

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

EL TELETRABAJO GOLPEA A LAS OFICINAS, PERO NO SE IMPONE

La apuesta por el trabajo en remoto ha crecido a raíz de la crisis, pero a medida que avanza la recuperación las empresas vuelven a la oficina

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPAICIO

ASG Homes

EL COVID PONE FRENO A LA ESCALADA DE LAS RENTAS DE OFICINAS

La tendencia alcista de las rentas durante los últimos seis años se paralizó por los efectos de la pandemia en 2020. Aunque se prevén ascensos de cara a los próximos años en Madrid y Barcelona estos serán moderados

M. G. Moreno MADRID

A lo largo de los años el mercado de oficinas ha mostrado una resiliencia histórica ante las incertidumbres, sin embargo, no ha sido inmune al Covid-19. Los duros meses de confinamiento y restricciones provocadas por la pandemia sanitaria han hecho mella en la actividad de este segmento, en el que el teletrabajo ha experimentado un fuerte auge en gran parte de las empresas. El impacto del Covid-19 en el espacio de oficinas puede variar en las distintas partes de Europa. “Mientras que la repercusión en algunos países podría ser limitada debido a la tendencia preexistente del trabajo a distancia, el impacto podría ser más fuerte en los países con un importante espacio de oficinas en construcción, mucha desocupación y menor volumen del teletrabajo antes de la pandemia”, señala Rigel Patricia Scheller, analista de Scope.

A pesar de que distintas voces del sector apuntan a que es pronto para calibrar el impacto de la pandemia en el mercado y su evolución, lo cierto es que el Covid-19 ha puesto freno a la escalada de las rentas de oficinas. Y es que, aunque de cara a los próximos años se esperan incrementos, estos serán moderados debido al “limitado impacto de la pandemia en las rentas *prime* de Madrid y Barcelona durante 2020”, señalan desde JLL. Según las cifras de la consultora, las previsiones de crecimiento anuales de rentas *prime* en el periodo de 2021 y 2025 será del 0,3% en Madrid y del 0,7% en Barcelona.

La tendencia alcista de las rentas durante los últimos seis años se paralizó por los efectos de la pandemia en 2020, con descensos entre el 1% y el 2% en ambas ciudades. Durante los tres años previos (entre 2017 y 2019) la variación anual de rentas *prime* de oficinas en la Ciudad Condal había superado el 8%, mientras que en la capital el crecimiento en 2019 rozó el 6%. En el primer trimestre del año, en Madrid las rentas experimentaron un ajuste interanual del 1,4% respecto -36 euros/m²/mes zona CBD (*Central Business District*)-, mientras que en Barcelona el descenso fue del 1,8% -27 euros/m²/mes zona CBD-.

La demanda también se ha visto impactada a lo largo de los últimos meses. Según datos de JLL, la ocupación de oficinas en Madrid y Barcelona disminuyó en 2020 un 51%, hasta superar los 470.000 m² (la contratación cayó un 42% en la capital mientras que en la Ciudad Condal el descenso fue del 64% influido por la baja disponibilidad). En el primer trimestre del año las dos ciudades han mostrado una fotografía dife-

Las claves que impulsarán la demanda de 'coworking'

Garantizar la seguridad de los trabajadores es uno de los aspectos que impulsará la demanda de los 'coworking', según First Workplaces. Otra de las claves es la descentralización de oficinas -muchas empresas tendrán una oficina de referencia y diversas satélite-. Según indican desde First Workplaces, estos espacios ofrecen la oportunidad de gestionar el trabajo de forma eficiente, autónoma, favorecen la conciliación y facilitan la comunicación en el equipo. Además, fomentan la interacción entre usuarios y cuentan con condiciones para facilitar la concentración.

rente. La contratación de oficinas en conjunto se situó alrededor de 132.825 m², con un aumento del 4% interanual, impulsada por el fuerte repunte de la demanda en Barcelona, que superó los 64.850m², lo que representó un crecimiento interanual del 131%. Por su parte, en Madrid la contratación de espacios de oficinas rondó los 68.000 m², con un descenso del 28%.

A medida que la actividad económica vaya avanzando, se espera una recuperación gradual en este sentido y es que, tras el *boom* inicial, desde la consultora consideran que la influencia del teletrabajo en la demanda de oficinas será limitada en el medio/largo plazo. “Es previsible una reducción de los puestos fijos, pero al mismo tiempo se dedicará más superficie a servicios, espacios comunes, colaborativos y creativos”, apuntan desde JLL. Así, se prevé un fuerte repunte de la contratación que rondará el 50% en Barcelona y estará cercano al 20% en Madrid. “Las oficinas van a ser más importantes que nunca, pero deben redefinirse a partir de un nuevo propósito. Las oficinas se van a reinventar siguiendo en un modelo en el espacio se convertirá en un servicio que responda a las necesidades colectivas. Las empresas rentabilizarán al máximo los metros cuadrados que contratan, buscando el equilibrio entre la flexibilidad y el coste de sus espacios sin dejar de lado el bienestar de sus empleados”, apunta Guzmán de Yarza, responsable de Workplace Strategy para la región EMEA de JLL.

Desde Merlin Properties, uno de los mayores propietarios de oficinas de España, cuya superficie superó los 43.000 m² contratados en Madrid y 21.000 m² en Barcelona en el primer trimestre del año, confían en “una recuperación del mercado en el segundo semestre de 2021”, además, desde la compañía mantienen sus previsiones de ocupación para 2021 -la tasa de ocupación a cierre del primer trimestre se situó en el 89% en la capital y en el 93,1% en la Ciudad Condal-. Por mercados, Merlin Properties destaca que el mejor comportamiento durante el primer trimestre se ha producido en Barcelona CBD 22@.

Por su parte, Pere Viñolas, CEO de Colonial, indicó en la presentación de resultados de la firma que “en el caso de la contratación en los mercados secundarios uno de los problemas que sufren algunas capitales es de la sobre oferta creada en estos mercados que se arrastra desde hace 10 o 15 años. Nuestra apuesta por los mercados CBD viene por nuestra experiencia acumulada en este sector. Nosotros conocemos como reaccionan los mercados en cada momento



La pandemia ha impactado en el mercado de las oficinas. ISTOCK

y constatamos que los secundarios tienen un comportamiento peor en momentos de turbulencia”.

El auge de los espacios flexibles

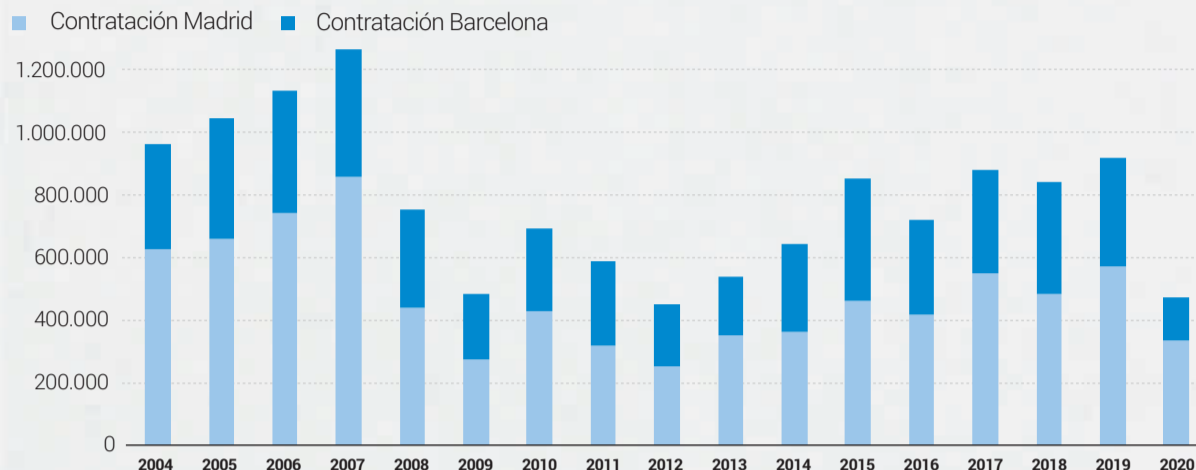
Todo parece indicar que la vuelta a la oficina está cerca. Las empresas apuestan por la recuperación del trabajo presencial, de hecho, algunos gigantes como Google o JP Morgan ya han anunciado su vuelta a las oficinas estableciendo sus planes de regreso. El teletrabajo no se extenderá mucho más allá de la pandemia o se combinará con formas presencial, tal y como se extrae del estudio

Patrimonio Inmobiliario

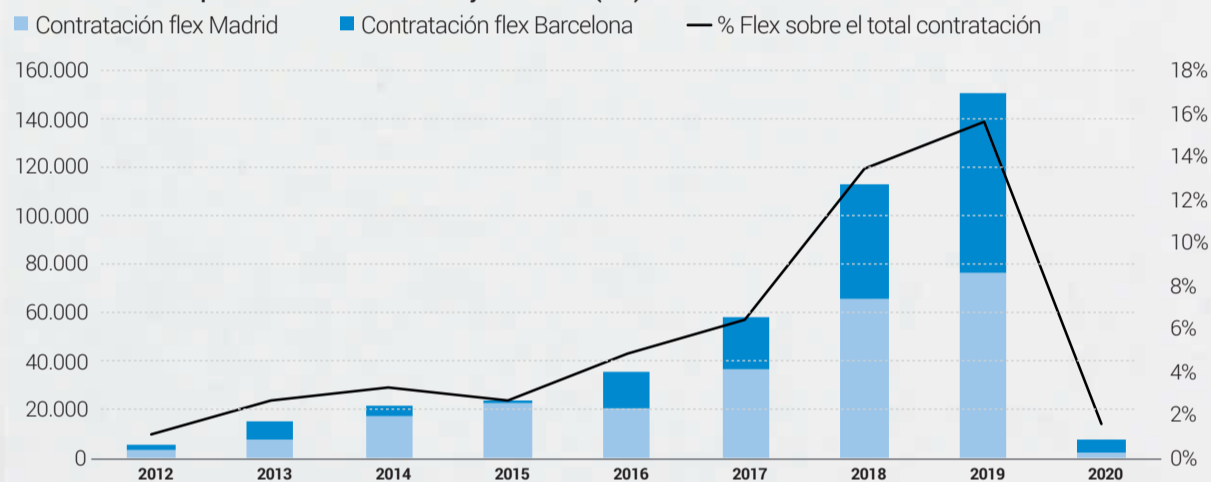
ACTUALIDAD

La ocupación superó los 470.000 m2 en 2020

Contratación en Madrid y Barcelona (datos a enero de 2021, %)



Contratación de espacios flexibles en Madrid y Barcelona (m2)



Primer trimestre de 2021

	CONTRATACIÓN (M2)	TASA DE DISPONIBILIDAD (%)	OFERTA FUTURA (M2)		
			2021	2022	2023
MADRID	67.979	9,44	188.067	237.494	287.493
BARCELONA	64.846	6,81	144.832	319.490	293.636

Previsiones de crecimiento de rentas prime en Europa (% anual) 2021-2025



Fuente: JLL Research.

elEconomista

(Y)our Space: Discover your new world of work, elaborado por la consultora inmobiliaria internacional Knight Frank (con una encuesta realizada a más de 400 compañías con presencia a nivel global) y que revela que sólo un 27% de los encuestados señalan que el Covid-19 tendrá una influencia permanente en su estrategia inmobiliaria.

