ASÍ SOLUCIONAN EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA LAS REGIONES TENSIONADAS

Apuestan por aumentar el parque público de vivienda mediante acuerdos de colaboración público privada

ISTOCK

metrovacesa
MERLIN PROPERTIES
ESPACIO
ASG Homes

QUÉ HACEN LAS ZONAS TENSIONADAS POR EL ALQUILER ASEQUIBLE

El crecimiento en el precio de la vivienda ha puesto en evidencia la necesidad de alquiler asequible. Las administraciones buscan soluciones ante este problema, donde es necesaria la colaboración público-privada

M. G. Moreno MADRID

El crecimiento del precio de la vivienda ha generado un problema de acceso para gran parte de la población, poniendo en evidencia la necesidad de alquileres asequibles. Según los datos del informe *Vivienda asequible en España*, elaborado por Atlas RE Analytics y Gesvalt, en nuestro país son necesarias más de un millón de viviendas para satisfacer la demanda de la población española con dificultades para acceder a un hogar.

El acceso a la vivienda asequible marca las agendas de las administraciones públicas y algunas de las regiones que podrían considerarse tensionadas trabajan para impulsar el alquiler asequible, fomentando, además, la colaboración público-privada. Por ejemplo, Canarias, Baleares, Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía anotaron incrementos importantes en el precio del alquiler entre 2014 y 2019, aunque el Covid haya acompañado una caída de los precios, lo que dificulta el acceso a la vivienda.

El gobierno canario trabaja en la promoción de vivienda asequible, así lo muestra a través del *Plan de vivienda 2020-2025*, con una inversión de 664 millones. Entre sus actuaciones está incrementar el parque de viviendas protegidas en 5.971 nuevas unidades para el alquiler, hasta 2025. Otro de los aspectos que contempla su plan de vivienda es el *Programa de vivienda vacía de Canarias*, dirigido "a poner más viviendas en el mercado para el sector de la población que no puede acceder a los actuales precios de alquiler de mercado libre". Con este proyecto, el gobierno garantiza el pago del alquiler durante cinco años a los propietarios que pongan sus casas vacías en el mercado, con el objetivo de aumentar la oferta, una medida que podría poner en alquiler algo más de 600 viviendas. Además, se trabaja sobre la cesión de suelo público para fomentar la promoción de viviendas destinadas al alquiler asequible.

El gobierno de las Islas Baleares tiene como objetivo garantizar el derecho a una vivienda asequible, incidiendo en el mercado del alquiler y en 2018 se aprobó la primera Ley de vivienda. Entre las líneas del ejecutivo balear en materia de vivienda está incrementar el parque público, mediante viviendas de nueva construcción o adquiriendo inmuebles de grandes tenedores. En el caso de nueva construcción, el objetivo es sumar 1.000 viviendas en dos años. Actualmente se permite la construcción de VPO en suelo de uso de equipamientos y se establecen procedimientos más breves para la construcción de vivienda protegida. En 2021 habrá 774 viviendas de protección oficial en construcción en las islas, destinadas al alquiler social, donde se hace una adecuación individualizada de la renta y el inquilino no pagará más del 30% de sus ingresos.

> En España son necesarias más de un millón de viviendas para satisfacer la demanda

> El Gobierno se plantea el objetivo de conseguir 100.000 viviendas en alquiler asequible

En cuanto a las viviendas de grandes tenedores, la ley definió que se consideraban vacías aquellas unidades de grandes tenedores que llevaran cerradas dos años y estableció la obligatoriedad de su inscripción en un registro. El objetivo es la cesión obligatoria y temporal de su uso al gobierno balear para destinarlas a alquiler social. Entre otros aspectos, se reguló el derecho del gobierno a ejercer el derecho de tanteo y retracto en las operaciones entre grandes tenedores para hacerse con las viviendas e incorporarlas al parque de vivienda pública de alquiler social. Además, el ejecutivo balear en la búsqueda de soluciones para el acceso a la vivienda, fomenta la colaboración público-privada con medidas que favorecen que el sector privado se implique en la situación, como la cesión de suelo público a promotores para la construcción de vivienda asequible y que revierte a la administración a los 50 años.

Hasta 25.000 viviendas

La Comunidad de Madrid, a través del *Plan Vive*, tiene el objetivo de construir 25.000 viviendas para el alquiler asequible a lo largo de los próximos ocho años, con la concesión de 1,2 millones de m2 de suelo público. La concesión de las primeras 46 parcelas, repartidas en cuatro lotes en 14 municipios de la región, recogen la construcción de las primeras 6.646 viviendas. El plan está destinado, entre otros colectivos, para facilitar la emancipación de los jóvenes de entre 25 y 35 años, mayores de 65 años, o víctimas de violencia de género y espera facilitar un ahorro, de media, de 3.000 euros al año en el alquiler de vivienda. *Habitatge Metròpolis* es un plan desarrollado por el Área Metropolitana de Barcelona, que agrupa 36 municipios de Barcelona y sus alrededores, cuyo objeto es la promoción y la gestión de viviendas de alquiler asequible. El objetivo de la entidad es la construcción de un parque de 4.500 viviendas de alquiler asequible hasta 2026. Se llevará a cabo mediante una empresa conjunta, con el 50% del capital repartido entre el Área Metropolitana de Barcelona y el Ayuntamiento de Barcelona y el otro 50% con un socio privado, escogido mediante una licitación.

A través del *Pla Hábitat 20-30*, la Comunidad Valenciana tiene como objetivo duplicar el parque de vivienda con fines sociales hasta las 32.000 viviendas en 2030. Enmarcados dentro de este objetivo están dos planes complementarios. Por un lado, el *Plan Adha* que busca impulsar la ampliación de los parques públicos municipales

El crecimiento en el precio en los últimos años ha puesto en evidencia la necesidad de vivienda asequible. ISTOCK

con fines sociales, para su adjudicación en régimen de alquiler o cesión de uso. Así, propone subvenciones a ayuntamientos y mancomunidades para la compra de viviendas destinadas al alquiler social. En el caso de la iniciativa *Recuperem Llars*, consiste en un conjunto de ayudas para la adquisición y rehabilitación de viviendas individuales o edificios completos para destinarlos a vivienda social. Desde la Vicepresidencia Segunda y *Conselleria* de Vivienda del Gobierno valenciano destacan, principalmente, dos actuaciones para destensionar el mercado en las zonas con alta demanda residencial. La primera es ampliar el parque público: "Mediante el decreto-ley de tanteo y retracto hemos ampliado los supuestos para poder ejercer el derecho de adquisición preferente en todas estas zonas". Además, la Generalitat Valenciana ultima el decreto de viviendas vacías, con el que pretende sacar hasta 20.000 viviendas al mercado fomentando precios asequibles: "El proyecto prevé la creación de la *Xarxa Lloga'm* como un servicio integral de información, intermediación y asesoramiento en materia de alquiler que, junto a los APIs, nos ayudará a sacar todas las viviendas al mercado".

Entre 2020 y 2030 estará vigente el *Plan Vive en Andalucía*, siendo uno de sus objetivos garantizar el acceso de la ciudadanía a un alquiler asequible, mediante la adopción de medidas dirigidas al incremento de la oferta del parque de viviendas en alquiler, así como a la recuperación de viviendas desocupadas. Hasta ahora se han destinado dos convocatorias de subvenciones a promotores públicos y privados para poner en marcha hasta cerca de 2.000 viviendas nuevas, que se van a construir tanto en áreas metropolitanas como en municipios pequeños fijando la población al territorio, asegurando la viabilidad en las zonas rurales, garantizando alquileres asequibles en las áreas más saturadas en los centros de las ciudades. El programa conlleva subvenciones entre el 30% y el 40% de la inversión. Para ello se mantiene la vivienda durante 25 años en alquiler con unos precios limitados y, además, Andalucía complementa a los ayuntamientos que quieran destinar parte de esa vivienda a los colectivos más desfavorecidos y limitar la renta de esos alquileres. Se prevé sacar una nueva convocatoria en 2021.

El Gobierno central, en su apuesta por estimular la oferta e incrementar el parque público de vivienda social avanza en el Plan de viviendas para alquiler asequible, con el objetivo de llegar hasta las 100.000 unidades. Este plan cuenta con dos ejes, el primero está basado en la acción directa del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana para la creación de un parque público de vivienda social que rondará las 44.000 viviendas en total y el segundo, mediante concertación con los agentes privados, consiste en la colaboración público-privada para la creación de un fondo social de unas 56.000 viviendas.

> Primero H, la primera socimi social cuyo fin es crear arrendamientos asequibles

Primera socimi social

Ante la dificultad de acceso a la vivienda social, la fundación Hogar Sí y Asocimi lanzaron Primero H, la primera socimi social española, cuyo fin es crear arrendamientos asequibles. Un proyecto de inversión de impacto social, que viene a aumentar el parque de alquiler asequible, y parte de un presupuesto de 15 millones con el objetivo de comprar 170 viviendas en tres años. Los principales clientes serán asociaciones como Hogar Sí y organizaciones sociales, "por lo que la incertidumbre del impago sale de la ecuación", señala Javier Basagoiti. presidente de Asocimi y cofundador de Primero H Socimi.

Para los accionistas e inversores pretende ser una atractiva fuente de ingresos a largo plazo, por lo que Basagoiti señala que el retorno que ofrecerá este vehículo rondará entre el 1,5% y el 2%. Los inversores pueden hacer aportaciones dinerarias o canje de activos por acciones.

