

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

BANCA Y 'STARTUPS' AYUDAN A LOS JÓVENES A COMPRAR CASA

El sector se pone manos a la obra para ofrecer cada vez más alternativas que permitan a los menores de 35 años acceder al mercado residencial

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPACIO

ASG Homes

QUÉ OPCIONES TIENEN LOS JÓVENES PARA COMPRAR VIVIENDA

La precariedad laboral y la falta de ahorro dificultan el acceso de los jóvenes a la vivienda. Ante esta problemática aparecen iniciativas tanto públicas como privadas que buscan facilitar la compra.

M. G. Moreno /
A. Brualla MADRID

España es uno de los países del Viejo Continente donde la edad de emancipación es más tardía. Los jóvenes en nuestro país abandonan el *nido* llegando a la treintena, en muchos casos superada, debido a la precariedad laboral, la incertidumbre económica, la dificultad para ahorrar y los elevados precios de la vivienda, tanto en venta como en alquiler. Estos factores complican el acceso a la vivienda de esta parte de la población. De hecho, los jóvenes necesitan de media en España más de seis años de ahorro para la entrada de su primera vivienda, que equivale al 30% del valor total de la transacción. “Debería realizarse un análisis para entender el motivo por el que la vivienda sube de precio y es más cara en España y especialmente en las zonas donde hay más demanda, en los grandes núcleos poblacionales”, señala Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de APCEspaña, la patronal de los promotores.

Ante este problema, diferentes voces del sector piden que la Administración se involucre con medidas como las llevadas a cabo en países como Reino Unido, el *Help to buy* (*Ayuda a la Compra*). En 2013, el Gobierno británico creó este programa para promover la concesión de hipotecas con bajas aportaciones iniciales por parte del comprador y, de esta forma, estimular el mercado de la vivienda para los jóvenes. El objetivo era permitir el acceso a la vivienda con un depósito que ascendía únicamente al 5% del valor de la propiedad. El Gobierno complementó las hipotecas concedidas por entidades privadas con préstamos de hasta el 20% del valor de la vivienda de nueva construcción.

En nuestro país, el Ejecutivo lanzó el Plan de Vivienda Estatal 2018-2021 (ampliado hasta 2022), que contempla, entre otros aspectos, ayudas a la adquisición de vivienda de hasta 10.800 euros para que jóvenes hasta los 35 años afronten los gastos de adquirir una vivienda, con un límite del 20% del valor del inmueble, que no puede superar los 100.000 euros. Esta ayuda se limita a inmuebles situados en municipios o núcleos urbanos de menos de 5.000 habitantes.

A nivel regional, algunas comunidades han lanzado iniciativas. Es el caso de Madrid, donde el Gobierno regional anunció el compromiso de destinar 12 millones de euros para avalar, al menos, 5.000 hipotecas de jóvenes madrileños de hasta 35 años que den el paso de comprar su primera vivienda, presenten solvencia económica, pero carez-

El Gobierno de Reino Unido lanzó en el año 2013 el programa 'Help to buy' (*Ayuda a la Compra*)

La Comunidad de Madrid destina 12 millones de euros para avalar 5.000 hipotecas a jóvenes

Vidoqui o Libeen facilitan el acceso a la vivienda profesionalizando el alquiler con opción a compra

can de los ahorros previos suficientes para acceder a un crédito hipotecario, a través del programa Primera Vivienda. El objetivo de este plan, en línea con la fórmula británica, es que los jóvenes únicamente aporten un 5% de la operación total, mientras que la Comunidad de Madrid avalará un 15% de la transacción, de forma que el banco pueda financiar hasta un 95% de la vivienda.

Las soluciones privadas

También aparecen iniciativas por parte del sector privado, que se lanza a ofrecer soluciones que faciliten el acceso a la vivienda mediante nuevas fórmulas. Empresas como Vidoqui o Libeen han llegado con la intención de profesionalizar el alquiler con opción a compra, es decir, ayudan a la compra de la casa mediante el pago del alquiler. “Nuestro modelo aporta más flexibilidad, ya que es el cliente el que selecciona la vivienda que quiere comprar, mientras que en el alquiler con opción a compra tradicional tienen que encontrarse en el mismo punto el propietario y el comprador”, indica Juan Manuel Bello de León, fundador de Vidoqui. La incertidumbre económica ha beneficiado esta fórmula, y es que el directivo señala que la crisis “ha generado más interés por nuestro modelo en concreto. El Covid también nos ha beneficiado a la hora de adquirir las viviendas, ya que hemos logrado mayores descuentos que antes, un 5%-10% más que antes de la pandemia”.

El modelo de Vidoqui consiste en que el usuario aporta el 5% del valor de la vivienda y el resto lo paga la compañía, que durante un periodo de tiempo pactado cobrará al inquilino una renta –puede oscilar entre tres y 10 años–. La estrategia de Vidoqui se basa en una apuesta por el largo plazo: “Nosotros pensamos en el usuario final y nuestra intención es que el cliente termine comprando el piso con nosotros. De este modo, aunque nos cueste más conseguir inversores a largo plazo ofrecemos a nuestros clientes un margen de diez años, mayor que el de otras empresas”, apunta Bello.

Parte de este pago se destinará como alquiler y el resto permitirá al usuario ir ampliando su porcentaje de propiedad en la vivienda. “Cuando el usuario tiene el 15% de la vivienda nosotros le ayudamos a conseguir una hipoteca por el 85%-80% del valor de la casa que le queda por pagar”, detalla el directivo. Si al finalizar el plazo acordado, el usuario decidiera no comprar esa vivienda “nosotros vendemos la casa y le damos el porcentaje que le corresponde. En este caso compartimos riesgos, ya que dependerá del momento de mercado si consigue recupe-

rar toda la inversión o incluso la supera”. Igualmente si el inquilino quiere salir antes de que se cumpla el contrato “le damos la oportunidad de que consiga a alguien que ejecute la opción de compra, si no lo logra le devolvemos todo el dinero menos el 5% de lo que ha aportado”.

La compañía, cuyo perfil de cliente son parejas de 32-34 años, actualmente opera en todo Madrid capital y estudia dar el salto a otros puntos de las comunidad como Alcorcón, Móstoles o Getafe, donde han detectado mucha demanda.

Madrid y Valencia son las ciudades de





ISTOCK

Banco Santander lanzará 1.000 hipotecas que concederá con una financiación de hasta el 95%

actuación, por el momento, de Libeen SmartHousing, que busca crecer en dos o tres ciudades por trimestre. Su objetivo es “democratizar la compra de vivienda a todo el mundo, ya que entendemos que cualquier persona debería tener acceso a la vivienda de una forma fácil y sencilla”, apunta José Manuel Cartes, CEO y fundador de Libeen. Aunque es un producto creado por *millennials*, para *millennials*, la realidad es que el problema de acceso a la vivienda no solo afecta a esa generación, por ello, Libeen extiende su *target* desde los 25 hasta los 45 años.

Su modelo de negocio se basa en dar acceso a la vivienda a los jóvenes de manera sencilla, “con la aportación de una pequeña entrada y el alquiler mensual, ahorramos el 20% necesario para entrar en la hipoteca, ya sea en tres o en cinco años, y acompañamos al cliente durante todo ese tiempo para conseguirle la mejor financiación con nuestros acuerdos con las entidades financieras”, apunta el CEO de la compañía.

¿Y si decido no comprar? Libeen cuenta con diferentes modelos, en el más flexible cuando se llega al tercer año el cliente puede decidir si comprar o no, en el caso de no

querer adquirir la vivienda los pagos se habrían quedado como un alquiler normal. En otros casos, se tiene “la obligación de comprar la casa, ahora bien, también podría alquilarla a un tercero sin ningún problema”, señala Cartes, quien asegura que “siempre vamos a querer que el usuario tenga una grata experiencia y vamos a ayudar, porque al final lo que queremos es que se pueda comprar su casa”.

Durante la pandemia, el 100% de sus usuarios se ha mantenido en esta fórmula, “porque al final están comprando su casa y no es lo mismo que un alquiler”, señala Cartes. Por ello, califica esta forma como “una solución real”, además, resalta que Libeen es “un nexo de unión para los bancos”, dispuestos a conceder hipotecas, “nosotros estamos consiguiendo que se pueda aportar ese 20% a las entidades financieras”, añade el fundador.

Plan pionero de la banca

La banca también se suma a aportar soluciones ante esta problemática. La primera entidad ha sido el Banco Santander que, en su apuesta por el cliente joven y facilitar el acceso a la vivienda a los menores de 35 años, ha impulsado un proyecto piloto mediante el que lanzará 1.000 hipotecas para jóvenes en las que concederá financiación de hasta el 95%. Esto favorecerá que clientes con solvencia, pero que no han tenido capacidad de ahorro suficiente, puedan acceder a la compra de su primera casa. Este plan pionero en el sector bancario se ejecutará a través de Santander SmartBank, el modelo de banca joven de la entidad, y contempla la financiación de hasta el 95% del menor valor entre tasación y compraventa (LTV) para hipotecas estándar a tipo variable o fijo y un plazo máximo de devolución de 30 años.

Para adquirir este producto será necesario aportar un aval personal, cuyo valor dependerá del importe de la operación, que se extinguirá a los cinco años desde la formalización de la hipoteca. Para poder conceder estas hipotecas el banco realizará un análisis de riesgos y un *scoring* financiero a los clientes, a los que se les aplicará la limitación estándar de esfuerzo sobre la nómina, que según el consenso del mercado no debe superar en términos generales el 33%, un porcentaje que puede variar en algunos puntos porcentuales dependiendo de la entidad y de cada cliente en particular.