Sin embargo, el cambio hacia un modelo de trabajo híbrido va tomando fuerza. Según los datos recogidos en el informe de JLL, *Reimagining Human Experience*, un 72% de los empleados quiere seguir trabajando desde casa en un futuro, "aunque para ello lo

Se prevé un repunte de la contratación del 50% en Barcelona y cercano al 20% en Madrid

ideal sea mantener un modelo mixto. Los empleados esperan que las empresas para las que trabajan apoyen el cambio hacia un modelo más flexible, si bien un 70% reconoce que hay muchas actividades para las que el ambiente de la oficina es mucho más productivo", explica de Yarza.

En España la caída de la demanda de los espacios flexibles ha sido notable por la exposición a autónomos, startups y pymes. Según las cifras de JLL, la contratación de operadores flexibles cayó en 2020, con cerca de 3.000 m2 firmados en Madrid y unos 4.500 m2 en Barcelona. De forma conjunta en am-

La contratación de espacios flexibles representó solo un 2% del 'take up' total de oficinas en 2020

bas ciudades, la contratación representó tan sólo un 2% del take up total de oficinas, frente al 16% de 2019. No obstante, aunque el impacto ha sido significativo, desde la consultora esperan que este año la actividad vuelva a repuntar y prevén en el medio plazo (a partir de 2022) un aumento considerable de la demanda de espacios flexibles. A pesar de la caída en la ocupación, el informe *Flexmark* de Workthere –plataforma global de Savills Aguirre Newman para oficinas flexibles y coworking–, indica que el 82% de los espacios de trabajo flexibles, flex space o coworking son rentables a nivel operativo.



El 'leasing' habitacional es una opción a la hipoteca tradicional. ISTOCK

¿HAY ALTERNATIVAS A LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL?

Ante la dificultad de ahorro de muchos compradores para hacer frente a la entrada y los gastos que conlleva la adquisición de una vivienda, aparecen alternativas a la hipoteca tradicional como el 'leasing' habitacional

M. G. Moreno MADRID.

A la hora de comprar una vivienda, la práctica más habitual es acudir a una entidad bancaria para conseguir financiación a través de una hipoteca. A día de hoy, lo más normal, es que la concesión de dicha hipoteca sea por el 80% del valor de tasación homologada de la vivienda que se pretende adquirir. Por ello, el comprador necesita disponer de unos fondos propios que le permitan atender el 20% restante del valor de la adquisición que no está financiado por el banco. También se deben tener en cuenta el pago del IVA, en el caso de una vivienda nueva, o del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), si es de segunda mano, además de gastos notariales o registrales. Muchos compradores, con capacidad para adquirir un inmueble y pagar las cuotas de financiación, se encuentran ante la dificultad de disponer del ahorro suficiente para hacer frente a la cantidad inicial, no financiada por el banco, más los gastos generados a raíz de la compra.

En este contexto, surgen conceptos como el *leasing* habitacional o inmobiliario, un método de financiación alternativo al préstamo hipotecario convencional. Consiste en un contrato de arrendamiento de una vivienda por un periodo de tiempo fijo, normalmente de cinco a 25 años, con un compromiso de compra del inmueble en un determinado momento, generalmente al finalizar el periodo de arrendamiento. "En este caso, la entidad financiera será la propietaria del inmueble y se lo arrendará al interesado. Al finalizar el contrato, el interesado podrá pagar una cantidad o última cuota y quedarse con el inmueble o bien desistir de la compra", explica Carlos Muñoz, abogado y socio director y fundador de CIM Tax & Legal.

Este concepto tiene algunas ventajas, tal y como apunta Carles Solé, gerente de formalización hipotecaria de Tecnotramit, "en las hipotecas, la adquisición se tiene que hacer cargo del ITP o del IVA, en este caso, quien asume el pago de estos impuestos es el arrendador financiero y, evidentemente,

luego se repercute en la cuota de la renta, normalmente mensual, que se paga en cada *leasing*. Cuando finaliza el plazo y la promesa que se haya hecho de compraventa se ejecuta debidamente, se acaba pasando la titularidad al usuario del *leasing*". En este caso, "no se constituye una hipoteca, no se inscribe en el registro, lo cual también influye en determinados gastos, porque el titular es el arrendador financiero y no necesita que exista una carga en el registro de la propiedad a su favor para garantizar el pago, de hecho, se lo garantiza él mismo que es el titular del inmueble", añade Solé.

El abogado y socio director y fundador de CIM Tax & Legal considera que el *leasing* habitacional es una alternativa de acceso a la vivienda, "especialmente para quien no tenga la posibilidad de dar una cantidad de entrada. Sin embargo, entendemos que las entidades bancarias no los otorgarán tan fácilmente". Este método "permite acceder a crédito con menos cantidad de ahorro, aunque con un tipo de interés más elevado", señala Jordi Domínguez, CEO de Finteca. De hecho, actualmente con el euríbor en negativo y los intereses muy ajustados por todas las entidades financieras, "los préstamos tradicionales compiten muy bien en el mercado a nivel de la cuota mensual", advierte el gerente de formalización hipotecaria de Tecnotramit.

Otra de las alternativas a la financiación tradicional es el *crowdfunding* inmobiliario, aunque con la mirada más puesta en el perfil inversor, tal y como señalan distintos expertos del sector. Este concepto permite acceder a una fuente de financiación colectiva. Es una forma de invertir en inmuebles mediante aportaciones pequeñas que permiten acceder, junto con otros inversores, a realizar inversiones inmobiliarias y obtener una rentabilidad, es decir, participar de un negocio de inversión inmobiliaria pero sin la necesidad de mucho capital y de realizar el gran desembolso que implicaría hacerlo por uno mismo.

"Es una alternativa a la financiación tradicional, pero suele conllevar un tipo de interés más elevado que una hipoteca tradicional", señala el CEO de Finteca, quien añade que "está destinado al pequeño inversor que quiere invertir en inmobiliario y diversificar". En lo que coincide Muñoz, ya que en su opinión, cree que "no funcionará para adquirir una vivienda habitual, sino como método para invertir en el mercado inmobiliario y obtener una rentabilidad".

Las hipotecas conceden el 80% de la tasación de la casa, por lo que es necesario tener fondos propios

Posibilidad de crecimiento

Estas formas de financiación "todavía están en estadios tempranos en España", señala el CEO de Finteca. Sin embargo, considerando la dificultad de ahorro para muchas personas, "estas nuevas fuentes de financiación para el acceso a una vivienda tienen posibilidades muy interesantes. El auge dependerá tanto de la aceptación del público como de la flexibilidad de los bancos, que pueden adaptar sus ofertas para competir directamente con estas modalidades", añade Domínguez.

En este sentido, Muñoz asegura que "sin duda", estas tendencias tienen posibilidad de crecimiento y auge en nuestro país, ya que "se trata de nuevos métodos de financiación, menos rígidos y más flexibles que ofrecen ventajas para muchos inversores. Pueden dar facilidades para realizar ciertas inversiones o simplemente la compra de una vivienda, por lo que habrá gente que vea una alternativa para sus proyectos en ellos".



Espacio L'Alqueria, en Denia.

Inmobiliaria Espacio crece en la costa mediterránea con proyectos sostenibles



La compañía cuenta con una amplia oferta de viviendas en zonas como Cádiz, Málaga, Mallorca, Almería, Granada y Alicante que se caracterizan por su innovación en diseño y espacios

Se caracteriza por ser la única empresa en España que ha sido capaz de ejecutar proyectos tan singulares como Torrespacio, Canalejas o Caleido en Madrid y otros como The Austonian en Estados Unidos. Eso sí, una de las grandes señas de identidad de Inmobiliaria Espacio son sus proyectos residenciales, presentes en toda España, siendo sus principales focos el centro y el arco mediterráneo.

La compañía espera cerrar este año con unas ventas residenciales de 75 millones de euros. Además, tiene prevista una inversión de 60 millones con 10 proyectos que suman 240 viviendas adicionales a las ya 1.200 unidades en distintas fases de desarrollo. En este sentido, la firma ha puesto en marcha diversas promociones en las zonas de la costa española que se caracterizan por su innovación no solo en el diseño, sino en la definición de espacios. Además, estos proyectos buscan revitalizar estas zonas, con ubicaciones privilegiadas, contribuyendo a la sostenibilidad y al medio ambiente del territorio.

Prueba de ello es Espacio Abstract en Agudulce (Almería). Esta construcción de formas onduladas inspiradas en el Mediterráneo, ofrece viviendas especialmente concebidas para el aprovechamiento de sus interiores y donde la amplitud y la luminosidad son los protagonistas. Asimismo, las amplias terrazas, los jardines privados y su ubicación, a 500 metros de la playa, suponen una oportunidad para todos aquellos compradores que tras la pandemia buscan zonas naturales, con espacios abiertos y con un entorno seguro.



Espacio Son Puig, situado en Pollença, Mallorca.

En esta línea se sitúa Espacio Amara, en Cádiz, en la Playa de Torrenueva. Se trata de 42 viviendas de dos y tres dormitorios, distribuidas en siete bloques, con un diseño de estilo contemporáneo con planta baja, primera y áticos dúplex. También en Andalucía se ubica Alalba Serrallo, en Granada. Este proyecto se caracteriza por ser una urbanización cerrada con más de 8.000 metros cuadrados de zonas verdes. Las 71 viviendas de las que constará ofrecen entre dos y cuatro dormitorios, garajes y trasteros en un entorno privilegiado como es El Serrallo.

Ya en Fuengirola, Málaga, se encuentra Nova Marina, junto al Puerto Deportivo y el Paseo Marítimo de la ciudad, y que ofrece 127 viviendas de uno, dos y tres dormitorios que se distribuyen en amplios espacios luminosos y donde la calidad y la funcionalidad son primordiales. Cuenta, además, con terrazas espaciosas que se caracterizan por un particular diseño arquitectónico.

Disfrutar de Levante

En Levante, donde históricamente Inmobiliaria Espacio ha tenido más desarrollos, destacan promociones como la de Espacio Meridian, en Alicante. Entre la sierra y la playa de Carabassí, esta construcción se compone de 120 viviendas rodeadas por plantas autóctonas y con mantenimiento sostenible.

