seis puestos. Sin embargo, Boston sale del *top ten*, mientras Singapur baja del tercer al quinto puesto, Chicago va del quinto al sexto y Hong Kong se queda en octava



La capital japonesa sube al podio. ISTOCK

La ciudad de Nueva York lidera esta clasificación y Los Ángeles ocupa la segunda posición

posición, dos escalones por debajo del año anterior.

Hot Retail Cities 2019, elaborado por Modaes.es con el impulso de Tendam, una de las principales compañías europeas del sector moda especializada en la gestión de marcas del segmento *premium mass market*, y la colaboración del Instituto de Empresa, mantiene en el *top ten* a Londres,

siendo la primera ciudad europea para el *retail*, a pesar del *Brexit*.

Entre las plazas más importantes del *ranking* para el negocio del *retail* se encuentran dos ciudades españolas. En primer lugar, la ciudad más idónea para un *retailer* tipo en España es Madrid: con 468 puntos, y con una variación de diez puestos con respecto a 2018, hasta la posición 26, superando a Barcelona en el *ranking*. Por su parte, la Ciudad Condal es la segunda ciudad más apropiada para las empresas de distribución en España. Con un total de 455 puntos, la urbe se mantiene en el puesto número 29 del *ranking* de *Hot Retail Cities 2019*.

El entorno socioeconómico y el ámbito económico están entre los puntos fuertes en las puntuaciones de ambas ciudades, además, la capitalidad, la población, así como la estabilidad en factores coyunturales son algunos de los elementos que juegan a favor de Madrid.



Casas para llenarlas de vida, de historias, de plantas, de cojines, de recetas y de momentos que recordarás siempre.



Tempranales
San Sebastián
de los Reyes

615.000€ + IVA
con 3 plazas de garaje



Avenida de Burgos
Madrid

CHAMARTÍN TIENE
UN NUEVO NORTE
3 a 5 dormitorios desde
760.700€ + IVA con 2
plazas de garaje y trastero



Vía Parque
Alicante

Viviendas de 1 a 4
dormitorios desde
159.700€ + IVA
con garaje y trastero



camino
DE LA
ESTRADA
Comillas · Cantabria

UN LUGAR ÚNICO PARA SENTIR
desde **410.000€** + IVA
con 2 plazas de garaje



Nou Parc
Granollers

Viviendas de
2 a 4 dormitorios
desde **272.000€** + IVA
con garaje y trastero



Soto de Lezkairu
Pamplona

Viviendas de
2 a 4 dormitorios
desde **289.100€** + IVA
con garaje y trastero

673 735 851

inmobiliaria.acciona.com



El 53% de los activos actuales supera las 100 camas. ISTOCK

ESPAÑA TIENE UN PESO DEL 2% EN EL 'COLIVING' EUROPEO

En Europa existen más de 23.150 camas entre los proyectos terminados y los que están en desarrollo. Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla se postulan en España como ciudades de crecimiento.

M. G. Moreno MADRID

El aumento de la población en las ciudades y la necesidad de espacios habitacionales dejan al *coliving* un futuro prometedor. Además del interés que esta forma residencial despierta entre los inquilinos, el fuerte incremento de la inversión institucional permite al sector crecer a buen ritmo en el continente europeo, tal y como revela el *European Coliving Index* de JLL –que presenta una fotografía actual del contexto de esta solución habitacional en 40 de las principales poblaciones del continente-. El 53 por ciento de los activos en explotación actuales superan las 100 camas, pero esta cifra aumentará hasta el 79 por ciento cuando los proyectos en fase de estudio cobren vida. El tamaño medio de los proyectos aumentará a más de 250 camas.

Según el estudio realizado por JLL, en Europa, actualmente, existen más de

Quando los proyectos en fase de estudio cobren vida, el 79% de los 'coliving' superará las 100 camas

23.150 camas en régimen de *coliving* en proyectos terminados o en desarrollo. Las ciudades más punteras en oferta son Londres y Ámsterdam, al suponer casi el 40 por ciento de todo el producto de *coliving* en más de 30 activos con alrededor de 9.200 camas.

España, donde algunos agentes del sector consideran que esta nueva forma de residencial está en fase incipiente o embrionaria, tiene un peso de casi el 2 por ciento de la oferta de camas en el continente europeo –concretamente un 1,6 por ciento del total del *coliving*-. En nuestro país hay 87 camas que ya se ofrecen en el mercado y que representan un 22 por ciento del total, mientras que el 78 por ciento restante se sitúa en fase de promoción, 300 soluciones habitacionales.

Aunque en este activo nuestro país se sitúa a la cola de las principales economías europeas, según el estudio, cuatro ciudades

españolas presentan oportunidades para la inversión y el crecimiento entre las 40 que mayor margen tienen del continente europeo para la irrupción del *coliving*. Se trata de Valencia y Sevilla, destacadas como mercados que suponen una oportunidad a largo plazo y Madrid y Barcelona, como plazas en una fase de crecimiento que representan una oportunidad para inversores.

Que en España existe apetito inversor por el *coliving* es un hecho. “Muestra de ello es la oferta reducida de camas, que existe a pesar de haber un mercado sin una regulación específica que lo enmarque como el español”, explica Nick Wride, director de Living & Alternative de JLL España, quien señala que “de cara a potenciar el atractivo para inversores, es conveniente que se cree una regulación urbanística que refuerce una futura normativa que enmarque los *colivings* y dé visos de estabilidad a largo plazo”.

Patrimonio Inmobiliario

TENDENCIA

A día de hoy, la normativa más similar que existe al *coliving* es la de los apartahoteles, “en cuanto tengamos un marco propio para esta alternativa habitacional habrá una base sobre la que se pueda despegar”, apunta Wride. El director de Living & Alternative de JLL España comenta que en Madrid y Barcelona, por ejemplo, la normativa residencial para la nueva construcción exige unas superficies útiles de entre 35 y 40 m² por apartamento y, aunque permite el proyecto de vivienda compartida, las altas dimensiones de las unidades eliminan gran parte del espacio destinado a zonas comunes, lo que mata la esencia del concepto de *coliving*.

Desde CBRE consideran que “la intención de varios *players* a nivel mundial de invertir en España se materializará en 2020, donde veremos grandes operadores ligados a fondos de inversión específicos de *coliving*. Dicha nueva oferta se centrará por el momento en Madrid y Barcelona, aunque hay otras ciudades consideradas secundarias que ya están siendo estudiadas”, apunta Javier Caro, director de Advisory & Specialist Markets de CBRE Valuation Advisor. El experto vuelve a mencionar el tema legislativo, al apuntar que “la confianza del inversor depende en gran medida de que exista una figura urbanística que regule el *coliving*, o un primer caso de éxito que sirva como precedente para crear un mercado nuevo, regulado y seguro”.