Más producto en carga

Desde APCEspaña, Gómez-Pintado señala que una de las claves para fomentar la promoción de viviendas disponibles como una de las soluciones para el acceso de los jóvenes a la misma pasa “por corregir todas las deficiencias que tiene la Administración a la hora de poner en carga el suelo, que es la materia prima de los promotores y su coste supone una parte importante en el precio final de la vivienda”. Desde la patronal hacen un planteamiento, igual que han impulsado la digitalización de las licencias, “que ya cerramos un acuerdo con el Ayuntamiento de Madrid y que estamos en el último tramo del proceso para empezar a gestionar esos expedientes y parece ser que estará listo para después del verano. Ahora apostamos por digitalizar también todo lo que es el planeamiento urbanístico, de tal manera que haya una mayor capacidad de poner suelo en carga de forma más rápida y transparente. Poniendo más producto en carga seremos capaces también de que la vivienda no siga siendo inaccesible para los jóvenes”.

EL 'RETAIL' VOLVERÁ A RENTAS PRE-COVID ENTRE 2023 Y 2024

Pese a que el sector ha sido uno de los más golpeados durante la crisis con caídas de rentas de doble dígito, JLL espera que España registre a partir de ahora y durante los próximos meses los mayores crecimientos de Europa en rentas

Alba Brualla MADRID.

El sector *retail* ha sido uno de los más afectados por la pandemia, dado el significativo descenso en la afluencia de visitantes y en las ventas presenciales, así como el elevado número de cierre de locales. Estos factores tuvieron su impacto en 2020 en la parte inmobiliaria de este segmento, ya que como consecuencia de la crisis sanitaria, el pasado ejercicio las rentas de los activos *retail* en España registraron un descenso significativo y no será hasta 2023 y 2024 cuando regresen a niveles pre-Covid, según las estimaciones que realiza la consultora JLL en su último informe sobre el sector.

Los activos más golpeados por la pandemia dentro de este mercado fueron los lo-

cales a pie de calle, ya que en este tipo de inmuebles las rentas *prime* en locales de 100 m2 en Madrid se situaron en los 245 euros por m2 al mes al cierre de 2020, lo que representó un descenso anual del 16%. En Barcelona, la caída fue algo más pronunciada, del 18%, hasta situarse en los 241 euros por m2.

El segundo mayor impacto se lo llevaron los parques comerciales, ya que las rentas *prime* se situaron en 17,5 euros por m2, lo que supuso una bajada al cierre de 2020 del 12,5% respecto al año anterior. Finalmente, las rentas *prime* en centros comerciales en España también descendieron de forma progresiva a lo largo de 2020, situándose en los 90 euros por m2 al mes, registrando un descenso interanual del 10%.

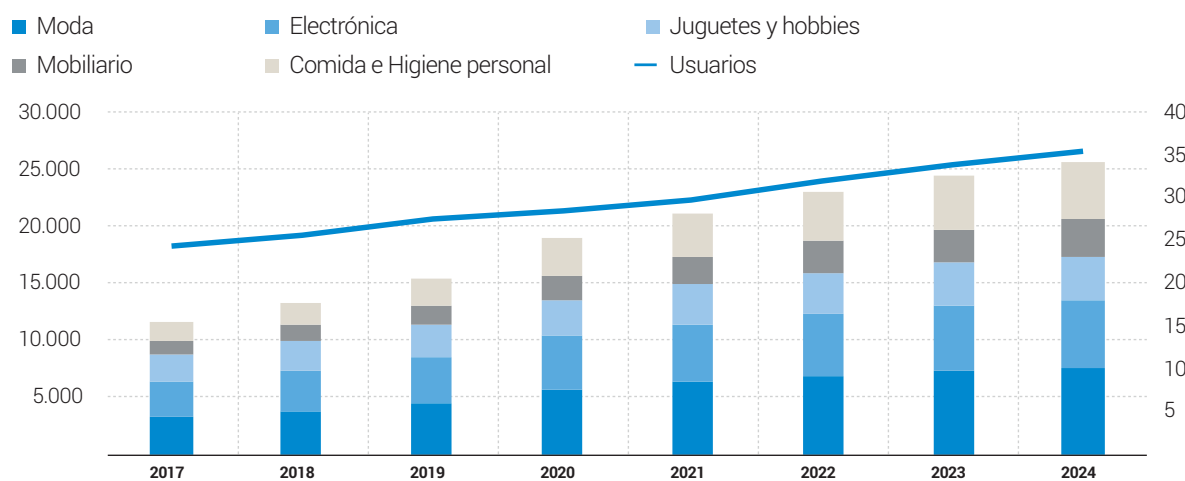
Los parques comerciales han demostrado mayor resiliencia y se recuperarán un 10% este año

Si bien, tras las fuertes caídas de 2020, JLL estima que España registrará a partir de ahora y durante los próximos los mayores crecimientos de Europa en lo que a rentas se refiere. En la rama de *high street*, las previsiones de la consultora para 2021 apuntan a incrementos de rentas *prime* del 0,5% en Madrid y del 1% en Barcelona, aún limitados pero de los mayores en Europa. Así, entre los años 2021 y 2024 se pronostica un crecimiento medio anual del 2,5% en Madrid y del 2,3% en Barcelona, encontrándose en el *top 10* de ciudades europeas para las que se espera un mayor incremento de rentas, ocupando concretamente la capital española el quinto puesto y la Ciudad Condal el séptimo. Si bien, JLL cree que "la recuperación a niveles pre-Covid llegará previsiblemente hacia 2024 en adelante". En el caso de los centros comerciales, para 2021 se estima un incremento anual del 3% de las rentas *prime*, "crecimiento aún moderado a medida que mejore la actividad económica y las ventas", apunta el informe. En los tres años siguientes, se espera que las rentas vayan en ascenso, con un crecimiento anual promedio en torno al 3%, hasta recuperar niveles pre-Covid hacia finales de 2023/2024.

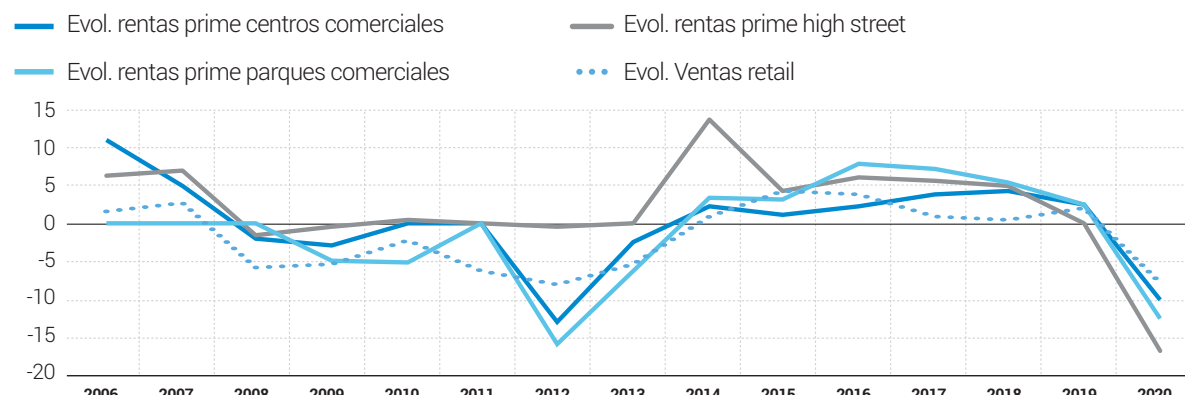
Por otro lado, la consultora señala que "los parques comerciales han demostrado mayor resiliencia en rentas, apoyados en el auge de la alimentación y con gran potencial para el reposicionamiento en centros logísticos de última milla", por eso, calcula que para 2021 su crecimiento será ya de un 10%, si bien, "se prevé que los parques comerciales en España recuperen los niveles de renta pre-Covid hacia finales de 2022/2023".

El sector retail apunta a crecimientos durante tres años

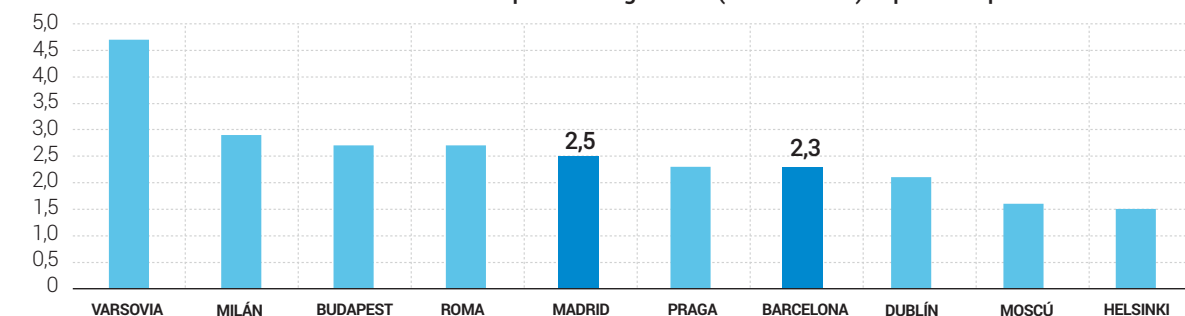
Previsión de ingresos del ecommerce en España (millones de €, esc. izq. y nº de usuarios, esc. der.)