EL VALOR DE LAS SOCIMIS VS SU CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL

Nos lo explica
Antonio de la Fuente
Managing Director, Corporate Finance de Colliers

El Covid-19 ha impactado en todos los mercados financieros y también en la cotización de las socimis, que en los últimos meses viene mostrando descuento con respecto a su valor fundamental (triple NAV)

La forma más común de calcular el valor intrínseco de una socimi es a través del método del triple NAV (Net Asset Value), consistente en descontar al valor de mercado de los activos (GAV), la deuda financiera neta, los impuestos sobre plusvalías latentes generadas no realizadas y los costes de estructura del vehículo, siempre teniendo en cuenta el fondo de maniobra de la sociedad (aumenta el valor societario en caso de ser positivo, y viceversa).

¿Coincide el valor fundamental de una socimi con su cotización en bolsa?

La irrupción del Covid-19 ha impactado en todos los mercados financieros y también en la cotización de las socimis, que en los últimos meses viene mostrando descuento con respecto a su valor fundamental (triple NAV). Cuando esto sucede, algunos de los motivos que pueden justificar esta discrepancia son: la tipología de producto subyacente, la calidad de los activos, la distribución de la cartera, el tamaño del vehículo o su endeudamiento.

Asimismo, se tiene en cuenta la experiencia y el conocimiento del equipo directivo y la liquidez, ya que aquellos vehículos que ofrezcan un nivel de liquidez reducido presentarán mayores descuentos sobre su triple NAV.

Por otro lado se tiene en cuenta el efecto país: factores como el régimen fiscal existente, la madurez y apetito inversor por el mercado o las expectativas sobre la economía tienen gran importancia a la hora de comparar las valoraciones de diferentes vehículos.

Igualmente influyen el sentimiento de mercado, ya que grandes descuentos bursátiles sobre el triple NAV pueden ser indicadores de futuros descensos esperados en el valor de las tasaciones de los activos, y el riesgo de mercado. Al tratarse de sociedades cotizadas, las socimis no están exentas de la volatilidad que acompaña a los mercados en determinados momentos, estimándose que la volatilidad de la capitalización bursátil de este tipo de vehículos es tres veces superior a la del valor de sus activos subyacentes.

Situación de las firmas del Ibex

En la actualidad, Merlin Properties e Inmobiliaria Colonial, las socimis que forman parte del Ibex 35, cotizan con descuentos sobre el triple NAV del c. 40% y el c. 20%, respectivamente. En estos casos concretos, algunos de los factores descritos anteriormente que provocan la diferencia entre el valor intrínseco de Merlin y Colonial y su capitalización bursátil actual son los siguientes.

Tipología de producto subyacente: las carteras de Merlin y Colonial están primordialmente compuestas por oficinas, activos cuyo riesgo percibido por los inversores ha aumentado por el auge del teletrabajo a raíz de la presente crisis sanitaria, afectando negativamente a las cotizaciones de ambas socimis. Adicionalmente, en el caso de Merlin, la propiedad de otro tipo de activos cuyo riesgo percibido por los inversores es más elevado por el auge del comercio electrónico, como centros comerciales o *retail*, penaliza en mayor medida su cotización.

Distribución de la cartera: la elevada diversificación de la cartera de activos de Merlin (c. 50% del GAV invertido en oficinas, c. 15% en centros comerciales, c. 15% en *retail*, c. 10% en logístico y c. 10% en hoteles, suelo no estratégico y participaciones minoritarias como Distrito Castellana Norte) provoca que el descuento exigido por los inversores sobre su valor fundamental sea mayor.

Interior de la Bolsa de Madrid. EFE

> La cotización muestra en los últimos meses un descuento respecto a su valor fundamental

Efecto país: el riesgo percibido por los inversores internacionales acerca del régimen fiscal de España, donde el gobierno estudia fuertes subidas tributarias que podrían generar impactos en el régimen de las socimis, afecta negativamente al precio de mercado de estos vehículos. En el caso de Colonial, este factor tiene un menor efecto al tener una parte relevante de sus activos ubicados en Francia.

Sentimiento de mercado: el mercado actualmente descuenta que se produzca una bajada generalizada en las tasaciones de los activos inmobiliarios como consecuencia de una mayor incertidumbre y el consecuente aumento en las tasas de descuento exigidas por los inversores.

Riesgo de mercado: este riesgo quedó latente el pasado mes de marzo de 2020, cuando el Ibex 35 bajó un 35%, mientras que las cotizaciones de Merlin Properties y Colonial cayeron un c. 50%.

Entrega de la certificación del Sistema de 'Compliance' Penal. De izq. a dcha.: Bárbara Sotomayor, directora general Legal; Carmen Benincasa, 'compliance offficer'; Gonzalo Piédrola, director de Aenor en la Región Centro y EMEA, y José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria. EE

Habitat Inmobiliaria es distinguida por sus buenas prácticas

La promotora ha sido certificada por Aenor, en lo que va de año, en materia de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad; 'Compliance' Penal; y Seguridad de la Información

La promotora Habitat Inmobiliaria ha sido distinguida por sus buenas prácticas en distintos ámbitos, siendo ya la quinta certificación de Aenor en los seis primeros meses del año.

El pasado mes de marzo recibió tres certificados en materia medioambiental, de calidad y seguridad. La norma ISO 9001 que certifica la gestión de calidad, reconoce la sistematización, control y mejora continua de los procesos de la compañía, así como un enfoque hacia la satisfacción del cliente final y el resto de grupos de interés.

En segundo lugar, la norma ISO 14001 avala la gestión medioambiental, acreditando la preocupación de la compañía por la protección ambiental con el diseño de edificios sostenibles y energéticamente eficientes y el control y minimización de los impactos de sus actividades.

De esta forma, certifica la labor de Habitat Inmobiliaria en la optimización de la gestión de recursos y residuos, con el consiguiente ahorro en costes que esta implica; la diferenciación de la empresa con respecto a la competencia, así como la reducción de los impactos ambientales derivados de la actividad productiva.

Por su parte, la norma ISO 45001 reconoce la gestión en seguridad y salud en el trabajo, acreditando su empeño en disminuir la siniestralidad laboral e implantando actuaciones que minimicen las causas que originan los accidentes y las enfermedades en el desempeño laboral.

"Como parte de nuestra política de excelencia y calidad, en Habitat Inmobiliaria mantenemos una constante apuesta por el cuidado del entorno, implementando la sostenibilidad de forma transversal e integrándola en nuestra estrategia de negocio y procesos de toma de decisiones", afirma José Carlos Saz, CEO de la compañía.

'Compliance'

La gestión por procesos sistematizados, el diseño de viviendas bajo altos estándares de calidad, así como asegurar unas condiciones de trabajo seguras y saludables, siempre han sido una prioridad para la empresa que actualmente cuenta con 40 promociones y cerca de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional.

Por otro lado, Habitat Inmobiliaria continúa demostrando su máxima exigencia en materia de cumplimiento normativo, particularmente en un tema tan importante como la prevención de la comisión de delitos y la reducción de los riesgos penales dentro de la propia organización.

La certificación del Sistema de *Compliance* Penal conforme a la norma UNE 19601:2017, con la que a día de hoy cuentan muy pocas empresas del sector inmobiliario.

Seguridad

Del mismo modo, la promotora ha obtenido también el certificado del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información que acredita que la compañía cuenta con un sólido sistema de protección de información y datos, un aspecto vital para las empresas y organizaciones hoy en día.

La integridad y la transparencia forman parte de los ejes estratégicos de la promotora

Y es que, cada vez son más las organizaciones que tienen el reto de proteger sus activos digitales, con la seguridad de los datos, para garantizar la tranquilidad de sus usuarios y clientes. Por ello, la integridad y la transparencia son los ejes sobre los que pivota la relación con los clientes, colaboradores e inversores, haciendo de Habitat Inmobiliaria una empresa líder y de referencia en el sector.

OPINIÓN

LA OPORTUNIDAD EUROPEA QUE BRINDAN A ESPAÑA LOS CENTROS DE DATOS

Miguel Ángel López

RE Senior Consultant en Gesvalt y MRICS

Cada vez que nos conectamos a Internet, ya sea desde nuestro móvil en el metro, en el ordenador en el trabajo o viendo una serie en *streaming* estamos consumiendo datos. Sin embargo, pocas veces nos paramos a pensar en la infraestructura necesaria para mantener en funcionamiento todos los sistemas *online* que utilizamos de forma constante en nuestro día a día.

Además del cableado y los repetidores que llevan la señal hasta nuestros dispositivos, son necesarios multitud de centros de datos que permitan que el tráfico *online* se mantenga estable y sin incidencias. Esto es un elemento fundamental, ya que estas infraestructuras tienen un límite de capacidad, por lo que para asumir un mayor tráfico de información digital es necesario incrementar su número.

Precisamente esta es la situación que existe actualmente. La pandemia, y especialmente el confinamiento del año 2020, ha aumentado de forma significativa el tráfico de información *online*, llevando al límite a los centros de datos existentes y dejando al descubierto la necesidad de contar con mayores infraestructuras que concentren los recursos digitales necesarios para el almacenamiento y trabajo remotos. El teletrabajo, la educación a distancia o el ocio digital han provocado fenómenos como que, desde el inicio de la pandemia, Netflix haya tenido reducir la definición en el servicio de *streaming* de vídeo en Europa de modo temporal para ahorrar datos y no tensionar el tráfico de la red.