En busca de rentabilidad

El *coliving* es atractivo para el sector, para los inquilinos y para los inversores. Gonzalo Zulueta, responsable de Residencial & Suelo de la consultora inmobiliaria CATELLA resalta el interés de estos últimos debido a que “les abre nuevas vías dentro de sus carteras como una generación recurrente de rentas, aprovechando una gran demanda que actualmente no cuenta con este tipo de soluciones habitacionales y que, además, maximiza los ingresos por metro cuadrado”.

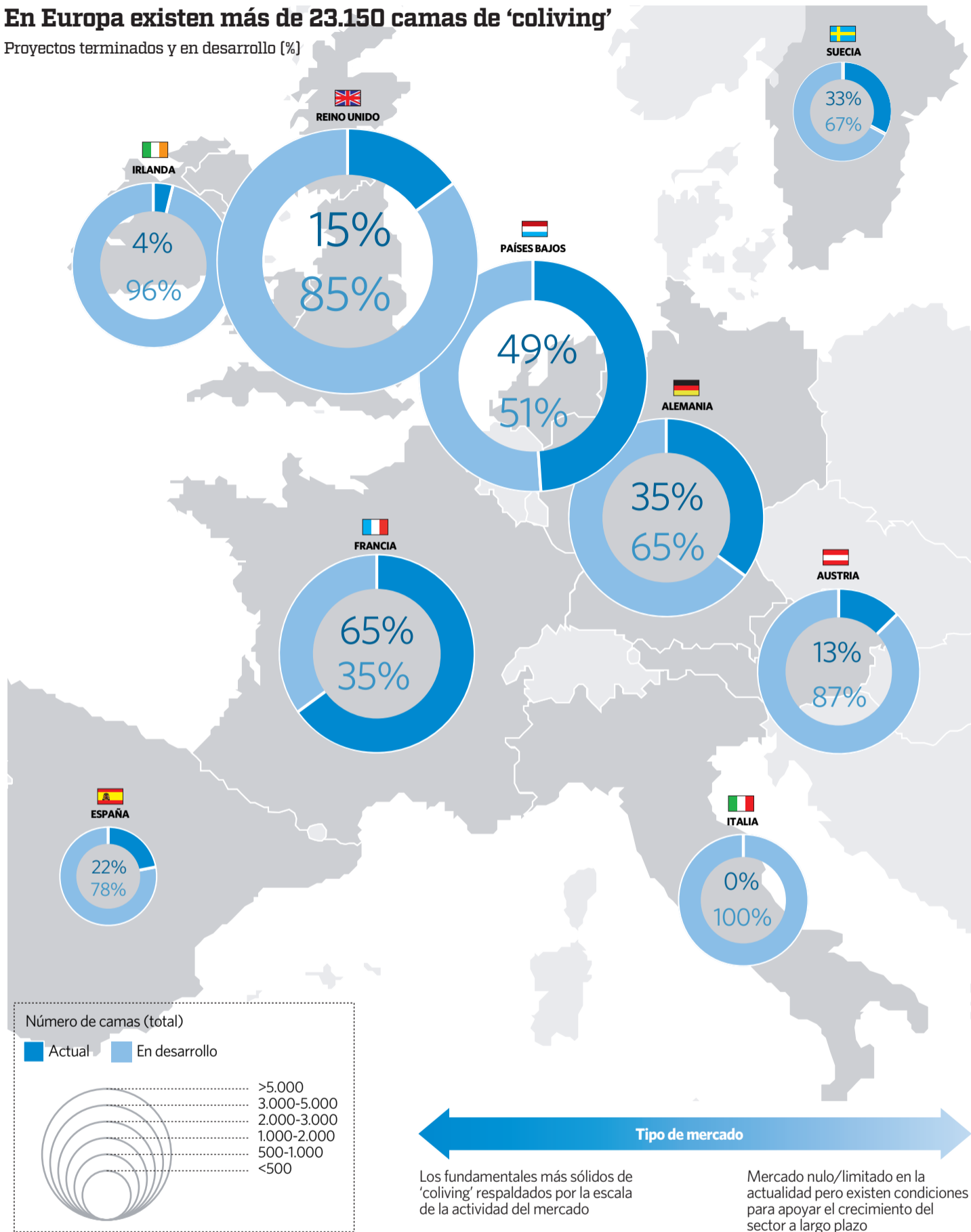
Por su parte, desde Inèdit Barcelona –la startup inmobiliaria que ofrece alojamiento a estudiantes y profesionales que vienen a cursar sus estudios y/o a trabajar en Barcelona– prevén que el interés por este tipo de activo crezca un 40 por ciento en España durante el próximo año. Desde la compañía relacionan la explicación del incremento de este segmento con la rentabilidad que ofrece. Un piso en alquiler bajo este modelo de negocio –en el caso de Inèdit Barcelona– ofrece una rentabilidad entre el 15 y el 20 por ciento y es que se trata de “un activo muy rentable porque se le saca el máximo provecho a cada habitación”, apuntan.

La búsqueda por parte del inquilino es pertenecer a una comunidad y que el plazo de arrendamiento sea flexible: “Solo son responsables de sí mismos y pueden elegir irse más fácilmente en comparación con los términos del arrendamiento tradicional”, apunta el experto de consultora inmobiliaria CATELLA.

“Ante la dificultad que existe en las grandes ciudades para encontrar un piso ideal y acorde a las necesidades de cada estudiante o joven que decida intercambiar experiencias de vida y compartir un espacio social donde pueda crear comunidades de trabajo y afectivas, el *coliving* se presenta como una solución”, expone Laia Comas, CEO de Inèdit Barcelona. “Brindamos un alojamiento all inclusive donde el inquilino no debe preocuparse por nada. Este modelo llegó para quedarse y ya es tendencia en EEUU, Australia y Reino Unido”, concluye Comas.