Evolución de rentas prime retail en España



Previsiones de crecimiento medio anual de rentas prime en high street (% 2021-2024) Top 10 Europa



Fuente: JLL Research y Statista.

elEconomista

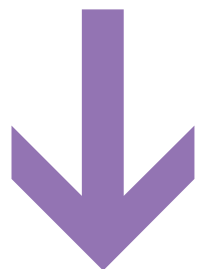
La inversión crece un 40%

A pesar de los efectos de la pandemia, la inversión acumulada en *retail* durante el año 2020 alcanzó los 2.250 millones de euros. Con estos datos, se convirtió en el primer sector inmobiliario por captación de capital durante el pasado año, representando un 42% de la inversión total en *Commercial Real Estate* (Oficinas, Logística y Retail). A nivel europeo, España se hizo con la quinta posición por volumen de inversión *retail*, representando un 10% del total.

No obstante, JLL señala "el fuerte impulso que supuso el cierre, todavía en un contexto pre-Covid, de dos grandes operaciones de centros comerciales como fueron Intu Asturias y Puerto Venecia a principios de 2020", que sumaron 765 millones de euros.

Tras un segundo trimestre en el que apenas se cerraron operaciones en el mercado, en el último semestre la inversión repuntó con un volumen superior a los 880 millones de euros. En la comparativa anual, la inversión acumulada en 2020 superó en un 40% el volumen total del año 2019, cuando se sellaron operaciones por 1.600 millones de euros.

Caleido se presenta como el escaparate perfecto para las mejores marcas



Grandes marcas nacionales e internacionales estarán presentes en los más de 16.000 metros cuadrados que se espera que visiten tres millones de personas al año

elEconomista MADRID

Caleido se presenta con el objetivo de ser un punto clave de expansión urbana. Su construcción pondrá fin al “vacío” existente entre barrios y fortalecerá su interrelación, dando vida a la zona con una gran oferta gastronómica, cultural, de ocio, salud y educación. Por ello, para conseguir este gran objetivo, en su proceso de creación, se ha buscado el equilibrio entre factores como la orientación, el entorno y el uso, con la idea de conjugar medio ambiente y bienestar de las personas.

La combinación de la innovación, el *shopping*, la cultura, el ocio o la gastronomía harán de este enclave un lugar de referencia para visitantes tanto extranjeros como nacionales. Y es que, el complejo que se encuentra junto a dos vías claves de la ciudad (Paseo de la Castellana y M-40) contará con buenos accesos y comunicaciones interurbanas, junto con 2.000 plazas de aparcamiento.

En sus más de 16.000 metros cuadrados estarán presentes grandes marcas nacionales e internacionales contribuyendo así a humanizar el Distrito Financiero de las Cuatro Torres de Madrid, además de disfrutar de la máxima exposición, con amplios escaparates de recorridos fáciles e intuitivos y con gran visibilidad desde cualquier punto del espacio comercial.

Todo ello, en un entorno único con un cálido diseño arquitectónico en el que las zonas verdes, los recursos y materiales naturales cobrarán especial importancia. En este sentido, Caleido se presenta como un proyecto arquitectónico que aúna el medio ambiente y el bienestar de las personas. Prueba de ello es el cumplimiento de todos los preceptos de la Blue Architecture, la corriente que apuesta por una arquitectura sostenible para todos aquellos que van a hacer uso y disfrute de lo construido.

Tipo de público

En cuanto al proyecto, Caleido espera recibir al año más de tres millones de visitas, produciéndose la mayoría en fin de semana. Asimismo, según los datos de un estudio realizado por GfK para Inmobiliaria Espacio, se extrae que la zona gastronómica de Caleido será la que más poder de atracción tenga para los futuros usuarios junto con la oferta de *shopping* en moda, tecnología y deporte.

La otra parte del pastel se la lleva el ocio y el tiempo libre, con más de 30.000 m2 de zonas verdes de las que podrán hacer uso no solo los estudiantes universitarios del IE Business School, los vecinos de la zona y los trabajadores de las cuatro torres; sino también todos los madrileños.

De esta manera, la singularidad del proyecto, su ubicación y la propia dinámica de las actividades que se desarrollarán, atraerán a un público con espíritu joven, al día de las nuevas tendencias, que busca vivir nuevas experiencias gastronómicas, culturales y de ocio.

A él no solo acudirán los estudiantes y trabajadores de la zona, sino el público de otras zonas de Madrid, mayoritariamente jóvenes y familias, ya que el diseño vanguardista de es-



Proyecto Caleido (Madrid). EE

te espacio comercial y su innovadora oferta de moda, restauración y eventos actuarán como dinamizador para todos ellos al no existir otro concepto parecido que cubra todas estas necesidades en un mismo sitio, dentro de la zona norte.

En definitiva, Caleido cambiará el *skyline* de la capital y se convertirá en un nuevo destino en Madrid; un proyecto que creará un espacio único. Su inauguración se prevé para el

último trimestre del 2021 y todo ello contribuirá al crecimiento económico de la ciudad de Madrid.

Asimismo, durante el período de construcción se han generado 2.400 empleos en la Comunidad de Madrid; cifras que se verán incrementadas en su explotación, hasta alcanzar los 3.991 empleos al año en la Comunidad, de los cuales 2.322 serán de manera directa, 949 indirectos y 720 inducidos.

LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR INMOBILIARIO, CLAVE PARA LA DESCARBONIZACIÓN DE LA ECONOMÍA



David Vila

CEO de Renta Corporación

El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas. Así se definió en 1987 y por primera vez el concepto de desarrollo sostenible, en el conocido *Informe Brundtland*, también titulado *Nuestro futuro común*, elaborado para la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

En las últimas décadas el concepto de sostenibilidad ha ido calando en la agenda global, tanto de las administraciones públicas como de la sociedad y de las empresas. De esta manera, el debate internacional sobre el cambio climático y la aprobación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en 2015 por la ONU han impulsado la responsabilidad colectiva para hacer frente a los desafíos y avanzar juntos hacia un objetivo común: luchar contra el cambio climático a partir de la descarbonización de la economía.

El sector inmobiliario y de la construcción no es una excepción a esta tendencia global y está intentando avanzar hacia un modelo de construcción más eficiente y sostenible. De hecho, los criterios de sostenibilidad, bienestar y eficiencia energética son cada vez más demandados tanto por promotores como por usuarios finales. La pandemia de Covid-19 ha acelerado la disrupción hacia este *next normal* en el ecosistema de la construcción que señalaba hace un año un informe de McKinsey & Company sobre el sector.

En la actualidad, la edificación es uno de los sectores más contaminantes a nivel planetario, siendo responsable en la Unión Europea del 40% del consumo energético y del 36% de las emisiones de CO₂, según la Comisión Europea. Además, el World Green Building Council señala que la edificación y la construcción son responsables del 39% de las emisiones de carbono en el mundo.

A pesar de que el *Informe sobre Desarrollo Sostenible 2020* –que toma como base los 17 ODS que conforman la Agenda 2030– apunta a que España se encuentra en el puesto 22 de un total de 193 países en términos de desarrollo sostenible, aún persisten importantes retos por cumplir en nuestro país, como avanzar hacia una economía circular o reducir las emisiones de CO₂, también en el sector de la construcción. La crisis actual hará imprescindible introducir la innovación en un sector todavía muy tradicional.

Industrialización y materiales

En los próximos años veremos un auge de la industrialización, el uso de nuevos materiales y la digitalización de productos y procesos. La evidente necesidad de reducir la huella de carbono del sector pasa por apostar por la creación de edificios sostenibles. Para ello, es imprescindible, por un lado, la industrialización, y, por otro, el mayor uso de materiales renovables, como por ejemplo la madera.

La construcción industrializada, que se caracteriza por producir en fábrica los diferentes componentes del edificio para posteriormente ser ensamblados en la obra, permite no solo mejorar la productividad, sino también reducir los tiempos de edificación, el consumo de energía y los desplazamientos de maquinaria, permitiendo reducir las emisiones. Este modelo constructivo se está extendiendo en España e implica un menor impacto medioambiental y una reducción de la huella de carbono.

Asimismo, el uso de materiales reciclables y renovables como la madera son claves para descarbonizar la construcción y reducir las emisiones de CO₂, debido a su baja huella ecológica. Entre las ventajas de la madera en la construcción, también destaca el buen aislamiento que ofrece, una cuestión importante para la reducción de la energía empleada en la calefacción y climatización de edificios.

Cambios regulatorios

Los Estados también avanzan con paso firme para revertir el cambio climático. Así, en España, entró en vigor el pasado mes de septiembre el nuevo Código Técnico de la Edificación, que obliga a que los edificios de nueva construcción y rehabilitaciones sean de consumo energético casi nulo. La nueva normativa, que define los estándares de eficiencia energética que deben cumplir los edificios, impulsa el desarrollo sostenible a través del sector constructivo, ahorrando en la demanda energética de las viviendas y reduciendo las emisiones de CO₂.

Sin duda, el sector inmobiliario tiene un gran reto por delante: otorgar una gran importancia a la salud y bienestar de las personas cumpliendo con los estándares de eficiencia energética. En este sentido, es interesante la creciente tendencia al diseño pasivo, un método utilizado con el objetivo de obtener edificios que logren su acondicionamiento ambiental mediante procedimientos naturales, es decir, sin recurrir a

España está en el puesto 22 de un total de 193 países en términos de desarrollo sostenible

métodos artificiales como la calefacción o el aire acondicionado. Para ello, el diseño pasivo se centra en los materiales, la orientación o la distribución para lograr el confort térmico.

Por otro lado, debido a que el consumo energético lumínico es de los más elevados en una vivienda, los edificios deben priorizar la iluminación natural. Además, la automatización de la iluminación interior, el uso de los LED o los sistemas de control lumínico DALI ayudan a promover el máximo rendimiento con menores vatios por metro cuadrado.