Por su parte, L'Alqueria, en Denia, cuenta con más de 10.000 metros cuadrados de zonas verdes comunes creadas por un equipo de paisajistas expertos respetando todos los detalles de su entorno natural.

También en la costa valenciana se erige Espacio Alminar, en Cullera. Una de sus características es que cuenta con un aparcamiento de bicicletas en el sótano dotado de bases para la recarga de bicicletas eléctricas. Asimismo, las mejoras en las fachadas y carpinterías de exterior promueven el ahorro energético, siguiendo así la premisa de Inmobiliaria Espacio de lograr la sostenibilidad en todos sus proyectos.

En el caso de Mallorca, concretamente Pollença, se encuentra Espacio Son Puig, una zona residencial ubicada entre la Sierra Tramuntana y el Santuari Puig de María, y a escasos minutos de calas de agua cristalina. Esta parcela de 5.500 metros cuadrados con amplios jardines acoge 34 viviendas con acabados de calidad superior y certificados de sostenibilidad.



Ofrecer espacios sostenibles es una de las prioridades de la compañía en sus proyectos

LOS ESPACIOS DE TRABAJO FLEXIBLES, LA SOLUCIÓN PARA UN MUNDO POST-COVID



Philippe Jiménez

Country manager de IWG en España

Hace poco más de un año, la OMS declaró pandemia del Covid-19. Para entonces, ya habíamos sido testigos de cómo primero en China y más tarde en otros lugares dolorosamente más cercanos, como Italia, las personas quedaban confinadas. De repente, nosotros también nos vimos obligados a recluirnos en nuestras casas durante meses y a hacer todas nuestras vidas desde estos espacios. Nuestros hogares hicieron de colegios, espacios de entretenimiento, salas de videoconferencias y oficinas. Muchos han afirmado que el coronavirus es uno de los impulsores del teletrabajo, sin embargo, no hay nada más lejos de la realidad que esta afirmación: el trabajo flexible lleva décadas en proceso de implementación, la pandemia solo ha acelerado esta tendencia.

Hace décadas que comenzó el cambio hacia el modelo del trabajo flexible. Este concepto se asocia normalmente al teletrabajo, pero es un modelo mucho más rico que combina la presencialidad y el trabajo en remoto. Se trata de adoptar una filosofía ágil que abarca muchas otras áreas que van más allá del emplazamiento de la oficina. Por ejemplo, la conciliación entre la vida personal y la laboral están muy ligadas a la ubicación (o ubicaciones) de trabajo. Un estudio realizado por la consultora inmobiliaria CBRE en septiembre de 2020 demuestra que las oficinas flexibles son una alternativa cada vez más atractiva: el 86% de las multinacionales que participaron en la encuesta afirmó que este tipo de espacios ganará peso en sus estrategias futuras, frente al 73% que respondió a la firma en junio.

El interés del individuo por cuidar todas las facetas de su vida ya estaba en auge antes de la pandemia y la revolución tecnológica fue la que desencadenó el proceso. Las posibilidades que nos ofrece la tecnología permiten democratizar el área de trabajo y representa una oportunidad para las empresas y sus trabajadores a la hora de reducir costes así como en la retención y atracción del talento. La llegada del coronavirus ha hecho que este sistema sea, más que una meta, una necesidad para hacer frente a los retos que nos plantea esta situación sin precedentes.

En IWG llevamos más de 30 años abogando por ofrecer a cada empresa un espacio de trabajo que se adecúe a sus necesidades específicas para desarrollar sus objetivos profesionales de la manera más eficiente a la vez que aseguran el bienestar de sus empleados. Más allá de la reducción de viajes innecesarios, este método es más sostenible, ya que reduce los desplazamientos y por lo tanto la huella de carbono, y aumenta la productividad. No todo es positivo, por supuesto, y el trabajo flexible se enfrenta a riesgos tanto tecnológicos, la seguridad de datos, por ejemplo, como culturales, entre los que se encontraría la resistencia de los directivos, pero los beneficios pesan más.

En un primer momento, las oficinas flexibles atraían perfiles laborales menos convencionales, como autónomos y *entre-*



Spaces Recoletos, espacio de IWG en España. EE

preneurs, ya que se ajustaba más a su modo de vida. Sin embargo, esta tendencia ha cambiado radicalmente pues los espacios flexibles gozan precisamente de eso, de una flexibilidad que se adapta a las necesidades de cualquier empleado, de cualquier sector, y cualquier tipo de compañía, pymes o multinacionales, globales o nacionales.

Es innegable que ha habido un cambio en las empresas y en la forma en la que la gente quiere trabajar para ellas. Ofrecer este tipo de espacios no será una alternativa sino una necesidad para que las distintas compañías puedan capear la tormenta y retener el talento. La revolución del trabajo flexible va mucho más allá del teletrabajo. El teletrabajo no va a desaparecer, sin embargo, no es la solución definitiva a tiempo completo. Por ejemplo, tiene con-

Las posibilidades que nos ofrece la tecnología permiten democratizar el área de trabajo

secuencias muy negativas en el trabajador, como el cansancio, aislamiento o la falta de solución ante problemas técnicos.

¿Qué opción nos queda, en ese caso? Si el modelo tradicional ha quedado obsoleto y el teletrabajo no es una solución definitiva. La respuesta es sencilla: el trabajo híbrido. Dar la capacidad de elección al empleado, desde ahora el derecho a decidir será básico de cara a la captación y retención de talento. Más allá del empoderamiento del trabajador, las corporaciones también ganan con el cambio: el ahorro de costes o la retención o búsqueda del talento en cualquier lugar del mundo. Cabe preguntarnos, ¿Desaparecerán las oficinas tradicionales? Por supuesto que no, pero tendrán que adaptarse, así como lo tendrán que hacer las urbes ante el futuro del trabajo, uno de los pilares básicos de la sociedad.

Tu casa,
como si fuera
la nuestra.

AEDAS
HOMES

aedashomes.com

“La demanda de vivienda nueva es real, no es especulativa ni busca chollos”

VÍCTOR
PÉREZ ARIAS

CONSEJERO
DELEGADO DE
ASG HOMES

Alba Brualla MADRID.

ASG Homes ha arrancado el año con paso firme tras constatar que el tirón de la actividad que experimentó el sector a partir de junio del año pasado se ha consolidado en el primer trimestre de 2021. Víctor Pérez Arias, CEO de la promotora, asegura en una entrevista a *elEconomista*, que entre enero y marzo ha crecido el ritmo de ventas e incluso se han podido subir precios en algunos proyectos. Sin embargo, el directivo cree que lo mejor está por llegar, ya que espera una segunda mitad del año todavía mejor gracias a un aumento en los ratios de vacunación y a la apertura de las fronteras, lo que supondrá la llegada de una importante demanda embalsada que aupará especialmente la actividad de compraventa en la vivienda en costa. Con estas perspectivas sobre la mesa, Pérez espera que la compañía incremente en un 40% su volumen de entregas, al mismo tiempo que impulsa su negocio de alquiler con el que espera formar una cartera de unas 2.500 unidades.

El año 2020 ha sido sin duda atípico, ¿cómo lo ha pasado ASG Homes?

En líneas generales yo creo que en el sector se han salvado los muebles. Lo cierto es que en junio hubo una reacción muy rápida por parte del mercado y después de estar tres meses confinados hubo un repunte muy fuerte de la actividad inmobiliaria, principalmente residencial. Esta inercia continuó todo el verano y también en el tercer trimestre la demanda ha sido buena, excluyendo diciembre, que fue un poco peor. A efectos nuestros, en conjunto, viendo lo que ha ocurrido en el sector, te diría que nos hemos comportado en la media, con una lógica bajada de ingresos dado el periodo de confinamiento y el parón de la actividad en la construcción. Por supuesto, hemos cerrado 2020 por debajo de nuestras expectativas, pero conseguimos entregar más de 700 viviendas el año pasado, que no es poco para como estaban las circunstancias. Así que satisfacción por una parte y con mucho optimismo para este año.

¿Ese optimismo responde a que se ha mantenido el auge en la actividad en el primer trimestre del año?

Sí, se ha mantenido. No quiero pecar de super optimista, pero después de hablar

con nuestros compañeros del sector y con la banca, puedo decir que el año ha arrancado con un primer trimestre muy fuerte con una demanda sostenida. Como dato relevante puedo destacar que la demanda que recibimos sobre un producto concreto tiene un nivel de traducción a compraventa elevadísimo, muy por encima del de antes. La clave es que la demanda que hay en el mercado es real, no es especulativa. Los compradores de vivienda nueva tienen una expectativa realista y saben que no van a encontrar chollos. Saben que no hay desesperación de los promotores, entre otras cosas porque tampoco se está produciendo un gran número de viviendas. En el primer trimestre la tendencia es francamente positiva y eso que todavía no están

abiertas del todo las fronteras a los extranjeros, ya que creo que el gran empujón de demanda lo vamos a ver, principalmente en la costa, a partir de que empiecen a aterrizar los extranjeros, especialmente los europeos, ya que hay una demanda embalsada enorme.

¿Este fuerte incremento de la demanda les ha llevado a conseguir cifras de ventas pre-Covid en el primer trimestre?

Diría que sí, y que en algún caso hemos visto una progresión favorable comparativamente, no tanto a nivel precio, que ha sido menos significativo, pero sí se ha incrementado el ritmo de ventas. No podemos generalizar, hay comportamientos distintos en España, pero donde la demanda es

fuerte, los precios de obra nueva y ritmos de ventas son sólidos.

El pasado año la obra nueva demostró su resiliencia con un aumento de las operaciones y también con un incremento de precios medio. En su caso, ¿están subiendo el precio de sus promociones este año?

Sí. Nosotros, en ciertas ubicaciones, ya hemos subido precios. El producto que nos va quedando es poco y esto nos ha permitido realizar esa subida. Es que no hay oferta. Se está produciendo muy poco. Como comentaba, hemos pasado un pequeño vacío en diciembre, en el que la gente estaba esperando a ver si había ofertas, pero a los promotores no nos ha hecho falta entrar en una dinámica de bajada de precios. La de-



“En 2020, pese al Covid, entregamos 700 viviendas y este año estaremos cerca de las 1.000 unidades”

“Seguramente veremos un incremento del precio de la vivienda por culpa del encarecimiento del suelo”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

por culpa del crecimiento del precio de la materia prima.

¿Qué volumen de viviendas tienen actualmente en producción y cuántas entregas prevén que realizarán este ejercicio?

Ahora mismo tenemos en producción casi 2.300 viviendas con un mayor peso en Madrid, Sevilla y Málaga, y para este año estaremos entregando cerca de 1.000 unidades aproximadamente y esperamos el arranque a final de año de otros tantos proyectos.

En su objetivo de seguir creciendo en el mercado residencial, ¿qué volumen de inversión tienen previsto para este año?