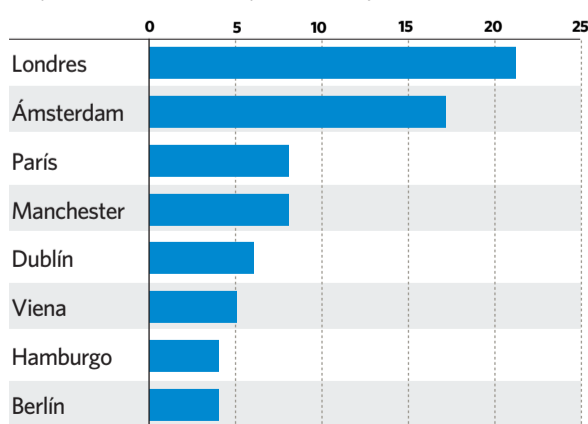
En Europa existen más de 23.150 camas de ‘coliving’

Proyectos terminados y en desarrollo [%]



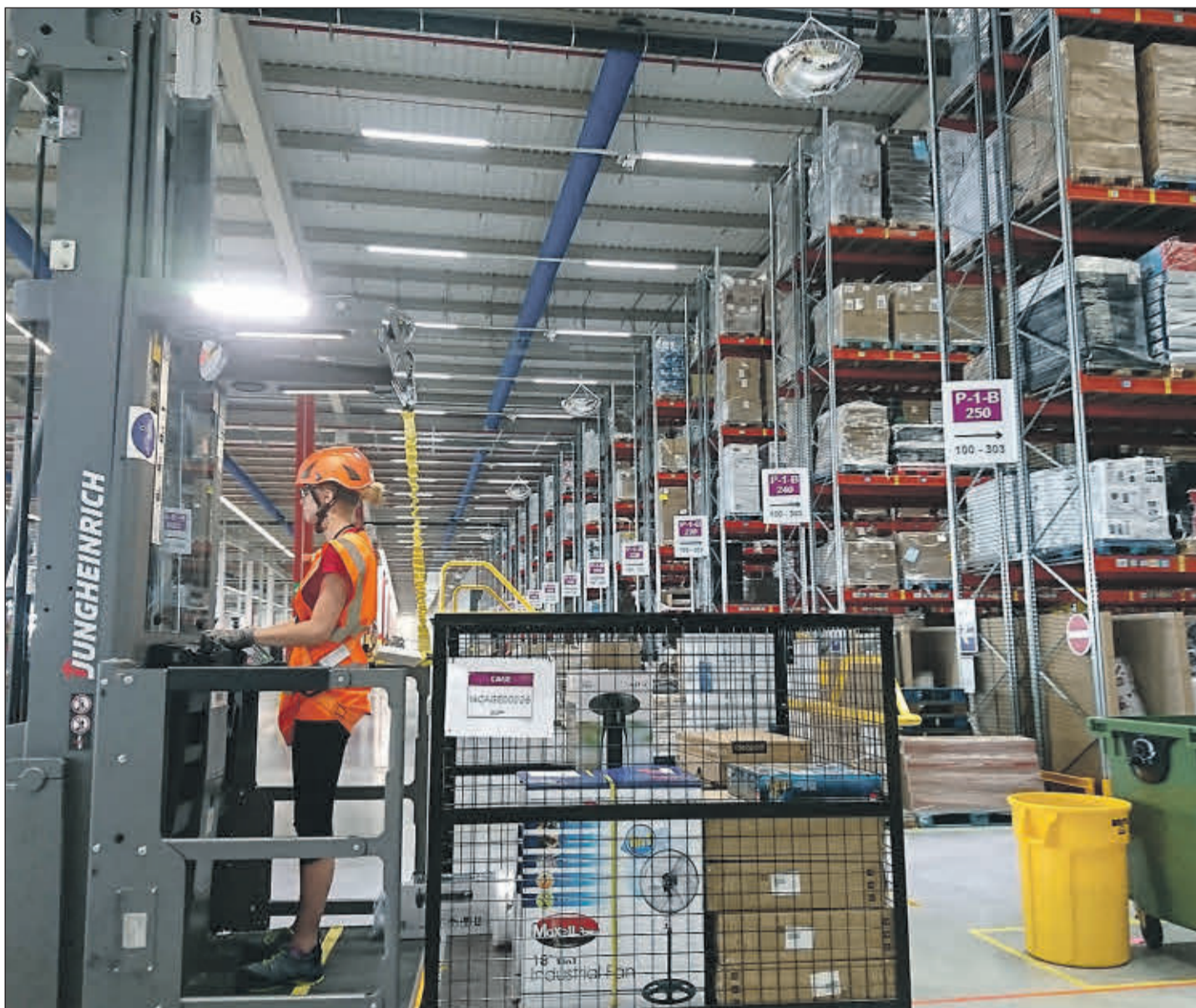
Mercados de ‘coliving’ más grandes por ciudad [%]

Proporción de camas europeas (actual y en desarrollo)



CLAVE	CRECIMIENTO	OPORTUNIDAD	OPORTUNIDAD A LARGO PLAZO
1. Ámsterdam	11. Zurich	21. Lion	31. Roma
2. Londres	12. Bruselas	22. Liverpool	32. Varsovia
3. Copenhage	13. Manchester	23. Barcelona	33. Lille
4. París	14. Dublín	24. Utrecht	34. Amberes
5. Berlín	15. Glasgow	25. Milán	35. Marsella
6. Munich	16. Colonia	26. La Haya	36. Budapest
7. Estocolmo	17. Gotenburgo	27. Lisboa	37. Cracovia
8. Frankfurt	18. Birmingham	28. Rotterdam	38. Sevilla
9. Viena	19. Oslo	29. Madrid	39. Oporto
10. Hamburgo	20. Helsinki	30. Praga	40. Valencia

Fuente: JLL.



El sector ha cambiado con el crecimiento del comercio electrónico. CARLOS BUENO

LA LOGÍSTICA SE ENFRENTA AL RETO DE LA 'ULTIMA MILLA'

El cambio a un modelo de comercio omnicanal ha elevado la factura logística, ya que el coste de tramitación de los pedidos en línea es mucho mayor que en los modelos físicos tradicionales.

elEconomista MADRID.

La logística es uno de los ámbitos del sector inmobiliario en los que el crecimiento del comercio electrónico ha provocado cambios. Las necesidades de suministro para atender a los clientes de manera directa son muy diferentes al servicio prestado a las tiendas. De la disponibilidad en tienda se ha pasado al doble reto de ofrecer a los clientes un producto en cualquier lugar y momento y lidiar con un elevado volumen de devoluciones.

El cambio a un modelo de comercio omnicanal ha elevado la factura logística, ya que el coste de tramitación de los pedidos en línea es mucho mayor que en los modelos físicos tradicionales. DHL estima que los costes de tramitación en línea pueden ser hasta cuatro veces más altos debido a la entrega de *última milla*, la preparación de los artículos y el procesamiento de las devoluciones, aunque comparativamente los costes pueden variar en función del método de cálculo. Debido a ello, los negocios de distribución se enfrentan a un reto

de rentabilidad que consiste en alcanzar el equilibrio entre el nivel de servicio al cliente que ofrecen y sus costes logísticos.

Tal y como recoge el informe *Redefinir la logística de distribución*, de JLL, la *última milla* es el principal reto del sector logístico y de tramitación, sobre todo en entornos urbanos. "La multiplicidad de opciones de tramitación que demandan actualmente los clientes está elevando mucho la presión sobre los negocios de distribución, que se ven obligados a conjugar esta comodidad y gama de opciones para el cliente con el coste y la rentabilidad del servicio", apunta el estudio.