Compromiso corporativo

En Renta Corporación tenemos un claro compromiso con la sostenibilidad. Así, nuestro primer proyecto de construcción integral de oficinas llave en mano, ubicado en el distrito del 22@ en Barcelona, está dentro de la reducida lista de edificios de la ciudad condal con la certificación LEED Gold, que garantiza los máximos estándares de eficiencia energética y sostenibilidad. El proyecto cuenta con avanzados requisitos de confort acústico y lumínico, proporcionando beneficios a sus usuarios.

Nuestra apuesta por la sostenibilidad ambiental en el sector de la construcción también se ejemplifica con nuestra alianza con O11h para crear uno de los primeros edificios industrializados y sostenibles en España. Ubicado en L'Hospitalet del Llobregat (Barcelona), la promoción se construirá con madera y otros materiales reciclables y reutilizables que cuenten con una Declaración Ambiental de Producto que certifiquen su sostenibilidad a lo largo de todo su ciclo de vida. El proyecto también destaca por los elevados niveles de confort y medidas en favor del bienestar y la salud que ofrece a sus ocupantes, ya que las viviendas dispondrán de ventilación natural cruzada y sistemas de ventilación mecánica controlada de doble flujo.

Con todo, en los últimos años, la sostenibilidad ha irrumpido en nuestras conciencias no solo como una nueva tendencia sino como una necesidad. Sin duda, la lucha contra el cambio climático debe ser un compromiso de todos, ya que nuestro futuro es común. Las empresas del sector inmobiliario no somos una excepción y jugamos un papel clave: debemos apostar por la edificación sostenible para reducir la huella de carbono del sector y mitigar el cambio climático.



GLP 'RESUCITA' UN GRAN PROYECTO LOGÍSTICO DE 286.000 M2 EN TOLEDO

La compañía ha dado una nueva vida a un proyecto ubicado en Illescas que llevaba abandonado 12 años y lo ha convertido en la mayor parcela de los principales ejes logísticos de España con 286.000 metros cuadrados

Alba Brualla MADRID.

GLP, una de las mayores compañías de inversión y promoción de almacenes logísticos, ha cerrado la adquisición de una parcela única de 28,6 hectáreas en Illescas, Toledo, donde planea desarrollar un parque logístico bautizado como Magna Park Tauro.

Con esta operación la compañía dará una nueva vida a un proyecto que llevaba abandonado 12 años convirtiéndolo en una zona de referencia en la logística en España. Así lo cuenta a *elEconomista* Óscar Heras, *country director* de GLP en España, que asegura que llevan más de dos años trabajando en este proyecto para lograr convertir esta urbanización, conocida antes como Carcavas II, en la mayor parcela de los principales ejes logísticos de España. "No hay otra igual y de estas características", apunta.

Según explica el directivo la urbanización de Carcavas II estaba acabada al 90%, pero con la crisis de 2009 el agente urbanizador quebró y se quedó abandonada hasta ahora. "Cuando iniciamos nuestro primer proyecto en Illescas nos comentaron que existía la posibilidad de sacar adelante este proyecto", apunta Heras.

"Antes había una reparcelación que era diferente, con parcelas más pequeñas, y el objetivo del nuevo proyecto era crear la parcela más grande y exclusiva de España. Es un objetivo en el que hemos estado trabajando con bastantes dificultades por que hemos tenido que hacer modificaciones de planificación, y hemos tenido que cambiar al agente urbanizador y mano a mano con las autoridades municipales y regionales durante estos dos años hemos hecho las modificaciones necesarias para poder tener hoy una única parcela de 286.000 m²", explica con ilusión el directivo.

Así, concreta que la particularidad de este proyecto es que se puede dividir "como queramos, ya que no hay viales interiores más allá de los que queramos poner nosotros. Por lo tanto, si hay un proyecto de



Ilustración de Magna Park Tauro, proyecto de GLP en Illescas. EE

más de 185.000 m² de planta lo podemos hacer sin problema", destaca.

Illescas se ha convertido en una de las zonas de alta demanda entre operadores e inversores y de hecho está siendo protagonista de los últimos grandes proyectos de la zona centro. En este sentido, Heras apunta que otra particularidad de su proyecto es que "está en la salida 32 y eso es importante, porque el resto de grandes proyectos están en la 38 y eso son seis kilómetros de distancia, lo que sitúa a nuestro proyecto un 20% más cerca de Madrid".

La compañía empezó este mismo lunes los trabajos de finalización de la urbanización, "lo que nos va a permitir empezar a construir este mismo año", prevé el directivo de GLP. Asimismo, Heras asegura que se encuentran ya en conversaciones con

La compañía espera poder iniciar las obras antes de que acabe el año

dos multinacionales para un proyecto de grandes dimensiones. "No existe otra parcela en la que se puedan meter proyectos tan grandes", apunta y espera que al menos uno de los dos acuerdos se cierre antes del verano.

La compañía sigue firme en la búsqueda de nuevas oportunidades que engorden su cartera en España. Así, el directivo apunta que quieren consolidar su presencia en Madrid y también entrar en Barcelona, donde espera cerrar la primera operación en breve. Asimismo, también analizan proyectos en otras ciudades como Sevilla, Málaga, Vizcaya o Guipúzcoa. En su estrategia de crecimiento la firma apuesta por alcanzar un mix de producto entre las naves XXL y los almacenes de última milla, ambos con alta demanda ahora mismo.

ALMAGRO CAPITAL LANZA UNA AMPLIACIÓN DE 50 MILLONES

El consejo de administración de la socimi llevará la propuesta a la Junta General de Accionistas con el objetivo de impulsar su crecimiento

elEconomista MADRID.

El consejo de administración de Almagro Capital –compañía especializada en la inversión bajo el modelo *Vivienda Inversa*– ha acordado proponer a la Junta General de Accionistas una ampliación de capital por importe de 50 millones de euros sin derecho de suscripción preferente, con el fin de impulsar su plan de crecimiento, que plantea una inversión de 250 millones durante los próximos tres años. La ampliación se llevará a cabo mediante la emisión de 40 millones de nuevas acciones



ordinarias con un precio de suscripción mínimo de 1,25 euros por acción (nominal más prima de emisión).

Esta sería la segunda ampliación de capital en un año, tras la ejecutada en octubre por 16 millones con una sobresuscripción del 20%. Con esta operación, se incorporaron como accionistas Ibervalles y la Mutualidad de la Abogacía, además, Preventiva reforzó su posición.

"Esta nueva ampliación de capital demuestra el amplio potencial de crecimiento que tiene el modelo de negocio de Almagro

Capital y el interés que suscita su producto de *Vivienda Inversa* en el mercado, frente a la hipoteca inversa y la nuda propiedad", señala Juan Jordano, presidente de Almagro Capital. Para impulsar el crecimiento del negocio, "tenemos como objetivo alcanzar 250 millones de inversión acumulada en los próximos tres años y fomentar la puesta en valor de nuestra acción a través de un crecimiento mínimo anual del 9% de nuestro NAV por acción combinado con un incremento de la liquidez de nuestra acción y de nuestra base accionarial", añade.

“No limitamos el alquiler a nuestro suelo, exploramos también nuevas inversiones”

SERGIO GÁLVEZ

DIRECTOR GENERAL DE ESTRATEGIA, INVERSIONES Y DESARROLLOS ALTERNATIVOS DE AEDAS HOMES

Alba Brualla MADRID.

El mercado del alquiler se ha convertido en la niña bonita dentro del sector inmobiliario al haberse mostrado como uno de los segmentos más resilientes en plena crisis, junto a la vivienda de obra nueva. Concretamente, los proyectos de *Build to Rent* (construir para alquilar) son el formato más demandado a día de hoy por los inversores del segmento residencial y pocos son los que se han quedado al margen de este negocio. Aedas Homes fue una de las firmas pioneras dentro del mercado de las promotoras al apostar por este formato de proyectos llave en mano para alquiler. Entrando en este sector la compañía elimina el riesgo comercial –al estar vendidas estas viviendas desde su concepción a un único cliente–, adelanta la puesta en carga de activos en ámbitos en los que dispone de otros proyectos para la venta, anticipa flujos de caja y mejora la rentabilidad sobre fondos propios. Sergio Gálvez, director general de Estrategia, Inversiones y Desarrollos Alternativos de Aedas Homes, nos cuenta en esta entrevista cuáles son los planes futuros de la promotora en este mercado y también detalla cuáles son las complicaciones y los retos a los que se enfrentan a la hora de lograr cerrar este tipo de operaciones.

Aedas Homes se ha convertido en una de las promotoras más activas en el mercado del ‘Build to Rent’ (BtR), ¿qué volumen de activos tiene actualmente la compañía que se adaptan a este tipo de producto?

A día de hoy, hemos cerrado acuerdos de venta para nueve proyectos y 1.100 viviendas en Alcalá de Henares, Madrid capital, Torrejón de Ardoz, Valdemoro, Alicante, Mislata, Valencia y Hospitalet de Llobregat. Adicionalmente tenemos identificados otros 10-15 proyectos que por sus características (ubicación, plurifamiliar, tamaño tipo de las viviendas resultantes, servicios urbanos cercanos, etc.) podrían encajar perfectamente en los criterios de inversión actuales de inversores en proyectos BtR.

¿Qué porcentaje quieren que represente la línea de negocio destinada a la venta institucional dentro del total de la producción de la compañía?