Asimismo, las perspectivas no indican que este tráfico vaya a decaer, sino todo lo contrario. Las previsiones de demanda con el despliegue del 5G así como las nuevas áreas emergentes como la conducción de vehículos autónomos, el Internet de las Cosas (IoT), el IoT industrial o el hogar conectado son unos claros indicadores de que las necesidades de este tipo de instalaciones van a incrementarse de forma significativa en los próximos años.

En este contexto, en el que la oferta de infraestructuras apenas puede cubrir la demanda actual y mucho menos la futura, muchos grandes fondos ya han puesto sus ojos sobre los centros de datos. Estos activos, además de representar una apuesta estratégica para el desarrollo de un sector emergente, también representa una gran oportunidad para los inversores, puesto que las rentabilidades que ofrecen se sitúan habitualmente entre el 5% y el 7% para activos *prime* en Europa Occidental dependiendo de la duración de los contratos de alquiler, aunque pueden alcanzar incluso las dos cifras en casos excepcionales.

Ahora bien, aunque el interés de los inversores está claro y la necesidad de los centros de datos es evidente, la pregunta clave es: ¿dónde se construirán?

Con esta cuestión sobre la mesa, la Unión Europea tiene claro que no quiere perder el tren de los datos industriales, como lo hizo con el de los datos personales, frente a Estados Unidos y China. Por este motivo, ya se ha propuesto desde Bruselas la creación de un mercado único europeo de datos que abra una nueva vía entre el duopolio establecido por los gigantes americano y asiático.

Sin embargo, a la hora de establecer un punto de construcción de los centros de datos hay muchos factores en juego como la cercanía con grandes ciudades, la proximidad a centros de producción energética y las rutas actuales de fibra. La necesidad de contar con unas ubicaciones tan específicas genera una escasez de suelo que es difícil de solucionar para los promotores, que muchas veces tienen que entrar a competir en precio y, de esta forma, complica la atracción de nuevas inversiones.

> La rentabilidad que ofrecen se sitúa entre el 5% y el 7% para activos 'prime' en Europa Occidental

ISTOCK

Además, a la hora de elegir entre las distintas regiones de la Unión Europea, el coste del suelo solo es uno de los factores relevantes, puesto que también intervienen otros elementos como la seguridad, los recursos humanos, los incentivos fiscales o el suministro y fiabilidad de la energía.

Ante la perspectiva de la dificultad que supone aunar todos estos factores, España se presenta como una firme candidata a convertirse en un *Hub Digital* en el sur de Europa. Entre los principales motivos de esto podemos encontrar que, además de la evidente capacidad energética del país, el talento de sus trabajadores y la seguridad existente, España ya cuenta con una de las mayores redes de fibra de todo el continente. Asimismo, la península se encuentra en una posición geográfica insuperable, siendo la puerta de entrada a África y América y el punto de confluencia de cables submarinos desde múltiples costas. Todos estos factores convierten a nuestro país en una ubicación estratégica donde se interconectan centros de datos y operadores de comunicaciones de todo el mundo.

Sin embargo, para lograr que este gran potencial se convierta en una realidad, es necesario lograr construir un marco regulatorio ágil, claro, estable, sencillo y, por supuesto, atractivo para inversores y promotores.

En definitiva, todos los factores apuntan a España como el próximo destino de inversión de un mercado en plena expansión. Los centros de datos serán uno de los activos alternativos que más interés van a captar en los próximos años y desde la Unión Europea se quiere potenciar que esas infraestructuras se construyan dentro de los límites del viejo continente. España está ante una oportunidad única de igualar y superar a Reino Unido y Países Bajos en este ámbito y, de esta forma, convertirse un referente mundial en digitalización, mientras construye al mismo tiempo una nueva industria puntera que impulsaría la recuperación económica nacional.

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA SUPERA LOS 4.100 MILLONES

Las cifras muestran que la inversión inmobiliaria va ganando tracción en el año, aunque se sitúa por debajo de los niveles alcanzados en 2020

elEconomista MADRID.

Las cifras muestran que la inversión inmobiliaria va ganando tracción en España. Así, según los datos provisionales de CBRE, la inversión en el segundo trimestre del año fue de 2.515 millones de euros, un 52% más que en el primer trimestre de 2021. En conjunto, el volumen alcanzado en el primer semestre del año se situaría en torno a los 4.167 millones de euros, lo que supone un 19% menos que en el mismo periodo de 2020, cuando se alcanzó un volumen de 5.160 millones.

> El producto industrial y logístico representó un 29% del total, con 1.216 millones

El producto industrial y logístico marcó el interés de inversión en el primer semestre y representó un 29% del total captado con un volumen de 1.216 millones de euros. Según CBRE, se espera en este sector alcanzar volúmenes de inversión totales por encima de los 2.000 millones en 2021, lo que supondría un volumen histórico.

El interés de los inversores por el sector *multifamily* (residencial en alquiler y residencias de estudiantes) se refleja en los volúmenes de inversión, que serían mayores si existiera más producto en el mercado, según CBRE. Este sector concentró un 24% de volumen total durante el primer semestre, 995 millones.

En el mercado hotelero, el 55% del importe transaccionado ha sido producto vendido por cadenas y grupos hoteleros. En cuanto al segmento de las oficinas la inversión descendió un 52% frente al año anterior, registrando un volumen de 479 millones. En el sector *retail*, sin ventas de grandes centros comerciales, el volumen de inversión se sitúa en torno a los 243 millones, lo que representa un 6% del total.

Hay un lugar para ti en Palmas Altas

Palmas Altas, Sevilla

Villas del Nilo
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.

A FONDO CON...

"Cada vez hay más fondos que quieren entrar a financiar la rehabilitación"

DOLORES HUERTA

DIRECTORA GENERAL DE GREEN BUILDING COUNCIL ESPAÑA (GBCE)

EE

Alba Brualla MADRID.

La sostenibilidad y la eficiencia energética son palabras que llevamos mucho tiempo escuchando pero que no ha sido hasta hace poco cuando han empezado a calar realmente entre las empresas y la sociedad española. El caso de Dolores Huerta, actual directora general de Green Building Council España, es sin embargo distinto, ya que desde que inició su carrera tenía el sueño de poder dedicarse en un futuro a la arquitectura, "pero desde una sensibilidad medioambiental muy fuerte". En su formación aprendió la importancia de "construir con el clima y no contra el" y cuando dio sus primeros pasos profesionales se inició en arquitectura bioclimática. Desde entonces Huertas se ha mantenido firme en su camino y asegura que en los últimos diez años ha aprendido que "la sociedad tiene un gran potencial de cambiar su destino". Así, la experta cree que organizándose y con el tejido asociativo se puede generar un gran impacto y anticiparse a las normativas, ya que realmente debe ser la sociedad la que vaya dibujando hacia donde quiere dirigirse.

¿Cree que realmente empieza a haber conciencia social sobre la importancia de la edificación sostenible o todavía estamos lejos de otros países?

La pandemia ha venido a despertar esa concienciación de la sociedad. Estamos en un mundo frágil, no somos irrompibles, y una pandemia ha venido a demostrárnoslo y cada vez la concienciación de que tenemos que vivir en un equilibrio entre nuestro crecimiento como sociedad y el planeta que tenemos como fuente de recursos es cada vez más amplio. Es cierto que ha llegado más tarde que en otros sitios de Europa y lo que está descubrir por parte de la ciudadanía son las soluciones que se pueden poner en marcha para reducir el impacto medioambiental. Además, aún nos falta por adquirir el conocimiento del papel que juegan los edificios en este tema. En un primer momento todos hemos sido conscientes de que tenemos que hacer un consumo más responsable y sabemos que la movilidad tiene que transformarse, sin embargo, con la vivienda esto no pasa. Empieza a ser más normal en el momento de la compra, pero cuando ya vives en una vivienda no te planteas que podrías hacer para que fuera más sostenible. Vives en ella y cuando quieres mejorarla piensas en cambiar la cocina, el baño, los muebles, pero no en disminuir el impacto y mejorar la sostenibilidad.

¿Este desconocimiento podría cambiar con el impulso de los fondos europeos, o hará falta algo más que el dinero para incentivar a la gente a rehabilitar su casa?

Para que alguien se meta en un proceso de rehabilitación tiene que haber un deseo de hacerlo y eso es lo que tenemos que despertar. Por lo general no existe el deseo por meterte en unas obras de rehabilitación y una vez lo logremos necesitamos que se facilite el proceso y la financiación. Esta última era una de las primeras barreras que ahora desaparece gracias a la oportunidad única que traerán los fondos europeos. Ahora hay que tocar la fibra sensible para desear la rehabilitación y para ello lo mejor es poner encima de la mesa casos prácticos de vecinos que han sufrido unas obras durante un tiempo pero que están encantados con el resultado. A todo el mundo que le preguntamos nos dicen una y mil veces que merecía la pena y no saben cómo podían vivir antes de esa manera. Es una cosa muy difícil de explicar por qué aparte de la fachada nueva, la sensación de vivir en una casa rehabilitada que tiene un confort térmico, que tienen unas mejores prestaciones y un mayor ahorro energético además de un ambiente más saludable es difícil de trasladar si no se vive. Por eso esas ayudas tienen que venir con campañas de información y comunicación muy potentes y con la figura de las oficinas de proximidad o ventanillas únicas en las que alguien que quiere rehabilitar su casa sepa cómo actuar.