Por ello, los distribuidores plantean soluciones como en *click & collect* en zonas urbanas, ya que se trata de una alternativa rentable a la entrega a domicilio. Desde la perspectiva de los consumidores, la modalidad *click & collect* es prácticamente una solución sin coste, con la certeza adicional de que lo comprado está esperando en la tienda. Este modelo también funciona desde la perspectiva del distribuidor, ya que las entregas a domicilio pueden ser

Existe interés entre promotoras e inversores por ofrecer edificios multiplanta/multinivel

hasta cinco veces más caras. Ello es debido a los elevados costes asociados con la *última milla*, incluido el riesgo de no efectuar la entrega o de repetirla.

Se han desarrollado una amplia gama de opciones de entrega y recogida por parte de los negocios de distribución, pero, por ahora, la entrega a domicilio sigue siendo una solución muy habitual para la problemática de la etapa de la *última milla*. La progresiva introducción de los servicios de entrega el mismo día por parte de los distribuidores ha agravado este reto durante los últimos años. De hecho, algunos operadores han llegado más lejos y prometen la entrega de determinados productos en una a dos horas. "Las cadenas solo pueden conseguirlo si tienen las existencias cerca de los clientes, ya sea en tiendas o en almacenes. Además, ahora los consumidores esperan de forma generalizada que la *última milla* sea sin coste, lo que es comercial y medioambientalmente insostenible".

Eficiencia en las ciudades

El reto de la *última milla* se contagia a la logística urbana, que trata de elevar la eficiencia de la logística en las ciudades y reducir al mínimo sus efectos adversos, como los atascos, las emisiones de gases de efecto invernadero y nocivos, los accidentes y los residuos. El problema para los negocios de distribución y otros actores que intervienen en sus cadenas de suministro es cómo satisfacer la creciente demanda de entrega de *última milla* de forma sostenible.

En las zonas urbanas con mucha densidad de población –además del aumento vinculado con la *última milla*– la falta de suelo adecuado para las actividades logísticas es uno de los principales problema. De hecho, estos activos inmobiliarios se han visto en algunas ocasiones desplazadas de los centros urbanos por otros usos más rentables, como el residencial, en un proceso que se ha denominado *dispersión logística*.

Para abordarlo, los urbanistas están fomentando la intensificación para optimizar su uso. En Estados Unidos y Europa se detecta un creciente interés entre las promotoras y los inversores por ofrecer edificios multiplanta/multinivel, que, salvo una o dos excepciones en Europa, no se han promovido en estos mercados durante las últimas décadas. Algo que sí ha ocurrido en ciudades densamente edificadas de Asia, como Japón, China, Hong Kong o Singapur, donde los edificios multiplanta y multinivel son la norma.

"En Estados Unidos, las instalaciones industriales multiplanta comenzaron con Prologis en Seattle, pero desde entonces se han extendido a los barrios de Nueva York y otras ciudades como San Francisco. En Europa, han surgido proyectos en París y Múnich y existen propuestas en marcha en ciudades como Londres y Barcelona. En muchos casos, estos edificios están destinándose o promoviendo para negocios de distribución omnicanal", recoge el informe de JLL.

En muchos países, el sector de la distribución alimentaria supone entre el 40 por ciento y el 50 por ciento de las ventas minoristas totales. Aunque el grado de desarrollo es relativamente bajo en cuanto al comercio electrónico (la tasa de penetración de las ventas en Internet es del 5 por ciento), se prevé que crecerá hasta el 10 por ciento, según Kantar Worldpanel. Ante el reto logístico que suponen los alimentos frescos en las ciudades, se necesitarán grandes dosis de inversión e innovación.

Caleido, el nuevo proyecto comercial que se anticipa al Madrid del futuro



El Paseo de la Castellana de Madrid contará en aproximadamente un año con un nuevo complejo comercial en el que educación, salud, gastronomía, ocio, deporte y arte se entremezclan para dar respuesta a las demandas del ciudadano del futuro.

elEconomista MADRID

El proceso de transformación digital que está revolucionando todo cuanto conocemos está modificando de manera profunda nuestra forma de consumir. Es innegable el fuerte crecimiento que está experimentando el *ecommerce* en España, pero también lo es el hecho de que los centros comerciales gozan de buena salud en nuestro país, con previsiones de nuevas aperturas para los próximos años.

En cambio, el futuro más inmediato demandará una oferta de consumo y ocio que se adapte a los nuevos tiempos, con la cercanía, la diferenciación y la sostenibilidad como principales ingredientes. Por tanto, anticiparse a las demandas de los consumidores de mañana, desde hoy mismo, se presenta como una premisa indispensable para todos aquellos que quieran desempeñar un papel destacado en el sector.

Y ya hay quienes están trabajando en ello, desarrollando proyectos que les diferencia del modelo tradicional y les permite tomar posiciones en el nuevo escenario. Es el caso de Caleido, el ambicioso proyecto arquitectónico liderado por Promociones y Propiedades Inmobiliarias Espacio y la compañía Emperador Properties, que será una realidad en el último trimestre del próximo año 2020 en Madrid.

Un concepto renovado

Situado en el Distrito Financiero Cuatro Torres, Caleido llega para cubrir unas necesidades del presente, pensando en el futuro y con la pretensión de desarrollar un concepto que va más allá del centro comercial al uso. Así, la aspiración de sus promotores es la de convertirse en un referente de la Capital en moda, gastronomía, educación, salud, deporte y ocio dotando al espacio de una experiencia de usuario diferente a través de contenidos atractivos. En definitiva, que Caleido se convierta en un destino por sí mismo.

Para lograr este objetivo, la inversión alcanzará los 300 millones de euros en unas instalaciones que superarán los 70.000 m², con 2.000 plazas de aparcamiento y alternativas de transporte público próximas que lo harán accesible a toda la ciudadanía.

En el apartado educativo, el complejo contará con el primer campus universitario en altura del país, pues albergará el de IE University en el nuevo rascacielos que se incorpora al *skyline* de Madrid, de 165 metros de altura y 35 plantas. La Salud, por su parte, también tendrá un hueco, con la presencia de Grupo Quirón, que gestionará un centro de medicina avanzada en una segunda edificación horizontal.

Oferta comercial innovadora

Además, la propuesta de Caleido estará abierta a toda la ciudad en un entorno 100 por cien sostenible, con más de 30.000 metros cuadra-

La inauguración de las instalaciones tendrá lugar a finales del próximo 2020



EE



EE

dos de zonas verdes por las que pasear en pleno pulmón financiero de Madrid.

Alrededor de este entorno saludable será donde se extienda una amplia zona comercial, que acogerá a las principales marcas de índole nacional e internacional en sectores como la moda, la tecnología, el deporte o la belleza. Con ello, Caleido apuesta y respalda una manera diferente de ir de compras que le convier-

ta en una nueva ruta del *shopping* de la Capital, apoyándose en las tendencias, la vanguardia y el *street style*.