Ahora mismo tenemos varios capitales que, por un lado, están enfocados en la compra de suelo que necesita algo de gestión. Además, tenemos el vehículo de *Build to Rent* (BtR) en el que ya contamos con varias exclusivas para cerrar operaciones y también tenemos capital para *Build to Sell*. Con la suma de todos ellos, este año nos deberíamos mover por encima de los 150 millones de euros en adquisiciones de distintos tipos. Lo cierto es que estamos trabajando con modelos más creativos que van más allá de la compra de suelo, como pueden ser activos para cambio de uso o incluso estamos moviendo la adquisición de NPLs que tienen un colateral de activo. Nuestro ánimo es invertir cuanto antes los capitales disponibles.

A finales del año pasado lanzaron un vehículo para invertir 200 millones de euros en alquiler residencial, ¿con cuántas unidades esperan acabar el año y cuál es su objetivo final?

Ahora mismo tenemos en cierre aproximadamente casi 700 viviendas y tenemos otro pipeline de casi 800 unidades. Por lo que creo que terminaremos el año con 1.400-1.500 viviendas en cartera. En cualquier caso, si se acelera nuestra capacidad de identificar oportunidades y adquirir así lo haríamos, ya que nuestro objetivo final con este capital es alcanzar unas 2.500 unidades. Nuestro fin es invertir todo el capital que tenemos levantado cuanto antes, con la vista puesta en captar nuevos fondos, ya que si las cosas van bien, el capital vuelve a confiar en la compañía. Además, ayuda mucho el hecho de que España tenga unos fundamentales muy interesantes para el mercado inmobiliario internacional, no solo en alquiler, también en el negocio de compraventa.

¿A qué perfil de inquilino van enfocados los proyectos que van a desarrollar de alquiler?

Nuestras viviendas van destinadas a una demanda media. Aspiramos a posicionarnos en el rango en el que realmente está el grueso de la demanda, que es una renta asequible. No nos enfocamos a vivienda pública pero tampoco lo hacemos hacia una vivienda exclusiva. El producto que hacemos se basa en unidades de uno o dos dormitorios, asequible y en ubicaciones absolutamente típicas y con bastante población. La cartera estará repartida por España y actualmente tenemos proyectos en Madrid, Málaga y Alicante.



Cuando presentaron este vehículo hablaron de revolucionar el mercado del alquiler ofreciendo un producto diferenciador y de calidad...

Efectivamente. Lo que hemos hecho es modelizar un tipo de vivienda. Creemos que esta es una decisión acertada que permitirá que la demanda identifique una vivienda de ASG Homes en alquiler. Queremos que sepan qué calidades se van a encontrar si contratan nuestro producto, ya que contamos con un modelo preestablecido en cuanto a diseño, tamaños y calidades. Además, nos vamos a volcar en los servicios, lo que ofrece un plus añadido a la demanda. Al final, una gran parte de los inquilinos son personas que viven solas o parejas trabajadoras que, por su estilo de vida, que conlleva una ausencia de su casa, tienen una serie de necesidades y por tanto reclaman una serie de servicios como conserjería o limpieza. No es nada extraordinario, pero son algunos de los servicios que estarán establecidos en toda nuestra oferta. Algunos serán de pago y otros gratuitos. Con todo esto, el objetivo es crear una marca fácilmente identificable en el mercado, que sea señal de calidad, seguridad y sostenibilidad, ya que también estamos muy volcados en esto.

¿Cómo viven desde ASG Homes y sus inversores la situación de incertidumbre en torno al mercado del alquiler?

Lo cierto es que todo este tema nos causa una gran preocupación. Partimos de la base de que nosotros estamos a favor de que haya oportunidades de acceso a la vivienda para todos los niveles de renta en España. Pero es que se están mezclando cosas distintas y teniendo la capacidad o la posibilidad de crear un parque de vivienda so-

cial mediante la fórmula de colaboración público privada, son ganas de intervenir jurídicamente un mercado que se debería autorregular. Nos lo ha demostrado la experiencia en Berlín y en Holanda, donde la intervención no ha provocado una mejora en el acceso al alquiler ni la compra. Por el contrario, Inglaterra es un ejemplo a seguir. En los 70 se volcó en la producción de vivienda social para paliar la falta de recursos de una parte de la población. España tiene que seguir ese modelo. Todas las administraciones tienen que producir vivienda porque además tienen suelo para hacerlo. Además, estas viviendas entrarían en el mercado y equilibrarían los desequilibrios a los que aludimos. Ese es el camino, no es otro que producir y dejar de intervenir. Para mí, después de los años que atesoré como profesional, es la única fórmula que funciona. Por ahora, la Comunidad de Madrid ha empezado un buen camino.

¿Cuál es el principal reto que tienen por delante este ejercicio?

El reto es que todos estemos vacunados en 2021. Es un reto macro para el país, la economía y para cualquier sector. Creemos firmemente en que la vacunación traerá una normalización de la economía, aunque se trate de una situación distinta a la que vivíamos antes del Covid. Esta nueva realidad también nos va a llevar a un modelo inmobiliario un poco distinto que nosotros ya estamos llevando a cabo y que consiste en anticiparse a las necesidades de la demanda. Tenemos que estar preparados, porque creo que a partir del segundo semestre vamos a ver un acelerón importante gracias a la vacunación y a la apertura de las fronteras.

manda ha visto en el primer trimestre que los precios no bajaban. Es más, algunos subían.

¿Espera que se mantenga esta tendencia al alza el resto del año?

El incremento del valor de la vivienda terminada a lo largo del ejercicio lo marcará el suelo, y lo cierto es que el suelo *ready to go* (listo para construir) es escasisimo y además, no se está produciendo apenas suelo nuevo en España. Muchos planes generales están parados, atascados o no hay ganas o hay miedo político. La realidad es que la reposición cada vez es más difícil y lo que va a ocurrir seguramente es que vamos a ver un incremento del precio de compra

FERNANDO VILLAR

“Este año nos deberíamos mover por encima de los 150 millones de euros en adquisiciones”

“Con el vehículo de ‘Build to Rent’ terminaremos el ejercicio con unas 1.400-1.500 viviendas en cartera”



Olores, ruidos y aumento de tráfico están entre las molestias ocasionadas a los vecinos. ISTOCK

‘COCINAS FANTASMA’, ENTRE LOS VECINOS Y LA NORMA

Este negocio viene acompañado del rechazo vecinal, molesto por el ruido, los olores y el tráfico generado a raíz del servicio a domicilio, por su parte, las administraciones locales buscan soluciones ante su proliferación y las molestias

M. G. Moreno MADRID.

El auge de la comida a domicilio ha llevado a la proliferación de las cocinas fantasma, también conocidas como *dark kitchens*. Se trata de instalaciones con varios módulos de cocina que operan para dar servicio a domicilio mediante repartidores y que no tienen una sala propia en la que servir su comida, es decir, son establecimientos usados únicamente para cocinar pedidos a domicilio.

Y la polémica está servida. “Se ha detectado el incremento de este servicio y ello ha llevado a que vecinos que tenían este tipo de locales en su edificio tengan molestias por un gran crecimiento de la actividad”, expone Arantxa Goenaga, abogada especializada en Derecho Inmobiliario y socia del despacho Círculo Legal Barcelona. La instalación de estos locales en zonas residenciales ha despertado las quejas de los vecinos en distintos barrios ante la proliferación de esta actividad que genera un malestar debido al ruido, los olores y el tráfico en la zona por la carga y descarga de las mate-

rias primas y la espera de los repartidores para recoger los pedidos.

Uno de los puntos más críticos en las quejas vecinales son los olores, tal y como apunta Isabel Bajo, presidenta del Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid): “En Madrid capital, la vigente normativa exige que la chimenea que tenga salida directa al exterior debe coronar el edificio en, al menos, un metro, lo que implica que un tubo discorra a lo largo de toda la fachada del edificio, aunque sea interior. Esto supone el establecimiento de una nueva servidumbre y una modificación del título constitutivo, por lo que será necesario que se adopte un acuerdo unánime de todos los propietarios”, según la Ley de Propiedad Horizontal”. En Madrid la alarma se produjo por la puesta en marcha de esta iniciativa hostelera en la zona de Prosperidad, “pero se está extendiendo por toda la Comunidad de Madrid”, añade Bajo.

En este sentido, el Área de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de Madrid apunta

que se trata de un volumen de actividad reducido y cifra en 10 las licencias de obra concedidas por la Agencia de Actividades para este tipo de establecimientos y, únicamente, cinco tienen licencia de funcionamiento, es decir, hasta el momento solo la mitad están operativas en toda la ciudad. Desde el punto de vista urbanístico, tal y como aclaran, estas cocinas constituyen una actividad que se viene realizando en la ciudad en locales de uso industrial, ya que así está clasificada a través de las normas urbanísticas del Plan General de Ordenación Urbana del Ayuntamiento –data de 1997, una legislación que se ha quedado obsoleta ante la aparición de esta nueva actividad–. “En este sentido”, resalta Bajo, “la adecuación de un local para este uso requiere la ejecución de obras para adaptarlo a normativa vigente para esta actividad”.

Respecto a la legalidad de las *dark kitchens* en lo que afecta a las comunidades de propietarios, la presidenta del CAFMadrid expone que “si no existe una limitación en el título constitutivo o en los Estatutos de la comunidad, según el tipo de actividad que se puede realizar en el local y cuenta con la preceptiva licencia de actividad, solo se puede intervenir si se producen molestias a la finca como ruidos u olores, ejercitando la acción de cesación regulada en la Ley de Propiedad Horizontal”.

Aun siendo una actividad regulada “no alegal ni ilegal”, el Ayuntamiento de Madrid trabaja en una serie de medidas debido a las implicaciones que estos espacios pueden tener para los vecinos. Una de ellas es la modificación de las Normas Urbanísticas del Plan General para revisar la regulación del uso industrial y adecuar mejor las nuevas actividades económicas que están surgiendo y la compatibilidad de los diferentes usos.

Otro de los aspectos llevados a cabo desde la administración local es que se ha intensificado la realización de inspecciones para comprobar el cumplimiento del contenido de las licencias otorgadas y se solicita un estudio para determinar las condiciones de movilidad generada y su afeción sobre el entorno a todo el que quiera iniciar esta actividad. Además, se pide que habiliten espacio dentro del local para la carga y descarga, con el objetivo de que los *riders* y motoristas no ocupen la vía pública. El consistorio municipal también ha solicitado a la Consejería de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid un informe para evaluar el impacto que podría producir en el entorno.

Freno en Barcelona

A finales de mes de marzo, el Ayuntamiento de Barcelona aprobó la suspensión de licencias para nuevas compañías durante un año para evitar la proliferación “sin control” de este tipo de negocios mientras se elabora una normativa específica. En paralelo, un plan de choque controlará el cumplimiento de la regulación vigente para minimizar los efectos adversos generados por estos negocios.