Comentabas que es importante facilitar el proceso una vez tenemos el dinero sobre la mesa...

Cuando la gente quiere un coche se va al concesionario, pero cuando quieres rehabilitar tienes que buscar arquitecto, constructor, empresa de servicios energéticos, financiación, alguien que te tramite las ayudas... Es una vorágine de tramitación compleja que puede echar atrás a la gente con ganas de rehabilitar. Por eso es muy importante que se generen instrumentos de acompañamiento que hagan que todo salga bien.

Según los expertos se deberían rehabilitar unas 300.000 unidades al año para cumplir con los objetivos fijados por la Unión Europea, ¿es la fórmula de la subvención la mejor para poder mantener estas cifras en el largo plazo una vez se agoten los fondos 'Next Generation'?

La subvención debería ser un incentivo, pero no la solución a largo plazo. Es mejor facilitar la financiación y dejar la subvención para los casos mas vulnerables. Durante muchos años los bancos han tenido la gran traba de que las comunidades de propietarios no tenían personalidad jurídica que permitiera dar créditos, y sin embargo los estudios de los bancos demuestran que las comunidades de propietarios son los clientes con una menor tasa de morosidad. Hay muchos bancos que dan estos préstamos sin pedir aval y solo con la toma de decisión en junta de propietarios de una comunidad. El IDAE con el plan PRE, ha firmado acuerdos para que el resto de la financiación la den los bancos con un listado inmenso de entidades y creo que acabarán sumándose todas.

Más allá de la banca tradicional, ¿qué otras fórmulas se están manejando para financiar la rehabilitación actualmente?

Hay otros instrumentos de financiación público-privada, que son más incipientes y están más en desarrollo como el modelo PACE (Property Assessed Clean Energy) que lo que busca es atraer financiación privada y que sea la administración pública local quien gestione las ayudas mediante esas oficinas de proximidad y garanticen el recobro de las deudas. Lo cierto es que hay fondos de inversión que quieren entrar a financiar la rehabilitación, no solo la banca privada tradicional. Lo único es que esos fondos y esas líneas de financiación son más novedosas y se encuentran a veces con algunos escollos en la propia legislación. Por otro lado, también se ha hablado del

"La subvención debería ser un incentivo a la rehabilitación pero no la solución a largo plazo"

"Lo que le pedimos al sector inmobiliario es descarbonizarse en toda su fase de ciclo de vida"

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

Antes y después de un proyecto de rehabilitación de un edificio de viviendas. EOS ENERGY

Ecobunus italiano, que es algo similar, pero es a través de las declaraciones de la renta de forma que puedes desgravarte toda la inversión en rehabilitación y luego todo ese dinero que presta el Estado puede sacarlo a financiación privada. El Ecobonus ha funcionado muy bien en Italia. Primero financiaba alrededor de un 80% y ahora está en el 110%. Luego también está la iniciativa pública que puede poner en marcha fondos *revolving* de forma que el dinero público se va recuperando. De momento esto se ha hecho puntualmente y hay algún caso como el de Barcelona, en Santa Coloma de Gramanet. Ahí han creado un pequeño fondo con capital público y lo van recuperando. En esta ocasión prestaron especial atención a los casos que no podían poner nada de dinero y en la próxima transmisión de la propiedad ese dinero se recobrará. Se trata de instrumentos mas novedosos y el objetivo con estas nuevas vías es que el de la rehabilitación se convierta en un sector estable y que se financie siempre con una pequeña ayuda del Estado y con mucha más financiación privada.

En el sector inmobiliario cada vez más se presume de ser sostenibles y eficientes, pero ¿todo lo que cuentan se está llevando a la práctica?

Hablando todo el mundo apuesta. En la práctica suelo ver un par de indicadores para ver cómo y cuánto de serios son. El primero es que tengan a gente profesional en este ámbito dentro de la empresa y no sean solo los departamentos de *marketing* y comunicación los que hablen de sostenibilidad. Si el mensaje ha calado a otros departamentos, sobre todo en el área técnica y en el de dirección, ves que si están avanzando. La máquina inmobiliaria tarda mucho en girar y una cosa es anunciar que van a apostar por la sostenibilidad y otra es haber cambiado los procesos internos y su oferta inmobiliaria para demostrarlo. Pero es cierto que ahora mismo hemos notado incluso crecimiento de nuestra propia asociación. Hemos visto que de repente se ha registrado un incremento muy rápido en el mercado tradicional especialmente por parte de las grandes promotoras y yo creo que si que han puesto la sostenibilidad como un vector de transformación de su modelo de negocio y ahora falta demostrarlo y hay mucho recorrido.

¿Cree que el Código Técnico de Edificación debería fijar unos estándares más altos en sostenibilidad?

Siempre se puede ir más allá, porque el Código Técnico es conservador para no dejar a nadie atrás y además solo explica la parte de la eficiente energética en fase de uso y lo que estamos pidiendo al sector es que se descarbonice en toda su fase de ciclo de vida completa y además llevar el modelo hacia la economía circular y eso requiere de una transformación de segunda generación. En la primera se hacían simulaciones energéticas para que el edificio consumiera muy poca energía en fase de uso y eso ya es reglamentario y es el estándar, no me vale que me vendas una vivienda clasificación energética A como algo excepcional, ya que debería ser el nuevo estándar, ahora necesitamos que demuestres que en todo el ciclo de vida, incluida la energía y emisiones incorporadas en fase de fabricación, mantenimiento y fin de vida útil, has conseguido llegar a la descarbonización total o casi total. Lo que hoy construyes probablemente esté en pie más de 100 años y hay que pensar si va a ser flexible para dar servicio durante ese tiempo y se puede transformar y si al final de su ciclo de vida podremos utilizar ese edificio como banco de materiales para un nuevo inmueble y esa manera de pensar es una segunda revolución en la manera de construir. Siempre hay pioneros y gente valiente que apuesta, pero en la generalidad del mercado aún no estamos ni en la primera revolución. En las grandes inmobiliarias en obra nueva es muy difícil encontrarte malos ejemplos de edificios en certificación, pero sí malos edificios en salubridad, por la calidad del ambiente interior, gestión de los residuos. Es necesario que empecemos a construir pensando en la deconstrucción, incorporar materiales de bajo impacto ambiental y materiales locales.

¿Construir de forma sostenible y un producto sostenible encarece el precio final de la vivienda?

Puede encarecer en algunos aspectos, pero el criterio económico debería ser uno más en la búsqueda de la sostenibilidad, ya que se define como un equilibrio entre reducir el impacto ambiental, económico y social o tener un impacto positivo o regenerativo en esos tres aspectos. Lo que si hay que cambiar es la manera de pensar en el coste y empezar a pensar en el coste en el ciclo de vida. Si hiciera un edificio sin aislar sería más barato hoy, pero calentarlo en el ciclo de vida me cuesta más. El día que se compra sale más barato, pero en su uso o mantenimiento sale más caro. Pensar en el coste de ciclo de vida hace que muchas operaciones relacionadas con la sostenibilidad sean no solo más costosas si no muy rentables. Los ahorros que se pueden conseguir en la gestión del agua, que es otro de los grandes problemas que vienen derivados de nuestro impacto ambiental, gestión de la energía o el mantenimiento de los edificios influyen mucho en el coste y deberían influir en el análisis del coste global.

¿Cómo se está implantando la sostenibilidad en el sector inmobiliario terciario?

Ellos fueron los primeros. El tener un edificio en propiedad y en gestión y que las cuentas del edificio formen parte de las cuentas de la empresa les hace ser más conscientes de las posibilidades de mejora y por lo tanto son más rápidos adoptando esas decisiones y los primeros edificios que empezaron a rehabilitarse y certificarse en España son precisamente terciarios. La tendencia llegó a nuestro país con las grandes multinacionales. El compromiso venía de fuera, pero es cierto que los patrimonialistas fueron los primeros que tiraron del carro y ahora mismo nadie se plantea construir por ejemplo un edificio de oficinas que no tenga una certificación ambiental o con estándares muy altos de sostenibilidad y eficiencia. Además, esto genera un aumento del valor en el mercado y el retorno es muy inmediato si lo vas a poner en alquiler y si lo ocupas tu mismo tiene unos menores gastos de mantenimiento. Otra cosa es todo lo que hay construido, ya que hay millones de m2 de otros edificios terciarios en los que queda mucho por hacer.

¿Cuál cree que va a ser el material del futuro en el mundo de la construcción?

Todos tendrán un futuro, pero habrá un reajuste. Lo que pasa en otros países es que se ha obligado a hacer un análisis del ciclo de vida de los edificios. De este modo empiezan a tener valores de referencia para saber cuánto pueden reducir esa huella ambiental en todo el ciclo de vida. Una vez tienes esas referencias se pueden poner unos topes, igual que se ha hecho en los kilovatios por m2 y año que podemos consumir. Y esa es la evolución que tiene que dar el Código Técnico. Hay materiales que tienen una menor huella de carbono, como la madera, la piedra y el barro. Es dar un salto atrás para dar un salto hacia delante. Son materiales que se han usado tradicionalmente y que ahora no están preparados para dar una respuesta a gran escala, pero igual que el hormigón tienen el reto de descarbonizarse y lo tiene difícil, los pequeños fabricantes de materiales menos industrializados tienen el reto de dar ese paso a delante. Hoy en día el material más maduro es la madera, pero es frágil porque si hay una demanda muy alta de madera hay una inflación de precios. Tiene que hacerse de forma paulatina.