No tenemos un porcentaje predeterminado que nos limite o tensione. Este volu-

men dependerá de cómo mejore la creación de valor de nuestros accionistas. Además, no lo limitamos a proyectos BtR sobre suelos ya en nuestro balance, sino que estamos explorando oportunidades de nuevas inversiones ya orientadas a proyectos de BtR desde su origen. Lo realmente importante es que tenemos, y lo hemos demostrado, las capacidades instaladas para invertir, diseñar, promover y entregar proyectos de éxito BtR a inversores y que podemos ajustar el volu-

men de esa actividad a la demanda real que recibamos para esos proyectos.

¿Tienen actualmente en marcha negociaciones para más proyectos de BtR?

Sí. Tanto las oportunidades de desarrollar proyectos *Build to Rent* como la de proyectos *Build to Sell* (Construir para vender-BtS) forman parte de nuestro día a día y, por ello, estamos en permanente estudio de nuevas iniciativas o acuerdos. Nuestra directriz es que entre ambas líneas de ne-

gocio alcancemos el objetivo de 3.000 viviendas lanzadas a mercado cada año; y la aportación de cada una de ellas responderá al escenario que permita maximizar la creación de valor para nuestros accionistas.

¿Qué beneficios y ventajas aportan este tipo de operaciones llave en mano a la compañía?

Siempre hemos entendido que la oportunidad de promover proyectos llave en mano para alquiler era una oportunidad es-



“Tenemos identificados 10-15 proyectos que podrían encajar en los criterios de inversores en BtR”

“El volumen de venta institucional dependerá de cómo mejore la creación de valor de nuestros accionistas”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

ración de la curva de crecimiento y una mejora de los flujos de caja y, por ende, del rendimiento a los accionistas, entre otros. Adicionalmente, los proyectos BtR tienen una importancia estratégica desde el punto de vista de nuestra responsabilidad social corporativa. El desarrollo de estos proyectos impulsa y facilita el acceso a la vivienda a los ciudadanos. El universo de clientes de estos proyectos es muy amplio y responde a las necesidades sociales: emancipación, creación de hogares, desplazamiento por motivos laborales, etc. Además, favorecemos el aumento significativo de la calidad del producto para alquiler existente con viviendas diseñadas para el cliente, más eficientes y sostenibles, de bajo consumo energético.

Los expertos apuntan que no es tarea fácil alcanzar acuerdos con los fondos en estas operaciones, ¿cuánto tiempo duran las negociaciones?

En Aedas Homes hemos cerrado tres grandes acuerdos de proyectos *Build to Rent* (BtR) desde 2019 con tres inversores institucionales: ARES Management, Grupo Lar-Primonial y Lazora, un trío de ases que nos enorgullece enormemente por la enorme calidad de los mismos. Las negociaciones de este tipo de procesos suelen tener dos fases, una primera en la que alcanzamos un acuerdo sobre la base de un anteproyecto y estimaciones preliminares, que suele durar entre mes y medio y tres meses; y una segunda en la que trabajamos mano a mano con el cliente y sus equipos técnicos hasta la obtención de la licencia de construcción, del proyecto de ejecución y del proceso de licitación de las obras de construcción. Esta segunda fase suele ser más extensa, pudiendo prolongarse entre tres y nueve meses dependiendo del proyecto.

¿Qué factores son los que dificultan las negociaciones para los proyectos de BtR?

En este punto Aedas Homes es una promotora privilegiada por cuanto la alta calidad de nuestros suelos nos ahorra toda la parte de discusión acerca de la idoneidad de una ubicación para el desarrollo de producto residencial en alquiler. Esa parte, que entendemos que es la que más fricción puede llegar a generar, no ha surgido en ninguno de nuestros procesos, por lo que no hemos tenido factores limitantes o que dificulten las negociaciones.

Una de las barreras iniciales a estos proyectos se encontraba en la financiación, ¿cómo se articulan en este aspecto este tipo de operaciones?

Hasta la fecha, de forma muy similar a la financiación de cualquier otro proyecto residencial de *Build to Sell*: sobre la base de un nivel de ventas confirmado (en el caso de los BtR del 100%, ya que todo el edificio se vende a un solo inversor) y partiendo de que la compra del solar se ha llevado a cabo con fondos propios, la banca tradicional española viene confirmando su especial interés en financiar el desarrollo de este tipo de proyectos. Adicionalmente, y desde hace unos meses, venimos percibiendo interés creciente por parte de capital extranjero para participar en este tipo de financiaciones, pen-



Piscina de la primera promoción BtR en Torrejón de Ardoz que entrega Aedas Homes a Ares. EE



Salón comedor de una de las viviendas de alquiler. EE



Terraza de uno de los pisos de la promoción de Aedas Homes en Torrejón. EE

tratégica para Aedas Homes por múltiples factores. El primero es el potencial aumento volumen de producción. Además logramos también una diversificación en un segmento complementario que no es competidor con la venta de viviendas en formato BtS. Por otro lado, logramos una consolidación acelerada de sectores residenciales en los que tenemos mayor exposición de suelo y también una disminución del riesgo comercial. Asimismo con estas operaciones impulsamos una acele-

sando incluso en permanecer en el apalancamiento del activo una vez se inicie su explotación en alquiler por el inversor. Sin duda, son buenas noticias por cuanto permitirá un crecimiento más acelerado del segmento BtR en España.

¿Aedas Homes logra mantener los mismos márgenes en estas operaciones que en un proyecto de venta unitaria?

Por lo general, el margen bruto de las promociones BtR es algo inferior al que ofre-

cen las promociones BtS, pero esa diferencia se contrarresta con otros factores positivos: los proyectos BtR reducen el riesgo comercial de la compañía y permiten anticipar flujos de caja (generalmente, estos proyectos BtR adelantan la puesta en carga y desarrollo de proyectos), mejoran la rentabilidad sobre el capital de nuestros accionistas (ROCE) y crean mayor valor actual neto, por el doble efecto del adelanto en el tiempo y por el menor perfil de riesgo de estos proyectos.

“Hemos cerrado tres grandes acuerdos de proyectos desde 2019: ARES, Grupo Lar-Primonial y Lazora”

“La banca tradicional viene confirmando su interés en financiar el desarrollo de este tipo de proyectos”

INMOLOGÍSTICA, SECTOR DE REFERENCIA PARA UN FUTURO SOSTENIBLE



Philippe van der Beken

Director general para Europa Continental de Goodman

Con frecuencia hemos oído la frase de que “el futuro será sostenible, o no será” aplicado a múltiples industrias. Esta afirmación es una llamada a la acción que aviva el debate sobre el papel que debemos adoptar como sector para alcanzar un mundo más sostenible. Una cuestión con un importante peso en las políticas públicas; la Unión Europea ha establecido la eficiencia energética, la economía circular y el cambio climático, entre otros, como objetivo en 2050 para responder al reto de lograr una competitividad sostenible en el marco de la regeneración urbana.

La sostenibilidad es –y debería ser siempre– una parte esencial de nuestro modelo y con visión a largo plazo. El sector inmologístico debe diseñar y desarrollar propiedades logísticas no solo enfocadas a un primer uso, abandonando una mentalidad cortoplacista para adoptar una estrategia con visión de futuro que apueste por desarrollos resilientes y flexibles. Y ello implica integrar la sostenibilidad en la fase embrionaria del proyecto para que sea su eje vertebrador desde su concepción, hasta su diseño y desarrollo. Alcanzar en todos los proyectos la calificación de los estándares internacionales más exigentes, como la certificación Breeam, es un reflejo de nuestro compromiso con el desarrollo de instalaciones sostenibles e innovadoras que pervivan en el tiempo.

De este enfoque hacia el largo plazo surge el concepto de edificio circular, definido por la versatilidad y flexibilidad para dar respuesta a las necesidades actuales y futuras. La creciente tendencia hacia este tipo de instalaciones en el ámbito logístico responde a una mayor concienciación medioambiental, motor del cambio del modelo de consumo y de la transformación en la operativa del mundo empresarial.

En este modelo de edificación cobra un

vital protagonismo la elección del emplazamiento. La gran escasez de terrenos próximos a los grandes núcleos urbanos, los más codiciados por la industria logística, no debe ser motivo para continuar urbanizando suelos rústicos.

Además de dar una nueva vida a los terrenos en desuso, debemos apostar firmemente por el reciclaje y la reutilización de materiales de construcción. A través del análisis del ciclo de vida de los materiales (ACV) se pueden integrar las construcciones existentes en la nueva edificación, reciclar de forma eficiente los materiales generados durante el acondicionamiento del terreno y reutilizarlos para la construcción. ¿Por qué no aprovechar los miles de metros cúbicos de materiales procedentes de una demolición para los cimientos de una nueva instalación? Reduciendo, reutilizando y reciclando, el sector inmologístico contribuye activamente a la reducción de emisiones de CO2 a nuestro planeta.

Acometer proyectos de esta envergadura es un gran reto e implica un importante esfuerzo en innovación y en creatividad. El diseño de los edificios multinivel, en el que fuimos pioneros en España, es un claro ejemplo de una solución técnicamente compleja, pero que permite optimizar el escaso terreno disponible en zonas *premium*, de tal



ISTOCK

La tendencia del edificio circular en el ámbito logístico responde a la concienciación medioambiental

manera que agiliza la entrega de mercancías y reduce los tiempos de transporte y la huella de carbono.