El ocio, que será otro de los puntos fuertes del proyecto, del mismo modo, viene marcado por una propuesta diferenciadora. En la esfera gastronómica, que cuenta con un papel protagonista en el proyecto, podremos acercarnos a nuevos sabores y texturas de la mano de aclamados chefs y bartenders, en unas instalaciones diseñadas desde la vanguardia para facilitar la vivencia de sensaciones únicas y exquisitas a los visitantes.

Y como broche de oro a la apuesta por las nuevas tendencias, el arte también estará muy presente en Caleido, gracias al acuerdo de asesoramiento alcanzado con Urvanity, la plataforma de contenidos y comisariado dedicada a la promoción de nuevo arte contemporáneo. De hecho, la colaboración cristalizará en propuestas culturales y artísticas de autores tanto nacionales como internacionales, convirtiendo a Caleido en un genuino museo al aire libre, contemporáneo y revolucionario, que dará cobijo a expresiones como el muralismo, el post-graffiti o el nuevo arte pop.

Las previsiones ya vislumbran un éxito rotundo de esta nueva iniciativa comercial, donde educación, sanidad, *shopping*, restauración y arte convivirán en un entorno marcado por la sostenibilidad. En concreto, y según un estudio realizado por GfK para Inmobiliaria Espacio, se esperan más de tres millones de visitas anuales a este nuevo complejo, con la zona gastronómica como principal foco de atracción, junto a la oferta de *shopping* en moda, tecnología y deporte.

DE LOCAL A VIVIENDA: LAS LICENCIAS SE TRIPLICAN

El 20% de los locales ubicados en las grandes ciudades españolas son susceptibles de ser convertidos en vivienda realizando un cambio de uso como alternativa para el aumento de la oferta residencial.

elEconomista MADRID.

Ante las dificultades de accesibilidad a una vivienda en propiedad y la falta de promociones de obra nueva en el centro de las grandes ciudades españolas es necesario la búsqueda de soluciones. Una nueva alternativa para el aumento de la oferta residencial en las grandes urbes de nuestro país es la reconversión de locales comerciales en vivienda. En este sentido, el 20 por ciento de los locales ubicados en las grandes ciudades son susceptibles de ser convertidos en vivienda realizando un cambio de uso. Las licencias de este tipo se están triplicando en ciudades como Madrid y Barcelona: en la capital española, se han otorgado casi 800 permisos desde 2015, mientras que, en la Ciudad Condal, solo en el primer semestre del año se concedieron 116 autorizaciones.

“La conversión de un local comercial en vivienda es una tendencia al alza en España. La demanda inmobiliaria busca alternativas asequibles para acceder a la vivienda en ubicaciones céntricas de las grandes

ciudades. La reconversión de este tipo de espacios, por tanto, es una gran oportunidad para el comprador o inversor y también para el sector, que ve cómo la oferta residencial disponible aumenta en otro formato de vivienda poco extendido hasta el momento y que tendrá mucho recorrido en el futuro inmediato”, explica Carles Rodríguez, CEO y fundador de Global Projects –empresa de construcción y reformas integrales de Barcelona y área metropolitana–.

¿Cuánto cuesta?

La superficie de este tipo de nuevas residencias está, de media, entre los 60 m² y los 70 m², albergando una o dos habitaciones, un baño y una cocina integrada en el salón. El primer desembolso necesario para comenzar la reforma empieza por contratar un arquitecto para la redacción de un proyecto técnico, más el trámite para realizar el cambio de uso del local, lo que se sitúa en torno a los 2.000 euros. Posteriormente, la reforma integral lleva consigo una inversión a partir de 50.000 euros, lo que supone un coste medio de 800 euros por m².



GLOBAL PROJECTS

La superficie de este tipo de nuevas residencias oscila, de media, entre los 60 m² y los 70 m²

Por otro lado, el tiempo medio que requiere una reforma de este tipo oscila entre los dos y tres meses. En este sentido, los plazos de las obras se asemejan mucho a los de la reforma de una vivienda al uso, que se sitúan en torno a los 100 días, pero es superior al tiempo necesario en otro tipo de bienes inmuebles como los locales comerciales, entre 33 y 56 días, y entre 56 y 70 días cuando se trata de la reforma de unas oficinas.

EL 66% NO PUEDE COMPRAR DONDE VIVE

Según el último Global Advisor de Ipsos sobre la asequibilidad de la vivienda realizado en 29 países del mundo, el 44% de los españoles cree que se trata de una situación permanente.

elEconomista MADRID.

El incremento del precio de la vivienda se ha convertido en la principal barrera para aquellos que quieren comprar una casa. Según el último Global Advisor de Ipsos sobre la asequibilidad de la vivienda realizado en 29 países del mundo, el 66 por ciento de los españoles afirma no poder permitirse comprar una vivienda en el lugar en el que vive. Una situación que, además, el 44 por ciento considera permanente.

A pesar de que España tradicionalmente ha sido un país de propietarios, la población que vive en régimen de alquiler ha ido aumentando en nuestro país, desde el 19,45 por ciento que se registró en 2005 hasta el 23,9 por ciento en 2008, según datos de Eurostat.

Sin embargo, a pesar de que el precio de alquiler de la vivienda en España se ha disparado más de un 50 por ciento desde que tocara mínimos a finales de 2013 hasta el máximo observado en mayo de 2019, según el último informe del Banco de España, más de la mitad de los españoles se muestra optimista sobre sus posibilidades de convertirse en propietario de una vivienda afirmando que cree que se trata de una situación temporal.



ISTOCK

El incremento en el precio de la vivienda es la principal barrera que se encuentran los compradores

“Los altos precios están cerrando las puertas del mercado inmobiliario a muchos españoles”, afirma Vicente Castellanos, director de Public Affairs de Ipsos, quien añade que “la desaparición de la vivienda asequible en España está contribuyendo a generar una crisis de acceso, que no es exclusiva de nuestro país, sino que comparan muchas de las economías desarrolladas”. Esta situación conocida como *Crisis*

de Vivienda Asequible se produce, entre otros motivos, “porque los precios de la vivienda tanto para los candidatos a propietarios como para los posibles arrendatarios están subiendo muy por encima del crecimiento de los salarios”, añade el experto.

Traspasando la frontera

En el mercado inmobiliario de la Unión Europea también se ha visto un importante repunte desde 2008. En el segundo trimestre del año, según Eurostat, los precios de la vivienda aumentaron un 4,2 por ciento en la zona del euro y en la Unión Europea.

A nivel mundial, el 58 por ciento afirma que es poco probable que pueda permitirse comprar una casa en su ciudad. Las mayores subidas interanuales del precio tuvieron lugar en Hungría (15,2 por ciento), Austria (13,4 por ciento) y Suecia (12,5 por ciento).