"Las grandes promotoras han puesto la sostenibilidad como un vector de transformación de su negocio"

"El Código Técnico de Edificación es conservador para no dejar a nadie atrás y siempre se puede ir más allá"

TENDENCIA

LOS CENTROS DE DATOS SUMARÁN 8.283 MILLONES AL PIB DE MADRID

Además del retorno económico que generarán los 680 millones de euros de inversión en infraestructura digital en el crecimiento madrileño en los próximos años, tendrá un impacto en el empleo con la creación de 2.489 puestos de trabajo

elEconomista MADRID.

Madrid refuerza su posicionamiento en el nuevo mapa europeo de núcleos de infraestructura digital, que actualmente se encuentra en expansión. Los principales actores tecnológicos han decidido establecerse en Madrid y España para el sur de Europa. Además, la posición privilegiada como nodo de conectividad internacional de nuestro país se afianza con dos nuevas redes de cables submarinos que van a conectar España con Estados Unidos (Grace Hopper de Google) y el continente africano (2Africa). Madrid será el punto de interconexión de estas redes. A ello se une un aumento de la capacidad de los proveedores de infraestructura digital, con la entrada de nuevos, además de los que ya están construyendo nuevos *data centers* con mayor capacidad. Otro de los aspectos ha sido la redistribución de inversiones hacia otros centros europeos a raíz del *Brexit*, en consecuencia, Madrid ha conseguido captar infraestructura digital.

Durante los próximos cinco años, los planes anunciados por los gigantes de Internet y los proveedores de servicios de centros de datos van a representar una inversión acumulada de 680 millones de euros en Madrid. Según el informe *Madrid, hub digital del sur de Europa*, elaborado por IDG Research junto con Interxion, el retorno económico de esta inversión en infraestructura digital va a suponer un aumento del PIB madrileño en 8.283 millones de euros. Y no solo aumentaría la riqueza, también tendrá su impacto en el empleo con la creación de 2.489 puestos de trabajo.

El estudio calcula que, del total, casi 2.600 millones de euros de contribución al PIB sería de impacto directo y 680 empleos. Esto se produce como consecuencia directa de las actividades de construcción y operación de los centros de datos, que abarca desde la propia obra, el mantenimiento, la reparación mecánica o la refrigeración de las instalaciones. A lo que hay que añadir la compra, instalación y gestión de los equipos informáticos (*software* y *hardware*) y de comunicaciones que se alojarán en el centro de datos.

En cuanto al impacto indirecto, serían 4.624 millones de contribución al PIB y 1.623 empleos, generados a lo largo de la cadena de suministro de la infraestructura; cada uno de los actores que participa en la construcción y operación involucra a sus propios proveedores. Finalmente, son 1.061 millones de impacto inducido de contribución al PIB (y 186 puestos de trabajo), por la dedicación de los nuevos salarios en aspectos como alojamiento, transporte o manutención.

Hacia el 'hub' digital

Madrid cuenta con una posición geopolítica privilegiada en el sur de Europa. Además alberga un ecosistema digital bautizado como *Silicon Alley Madrid*, dentro del distrito de San Blas-Canillejas. En esta zona, debido a su concentración de *data centers*, ha atraído a un elevado número de empresas tecnológicas, plataformas digitales y *startups*.

En el camino para convertirse en el *hub* digital del sur de Europa, el informe resalta algunos aspectos para consolidar su posición. En el ámbito energético, es necesario involucrar a los proveedores de energía "para incluir en su planificación las necesidades del sector de *data centers*, dado que su demanda de potencia eléctrica es muy elevada. Además, se debe fomentar la transparencia con los actores tecnológicos y la agilidad en las tramitaciones para que estos puedan planificar sus inversiones". También, fomentar la oferta de energía renovable para que las empresas que se instalen puedan cumplir sus objetivos de sostenibilidad.

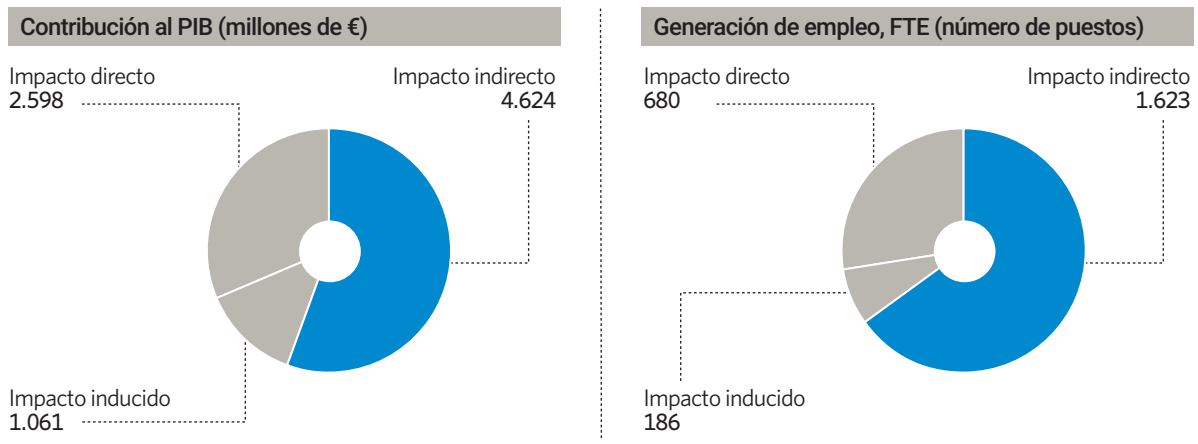
En cuanto a la administración pública, destaca la necesidad de agilizar la concesión de licencias de construcción y actividad, coordinar la acción de los distintos niveles administrativos para unificar la interlocución y simplificar los procesos de aprobación y promocionar Madrid como destino preferencial de inversión. Por otro lado, se debe potenciar el talento en áreas de demanda tecnológica y orquestar las iniciativas de emprendimiento y ecosistemas de *startups*.

El impacto directo supondría casi 2.600 millones de contribución al PIB y 680 puestos de trabajo

Alberga un ecosistema digital 'Silicon Alley Madrid', dentro del distrito de San Blas-Canillejas

EE

Los efectos de la inversión en data center



Fuente: IDG Research e Interxion. elEconomista

ARNAUD FEVRIER

¿Un ascensor para redefinir las ciudades?

Adiós a los salientes en las cubiertas: el enemigo de los arquitectos

elEconomista MADRID

La historia comenzó hace más de 160 años, cuando Elisha Otis creó el primer ascensor seguro del mundo. Este invento abrió un nuevo abanico de posibilidades. Hizo posible el desarrollo de la ciudad moderna, con sus altos edificios y sus majestuosos rascacielos. Sin embargo, eran necesarios los casetones en las azoteas y tejados para colocar la máquina y otros componentes del ascensor. Más tarde, con los ascensores sin cuarto de máquinas, siguieron siendo necesarios los salientes sobre la cubierta para permitir un espacio de refugio en la parte alta del hueco del ascensor, para que los técnicos estuvieran seguros al realizar tareas de mantenimiento desde el techo de cabina. Durante mucho tiempo, los ascensores han supuesto, para arquitectos y diseñadores, una limitación, ya que los diseños de cubiertas planas, sencillas y elegantes, no eran posibles.

Las recientes innovaciones y los nuevos enfoques de diseño ofrecen por fin la posibilidad de unificar funcionalidad y libertad creativa. "Tras décadas en las que el diseño se ha visto supeditado a la seguridad, ha llegado el momento en el que el diseño y la seguridad vayan por fin de la mano", afirma Gilles Pradel, Director de Ingeniería de Otis EMEA.

"Completamente reinventada, la nueva solución de transporte vertical Gen360™ permite realizar el mantenimiento del ascensor desde el interior de la cabina. Este pequeño cambio trae consigo grandes ventajas que arquitectos y diseñadores han esperado durante mucho tiempo: ya no se necesita espacio de refugio en la parte superior del hueco del ascensor. Las cubiertas de los edificios vuelven a ser suyas para dar rienda suelta a su creatividad".

Con la nueva solución Gen360™, todo el paradigma de la integración de los ascensores en el diseño de los edificios va a cambiar. Para los arquitectos y constructores, la nueva palabra clave es flexibilidad, ya que las dimensiones variables del Gen360™ también le permiten adaptarse a los edificios existentes. Y al maximizar la eficiencia del hueco del ascensor, los ascensores requieren menos espacio para su instalación o se pueden instalar cabinas más grandes en espacios existentes. Los ascensores por fin proporcionan a los arquitectos una libertad y una flexibilidad antes desconocidas.

Reimagina el diseño de los edificios: nace una nueva generación de ascensores

2021 será el año en el que una nueva solución de movilidad vertical reinvente las ciudades una vez más. La solución Gen360™ está diseñada para desafiar el 'statu quo' tanto en términos de diseño como de seguridad, para ofrecer soluciones a la altura de la nueva era de los edificios inteligentes. Gracias a las innovaciones digitales, el ascensor se está convirtiendo en una opción de movilidad flexible y versátil que potencia la creatividad del diseño, mejora la seguridad y ofrece infinitas posibilidades.