Esa capacidad de innovación es la que permite a nuestro sector contribuir, de forma muy activa, a reducir las emisiones de GEI. En su conjunto, la industria de la construcción representa actualmente aproximadamente el 40% de todas las emisiones de GEI y su aspiración es reducir este nivel en un tercio antes de 2030, y un 80% antes de 2050. Ya se han dado los primeros pasos para desarrollar edificios logísticos de cero emisiones con la incorporación de contadores inteligentes, aislamiento sostenible, paneles solares, sistemas de HVAC más eficientes e iluminación natural y LED, así como una gestión mejorada de los residuos y el agua. Así, por ejemplo, prevemos que la energía renovable producida por nuestras instalaciones fotovoltaicas alcance una capacidad de 91 MW en 2025, y satisfacer las necesidades energéticas operacionales de nuestros clientes.

Pero el enfoque hacia la sostenibilidad debe impregnar todas nuestras acciones. Debemos ser ambiciosos en nuestro compromiso por alcanzar la neutralidad en emisiones de carbono. No es una tarea fácil.

Avanzar en la senda de la descarbonización supone medir el impacto medioambiental de nuestros desarrollos para compensarlo. Este es un ejercicio que en Goodman hicimos hace tiempo y que, con iniciativas concretas, nos permite compensar nuestra huella. Así, estamos reemplazando toda nuestra flota por automóviles eléctricos, plantamos un árbol por cada metro cuadrado que desarrollamos y en 2025 utilizaremos un 100% de energía renovable en nuestras operaciones.

Las empresas con visión de futuro conceden gran importancia a la sostenibilidad y la integran en su negocio. Nuestros clientes no solo nos demandan, como expertos en inmologística, una ubicación privilegiada o unas instalaciones de alta calidad, sino que, cada vez más, priman la sostenibilidad en el proceso de toma de decisiones. Y esperan que sus *partners* compartan su preocupación medioambiental porque el futuro de la inmologística será sostenible. Sin duda.

ASOCIMI SOLICITARÁ EL ACCESO A LOS FONDOS EUROPEOS

La asociación liderará la solicitud y tramitación de los fondos europeos para la rehabilitación y eficiencia energética de las socimis en España

elEconomista MADRID.

La Asociación Española de Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, Asocimi, pone en marcha un proyecto para gestionar para sus asociados la solicitud y tramitación de las ayudas de los fondos europeos para la rehabilitación y eficiencia energética. La iniciativa pionera dirigida a las socimis se desarrolla en colaboración con José Luis Suárez, profesor de IESE; Gloval, firma líder de servicios integrales de valoración, ingeniería y consultoría inmobiliaria; y el despacho de abogados act DA Lawyers.

En la actualidad, la renovación del parque de edificios es una de las prioridades clave, tanto para España, como para Europa. Por ello, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia impulsado por el Gobierno español para canalizar los fondos europeos del NGEU3 pone el foco en el plan de rehabilitación de viviendas y regeneración urbana. El objetivo de dicho

El objetivo planteado es lograr la rehabilitación de 500.000 viviendas entre 2021 y 2023

plan es lograr la rehabilitación de 500.000 viviendas entre 2021 y 2023, una meta ambiciosa pero muy positiva para el sector.

En su gran mayoría, el parque residencial en España es ineficiente desde el punto de vista energético y requiere de una actualización profunda para cumplir con los objetivos con los que se ha comprometido España. En este escenario, Asocimi, de la mano del resto de colaboradores, trabajará para conseguir que el sector inmobiliario, donde las socimis están jugando un papel fundamental en la profesionalización y transparencia de la inversión y gestión, mejore la calidad de los activos que gestionan.

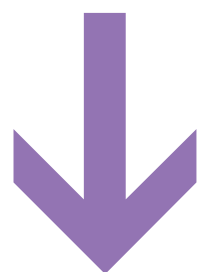
La asociación, mediante la creación de una oficina de dirección técnica, actuará coordinadamente para la solicitud de las ayudas nacionales y europeas disponibles y la gestión de instrumentos financieros que permitan la mayor absorción de fondos europeos posibles para los asociados. Del mismo modo, negociará un instrumento finan-

ciero con el Banco Europeo de Inversiones que permita cofinanciar las actuaciones subvencionadas con fondos públicos, al tiempo que facilita un servicio estandarizado para la solicitud, tramitación y justificación de las subvenciones concedidas. Para ello, plantea una actuación por fases para que sus asociados se puedan incorporar gradualmente, según las necesidades concretas de sus inversiones durante los años 2021-2026. Una realidad a tener en cuenta es que la vivienda contamina. Como consecuencia, habrá bonificaciones fiscales para quienes hagan un buen uso de la energía y, por el contrario, un incremento de los impuestos para aquellos que más contaminen. “La sostenibilidad, la eficiencia energética, la accesibilidad y el impuesto verde son aspectos fundamentales que han llegado para quedarse, y vienen apoyados por una importante cantidad económica que llega desde los fondos europeos”, explora Antonio Mochón, vocal de Asocimi.



Habitat Qualis. EE

Habitat amplía sus promociones con una inversión de 13 millones de euros



La innovación, el diseño y la sostenibilidad están presentes en todas las áreas de la compañía, lo que se traduce en la construcción de viviendas de calidad y eficientes energéticamente

eE MADRID

Con más de 67 años de historia, Habitat Inmobiliaria se ha alzado como una promotora de referencia en el mercado inmobiliario español. Uno de los puntos más destacados de su estrategia son las promociones con las que cuenta, que permiten que la cartera de clientes de la compañía no cese de crecer. Y es que, con esta iniciativa, se ofrecen pisos, chalets y casas que se adaptan a las necesidades de aquellos que están buscando comprar una vivienda, apostando por las zonas exteriores, los espacios amplios y, por supuesto, la luz natural.

Hoy en día elegir una nueva casa es un proceso que lleva tiempo. Por eso Habitat Inmobiliaria está preparada para ayudar a sus clientes a encontrar su futuro hogar. En España, la compañía dispone de promociones en A Coruña, Asturias, Cantabria, Madrid, Valladolid, Castellón, Valencia, Sevilla, Córdoba, Málaga, Barcelona, Girona y Gran Canaria. Calidad, sostenibilidad, innovación y diseño son las cuatro características con las que se identifican estas oportunidades.

Recientemente ha adquirido un nuevo suelo en el municipio de Dos Hermanas, en Entrenúcleos, una conocida zona en expansión del área metropolitana de Sevilla. En un principio está previsto que este nuevo suelo albergue alrededor de 80 viviendas y suponga una inversión de más de 13 millones de euros, que se suman a las otras tres promociones que Habitat tiene en esta localidad: Habitat Qualis, formada por viviendas unifamiliares de cuatro dormitorios y diseñada por el estudio de arquitectura Otaiasa; Habitat Domus, proyectada por el estudio Orfila 11, con viviendas de dos a cuatro dormitorios con grandes terrazas y Habitat Atrium, obra también del estudio Orfila 11, que destaca por su diseño contemporáneo y la amplitud de sus viviendas. Esta acción elevaría la inversión total de la compañía a más de 58 millones de eu-

Se ha convertido en una de las grandes impulsoras de Entrenúcleos, en Sevilla



Habitat Atrium. EE



Habitat Domus. EE

ros. Con esta apuesta, esta empresa inmobiliaria se ha convertido en una de las grandes impulsoras de esta zona, demostrando su compromiso con la creación y desarrollo de comunidades y ciudades. Al margen de estas tres promociones, Habitat Inmobiliaria cuenta con otras cuatro promociones en la provincia de Sevilla: Habitat Jardines del Este; Habitat Triana; Habitat Puerta Cartuja y Habitat Sophia.

Territorios estratégicos

A nivel nacional, la compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, tiene en la actualidad 39 promociones y cerca

de 4.000 viviendas en comercialización. Conocer a los clientes resulta una ventaja para esta compañía, que sabe cuáles son las necesidades, gustos y preferencias de los usuarios. De esta forma nace CoHabitat-20, el espacio que aglutina todas las características de la vivienda del futuro. Luz, espacios exteriores e interiores adaptados a las necesidades de una sociedad que está viviendo una situación excepcional. Así, los dormitorios serán flexibles y podrán ser dobles o sencillos con zona para estudio o juegos, cocinas amplias con opción a una nevera americana, que permite un mayor almacenaje y la presencia de dos baños para facilitar la convivencia en la casa.



Proyecto Puerto Somport. EE

MADRID SUMARÁ HASTA 2022 MÁS DE 400.000 M2 DE OFICINAS

De los 281.106 metros cuadrados de oficinas en construcción para este año, tanto nueva como de rehabilitación, está disponible prácticamente la mitad, ya que el resto ha sido prealquilado o es para uso propio

M. G. Moreno MADRID

En el primer trimestre del año, la contratación de oficinas para el conjunto de Madrid y Barcelona se situó alrededor de los 124.420 m², según datos de JLL. En la capital, la contratación de espacios de oficinas rondó los 68.000 m², lo que se tradujo en un 22% menos respecto al anterior trimestre. La pandemia, como en todos los sectores, ha dejado su huella en este segmento del mercado inmobiliario, ya que, entre otros aspectos, la situación sanitaria ha impulsado la implementación del teletrabajo.