Hungría, Japón, Polonia, Argentina, Rusia, Alemania, Francia e Italia están entre los principales países en los que la mayoría afirma que no pueden acceder al régimen de compra de una vivienda. En total, siete de los once países que ocupan las primeras posiciones en el *ranking* de dificultades en el acceso de una vivienda en propiedad se encuentran en Europa.

LA FLORIDA, NUEVO FOCO DE INVERSIÓN EN SUELO

La inmobiliaria estadounidense American Prime aterriza en España para ofrecer oportunidades de inversión en suelo en La Florida desde los 30.000 euros y con una rentabilidad media del 30%

A. B. MADRID.

Invertir en suelo finalista con una rentabilidad del 30 por ciento. Esta es la oportunidad que ofrece la inmobiliaria estadounidense American Prime a los inversores españoles. Liderada por Margarita Galiana, la compañía cuenta con una trayectoria de 45 años y ahora aterriza en nuestro país para captar capital español para uno de sus productos estrella: la Gasparilla.

“Cuando decimos que estamos vendiendo suelos desde 30.000 euros les cuesta creernos, pero lo cierto es que están ante un producto que difícilmente vuelva a repetirse”, explica la consejera delegada de la compañía, que se ha posicionado como una de las empresas de bienes raíces más consolidada del Estado de la Florida.

American Prime cuenta actualmente con una cartera de suelos en comercialización que suman unos 800.000 metros cuadrados, si bien, para su primer contacto con España ha apostado por uno de sus proyectos más emblemáticos y mejor ubicado, ya que la Gasparilla se encuentra en la costa oeste del golfo de Florida, localizada concretamente en el condado de Charlotte, junto al aeropuerto privado de Coral Creek.

“Se trata de una ubicación inmejorable y que además tiene un potencial de revalorización altísimo”, asegura Galiana, que concreta que “con la compra del suelo y la posterior construcción de las viviendas, el inversor puede obtener una rentabilidad media del 30 por ciento”.

Además, “esta oportunidad también es válida para los compradores que prefieran llevar a cabo una inversión pasiva, ya que la regulación no fija un periodo límite para construir, por lo que pueden mantener el suelo un tiempo ilimitado y después venderlo”.

Potencial de la zona

Según explica la consejera delegada de American Prime, la zona de La Florida, “tiene una alta demanda, no solo entre inversores extranjeros, también entre los americanos que viven en la zona norte. El atractivo de esta inversión se respalda además por el espectacular clima de esta zona, que además tiene las mejores playas de la nación americana y que se encuentra en constante periodo de crecimiento, siendo la zona de retiro de América”.

Con la última contracción económica los precios en la Florida cayeron y “mientras la economía se está fortaleciendo notable-



Vistas del proyecto que vende American Primea. EE



Vista aérea de las Islas de Gasparilla. EE



Costa de las Islas de Gasparilla. EE

Los terrenos de la Gasparilla cuentan con todas las licencias para construir

mente, los suelos todavía siguen estando por debajo de los máximos que se alcanzaron en este área y que situaron las parcelas en unos 80.000 euros”, apunta la directiva, que señala que “desde que empezamos a vender este proyecto los suelos ya se han revalorizado un 30 por ciento y esperamos que este incremento siga al mismo nivel, ya que la construcción está empezando a despegar de nuevo y este es el principal factor que impacta en los precios de los terrenos”.

“Se trata de una inversión muy segura y en la que American Prime puede acompañar a los inversores en todo el camino, ya que a quien decida construir le podemos ofrecer nuestra red de contratistas y también podemos encargarnos y asesorarles en la posterior venta de las viviendas y de los terrenos”, explica Galiana, que destaca que American Prime cuenta con presencia a nivel global.

El primer lote de terrenos que van a comercializar en nuestro país suma unos 60.000 metros cuadrados y se divide en parcelas de entre 700 y 1.000 metros cuadrados. “Ofrecemos parcelas desde 25.000

euros, pero también contamos con grandes paquetes de suelo que se mueven entre los tres y cinco millones de euros, más adaptados para inversores corporativos que buscan diversificar su capital con proyectos que ofrecen una elevada rentabilidad”, destaca la directiva, que cree que “esta puede ser una oportunidad segura e irrepetible para los inversores españoles”.

La particularidad más destacada de American Prime es que todos los terrenos que comercializa están listos para construir, ya que los ámbitos están urbanizados y cuentan con todas las licencias, incluidas las medioambientales.

“El hecho de que nuestros suelos estén preparados para que se inicie una construcción de forma inmediata es una de sus principales ventajas, si bien, para los que no busquen esa actividad, es importante destacar que el coste de mantener estos suelos apenas ronda los 400 euros al año por parcela y no es necesaria ninguna actuación sobre el suelo para delimitarlo o protegerlo, ya que en la Florida no existe la apropiación ilegal de la tierra”.

‘BUILD TO RENT’ Y OTRAS FÓRMULAS DINAMIZADORAS DEL ALQUILER



Javier Muñoz Méndez

Socio de Inmobiliario de Pérez-Llorca

Build to rent o construir para alquilar. Esta es la fórmula de moda en el sector inmobiliario que pretende dar respuesta a las nuevas realidades sociales y económicas de nuestro tiempo y sobre la cual en los últimos meses están poniendo su atención actores de todo tipo, desde promotores a aseguradoras, pasando por fondos y socimis.

Ante una aparente estabilización del mercado de la compraventa de inmuebles, el mercado del alquiler está experimentando un boom, que viene a desembocar en el interés por crear un producto específicamente diseñado para el arrendamiento. Un boom que, según los expertos, viene motivado por factores tales como el reciente incremento del porcentaje que representa el parque de viviendas en alquiler en España frente a la histórica mentalidad española de propiedad; y factores socioeconómicos, tales como los bajos ingresos medios y el consecuente difícil acceso a la compra de vivienda por parte de los jóvenes, el cambio en las tendencias sociales/culturales que conllevan un aumento en el deseo de inmediatez y movilidad personal y familiar y la consecuente pérdida de interés por “valores seguros” de antaño como acceder a la propiedad de una vivienda, etc.

Todo ello, unido al hecho de que la mayor parte del parque inmobiliario destinado a alquiler (c. 95 por ciento) sigue estando poco profesionalizado al seguir en manos de particulares, lleva a que exista un gran interés por posicionarse y ganar cuota en el mercado del alquiler y a buscar en nuestro entorno figuras o fórmulas que sean capaces de dar respuesta a estos cambios de mentalidad social.

Aun así, esta fórmula, está aún muy lejos de los niveles que pueden verse en países

de nuestro entorno como Reino Unido o Alemania, donde es conocida y contrastada desde hace muchos años por ser el arrendamiento una realidad cultural cuasi innata a sus ciudadanos y en su legislación.