Con la regulación de las macrococinas se pretende garantizar que estos negocios se ubiquen en espacios de la ciudad donde no generen molestias al vecindario por el ruido, los olores y la congestión del espacio público que supone el movimiento constante del servicio de reparto. Las medidas llegan tras el rechazo de los vecinos de barrios como Les Corts y Sant Martí, donde estos negocios han crecido durante la pandemia, que se quejaron ante la inminente apertura de dos macrococinas fantasma.

El Ayuntamiento de Barcelona aprueba la suspensión de licencias durante un año

Habitat Inmobiliaria pone el foco en las promociones en Madrid



La compañía cuenta en la actualidad con alrededor de 4.000 viviendas en venta en todo el ámbito nacional.

eE MADRID

Es una de las promotoras de referencia en el mercado inmobiliario español. Habitat Inmobiliaria, con 68 años de historia y 60.000 viviendas entregadas, cuenta en la actualidad con alrededor de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional. De su estrategia destacan las promociones con las que cuenta, que permiten que la cartera de clientes de la compañía aumente sin cesar. Cerca de 1.000 viviendas se encuentran en la Comunidad de Madrid y ofrecen opciones adaptadas a las necesidades y gustos de clientes muy diferentes. Su oferta se adapta a la perfección ante una situación tan anómala como la que estamos viviendo hoy en día. De esta forma, ofrecen diferentes tipologías de viviendas que se adaptan a las necesidades de aquellos que están buscando comprar una vivienda, dando preferencia a las zonas exteriores y a la luz natural.

Nuevos barrios de la capital, unifamiliares, viviendas a tan solo un paso de la sierra y municipios consolidados completan la oferta de Habitat Inmobiliaria en la Comunidad de Madrid, en la que destaca el moderno barrio de El Cañaveral, conectado por autobús con Conde de Casal a tan solo 15 minutos, que cuenta con tres promociones. Se trata de una de las zonas con mayor proyección de la ciudad de Madrid, que combina la tranquilidad con su cercanía al centro metropolitano. Así, destaca Habitat Paseo del Cañaveral, formado por 137 viviendas de uno a tres dormitorios, diseñada por el estudio Junquera Arquitectos. Se trata de una promoción que ya se encuentra en construcción y cuenta con piscina comunitaria, zona infantil y club social. También en esta zona se ubica Habitat Nuevo Cañaveral, cuyas obras están ya muy avanzadas y está formada por 41 viviendas de uno a cuatro dormitorios, diseñadas por Cip Arquitectos, que han sabido conjugar la calidad de los materiales con una excelente distribución de las estancias. Además, la promoción ofrece también unas excelentes zonas comunes con piscina y sala comunitaria. Finalmente, Habitat Soto del Cañaveral es el último lanzamiento en esta zona. Está formado por 108 viviendas de dos a tres dormitorios, que se distinguen por su luminosidad y sus amplios ventanales. La promoción cuenta con dos piscinas, zonas verdes, zona infantil, gimnasio y club social.

Esta compañía también tiene propuestas para aquellos que prefieran viviendas unifamiliares, como es el caso de Habitat Jardines de Rivas, ubicado en Rivas-Vaciamadrid, que ha iniciado recientemente las obras de sus 80 pareados y adosados con jardín, diseñados por Carlos Rubio. Las viviendas se distribuyen en dos plantas y cuentan con cuatro dormitorios y jardín. También tiene a disposición de los usuarios exclusivas zonas comunes que incluyen piscina, pádel, parque infantil, club social y zonas ajardinadas. Viviendas con características de todo tipo para que los clientes puedan escoger sus preferencias.

A un paso de la sierra

El contacto con la naturaleza se ha vuelto más esencial y prioritario que nunca. Para cumplir con ello, Habitat Inmobiliaria dispone de dos promociones situadas en Villalba, enclave pri-



Habitat Valdemoro. eE



Habitat Villalba. eE



Habitat Soto El Cañaveral. eE

vilegiado del Valle de Guadarrama, lindando con el Parque Natural de la Cuenca Alta de Manzanares. Habitat Villalba cuenta con 76 viviendas de dos y tres dormitorios, diseñadas por el estudio CirQlar, con amplios ventanales que convierten a la luz en la principal protagonista de cada uno de sus hogares. También destaca Habitat Las Eras, formada por 72 viviendas amplias y luminosas de tres y cuatro dormitorios con grandes terrazas, que incluye zonas comunes con piscina, área de recreo para niños y zonas verdes.

Además, la compañía cuenta con dos proyectos situados en dos núcleos urbanos consolidados del sur de la comunidad, como son Móstoles y Valdemoro. Habitat Pintor Velázquez es una promoción formada por viviendas de dos a cuatro dormitorios que destacan por su luminosidad y su doble orientación, que incluye piscina, sala-club y área de juegos infantiles. Finalmente, Habitat Valdemoro se en-

cuentra en la zona del Hospital Infanta Elena de Valdemoro y ofrece viviendas de dos a cuatro dormitorios, destacando en especial sus zonas comunes ajardinadas con piscina, zona de juegos infantiles y pista de pádel.

Para Habitat Inmobiliaria es muy importante participar este año en SIMA2021, ya que llevan dos años sin poder celebrarlo. Estarán en el Stand E1-11 del 27 al 30. Además, para celebrar la vuelta de SIMA a Ifema, esta compañía propone una campaña muy especial, en la que ayuda a sus clientes a elegir a sus nuevos vecinos con la campaña "Plan Amigo". Así, si un comprador recomienda su promoción a un amigo y este finalmente decide comprar una vivienda en ella, ambos clientes recibirán un regalo de 1.500 euros.

Además, la promotora tiene disponibles fantásticos despachos profesionales en su promoción Habitat Valdebebas. Un enclave único para trabajar. En definitiva, un amplio abanico que convierte a la promotora en todo un referente en la construcción residencial de la Comunidad de Madrid y que le permite ofrecer a sus clientes hogares de alta calidad arquitectónica y espacios pensados exclusivamente para su disfrute.

La promotora cuenta con alrededor de 1.000 viviendas en la Comunidad de Madrid



ÚLTIMA MILLA: LA CLAVE PARA RECONVERTIR ACTIVOS INDUSTRIALES

Ante la falta de espacios para la logística de última milla, desde hace años se buscan terrenos industriales en desuso, naves o antiguas fábricas para demoler cerca de los núcleos urbanos para este mercado

M. G. Moreno MADRID.

El comercio electrónico crece entre un 20 y un 30% cada año. Esto ha llevado a los agentes del *e-commerce* a centrar el foco en la logística de última milla, un aspecto clave para lograr una mayor eficiencia y satisfacer a una demanda cada vez más exigente. Para el desarrollo de esta actividad, las empresas del sector necesitan naves con cierta cercanía a los núcleos urbanos y bien conectadas para facilitar las entregas y el acceso de los empleados.

Ante la falta de naves modernas para dedicar a la logística de última milla, “desde hace ya más de 5 años se están buscando muchos activos industriales cerca de los grandes núcleos urbanos para acompañar al comercio electrónico. Se puede tratar de terrenos industriales, naves o antiguas fábricas para demoler, siempre y cuando tengan un grado industrial y una licencia logística fácil de obtener”, apunta Philippe Chevassus, socio director de OPEA Partners, y es que son la materia prima para reconvertirse en logística de última milla. De hecho, OPEA Partners –dedicado a la intermediación inmobiliaria para *last mile*– ha visto como la demanda de este tipo de activos se ha incrementado en un 40% en el último año, respecto al anterior.

Pero no todo vale, ya que los terrenos industriales óptimos para esta actividad ocupan más de 50.000 m² y se encuentran a menos de 30 km de las ciudades en zonas habitadas, para facilitar la incorporación de la mano de obra necesaria. Desde OPEA Partners señalan que los terrenos más demandados son los de más de 30.000 m² y con licencia logística concedida, por lo que desde la empresa buscan terrenos *off market*, a buen precio y con un tamaño mínimos de 50.000 m².

“Es una excelente oportunidad para los grandes inversores y para los propietarios de este tipo de inmuebles y terrenos”, apunta Chevassus. Además de la reconver-

sión de elementos industriales infrautilizados que pasan a ser activos inmobiliarios, la logística de última milla aporta otras ventajas. Y es que favorece la captación de inversión internacional en España. “El inversor tiene que mirar espacios que estén listos o casi listos para construir o rehabilitar; generalmente cerca de las autopistas y con acceso directo para la última milla. Hay que tener en cuenta que el inversor piensa en la marca final: a quién va alquilar la nave, para qué la va a utilizar y a qué precio. Según eso, podrá definir su nivel de inversión y añadir los gastos de construcción de la nave que suelen estar en torno a 350-400 euros por m². Su modelo de negocio es muy claro: tiene que sacar un mínimo del 7% de rentabilidad. A partir de eso, definirá a qué precio le interesa comprar”, explica Chevassus. De cara al propietario, gana liquidez al dar salida a activos que durante años no han sido utilizados y que cuesta dinero mantener. “Con la logística de última milla surge la oportunidad de dar una nueva vida a estas construcciones, que adquieren un nuevo valor”, señala el socio director de OPEA Partners.

Otra de las ventajas es la oportunidad de empleo, porque cada nave puede llegar a necesitar hasta 400 empleados. “La última milla aporta mucha innovación al sector logístico en la movilidad y en la estructura. Las naves dedicadas a la última milla cada vez son más modernas, respetan los requisitos de sostenibilidad y crean mucho más empleo que una nave industrial clásica”, concluye Chevassus. Aún así, la logística de última milla tiene que sortear obstáculos como la falta de espacios en los centros urbanos de más de 20.000 m², y eso “cuando la demanda de naves de más de 100.000 m² es cada vez mayor”, consideran desde OPEA Partners. En este sentido, Chevassus

Los espacios óptimos ocupan más de 50.000 m² y se encuentran a menos de 30 km de las ciudades

Por el momento, las ciudades más demandadas son Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla

también destaca entre los inconvenientes la lentitud en la concesión de las licencias: “No es normal que un proyecto que supone crear 400 empleos en una pequeña ciudad tenga que esperar 12 meses por un cambio urbanístico u otros trámites administrativos. La logística de última milla es de los sectores que más empleo está creando en este país desde el inicio de la crisis”.

Las zonas más demandadas por los inversores para este tipo de activos son, por ahora, los grandes núcleos: Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla. En la capital, donde se busca mucho en la primera corona, “hemos cerrado la venta de un portfolio de 60 naves en Villaverde en diciembre a un fondo americano por 44 millones de euros, con OPEA Partners como único broker”, apunta Chevassus, que las reconvertirá en naves modernas y sostenibles para el comercio electrónico. Málaga también está siendo una ubicación muy solicitada “por la escasez de oferta, ya que tiene la montaña por un lado y el mar por otro. No queda mucho espacio y es una población que no deja de crecer”, añade. Poco a poco el interés se irá ampliando hacia la segunda y tercera corona de las grandes ciudades, porque el sector demandará cada vez más naves más grandes.