Sin embargo, tal y como indican distintas voces del sector, los inversores siguen activos en este mercado y, pese a las incertidumbres generadas por la pandemia, el sector de las oficinas continuará sumando metros cuadrados con los distintos proyectos que se levantan en diferentes puntos de la capital del país. Hasta 2022, la superficie total de oferta en construcción supera los 400.000 m² –entre nueva construcción y rehabilitación– en Madrid, según las últimas cifras de CBRE de los proyectos contabilizados. En lo que queda de este año, van a salir en Madrid 281.106 m² de oficinas, sin embargo, de dicha cifra, son 140.853,57 los metros cuadrados de superficie dispo-

La oferta de superficie disponible para este año supera los 140.000 metros cuadrados

nible, ya que el resto de los metros cuadrados de los nuevos proyectos de oficinas están prealquilados o son para uso propio. “De lo previsto para este año, si todo va en fecha, más o menos la mitad de lo que está en construcción o rehabilitación está ya con ocupante previsto”, señala Lola Martínez Brioso, directora de Research de CBRE España. Un ejemplo de ello es el proyecto de Ancora 40, en la zona de Méndez Álvaro, prealquilado por Just Eat al completo. La plataforma de comida a domicilio trasladada su sede y ocupará un edificio completo en dicha ubicación, con más de 7.000 m² de superficie y una capacidad de hasta 600 personas.

Además de la superficie prevista para lo que queda de ejercicio, desde CBRE señalan que ya en el primer trimestre del año salieron 64.000 m² de superficie de oficinas, prácticamente todo de nueva construcción. Entre los proyectos que contemplan como completados destacan el edificio OM en Julián Camarillo –con una superficie en torno a los 36.000 m²– o Agustín de Foxá, 4 –con 19.000 m²–.

De cara al próximo año, la superficie total en construcción prevista para proyectos de oficinas supera los 130.000 m², de la cual alrededor del 73% está disponible –algo

más de 97.000 m²–, según los últimos datos de CBRE.

El centro sigue vivo

La zona centro continúa teniendo demanda de oficinas. “El centro de Madrid sigue siendo muy atractivo y es donde tenemos mayor necesidad de metros cuadrados de calidad”, expone Íñigo Enrich, consejero director y *managing director* oficinas de CBRE, quien añade que “también porque tenemos el porcentaje más bajo de *vacancy* de oficinas”. Según indican desde la consultora, el *vacancy* de centro de ciudad está en torno al 6%, así, CBD (*Center Business District*) es la mitad del *vacancy* global, aproximadamente.

En dicha zona, la consultora tiene contabilizados proyectos como el de Paseo de la Castellana 83-85 (CBD Azca), propiedad de Merlin Properties. Este edificio, en obras aún, cuenta con un área total de oficinas de 15.246 m² y está prealquilado prácticamente en su totalidad. Albergará entre sus principales inquilinos a Accenture, operación cerrada durante el verano del año pasado. En la zona CBD Barrio Salamanca están los más de 14.000 m² de remodelación de Velázquez 86 D, así como el proyecto en Claudio Coello 123, con más de

Patrimonio Inmobiliario

OFICINAS

4.000 m2 de superficie para oficinas. “El centro ciudad va a seguir recibiendo proyectos que van a continuar teniendo mucho interés por las empresas”, indica Enrich.

Más allá del distrito centro, en zonas más periféricas “se pueden acomodar grandes metros cuadrados de sedes corporativas”, explica el *managing director* oficinas de CBRE, que considera que submercados de oficinas como la A1 y la A2 “volverán a adquirir protagonismo”, como ya ha ocurrido durante los últimos años.

En la zona de Las Tablas, la construcción que sumará metros cuadrados al mercado de oficinas es Puerto Somport 21-23, fruto de una *joint venture* entre Metrovacesa y Tishman Speyer –que a su vez constituyó una sociedad al 50% con Allianz para el desarrollo del proyecto–. La primera fase, de 20.000 m2, verá la luz en el segundo trimestre de 2021 y contará con 5 plantas de oficinas de más de 3.700 m2 flexibles y divisibles en cuatro módulos independientes por plantas –además de la planta baja que albergará 2.000 m2 de diferentes servicios–. Este proyecto forma parte de un *hub* de 60.000 m2 de nuevas oficinas situado en el Norte de Madrid, que se desarrollará en distintas fases. El proyecto está visando la certificación LEED Platinum, para contribuir con el uso eficiente del consumo energético. Asimismo, su diseño cumple con los criterios de los *Edificios de consumo casi nulo* y se han seleccionado materiales de origen local y reciclados para su construcción.

En la zona A2 Avenida de América, se sumarán al mercado de oficinas los 9.900 m2 del edificio reformado de Josefa Valcárcel 42, propiedad de Árima Real Estate. Se trata de ocho plantas, más la planta baja, con superficies que van desde los 450 m2 hasta los 1.700 m2, caracterizadas por su gran altura y la ausencia de columnas. Además, ofrecerá luz natural en el 90% de los puestos, con control de temperatura, humedad e iluminación personalizado para cada inquilino.

Otro de los proyectos es Perennius, Cerro de los Gamos 5 –zona A6 Pozuelo–. Se trata de un edificio de oficinas de nueva construcción que contará con en torno a 9.000 m2 de espacios polivalentes distribuidos en cuatro plantas. Además, ofrece una alta dotación de plazas de garaje y amplias terrazas en distintas zonas del edificio.

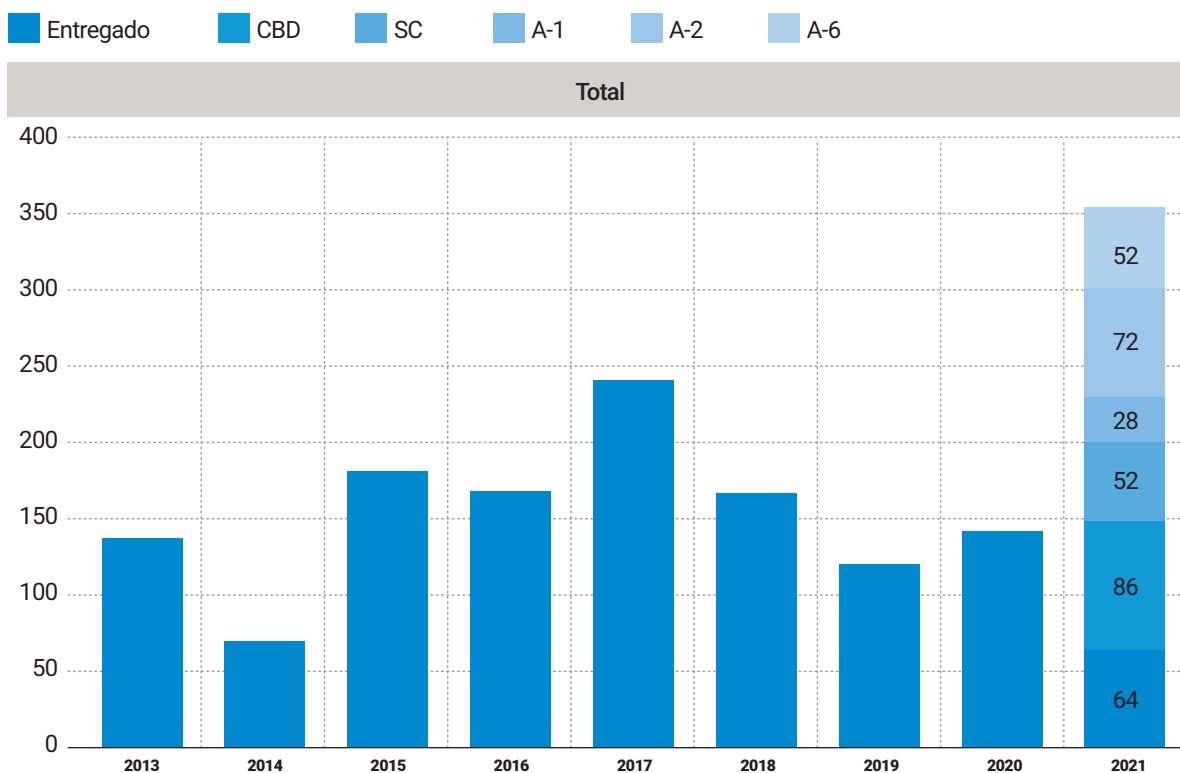
Apetito inversor

Pese a que la inversión en este mercado en el primer trimestre “ha empezado con tranquilidad, todavía es pronto para sacar conclusiones y los inversores están activos y hay oportunidades”, señala Martínez Brioso. En los primeros tres meses del año, la inversión en oficinas alcanzó los 280 millones de euros a nivel nacional. La comparativa con el arranque de 2020 se ve más penalizada, además de por la pandemia, debido a que los tres primeros meses del año pasado supusieron un récord histórico con 860 millones invertidos en un solo trimestre.

No obstante, desde la consultora CBRE se muestran optimistas dado que hay varias operaciones de volumen en marcha y consideran que este año “va a ir de menos a más”. A pesar de ello, la previsión que manejan actualmente es que la cifra de inversión en el mercado de oficinas “va a estar ligeramente por debajo de lo conseguido el año pasado”, indica la directora de Research de CBRE España. En 2020, el volumen final alcanzó algo más de 1.800 millones de euros invertidos en oficinas.