Junto al build to rent o en paralelo con ello han surgido y se han popularizado también otras figuras relativas al mercado del alquiler, como son el coliving y el flatsharing, e incluso han resurgido otras como el alquiler habitacional (ya recogido en el Código Civil desde su publicación en el siglo XIX), todas ellas acompañadas o acompañadas al crecimiento de la tecnología (Proptech) y de la economía colaborativa.

Pero, en cualquier caso, todas estas fórmulas, más o menos tradicionales o conocidas en nuestro mercado y en nuestro ordenamiento jurídico, se encuentran, además de con dificultades propias del mercado inmobiliario y urbanístico español y de la coyuntura económica propia en cada momento (en la situación actual, la escasez de suelo que, al menos, de momento sigue existiendo en muchas ciudades de España, o la lentitud administrativa en la tramitación de licencias), con obstáculos jurídicos similares a los del arrendamiento tradicional.

Así, quien quiera dedicarse a explorar las fórmulas de build to rent tendrá que pasar por el aro de la promoción y seguir íntimamente ligado al temido “riesgo promotor”, con las consecuentes responsabilidades y garantías recogidas en la normativa sectorial de aplicación, básicamente en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación y en el Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación. Cierto es que existen fórmulas jurídico/contractuales que en los últimos años han vuelto a aparecer y a ser tendencia en el día a día de este sector, co-

Han surgido, además, otras figuras relativas al mercado del alquiler: ‘coliving’ y ‘flatsharing’

mo la promoción delegada, y otras que indirectamente pueden perseguir o pretender una finalidad similar a la anterior como son los contratos de forward purchase y de forward funding, o más habitualmente contratos híbridos creados sobre la base de las dos figuras contractuales que acabamos de mencionar.

No obstante, todas estas fórmulas no dejan de ser, precisamente eso, fórmulas que tratan de minimizar el riesgo promotor o, cuanto menos, de proporcionar al inversor herramientas contractuales de defensa por vía de repetición frente al que, en términos generales podemos llamar, promotor delegado, pero que en ningún caso suponen un antídoto cien por cien eficaz frente al riesgo promotor que se pretende evitar.

Por otro lado, no deja de ser menos relevante y por ello se debe tener en cuenta, ya en fase de explotación del negocio, la existencia en la actualidad de una legislación sectorial arrendaticia (i.e. Ley 29/1994, de 29 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos) que ha sido objeto de mayor número modificaciones en los últimos años, e incluso meses, que desde su entrada en vigor, lo cual nos sitúa en la convivencia de diferentes regímenes jurídicos de aplicación a los contratos de arrendamiento en función de cuál haya sido su fecha de formalización. Esta sensación de incomodidad jurídica, que indudablemente conlleva dificultades de gestión, se ve agravada por la incertidumbre de posibles nuevas modificaciones normativas que tengan lugar en el futuro inmediato en función de cuál pueda ser el resultado del desenlace a la actual situación política.

En definitiva, para que la pretendida dinamización del mercado del alquiler a través de figuras contrastadas en países y ordenamientos jurídicos de nuestro entorno produzca los efectos deseados y cuente con viento a favor, debe llevar necesariamente aparejada un similar proceso dinamizador en el ámbito jurídico a fin de no perder una nueva oportunidad de inversión en nuestro país.

© Project Syndicate

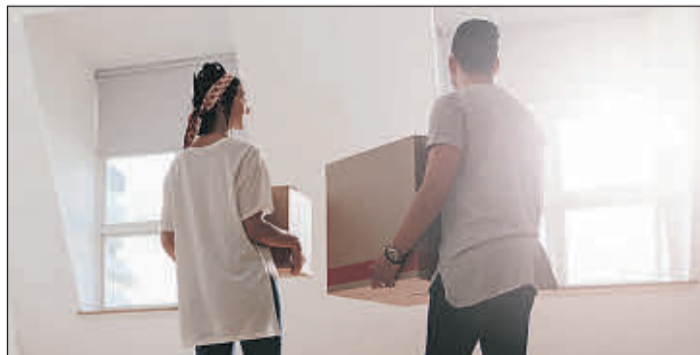
LOS JÓVENES COMPRAN SU PRIMERA CASA A LOS 33 AÑOS

La precariedad laboral y las dificultades para obtener financiación bancaria alargan la edad de emancipación.

elEconomista MADRID.

Los jóvenes españoles son cada vez más adultos cuando dan el paso de marchar del hogar familiar. No es hasta los 33 años, de media, cuando firman la compra de su primera vivienda, según un estudio elaborado por donpiso. La precariedad laboral y las dificultades para obtener financiación bancaria sin contar con ahorros están entre los motivos que alargan la edad de emancipación. Por su parte, la edad de acceso al mercado del alquiler, se sitúa de media en los 27 años para los jóvenes españoles.

La tasa de desempleo (a septiembre) alcanzó el 32,8 por ciento entre los menores de 25 años, por lo que la capacidad de ahorro es muy limitada. De hecho, solo uno de cada cinco jóvenes españoles de entre 16 y 29 años vive independizado. Esta cifra se eleva pasados los 30 años, con un 49 por ciento que decide comprar, mientras que el 43 por ciento apuesta por el alquiler.



La precariedad laboral alarga la edad de emancipación. ISTOCK

Solo uno de cada cinco jóvenes españoles vive independizado antes de los 30 años

“El cliente joven está perdiendo visibilidad en el mapa inmobiliario español, y este es un problema que debe concienciarnos a todos. La falta de estabilidad laboral y económica, unida al hándicap que tienen para obtener una hipoteca, está dificultando la compra de una primera residencia por parte de un colectivo que demanda vivienda pero no cuenta con presupuesto para

adquirirla”, explica Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso.

En este sentido, con las condiciones habituales en la firma de una hipoteca, para la compra de una vivienda estándar con un valor de 250.000 euros, un joven necesita contar con el 20 por ciento del precio total del inmueble, lo que supone tener ahorrados 50.000 euros.

Por otra parte, en el caso de querer alquilar, y partiendo de que deben depositar una fianza de dos meses de una renta media de alrededor de 750 euros en las grandes ciudades españolas, la inversión inicial mínima para los jóvenes asciende a 1.500 euros en el mercado del alquiler. En este sentido, el aumento de las rentas en las grandes capitales está suponiendo un deterioro en la economía juvenil. Así, entre los jóvenes de entre 30 y 34 años, el gasto en el alquiler ocupa más del 60 por ciento de su salario, lo que provoca un agotamiento en sus ahorros de cara a una futura compra.

VALENCIA TIENE 24 HOTELES EN CURSO: MÁS DE 1.000 HABITACIONES

Los inversores eligen este destino ante sus signos de recuperación y fortaleza frente a otras plazas hoteleras 'prime' como pueden ser Madrid, Barcelona o Málaga.

Luzmelía Torres
MADRID.