Existe posibilidad de crecimiento para este segmento en nuestro país. “El mercado de la última milla está por explotar aún”, señala Chevassus, quien resalta que “hay que tener en cuenta que lo que llamamos centro urbano se está desplazando. En el caso de Madrid, se está creando macro barrios nuevos a su alrededor, con hasta 100.000 nuevos residentes, la mayoría jóvenes conectados que son los clientes finales del mañana para este sector”. “Los operadores logísticos y las marcas van a ir buscando alrededor del centro de la ciudad, en zonas con fácil acceso, para dar servicio a estos clientes más conectados”, explica Chevassus. Por ejemplo, una nave en Villaverde conectada con la M50 será capaz de entregar a los barrios del norte en 15 minutos.





Roberto Ballesteros, CEO de Grocasa Hipotecas. EE



Equipo humano de Grocasa Hipotecas. EE



El equipo de Grocasa Hipotecas es el principal activo de la empresa. EE

Grocasa lanza un simulador para saber el precio máximo de vivienda



Esta nueva herramienta permite, además de simular las cuotas de una posible hipoteca, calcular el importe máximo al que se puede hacer frente en la compra de un piso o casa

La empresa de servicios 100% *online*, Grocasa Hipotecas, ha lanzado un simulador que permite calcular el precio máximo de una vivienda en función de nuestro perfil económico. El resultado se consigue introduciendo los ingresos netos mensuales del conjunto de los titulares, la suma de la cuota mensual de los préstamos que se estén pagando -en caso de tener otras deudas-, el dinero ahorrado, así como plazo en el que se quiere pagar el crédito hipotecario.

Y es que, si bien un simulador de cuotas hipotecarias no nos da una cifra definitiva, sí permite hacer una aproximación del importe que vamos a pagar cada mes antes de tener el primer contacto con un asesor inmobiliario. Del mismo modo, calcular un aproximado del precio máximo del piso que podemos adquirir es muy útil antes de empezar a mirar pisos, especialmente para aquellas personas que van a comprar su primera casa.

Tal y como señala Roberto Ballesteros, CEO de Grocasa Hipotecas, “la experiencia en los últimos seis años, junto al análisis del mercado y las necesidades del cliente, han sido nuestras motivaciones para desarrollar un simulador de hipoteca que calcula el precio máximo de compra de un piso o casa. El cliente, antes de ver un inmueble, necesita conocer su capacidad de compra. Esta herramienta le brinda los datos de manera inmediata y le facilita la búsqueda de una vivienda”.

Digitalización

El sector inmobiliario, como muchos otros sectores, ha conocido la digitalización en es-

tos últimos años -y más concretamente tras la pandemia-. Desarrollar y proponer soluciones digitales para reducir las dificultades del sector y transformar sus utilidades son hoy la prioridad para todas las personas que trabajan en él.

Grocasa siempre ha estado en contacto directo con las nuevas tecnologías. Sin embargo, la idea de dimensionar el negocio al canal *online*, surgió aproximadamente hace dos años. “En ese momento, solo dábamos servicio de asesoramiento financiero a clientes que compraban inmuebles en nuestras agencias Grocasa. Llevamos años desarrollando el CRM, la integración de una plataforma digital para la firma de la documentación referente a la gestión del préstamo, además de incrementar la plantilla en departamentos como el de tecnología, programación y *marketing*. El objetivo era preparar la empresa para poder dar el mejor servicio a todo el territorio nacional y absorber, así, un gran volumen de clientes”, detalla Ballesteros.

Asimismo, la clara apuesta digital del grupo se refleja también en el lanzamiento de su nueva web con un diseño mejorado y contenidos más relevantes. De esta forma, la página cuenta con una estrategia de *link building* más sólida, y varias herramientas personalizadas. Además, el portal inmobiliario recomienda los inmuebles que más se adaptan a las características de cada persona y permite ver todos los inmuebles en cartera en un mapa interactivo.

En cuanto al grupo, Grocasa surge en 2015 con la idea de humanizar el sector inmobiliario, destacar por un trato cercano y cálido y

brindar un mejor servicio que las inmobiliarias tradicionales. Desde entonces ha tenido un crecimiento sostenible, llegando a tener un alcance nacional y más de 300 empleados.

Plan de expansión

El equipo humano de Grocasa Hipotecas es su principal activo y por ello, les ofrecen desde el primer día, una hoja de ruta sobre cómo evolucionar dentro de la compañía cumpliendo objetivos dentro de su plan de carrera. “La formación constante en materia financiera, la titulación ICI y la exigencia en la búsqueda de la excelencia hace que las personas que forman nuestro equipo se conviertan en profesionales del sector”, señala Ballesteros.

Por último, con la vista puesta en el futuro, el plan de expansión de la línea de negocio de Grocasa Hipotecas pasa por dos vertientes, por un lado, aumentar la red de agencias inmobiliarias para seguir ampliando el equipo financiero, y por otro, poder dar asistencia *online* al mayor número de clientes de toda España. “Es un reto apasionante para el que estamos en constante desarrollo con el objetivo de seguir afianzando las alianzas con los bancos y ofrecer las mejores ventajas a nuestros clientes”, concluye Roberto Ballesteros, CEO de Grocasa Hipotecas.



El grupo ha renovado su web con un diseño mejorado y contenidos más relevantes



El espacio de la oficina y su importancia en el desarrollo de la empresa y del profesional no perderán valor. ISTOCK

TELETRABAJO SÍ, PERO OFICINA TAMBIÉN



Ricardo Martí-Fluxá

Presidente de la Asociación Española de Consultoras Inmobiliarias (ACI)

El sector inmobiliario se ha visto especialmente afectado por esta crisis de carácter excepcional que ha provocado el Covid-19 y las oficinas no han quedado al margen. El dinamismo que venía registrando este segmento en España antes de la pandemia se ha visto afectado de forma repentina, tal y como ha sucedido a nivel global. Tras el periodo de confinamiento domiciliario continúa el clima de incertidumbre, por lo que su demanda se mantiene contenida a la espera de la evolución del contexto sanitario y económico. Sin embargo, la situación es propicia para que el parque existente se adapte a las necesidades cambiantes del mercado y se renueve y reformule de cara al periodo post-pandemia.

Una de las aportaciones que el coronavirus ha traído ha sido la difusión del teletrabajo. Su implantación no estaba desarrollada en todas las empresas, especialmente en las de menor tamaño, y su desarrollo ha alcanzado cotas muy altas en muy poco tiempo. La flexibilidad, que ya era una necesidad en los entornos laborales, ha alcanzado una nueva dimensión y se está incorporando en las jornadas laborales y los espacios de trabajo para equilibrar la vida laboral y personal.

Sin embargo, el futuro no parece poner en duda la idoneidad de las oficinas, sino su formato. Las oficinas serán diferentes –más amplias, más eficientes y más modulares– y las jornadas se adaptarán al binomio presencial-teletrabajo, pero el espacio de la oficina y su importancia en el desarrollo de la empresa y del profesional no perderán valor. Así lo estamos viendo ya. Compañías de distintos sectores están poniendo en marcha planes de regreso a sus sedes corporativas. Incluso las grandes tecnológicas, cuya dinámica de trabajo se podría adaptar fácilmente al modelo remoto, abogan por el regreso de sus empleados a las oficinas. Cabe preguntarse qué las lleva a tomar esta decisión, después de haber

comprobado que el teletrabajo, entendido como el desarrollo de las labores asignadas a un empleado para desarrollar desde casa, funciona.

La razón, tanto de las tecnológicas como de bufetes de abogados, consultoría o entidades financieras, tiene mucho que ver con el factor intangible que se genera en los espacios de trabajo. La interacción humana es un valor añadido al desarrollo laboral. Trabajar siempre desde casa en una compañía con una estructura corporativa más o menos grande (no ocurre igual para profesionales *freelance*, por ejemplo), también tiene desventajas. Varios expertos en recursos humanos ya se han manifestado a favor de esta dualidad y abogan por la vuelta a la oficina por todos los beneficios que aporta. Motivación, retención del talento, mejoras en el trabajo en equipos o el fortalecimiento del sentimiento de pertenencia son algunos de los aspectos que favorece el trabajo realizado físicamente en una oficina. Porque no es lo mismo incorporarse a un puesto de trabajo de forma presencial que de forma remota. El empleo al cien por cien en remoto se prevé, por tanto, excepcional.

Otro de los factores que habitualmente se argumentan para apostar por el teletrabajo tiene que ver con los tiempos necesarios para desplazarse hasta el puesto de trabajo, el conocido *commuting*. En este sentido, informes recientes señalan que la mayoría de los trabajadores se sienten cómodos con la idea de moverse hasta sus oficinas si el tiempo para ello no es elevado, y volverían a trabajar los cinco días de la semana en la oficina si estuviera a menos de 15 minutos. Como contraste, las principales peticiones tienen que ver con contar en el domicilio con una estancia diferenciada para trabajar o disponer del equipamiento necesario para desempeñar las tareas.

Además de las oficinas tradicionales, existe la alternativa, cada vez más consolidada y con más demanda, del *coworking*,

El nuevo paradigma social y laboral apuesta por espacios versátiles, abiertos y sostenibles

espacios polivalentes muy utilizados principalmente por profesionales de pequeñas y medianas empresas, que comparten áreas comunes de trabajo para economizar gastos y también fomentar sinergias en sus negocios. Se trata de una solución interesante como primer paso para emprendedores, que permite adaptar las necesidades de espacio y de costes al negocio que generan.

La coyuntura económica ha llevado a algunas empresas a aplazar sus planes de cambio de oficina, reducir el tamaño de sus sedes e incluso iniciar su venta. Cada compañía tiene, por supuesto, sus particularidades, pero no estamos en ningún caso ante el fin de la era de las oficinas y el inicio del teletrabajo permanente. Afrontamos un nuevo paradigma social y laboral que apuesta por espacios versátiles, abiertos y sostenibles, lugares que fomenten el intercambio creativo y el sentimiento de pertenencia.

En este punto es importante tener en cuenta una estrategia que llevamos años desarrollando y que ahora cobra más interés por las consecuencias económicas que la pandemia ha acarreado al sector inmobiliario. Me refiero a la diversificación y complementariedad de los entornos urbanos, a la necesidad de planificar una ordenación urbanística acorde a la sociedad del siglo XXI y en la que hay que fijarse a la hora de estructurar el nuevo concepto de oficina. Estos espacios de trabajo no solo deben construirse de acuerdo con los más altos estándares de sostenibilidad en cuanto a materiales o eficiencia energética, modernizados y cada vez más digitalizados. También deben ser complementarios para ayudar a configurar ciudades dinámicas y flexibles y que generarán valor especialmente a medio plazo, una vez superadas las dificultades económicas.