Tecnología 'drive by wire'

En el sector de los ascensores, la innovación y la seguridad deben ir de la mano. Mientras que los arquitectos y diseñadores seguramente agradecerán la flexibilidad que ofrece la solución Gen360™, todo el mundo, desde los pasajeros hasta los gestores de edificios, agradecerá la tecnología *drive by wire* de última generación para garantizar la seguridad y la fiabilidad.

Con Gen360™, la integración de los ascensores en el diseño de edificios va a cambiar

La tecnología *drive by wire*, utilizada desde hace tiempo en las industrias aeroespacial y de la automoción, sustituye los componentes mecánicos por tecnología digital y electrónica, lo que permite una supervisión permanente, una evaluación inmediata de la situación y la posibilidad de actuar en remoto. El impacto de esta nueva tecnología en la experiencia de viaje de los pasajeros es significativo.

Las seguridades electrónicas de la solución Gen360™ permiten desbloquear los ascensores de forma remota y que la cabina viaje a la planta más cercana, lo que significa mayor tranquilidad y una menor pérdida de tiempo para los pasajeros. "Al adoptar un nuevo sistema electrónico nativo, estamos estableciendo nuevos estándares de seguridad digital proactiva en los ascensores", afirma Gilles Pradel.

RETAIL

CÓMO HAN EVOLUCIONADO LOS CENTROS COMERCIALES

A lo largo de toda la geografía española se extienden 567 centros comerciales que suman una SBA de 16.373.615 m2. Durante su evolución se han apreciado diferentes polos de atracción como la alimentación, la moda o el ocio

M. G. Moreno MADRID

A lo largo de la geografía española se extienden 567 centros comerciales, que suman una superficie bruta alquilable de más de 16,3 millones de m2. Pero, ¿cuál fue origen en España? Este formato surge como una evolución de la distribución y se trata de una fórmula exportada, consecuencia de lo que estaba ocurriendo en EEUU, Inglaterra o Francia, que consiste en una oferta comercial y de servicios diversificada en un conjunto inmobiliario. Alimentación, moda, servicios, ocio y restauración funcionan como anclas de los centros comerciales que a lo largo de las décadas se han adaptado a las necesidades de operadores, comerciantes y consumidor hasta convertirse en lo que son actualmente, puntos de encuentro.

En la década de los 80 aparecen los primeros centros comerciales en España. Así, en el año 1981 se inaugura Baricentro en Barcelona. En 1983, abre La Vaguada en Madrid, con una superficie en torno a 85.000 m2 y unos 350 locales. "Fueron una revolución", apunta Cristina Pérez de Zabalza, Partner, Head of Retail Leasing Shopping Centre & Retail Park de Cushman & Wakefield España, quién añade que "antes habíamos visto algunos grandes almacenes, pero estos primeros centros eran totalmente novedosos".

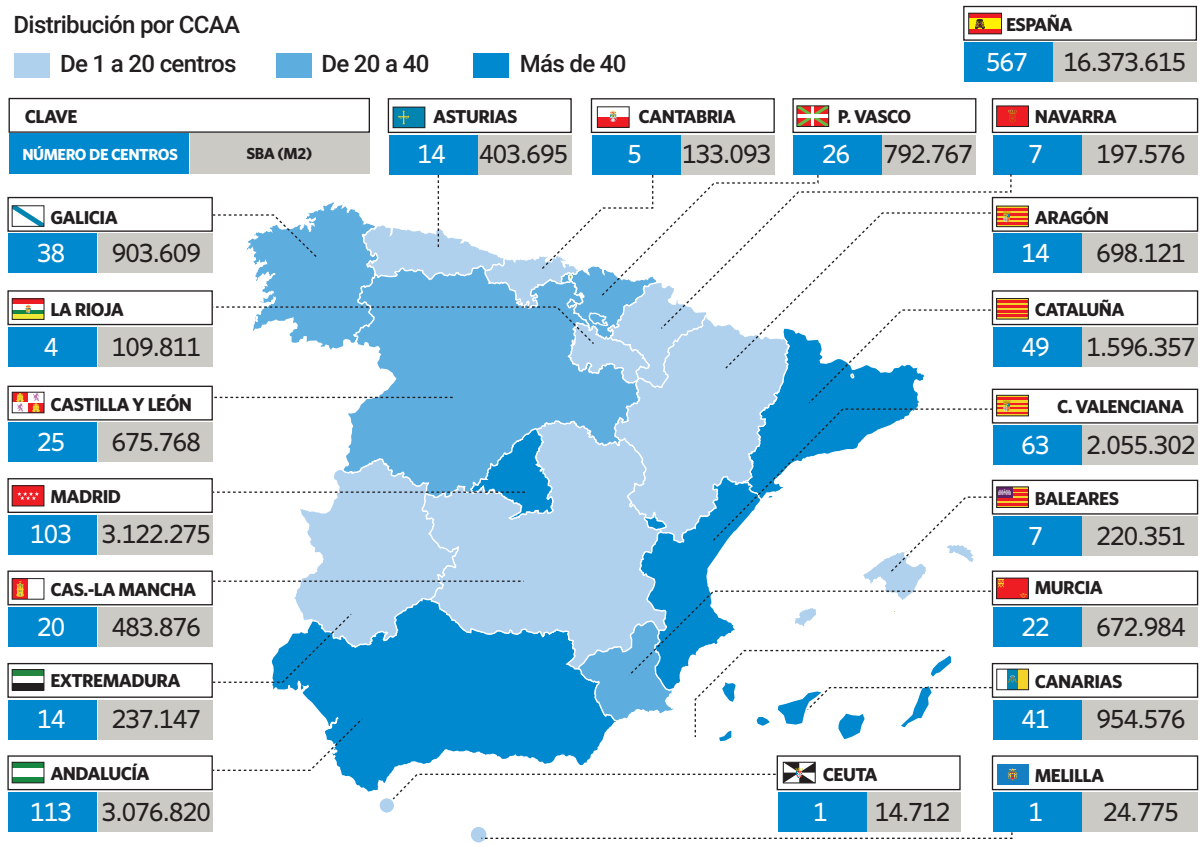
Los primeros casos "son todos un éxito y la fórmula empieza a crecer", señala Arcadio Gil, CEO de LaSBA y expresidente de la AECC. En los primeros años el centro comercial lo que incorpora es la alimentación y la moda y complementos, "eran las dos grandes anclas", señala el experto, a las que se unen otros comercios cotidianos y servicios. "En España, enseguida se incorpora el hipermercado y pasa a formar parte del centro comercial, pero no como presencia dominante, sino como pieza de todo el conjunto", apunta Gil.

En los 80, "las anclas más importantes empezaron siendo los locales de alimentación, los supermercados primero y unos años más tarde los hipermercados, entorno a ellos se genera el principal ancla y se generaba el resto del centro comercial", señala Eduardo Ceballos, presidente de la Asociación Española de Centros y parques Comerciales (AECC). "A partir del 85, la oferta se empezó a diversificar más y surgieron más centros comerciales de distintos tamaños y tipologías", añade Ceballos.

¿Cuántos centros comerciales hay en cada comunidad?

Distribución por CCAA

De 1 a 20 centros | De 20 a 40 | Más de 40



Fuente: Asociación Española de Centros y Parques Comerciales. elEconomista

> Se trata de una fórmula exportada de EEUU, Inglaterra o Francia como evolución de la distribución

Un gran desarrollo en los 90

En los 90, el centro comercial experimenta un fuerte crecimiento y desarrollo que se extenderá hasta la primera década del nuevo siglo, puesto que la fórmula es muy aceptada por los consumidores. "Las propias cadenas de hipermercados incorporan la fórmula del centro comercial al considerar que será más atractivo para sus clientes si le añaden una oferta comercial complementaria alrededor. Este modelo fue muy importante en los 90, el centro comercial basado en hipermercado", expone Gil.

Aparecen nuevos formatos, como los parques comerciales, en el que operadores de grandes superficies se agrupan en torno a unas zonas comunes y un *parking*. En estos años también llega a los centros comerciales una pieza importante que fomenta el ocio, los cines, un gran polo de atracción al que se une la restauración, distinta a como se entiende hoy en día, y otras actividades como las boleras. Otra de las variantes muy basada en la moda son los *outlets*. "Esa es la evolución que ha seguido. Primeros centros más enfocados en alimentación, supermercado e hipermercado, luego la evolución con más actividades, con grandes operadores de moda y después operadores de ocio", explica Ceballos.

A partir de 2010, y superando la crisis del inmobiliario, los expertos del sector señalan una velocidad de desarrollo más lenta: "Se abren proyectos que estaban en marcha y, aunque los promotores siguen viendo oportunidades, son más escasas. Son proyectos más selectivos, en determinados sitios y funcionan bien", explica el CEO de LaSBA. Aun así, desde 2015 la velocidad ha sido, aproximadamente, con una media de 6 nuevas aperturas anuales: "Los principales anclas han cambiando y evolucionando hasta la fotografía de hoy en la que tenemos un sector que está muy consolidado y altamente profesionalizado", comenta Ceballos. Otro de los aspectos a destacar a lo largo de esa década son las ampliaciones, reformas y remodelaciones de los centros ya existentes, ya que muchos contaban con 10/20 años de vida. "Son ampliaciones o reformas con grandes inversiones. Eso ha permitido tener hoy un parque de centros de éxito por toda España, en auténtica forma", señala Gil.

La modernización de los centros condensa los logros de las etapas anteriores y añade "digitalización, omnicanalidad, un profundo conocimiento del cliente final y la capacidad de atracción de las grandes marcas", considera Hernán San Pedro, director de Relación con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España.