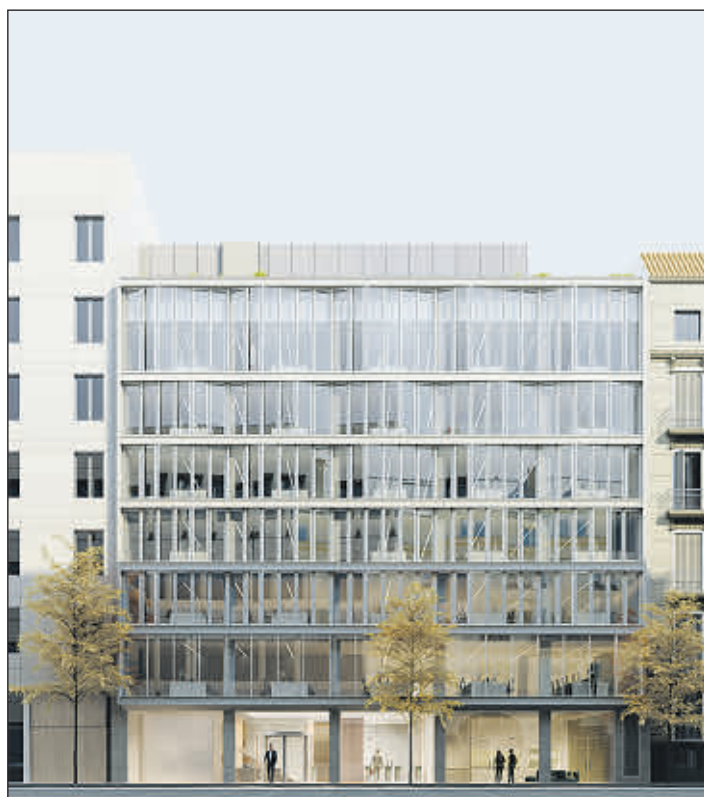
Oferta futura en construcción o rehabilitación por zonas

En miles de metros cuadrados



Fuente: CBRE Research.

elEconomista



Proyecto Claudio Coello 123. EE



Proyecto Paseo de la Castellana 83-85. EE

La primera fase de Puerto Somport, de 20.000 m2, verá la luz en el segundo trimestre de este año

“El sentimiento general en el mercado de inversión es que hay apetito inversor”, señala Enrich. El experto añade que “hay fondos poniendo mucho interés en España, Madrid y Barcelona, mirando activamente, lo que pasa es que, como suele suceder en tiempos de incertidumbre, los periodos de maduración de las operaciones son más largos, porque se tarda más tiempo en tomar las decisiones”. Y es que los inversores, por el momento, están siendo más cautos debido a las incertidumbres generadas por la pandemia y cómo evoluciona la vida de las oficinas relacionado con el teletrabajo. “Cuando se vaya aclarando el debate de la vuelta a la oficina, ya hay grandes corporaciones que están anunciando el ritmo de vuelta al trabajo presencial en sus oficinas

En 2020, el volumen final alcanzó algo más de 1.800 millones invertidos en oficinas

teniendo como prioridad la salud y el bienestar de sus empleados, y se tenga más claridad de cómo va a impactar realmente en el sector cogerá más ritmo de inversión”, señala Enrich. Así, desde CBRE indican que “el sector inmobiliario en general y las oficinas en particular siguen siendo interesantes para los inversores, entre otras razones, por los retornos que proporciona frente a otras opciones de inversión”.

En cuanto a las rentabilidades *prime*, que ascendieron ligeramente en el segundo trimestre tras el brote de Covid-19, según datos de JLL, en el primer trimestre del año se situaron en un 3,35% en Madrid. “Para los próximos años prevemos estabilidad de *yields*, con posibilidad de un ligero aumento durante 2021”, señalan.

AZORA ADQUIERE EL 'RESORT' GIVEROLA

El fondo hotelero de la gestora cierra su primera adquisición en la que invertirá 40 millones de euros en su reposicionamiento con una reforma integral y una ampliación de las instalaciones existentes

elEconomista MADRID.

La gestora Azora, a través de su fondo Azora European Hotel and Lodging, ha adquirido el complejo Arenas Resort Giverola en Tossa de Mar (Girona) al grupo hotelero suizo Arenas Resorts. Esta adquisición en la Costa Brava supone la primera inversión del fondo hotelero de la gestora española, constituido el verano pasado con 680 millones de euros.

El complejo cuenta con más de 35 hectáreas de superficie que incluyen 213 apartamentos, un *glamping*, cinco restaurantes y bares, instalaciones deportivas, piscinas, un *spa*, un amplio aparcamiento y acceso directo a dos playas –Cala Pola y Cala Giverola–. Azora realizará un reposicionamiento del activo con una reforma integral y una ampliación de las instalaciones existentes, tanto en el hotel como en el *camping*, para lo que se plantea invertir 40 millones de euros.

Med Playa, operador hotelero de la zona y uno de los más grandes de España, ha sido elegido por Azora para gestionar el *resort*. Está previsto que Azora y Med Playa

reabran el hotel al público el próximo mes de junio, aunque la apertura del *camping* se retrasará a la próxima temporada tras finalizar las obras de reforma y reposicionamiento que actualmente se están ejecutando. Una vez terminadas, ofrecerá 125 bungalow, 62 tiendas de campaña de lujo y 126 plazas para caravanas.

“Esta importante adquisición, que es la primera para el Fondo desde que se formó su cartera de inversiones, nos permite reposicionar por completo un complejo hotelero extremadamente bien ubicado en un área de destino popular para turistas nacionales e internacionales. En línea con nuestra profunda experiencia en la gestión de activos y en la creación de valor añadido, nuestro objetivo es incrementar los ingresos operativos en el *resort* para ofrecer rendimientos atractivos a nuestros inversores”, apunta Mónica Garay, socia sénior y directora del área hotelera en Azora.

En línea con su enfoque de inversión socialmente responsable, Azora también tiene la intención de mejorar las credenciales ambientales del complejo, incluyendo el



EE

El Giverola Resort se añade a la cartera de inversiones, que incluye otros diez hoteles

objetivo de obtener una certificación Breeam muy buena o superior y la mejora de la eficiencia energética de las instalaciones.

El Giverola Resort se añade a la cartera de inversiones del Azora European Hotel and Lodging, que ya incluye otros diez hoteles del porfolio de lanzamiento, con alrededor de 2.670 llaves y cuatro hostales con en torno a 1.200 camas, ubicados en España, Portugal, Italia y Bélgica.

LA SUPERFICIE VISADA SUAVIZA SU CAÍDA

Según las cifras de los Colegios de Arquitectos, en el primer trimestre se visaron 7,3 millones de metros cuadrados, lo que se traduce en un aumento de 393.349 metros cuadrados respecto al mismo periodo de 2020

elEconomista MADRID.

Durante el primer trimestre del año, la superficie visada amortiguó su caída, aunque se encuentra un 14,4% por debajo de la de 2019, niveles previos a la pandemia del coronavirus, tal y como recogen las estadísticas de los Colegios de Arquitectos. Entre los meses de enero y marzo se visaron 7,3 millones de metros cuadrados, esto se traduce en un aumento de 393.349 metros cuadrados respecto al mismo periodo del año pasado, sin embargo, 1.232.641 metros cuadrados menos que un año antes de la llegada del Covid-19.

Desde abril de 2019 al pasado mes de marzo, según indican los arquitectos, han dejado de visarse en España 18.172 viviendas, que ya no se construirán. Después de un 2020 que registró una quinta parte menos de la superficie visada del año 2019, sostienen que la tendencia parece haber empezado a revertirse. Concretamente, el número de viviendas nuevas visadas cayó un 8,7% por la ligera mejoría registrada en marzo, con un 4,26% más de unidades autorizadas que en el mismo mes del año previo.

Por su parte, la superficie retrocedió un 7,7% respecto a los tres primeros meses de



EFE

Según los arquitectos, desde abril de 2019 hasta marzo han dejado de visarse 18.172 viviendas

2020 y un 20,3% en relación con el mismo periodo de 2019.

En rehabilitación, la superficie de carácter residencial visada aumentó un 11,8% respecto a los tres primeros meses del ejercicio pasado y un 6,5% en la comparativa con el mismo periodo de 2019, a pesar de que el número de viviendas rehabilitadas cayó en 358 unidades (5,5%) respecto a 2020.

Según señala el presidente del Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España, Lluís Comerón, los datos han mejorado ligeramente, sobre todo en marzo, pero es prematuro hablar de recuperación, aunque en rehabilitación se aprecia que, a pesar de la situación de crisis, las necesidades de su mejora tras el confinamiento están impulsando poco a poco la actividad en este sector.

Comunidades

En cuanto a las comunidades autónomas, Navarra, Baleares y Murcia fueron las regiones que registraron los mayores incrementos en los visados durante el primer trimestre con un 49,7%, un 45,1% y un 32,2%, respectivamente, seguidas de Aragón (30,3%). En el lado opuesto de la balanza, las que registraron los mayores descensos fueron La Rioja (-58,9%), Asturias (-42,6%), Canarias (-32%) y la Comunidad Valenciana (-26%).

En cuanto a los datos del *Barómetro de Arquitectura y Edificación*, muestran que la confianza de la profesión (56,5% de los encuestados) en que la situación del sector mejorará es mayor gracias al plan de rehabilitación y regeneración urbana anunciado por el Gobierno con los fondos europeos.

Hay un lugar para ti en Palmas Altas

📍 Palmas Altas, Sevilla

Pide tu cita aquí:
900 55 25 25

C/ Enramadilla, 1 - Edif. Puerta Real
Local 4 - 41018 Sevilla



Villas del Volga
Adosadas

Montblanc
Residencial

Residencial Mulhacén
Plurifamiliares



ISLA NATURA
PalmasAltas ciudad metrovacesa

islanatura.es

Siempre quisiste vivir así.

metrovacesa

Todas las imágenes son recreaciones virtuales diseñadas digitalmente, estando sujetas a posibles modificaciones por exigencias de orden técnico, jurídico y/o comercial, habiéndose añadido elementos decorativos, vegetación y mobiliario que no forman parte, en ningún caso, de la oferta de los inmuebles publicitados y no serán en ningún caso objeto de la compraventa.

ASG Homes



www.asg-homes.com