Valencia está de moda entre los turistas y el sector hotelero se viste de gala. Según Colliers International ha recibido aproximadamente 145 millones de inversión hotelera en los diez primeros meses de 2019, lo que supone ya más del doble de la inversión total registrada en 2018, que fue de 60 millones. El número de hoteles y edificios para reconversión a uso hotelero transaccionados este ejercicio asciende a diez establecimientos, cifra que probablemente se incrementará en las próximas semanas si se concretan algunas de las operaciones que están en avanzado estado de negociación.

Las operaciones más destacadas del 2019 han sido la venta del hotel Meliá Valencia a la socimi Atom por 42,3 millones de euros, la venta del hotel Senator Parque Central a la aseguradora suiza Swiss Life por 24,5 millones de euros, la venta del hotel Vincci Lys en el centro de Valencia, la compra de un portfolio de hoteles por parte de Azora con parte de los activos ubicados en Benidorm y el Hotel Sercotel Acteón, adquirido recientemente por Hotusa.

El buen comportamiento del mercado hotelero, que registra a septiembre un crecimiento de las pernoctaciones del 2,9 por ciento, ha suscitado el interés entre los inversores que ven en la capital del Turia un destino turístico con positivas perspectivas de crecimiento. En línea con la tendencia experimentada durante los últimos años, la inversión hotelera se ha dirigido hacia destinos como Valencia, alentada por los signos de recuperación y fortaleza y una menor competencia que otros destinos más *prime* como Madrid, Málaga o Barcelona.

“Varios inversores se han hecho eco de esta situación y han decidido aprovecharla desarrollando nuevos hoteles. Como el Casual Socarrat o el Marqués House ya han abierto sus puertas, si bien, existen hasta 24 proyectos nuevos en curso, con un total de más de 1.000 habitaciones. Entre

ellos destacan el Autograph Collection, en la antigua sede de la CAM; el Axel Valencia en la casa Vella o el Hotel que está desarrollando la cadena Myr en el antiguo Palacio Vallier, dos de ellos de cinco estrellas”, explica Laura Hernando, managing director Hotels de Colliers International Spain.

Aunque Valencia ha sido uno de los destinos que más ha sufrido en los años de crisis, debido entre otras razones al volumen de promoción de nuevos hoteles en la ciudad, los expertos aseguran que su recuperación ha sido espectacular y se ha visto como el incremento de demanda ha absorbido la sobreoferta. Los principales inversores institucionales hoteleros nacionales o internacionales, como Blackstone, Elaia, Alantra o Atom ya están presentes de forma activa en la Comunidad Valenciana que mantiene sus zonas vacacionales más destacadas, con Benidorm a la cabeza.

La socimi Atom he hecho una apuesta por Valencia y tiene dos hoteles en ubicaciones diferentes y complementarias. Uno es el Hotel Eurostars Valencia de cuatro estrellas y 319 habitaciones, un clásico para los clientes que van a Valencia ciudad como los que pasan fines de semana y periodos vacacionales cerca de las playas de la ciudad. El otro es el hotel Meliá Valencia de cuatro estrellas y 303 habitaciones en el edificio que marca el *skyline* de la ciudad. “Cuenta con 17 salas de reuniones y es sin lugar a dudas un hotel referencia en la guía de servicios para turismo de reuniones, MICE y a medida que avanza la construcción y se consolida esa parte de la ciudad, mejora el posicionamiento del hotel en todos los segmentos de clientes. Por lo que nos sentimos muy cómodos con estas dos inversiones y podríamos valorar algún hotel que fuera complementario a estos en la zona de Colón o plaza del Ayuntamiento”, declara Víctor Martí Gilabert, CEO de la socimi Atom.

Según la consultora BNP Paribas Real Estate, el incremento de la llegada de turistas a España y en particular a la Comunidad Valenciana con un incremento de turistas

La ciudad, en el punto de mira por la mejora de rentabilidad

Valencia ha ganado atractivo en el turismo urbano por la mejora de rentabilidad en el alojamiento, aunque no es tan atractiva la media de años de la planta hotelera valenciana. Si la vida útil de un hotel es de diez años, la media de edad de la plaza hotelera en la comunidad es de 11 años -la nacional es de 8,7 años-. Luego Valencia supone una excelente oportunidad que se está traduciendo en nuevas construcciones y renovaciones de activos hoteleros.

en agosto en un 8,1 por ciento, unido al buen comportamiento de los indicadores del mercado hotelero en Valencia, con incrementos de ocupación y REVPar –Ingresos por habitaciones disponibles–, y las rentabilidades que ofrece este sector respecto a otros mercados tradicionales como oficinas y *retail*, seguirán poniendo a los hoteles de la comunidad valenciana en el punto de vista de los inversores.

El segmento hotelero, según recoge el informe de BNP Real Estate, representó el 10 por ciento del volumen de inversión en 2018 en la comunidad valenciana, periodo en el que el gran protagonista fue *retail* con el 63 por ciento de la inversión. BNP Real Estate afirma que “en 2019, el sector hotelero casi ha triplicado su peso en el volumen de inversión de la comunidad, representado el 27 por ciento hasta el cierre del tercer trimestre del año, teniendo en cuenta que el volumen de inversión es de 500 millones en inmobiliario en la comunidad valenciana hasta el tercer trimestre”.

Aperturas y remodelaciones

Entre las aperturas se encuentra el Autograph Collection, que se pondrá en marcha en la nueva sede de la CAM en Valencia con 60 habitaciones; Axel Valencia, que convertirá una antigua casa señorial en el barrio de El Carmen en Valencia con 72 habitaciones o el Sweet Hotel Blanquerías, 68 habitaciones que se levantarán en la antigua sede del PSPV. También hay proyectadas grandes reformas como la de Only You Valencia, con una inversión de 18 millones para reformar integralmente el Hotel Astoria de Valencia; el hotel Selomar de Benidorm, para el que se proyecta una inversión de 19 millones o el Hotel Río Park, también en la localidad alicantina, con 465 habitaciones.





Cerca de ti y cerca de todo



Jardines de Cuatro Caminos Tu hogar en Madrid

Un espacio residencial pensado para ti. Para ti, que buscas dar un salto cualitativo en tu vivienda y en tu vida. Para ti, que tienes arraigo en unos de los barrios más castizos de Madrid. Para ti, que buscas formar un hogar. Para ti, que priorizas las calidades y los detalles. Para ti, que buscas realizar una pequeña inversión.

Jardines de Cuatro Caminos te ofrece 95 viviendas, de 1 a 3 dormitorios con garaje, trastero y piscina, donde cada espacio es único. Porque tú también lo eres.

* Desde 230.000. € incluye garaje y trastero

Darya
Homes

Jardines de
Cuatro
Caminos

daryahomes.com
info@daryahomes.com
900 441 111