La reactivación de la actividad en el segmento de oficinas viene de la mano de la recuperación económica, que a su vez está directamente relacionada con el avance de la vacunación. De esta forma, es de esperar que a finales de año el contexto mejore de forma sustancial en relación a 2020, un año marcado por la crisis sanitaria y la irrupción del teletrabajo, por lo que estos meses son fundamentales para plantear opciones de futuro en materia de espacios de trabajo con el asesoramiento necesario y la vista puesta en un modelo dual y flexible.

Aumentan las reformas de viviendas para mejorar la eficiencia energética



El informe de habitissimo destaca cómo la reforma se presenta como la palanca para la incorporación de energía renovable en la vivienda mediante la instalación de paneles fotovoltaicos y puntos de recarga de vehículos eléctricos

elEconomista MADRID

Cada día hay más personas dispuestas a conseguir una mayor eficiencia energética en sus viviendas tanto por una cuestión de ahorro, así como de menor emisión de contaminantes. Y es que, la reforma se consolida cada día más, siendo la precursora de la rehabilitación eficiente, así como la palanca para la incorporación de energía renovable en la vivienda mediante la instalación de paneles fotovoltaicos y puntos de recarga de vehículos eléctricos, tal y como detalla el último *Informe Trimestral sobre el Sector de la Reforma*, editado por habitissimo.

En concreto, el 83% de las intervenciones con incidencia en la eficiencia energética están vinculadas a la reforma de viviendas. Asimismo, en este informe se revela que, durante el primer trimestre de 2021, el 45% de los particulares tenía entre sus objetivos principales mejorar la eficiencia energética al solicitar una intervención en su vivienda. En cambio, en 2020, solo el 36% de los particulares priorizó la eficiencia energética al solicitar una intervención.

Los datos confirman así la tendencia creciente de los usuarios por mejorar sus viviendas, que se encuentran en línea con los objetivos gubernamentales, que pretenden impulsar el cambio de modelo productivo y el tejido económico del país. De esta forma, el denominado Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía española tiene como objetivo destinar 7.000 millones de euros a la rehabilitación de vivienda y, en concreto, a la instalación de paneles solares para hacerlas más sostenibles.

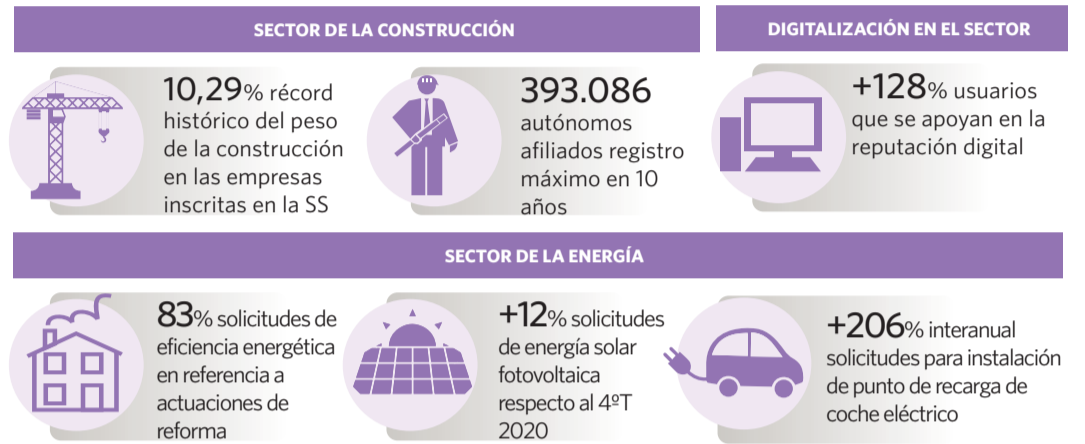
Justamente en este punto, llama la atención el aumento del volumen de peticiones recibidas en habitissimo para la instalación de energía solar fotovoltaica para el abastecimiento doméstico de electricidad, que en los primeros meses del año ha registrado un crecimiento intertrimestral del 12%

Desde la Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía (Agremia) señalan la importancia de hacer frente a la necesidad de impulsar la formación técnica cualificada para cubrir la demanda de profesionales especializados en este tipo de instalaciones dentro del sector. "Las energías renovables y la movilidad eléctrica son campos todavía poco maduros que adolecen de falta de técnicos expertos, pero que crecen al ritmo de la demanda, y es por ello, que debemos trabajar en ese ámbito", indica la directora general de Agremia, Inmaculada Peiró.

No obstante, estos datos, junto a otras cifras como el máximo histórico del peso relativo de las empresas del sector respecto al total del tejido empresarial español, que ha alcanzado el 10,29%; o el mayor registro de los últimos diez años del número de afiliados en régimen de autónomos a la Seguridad Social, son buenas noticias que el sector debe aprovechar.

Por ello, la directora de Alianzas Estratégicas de habitissimo, Isabel Alonso de Armas, remarca "la importancia de afrontar el relevo generacional, la especialización y profesionalización, la industrialización, la sostenibilidad y la digitalización, entre otros, solo si tomamos es-

Informe sobre el sector de la reforma



Fuente: Habitissimo.

elEconomista



ISTOCK

tos datos como una oportunidad, y si el flujo de ayudas llega pronto, podremos cumplir con el invite que plantea el reto de la transformación del sector".

Movilidad

Por último, y en línea con la eficiencia energética, durante el año 2020 se matricularon en España un total de 43.516 vehículos electrificados, un resultado que representa el doble de



Los puntos de recarga para coche eléctrico aumentaron un 206% en el primer trimestre de 2021

ventas registradas en los doce meses precedentes, según se desprende de los últimos datos a conocer por Anfac.

Sin embargo, estos vehículos precisan unos requerimientos adicionales a los tradicionales, los cuales se concentran en el punto desde donde se realiza la alimentación al punto de recarga del coche.

Así, según el informe de habitissimo, en los primeros meses de 2021 se ha producido también un importante repunte en el volumen de solicitudes para la instalación de puntos de recarga para coche eléctrico con un incremento del 206% con respecto al mismo trimestre del año anterior.



EDIFICIOS INTELIGENTES PARA EL FIN DEL COVID

La conectividad de los edificios y la posibilidad de obtener los datos sobre su desempeño suponen un punto de inflexión sobre el sector de las oficinas que tendrá que adaptarse a las necesidades

L.G. MADRID

EL Covid-19 ha modificado la forma de operar de prácticamente todos los sectores y los propietarios de oficinas tienen claro que la digitalización y los *smart buildings* son el caballo ganador de la nueva era que se abre tras la pandemia. En este contexto, llega a España y Portugal WiredScore, una empresa que certifica el nivel de conectividad de los edificios y que ya cuenta con compañías como Allianz Real Estate, Merlin Properties y Meridia Capital entre su cartera de clientes en nuestro país.

La *proptech* ya ha certificado más de 60.000 millones de metros cuadrados en 12 países diferentes y aterriza ahora en España y Portugal como parte de su expansión hacia el sur de Europa. En este sentido, se encuentra en proceso de certificar más de una treintena de edificios entre los que se

Los fondos 'Next Generation' podrán acelerar procesos que se iniciaron antes del Covid

encuentran algunos tan representativos como la Torre Glories de Barcelona, en manos de Merlin Properties, o Castellana 200, en Madrid, propiedad de Allianz Real Estate, dos de sus clientes principales.

La vuelta a la oficina tras la pandemia del Covid-19 supondrá para muchas compañías un punto de inflexión en las necesidades que deberán ver cubiertas en sus oficinas. Este martes, durante la mesa redonda titulada *Cómo adaptarse a la evolución de las necesidades digitales del mundo empresarial. Cómo preparar los activos para el futuro y aprovechar el potencial digital de España y Portugal* moderada por Jorge Valero, corresponsal de *eEconomista* en Bruselas, los principales representantes de los propietarios de oficinas en toda Europa han conversado sobre la importancia de introducir los denominados *smart buildings* que certifica

WiredScore en el mercado europeo.

Lynn Smith, directora de Desarrollo de Europa Capital ha recordado que la pandemia del Covid-19 ha modificado la lista de prioridades de los inquilinos a la hora de elegir un edificio u otro, pues cuestiones como la calidad del aire son ahora preponderantes. "Con una certificación externa de tu edificio le das al inquilino una confianza extra sobre el edificio", ha admitido.

La irrupción del teletrabajo en marzo del año pasado supuso un cambio radical en la forma de concebir las oficinas. Tras la vuelta a los espacios de trabajo y la puesta en marcha de sistemas híbridos que combinan ambas partes, muchas empresas han optado por repensar la distribución de los metros cuadrados. En este sentido, David Brush, CIO de Merlin Properties, ha abogado por esta vuelta de tuerca, aprove-

Patrimonio Inmobiliario

OBSERVATORIO DE WIREScore



“El ‘smart building’ es una gran oportunidad para la industria”

Eden Dwek
Director de Expansión de WiredScore



“Hay que crear un ambiente en el que se quiera volver a trabajar”

Will Buttery
Director de Mercados en Crecimiento de WiredScore



“Tenemos que estar preparados para acomodar las nuevas demandas”

Grigor Hadjiev
Jefe de Producto y Desarrollo de West Europe, Allianz RE



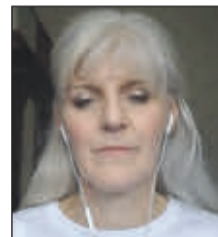
“Flexibilidad, digitalización y sostenibilidad son clave en todas las industrias”

José Mittelbrum
Jefe de arrendamiento de oficinas de CBRE



“Estoy deseando que los fondos europeos tengan impacto en el Real Estate”

David Brush
Director de Inversiones de Merlin Properties



“La lista de prioridades de los inquilinos ha cambiado con el Covid”

Lynn Smith
Directora de desarrollo de Europa Capital



“La conectividad ha sido un salvavidas para las empresas en la pandemia”

William Newton
Presidente de WiredScore

mejorar el impacto de las diferentes actividades entérminos de sostenibilidad y en puntos clave como huella de carbono, son un paso adelante que se puede dar a través de los edificios inteligentes, resumió.

El impulso de los fondos UE

Los fondos *Next Generation EU* serán un revulsivo claro para dar un paso adelante en la implantación de este tipo de edificios, pues una partida muy relevante se destinará a la rehabilitación de activos de este tipo. Más allá de la puesta en marcha de nuevos proyectos, será crucial el aumento del ritmo que la financiación que llegue de Bruselas pueda aportar a algunos, como los que se basan en la descarbonización o el fomento de la movilidad eléctrica, que ya estaban en marcha antes incluso de la irrupción del Covid-19.

“Estoy deseando que los fondos tengan impacto en el *real estate*”, admitió en la mesa redonda sobre la evolución de las necesidades de las empresas en sus oficinas David Brush, CIO de Merlin Properties. “Hay muchos proyectos que ya hemos iniciado que encajan con estos fondos. (...) La velocidad y la escala con la que los desarrollaremos puede verse incrementada”, señaló.