La parte experiencial

Las anclas de los centros comerciales han ido evolucionando y ahora la fuerza es la

Instalaciones del Centro Comercial La Vaguada, inaugurado en Madrid en 1983. EE

combinación de todo. "En cuanto a comercio se tiene toda la variedad, pero también se han convertido en espacios para pasar tiempo libre debido a la oferta de ocio", señala Ceballos. Este aspecto ha experimentado un gran auge en los últimos años, ya que ha ido desde la reconversión de los cines o las boleras hasta las actividades más novedosas en algunos centros, como olas para hacer surf, centros de buceo, rocódromos, tirolinas o túnel del viento. Además, se ha fomentado el espacio al aire libre.

"El centro comercial ha tenido siempre un concepto evolutivo muy marcado, porque tiene un componente de administración esencial. Por eso es tan evidente que están muy ligados al desarrollo de la sociedad y no hay un solo modelo; los hay más básicos, más desarrollados, con mayor componente de ocio... La clave está en tenerlos actualizados y con el *mix* de actividades más atractivo", apunta San Pedro.

En la actualidad, la necesidad de compra puede estar cubierta por otros canales, "el consumidor de repente no nos necesita y tenemos que conseguir que venga porque le apetece frente a otro canal de distribución. Ahí está el gran hito y los centros comerciales se humanizan, mejoran la calidad del servicio y la experiencia de compra", señala Víctor Fernández, Asset Management en Merlin Properties. A este respecto, el presidente de la AECC señala que desde hace años se invierte y fomenta –además de la digitalización, modernización y sostenibilidad– la parte experiencial, que abarca desde un comercio y ocio atractivo, hasta "que las zonas estanciales sean cómodas y que las instalaciones gusten".

> Desde 2015, la velocidad media de aperturas ha sido de seis nuevas al año, aproximadamente

> Los cines impulsaron el ocio y se convirtieron en una pieza fundamental de los centros

"Adaptación, innovación y anticipación", expone Sebastián Palacios, director general de Carmila España e Italia, "esas son las claves que hacen que los centros comerciales evolucionen. Como hemos podido comprobar, los hábitos de consumo y las necesidades de los clientes cambian en función de las circunstancias y, con ello, todos tenemos que adaptarnos. La transformación digital o la aceleración de procesos y servicios para mejorar la compra y la experiencia de cliente ha sido lo que ha marcado el cambio en la actividad de los centros".

"La experiencia de compra es el nuevo estándar", señala San Pedro y "no se crea por generación espontánea ni de un día para otro. No es fácil cubrir las expectativas del cliente; se requiere una gestión sofisticada y muy atractiva. *Food & beverage* es una nueva palanca, aunque no funciona igual en todas partes". "A la restauración llevamos años dándole bastante peso porque se ha convertido en una excusa más para salir de casa", apunta Fernández.

> Desde hace años se invierte y fomenta la parte experiencial, la digitalización y la sostenibilidad

> En la actualidad, el objetivo de los centros comerciales es ser un punto de encuentro

En la actualidad el objetivo de los centros comerciales es "ser un punto de encuentro", resalta Pérez de Zabalza, quién añade que "el origen es atraer a la gente para comprar, ir al cine, comer, entretenerse, divertirse, pero poco a poco han ido evolucionando. Son lugares donde te encuentras, quedas, vas a relacionarte, se muestran tendencias, se hace comunidad, se participa en la sociedad. Van madurando y ajustándose a las necesidades de su entorno y de su población, de sus visitantes".

"Hoy en día el centro comercial es un espacio donde compartir, un lugar de encuentro, de ocio, un lugar al que vas, no solo para comprar, si no para disfrutar", apuntan desde Caleido, ya que "los visitantes esperan vivir experiencias, no les vale solo con comprar, para eso tienen el mercado digital". En esta línea coincide Fernández: "El objetivo es ser un lugar de encuentro donde tengas ganas de volver para descubrir una experiencia nueva o la misma. El consumidor ha pasado de necesitar a los centros comerciales a elegir ir".

OPINIÓN

HABLANDO DE ESG Y TAXONOMÍA VERDE EN INMOBILIARIO

Carmen Panadero

Presidenta de Wires

ESG en inglés o ASG en español son las siglas de moda. Dichas siglas hacen referencia a los criterios que deben regir todas nuestras decisiones a partir de ahora: medioambientales, sociales y de gobierno corporativo.

Este acrónimo nos abre la llave de nuestra conciencia con el medio ambiente, nuestra responsabilidad con la sociedad y con los códigos de buen gobierno. Nos dan acceso a créditos más baratos que revierte en que nuestra empresa valga más, y nos posicionan en la horquilla alta de la tabla elegibilidad. No solo es un objetivo de negocio, lleno de buenas intenciones, también debe traducirse a hechos demostrables y medibles.

Estandarizar los datos es el reto: "¿Qué se debe medir? ¿Cómo debe medirse? ¿Quién y debe ser obligatorio o voluntario?" No tener el codiciado "apellido" ESG o no saber usarlo es malo, pero que parezca *Green-washing* es peor todavía.

Por ello, considero que merece la pena reflexionar cómo nos afecta en cosas concretas, cómo podemos sacar provecho de la palabra de moda y de cómo podemos hacer viable su aplicación. Acreditar la mejora de los parámetros ESG se vuelve clave, ya que a ellos estará vinculado el tipo de interés del crédito sostenible. Pues centrémonos en cómo nos afectan los criterios ESG a nuestro micro mundo inmobiliario. Allá vamos.

Taxonomía ESG inmobiliaria

Palabra de moda no se olviden de ella. Antes de hablar de taxonomía hay que explicar de dónde viene y qué tipos existen. Tendríamos una taxonomía verde –debate sobre la sostenibilidad: *E*–, una taxonomía social –todavía está *in the making*– la Unión Europea se ha comprometido a tener el primer informe para finales de 2021 y por ultimo la taxonomía de la gobernanza se sabe si llegará o será opcional.

Centrándonos en la taxonomía verde que es la que ya tenemos. El *Green Deal* europeo (Pacto Verde de la UE) es una nueva estrategia europea de crecimiento económico para lograr una economía circular, competitiva y climáticamente neutra para 2050. Este *Green Deal* creó una nueva taxonomía de la UE (EUT) que buscaba ser el camino fiable para implementar las medidas, y constituye una herramienta central para financiar el futuro sostenible que necesitamos.

Dicho reglamento sobre taxonomía verde se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea el 22 de junio de 2020 y establece seis objetivos principales: Mitigación del cambio climático, adaptación al cambio climático, el uso sostenible y la protección del agua y los recursos marinos, la transición a una economía circular, prevención y control de la contaminación y la protección y restauración de la biodiversidad y los ecosistemas

Para ver cómo afecta al sector inmobiliario es interesante leer el primer estudio de taxonomía del GBCe (*Green Building Council* España) que ha publicado junto con sus homólogos europeos, donde elabora unas interesantes conclusiones al respecto.

Financiación ESG

Ahora ya hablamos mucho de finanzas sostenibles, donde se toman decisiones de inversión no solo evaluando cuestiones de carácter financiero o económico como rentabilidad, el riesgo, la liquidez, etc., además se evalúan y se vuelven clave los criterios ambientales, sociales y de gobernanza.

Lo mejor de todo esto es que no solo queda bien, si no que logra abaratar el tipo de interés de esta financiación y por lo tanto mejora tu rentabilidad y en consecuencia el valor de tu empresa. No lo digo solo yo, lo dicen los expertos.

En nuestro sector inmobiliario, muchas de las compañías de nuestro sector están transformando su línea de crédito a financiaciones sostenibles, introduciendo la variable ESG (sostenibilidad) en sus estructuras de deuda. Merlin fue de los primeros en 2019 consiguiendo 1.550 millones, y le han seguido muchos más: Aedas recientemente con 315 millones en bonos verdes.

Ciudades y edificios ESG

Aquí podemos aspirar a tener objetivos medioambientales y sociales. Podemos hablar también de la *S*, la segunda letra de ESG. La regeneración de ciudades, la rehabilitación de viviendas, tanto para mejorar la eficiencia energética (E) como la accesibilidad a los colectivos mas desfavorecidos (S), es una iniciativa ejemplar en este sentido, por el efecto que tiene no solo sobre el medio ambiente, si no porque genera un bienestar social el cual es fundamental.

En temas de sostenibilidad en edificios, desde año 2013 es exigible en España el certificado de eficiencia energética en todas las transacciones de compraventa y de arrendamiento de bienes inmuebles, el cual mide el consumo energético de un edificio o parte de él y es obligatorio. Pero por otro lado, tenemos los certificados como LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*), Breeam (*Building Research Establishment Environmental Assessment Method*) o WELL (*International Well Building Standard*), que mide el bienestar de los ocupantes; que nos acreditan en el mercado internacional nuestros edificios o barrios enteros.

> Muchas compañías están transformando su línea de crédito a financiaciones sostenibles

ISTOCK

Cuando hablamos de aplicar ESG a nuestras ciudades, necesitamos impactar de lleno en la *G* de gobernanza, ya que para viabilizar las acciones necesitamos involucrar a varios agentes intervinientes que posibiliten el cambio: administraciones públicas, propietarios privados e usuarios. Cumplir con la Agenda 2030 y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (ODS), se han convertido en los grandes desafíos del siglo para todos.