La implantación del 5G en las oficinas también será un salto de calidad hacia los edificios inteligentes, más si cabe con la cada vez más relevante experiencia de empresas que trabajan en la nube. Según datos de WiredScore, el 38% de las empresas a día de hoy está en la nube y se espera que este porcentaje llegue al 59% en un periodo de 18 meses. Por ello, el *cloud computing* es uno de los principales retos a la hora de construir un edificio, tal y como mantiene Eden Dwek, director de Expansión de WiredScore, ya que el 80% del tráfico de datos inalámbricos se origina o termina dentro del edificio.

El 5G otorga beneficios en tres áreas di-

ferentes: la velocidad de operación, la capacidad y la latencia. Este tipo de conexión es 20 veces más rápida que el 4G, multiplica por 1.000 los dispositivos por kilómetro cuadrado a utilizar y apenas tarda un milisegundo en llevar a cabo las acciones solicitadas, lo que supone una latencia más baja que la del cerebro humano. Por ello, la conectividad de los edificios es tan relevante en la era que se abre tras el Covid. Hasta ahora, este era un problema del inquilino, pero los avances de los últimos tiempos suponen traspasar la responsabilidad al propietario. “La gran oportunidad para la industria son los edificios inteligentes, el aumento de la sostenibilidad y una buena experiencia de usuario. Los hábitos del trabajo están cambiando”, añadió durante la jornada celebrada este martes Dwek.

Los mercados español y portugués todavía tienen trabajo por hacer, pues una encuesta realizada a los trabajadores de oficinas mostró que aún existe importantes problemas de conexión. El 79% de los encuestados admitieron que se han tenido que enfrentar a problemas de conectividad en sus hogares desde el inicio de la pandemia.

Si la mirada se fija en los edificios de las administraciones públicas, el camino por recorrer es todavía más largo. “Con que solo los edificios públicos utilicen una parte de esos fondos para volverse más verdes y digitalizados, será genial, será suficiente. El Gobierno debe empezar por sus propios activos”, señaló Mittelbrum.

Dos tipos de certificados

En este contexto, WiredScore desembarca en la Península Ibérica con dos tipos de certificados diferentes para los edificios. Por un lado, WiredScore ofrece una certificación con el propio nombre de la empresa que mide el nivel de conectividad de un edificio, otorgándole una clasificación que va desde el platino a la plata pasando por el oro.

Por otro lado, también evaluará las cualidades y herramientas que convierten los edificios en inteligentes, los denominados *smart buildings*, que serán certificados bajo la denominación SmartScore. En este último punto tendrá mucho que ver la sostenibilidad de los edificios, un punto clave para los propietarios y los inquilinos de las oficinas del futuro más cercano.

Las certificaciones que llevará a cabo WiredScore miden cinco puntos clave de los edificios: la capacidad de recuperación de la conectividad de la propiedad, una experiencia de conexión a Internet perfecta, la existencia de cobertura móvil ininterrumpida, una elección de proveedores a precios competitivos y la capacidad de adaptarse a las nuevas tecnologías de cada uno de los edificios analizados.

En España y Portugal WiredScore cuenta con clientes como Hines, Meridia Capital, GMP, Allianz, Merlin Properties, Patrizia y Urbaninput o Rivoli, entre otros. En estos momentos, se encuentran en proceso de certificación un total de 34 edificios entre los dos países, 21 de ellos en Madrid, 12 en Barcelona y uno más en Lisboa.



ISTOCK

chando los datos que se pueden obtener de los edificios inteligentes para adaptarlos a las compañías con el foco puesto en puntos clave como la sostenibilidad, el bienestar de los trabajadores y la conectividad.

Esta misma opinión también estuvo en boca de Grigor Hadjiev, director de Producto & Desarrollo de Allianz Real Estate en Europa occidental. “Los datos nos ayudan a estar cerca de los inquilinos. Tenemos que estar preparados para acomodarnos a las nuevas demandas, desde la temperatura hasta cualquier indicador de confort”, admitió.

La flexibilidad, la sostenibilidad y la digitalización son pues las tres patas claves que cualquier edificio debe mantener para encandilar a los futuros inquilinos. Las empresas propietarias de oficinas tratan de adaptarse a cada cambio que va surgiendo y la utilización de los datos es clave para ello. Jose Mittelbrum, director de Leasing de oficinas de CBRE, apuntó en este sentido a la necesidad de explorar las innovaciones que surjan en el mercado para tratar de incorporarlas a sus activos.

Estos tres puntos son también para Will Buttery, director de Mercados en Crecimiento de WiredScore, cruciales. La forma en la que la tecnología impacta en nuestro día a día en la oficina, cómo la vida profesional está impactada por la crisis climática y cómo se puede utilizar la tecnología para

EL ALQUILER NECESITA SEGURIDAD PARA EQUIPARARSE A EUROPA

Asval cumple su primer año de vida con más de 3.000 asociados, de los que el 95% son propietarios particulares, y con el reto de impulsar la profesionalización del sector y un marco normativo estable

Alba Brualla MADRID.

El mercado del alquiler ha experimentado un importante crecimiento en España en los últimos años, pero el recorrido que tiene por delante es aún mayor y sin duda se encuentra lleno de retos. La Asociación de Propietarios de Viviendas en Alquiler (Asval), que celebra hoy la primera Asamblea General con motivo de su primer aniversario, es uno de los nuevos actores que han ganado protagonismo en el sector al convertirse en el referente de miles de propietarios. Concretamente, la asociación cuenta ya con más de 3.000 asociados, entre los que se encuentran los grandes caseros de España representados por empresas como Testa, Albirana o Tectum, entre otras. Si bien, los propietarios profesionales apenas suponen el 5% de los asociados, ya que el 95% restante son particulares, lo que supone un paralelismo con el parque de viviendas de alquiler español.

“Es fundamental que haya una voz que represente tanto a los propietarios de vivienda en alquiler como a todos los agentes relacionados con el sector”, explica Beatriz Toribio, directora general de Asval, que considera que han realizado en este último año “un trabajo muy intenso para equilibrar la visión que se tenía de los propietarios en el mercado del alquiler y defender lo que consideramos que son los fundamentos básicos para que este mercado se desarrolle, se profesionalice y mejore, que es lo que necesitamos de cara a alcanzar en el medio plazo los estándares de los países más avanzados en la Unión Europea en materia de alquiler”.

Lo cierto es que España tiene una mochila cargada de deberes que debe cumplir para situarse al mismo nivel que sus vecinos. “El peso que tienen los particulares en nuestro país no lo encuentran en ningún otro de la Unión Europea”, asegura Toribio. Mientras que en España los grandes inversores institucionales apenas representan el 4-5% la media de la UE es del entorno del 30-35%. Asimismo, el éxito del alquiler como forma de vida elegida por la población también tiene capacidad de crecimiento, ya que, según Eurostat, en España el 23% de la población vive de alquiler, mientras que en Europa la media es del 30%, con países como Alemania, en los que el 49% vive de alquiler.

“Ese déficit es aún mayor en el peso de la vivienda social y la vivienda asequible, que son cosas diferentes”, apunta la experta, que apostilla que “necesitamos desarrollar ese tipo de producto y para esto es imprescindible la colaboración público-privada”.

En este punto entran en juego los fundamentos básicos de los que habla Toribio, que pasan por “respetar principios como el derecho a la propiedad privada y garantizar un contexto normativo y regulatorio que sea estable y sostenido en el tiempo”. Esta es la manera de que “estos operadores apuesten por el mercado en España y también pensando en esos pequeños y medianos propie-



Joan Clos, presidente de Asval, y Beatriz Toribio, directora general de Asval. EE

tarios, porque no hay que olvidar que el ahorro de muchas familias está en la vivienda y cualquier alteración en este sentido puede tener un impacto también en el día a día de estas familias”, destaca la directora general de Asval, que cree que “desarrollar el alquiler es fundamental para mejorar esa falta de accesibilidad a la vivienda que hay actualmente pero también para un buen desarrollo económico y social de España como país”.

Promoción del alquiler

Asval nació con el objetivo de promover el alquiler en España para mejorar la accesibilidad de los españoles a la vivienda, que se ha convertido ya en un problema social. Su primer año ha estado marcado por un contexto de gran intensidad regulatoria en materia de vivienda a nivel local, autonómico y nacional. Esto ha llevado a Asval a “hacer frente a medidas contrarias a la seguridad jurídica y el aumento de la oferta que necesita este mercado: el control de precios que rige en algunas comunidades autónomas, como Cataluña; o los reales decretos RD 37/2020 de paralización de desahucios y el RD 1/2021 de protección de consumidores vulnerables, dos medidas que amparan la

Desarrollar este mercado es fundamental para impulsar la accesibilidad a la vivienda

ocupación ilegal -delito contra el derecho a la propiedad privada que afecta ya a entre 40 y 50 españoles al día-”.

El principal reto que tiene Asval como asociación “es seguir creciendo y sumando asociados”, explica Toribio. Si bien, en el corto plazo, señala que su objetivo más urgente conseguir que se escuche su petición “y es que se necesitan canalizar ayudas directas para que los inquilinos vulnerables puedan hacer frente al pago del alquiler y para que los propietarios no se encuentren con más problemas de impagos”, ya que según la experta estos “se han triplicado desde que estalló la pandemia pasando del 5% al 15%”. “La situación puede empeorar aún más cuando se acaben las políticas actuales de ayudas y hasta que se reactive la economía”, advierte. Por otro lado, como reto a medio plazo destaca el “conseguir que el contexto normativo y regulatorio acompañe, que la colaboración público y privada sea un hecho y que frente a esas soluciones mágicas que se han planteado este año para resolver el problema del alquiler se prime el sentido común y se trabaje de forma conjunta entre las diferentes administraciones y el sector para sentar las bases de lo que tienen que ser un verdadero mercado de alquiler”.

Promotora líder de viviendas

Llevamos 13 años impulsando miles de historias que nacen de las más de 6.000 casas que hemos construido y entregado.

Historias que seguimos creando, historias que continuarán innovando la vida de muchas familias.

Somos Vía Célere

 **lifestyle**

 **innova**

 **compromiso**

 **cities**

Casas que innovan tu vida

900 10 20 80
viacelere.com



· A Coruña · Oporto · Lisboa · Valladolid · Madrid · Córdoba · Sevilla · Cádiz · Málaga · Valencia ·
Barcelona · Girona · Pamplona · País Vasco ·

 **vía
célere**



EL
CLICAZO

LLÉVATE 1.500 EURAZOS*
comprando tu piso con un clic.

NUEVA COMPRA  **ONLINE DE VIVIENDA**

[alisedainmobiliaria.com](https://www.alisedainmobiliaria.com)

aliseda
Inmobiliaria