La calidad del espacio urbano y su sostenibilidad está centrando el debate de nuestras ciudades: redescubrir y valorar los espacios urbanos de calidad cercanos al domicilio y la búsqueda de la ciudad de los 15 minutos; devolver las calles a los ciudadanos peatonalizando y repensando los modelos de ciudad o la búsqueda de naturalización de las ciudades son algunas de las ideas encima de la mesa.

Pero el problema más grande lo tenemos en el patrimonio ya edificado –el parque edificado de nuestras ciudades emite el 36% de los gases de efecto invernadero y consume el 40% de la energía–, la solución más eficaz sería introducir medidas sobre el mismo, ya que impactaría mucho en la conversión rápida hacia ciudades neutras en carbono y sostenibles.

La llegada de los fondos europeos nos ha abierto una ventana de oportunidad increíble para rehabilitar energéticamente nuestro parque de viviendas como todos sabemos y esto demanda crear nuevas reglas del juego para hacer esto posible con urgencia. No parece una tarea fácil poder vehiculizarlo con rapidez y hacerlo posible dentro de la regulación existente.

Se hacen necesarios, por un lado, cambios legislativos en regulación financiera para que facilite la entrada de financiación a la rehabilitación de viviendas. Por otro, impulsar la construcción verde a través de incluir medidas en los planes generales de ordenación urbana de nuestras ciudades –introducir cambios en los aprovechamientos urbanísticos de nuestras ciudades que permitan que las rehabilitaciones energéticas "se paguen solas"–, premiando la inversión en sostenibilidad creando beneficios obtenidos a quien lo haga. Recientemente en este 2021, hemos visto ya que el Ayuntamiento de Burgos ha lanzado la Modificación de su Plan General de Ordenación Urbana en fase de primera revisión de erratas con una modificación que incluye un nuevo "capítulo 7. Sostenibilidad", el cual incorpora compensaciones con metros cuadrados extra que ayuden a compensar los costes de las medidas de sostenibilidad implantadas en el edificio.

Señores estamos ante una ventana de oportunidad y debemos aprovecharla. Cambiemos nuestro inmobiliario a un mundo ESG, dentro de muy poco dejará de ser una opción, será obligatorio y no queremos llegar tarde. Para resolver este reto, las administraciones públicas y las empresas debemos alinearnos en este desafío ESG.

Espacio Son Puig: un hogar sostenible entre Tramuntana y el Puig de María

Inmobiliaria Espacio consolida en Mallorca su reputación residencial, con una promoción de viviendas seguras, tecnológicas y eficientes, que miman el entorno natural donde se insertan

elEconomista MADRID

Escribiendo desde la capital, uno no puede evitar pensar en Pollença (Mallorca) como un pequeño paraíso. Este municipio de la Sierra de Tramuntana no solo cautiva por su costa –con lugares como la Cala San Vicente–, sino que ofrece también montes como el del Calvario o montañas de altura respetable, como el Tomir o el Puig Gros de Ternelles, y el atractivo de un casco histórico con joyas como los Jardines de Joan March, el conjunto del Convento de Santo Domingo o el oratorio gótico del Roser Vell, ambos del siglo XVI.

Una localidad vibrante, con un amplio legado cultural, bien recogido en sus conocidas Fiestas de la Patrona. Esta tradicional celebración, cuyo origen se remonta al siglo XIX, es famosa por el baile de los *cossiers* y, sobre todo, por su recreación de la batalla de Moros y Cristianos, que conmemora la victoria de los *pollensins* (cristianos) sobre los corsarios sarracenos (moros) acaecida la noche del 30 al 31 de mayo de 1550.

Este es el escenario de la promoción residencial Espacio Son Puig, de Inmobiliaria Espacio. Es la única obra nueva de la zona, consistente en una parcela de 5.500 metros cuadrados rodeada de zonas ajardinadas con piscina para el uso de los residentes. Además, todas las viviendas cuentan con trastero, plaza de garaje y espacio para almacenar bicicletas, ganando en espacio y comodidad.

En concreto, Espacio Son Puig está situada en una zona residencial entre la Sierra de Tramuntana y el Santuario del Puig de María, y a escasos minutos de calas cristalinas tan representativas de la isla como la propia Cala San Vicente. La sostenibilidad y el cuidado del entorno natural han guiado el diseño y la ejecución de todo el proyecto, como acreditan diferentes certificados.

Son 34 viviendas de dos y tres dormitorios y entre 80 y 120 metros cuadrados

La promoción cuenta, además, en sus proximidades con una variedad de centros educativos y deportivos, comercios, y salida directa a la circunvalación que facilita el acceso a otras zonas de Pollença, como el puerto, Alcudia, Formentor, así como al aeropuerto.

Espacio Son Puig es una edificación de baja altura con planta baja y tres plantas que ofrecen un total de 34 viviendas de dos y tres dormitorios con superficies desde 80 hasta 120 metros cuadrados. Las viviendas son luminosas y acogedoras, y cuentan con calidades superiores en cuanto a materiales y acabados. Al mismo tiempo, la promoción cuenta con varios sistemas diseñados para maximizar la tranquilidad de los residentes. Por ejemplo, un sistema de climatización con ventilación y filtrado del aire interior, sistemas de desinfección de ascensores que actúan con ozono o luz ultravioleta cuando la cabina se desocupa y servicios *contactless* de acceso al edificio.

Inmobiliaria Espacio, parte del Grupo Villar Mir, lleva casi 50 años como referente del sector inmobiliario gracias a proyectos como Espacio Son Puig, con foco en la innovación y la sostenibilidad y un catálogo sin parangón en España, que abarca proyectos tan singulares como Torrespacio, Canalejas o Caleido en Madrid y otros como The Austonian –de viviendas de lujo– en Estados Unidos.

Se ha apostado por materiales de calidad superior con foco en la sostenibilidad. EE

La parcela está rodeada de zonas ajardinadas y tiene piscina para residentes. EE

Referente en construcción residencial

La edificación residencial es, sin duda, la seña de identidad de la compañía, que dispone de una amplia oferta de viviendas en zonas como Cádiz, Málaga, Mallorca, Almería, Granada, Alicante, Madrid, Valencia y Ciudad Real.

Inmobiliaria Espacio 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 1.200 unidades que ya tiene 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 a la preservación y puesta en valor del medio ambiente.

DESTINOS COSTEROS

ESPAÑA

Renta semanal	751 €
Variación renta alquiler	2,86%
Precio medio compra	237.982 €
Variación precio compra	0,91%
Años de amortización*	32
Rentabilidad*	2,52%

COSTA BRAVA

Renta semanal	1.246 €
Variación renta alquiler	5,68%
Precio medio compra	371.691 €
Variación precio compra	-3,32%
Años de amortización*	30
Rentabilidad*	2,68%

COSTA DEL MARESME

Renta semanal	701 €
Variación renta alquiler	1,74%
Precio medio compra	210.488 €
Variación precio compra	-1,20%
Años de amortización*	30
Rentabilidad*	2,66%

COSTA DEL GARRAF

Renta semanal	1.141 €
Variación renta alquiler	6,14%
Precio medio compra	483.035 €
Variación precio compra	0,88%
Años de amortización*	42
Rentabilidad*	1,89%

COSTA DORADA

Renta semanal	715 €
Variación renta alquiler	-0,69%
Precio medio compra	218.581 €
Variación precio compra	-2,66%
Años de amortización*	31
Rentabilidad*	2,62%

LAS VIVIENDAS EN LA COSTA SE AMORTIZAN EN 32 AÑOS

Una vivienda tipo en venta en las playas españolas cuesta, de media, 237.982 euros, un 0,91% más respecto a 2020. Por su parte, el alquiler se ha incrementado un 2,86%, hasta situarse la renta media en 751 euros semanales

M. G. Moreno MADRID

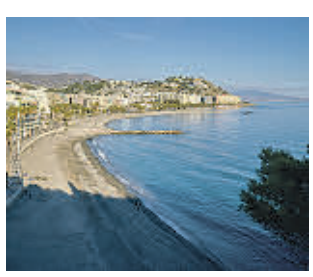
La llegada del verano aumenta la población en las localidades costeras españolas. El sol y playa es uno de los reclamos de nuestro país, de hecho, son 615 las playas nacionales que cuentan con bandera azul, distintivo que certifica su calidad basado en información y educación ambiental, calidad del agua, gestión ambiental y seguridad y servicios. Son muchos los ciudadanos que durante los próximos meses se desplazan de vacaciones a destinos costeros, donde el mercado inmobiliario tiene una gran importancia. Algunos propietarios deciden hacer de su vivienda en la costa una segunda residencia, o, además de disfrutarla, la destinan ciertas épocas al alquiler para obtener una rentabilidad.

Según un informe elaborado por pisos.com sobre el precio de la vivienda en la costa, en 2021, deben pasar 32 años para que el propietario amortice la compra de su vivienda en la costa española, de media, en el supuesto de que se disfrutara del piso dos semanas al año y se alquilara a un tercero ocho semanas más. "Obviamente si uno compra vivienda en la costa y lo que hace es alquilarla y no disfrutarla se tarda menos en amortizar", puntualiza Ferran Font, director de Estudios de pisos.com. Esta cifra permanece invariable desde los dos años previos. Los precios del mercado inmobiliario de costa, aunque han aumentado, también muestran estabilidad. De media, según el portal inmobiliario, una vivienda tipo en venta en las playas españolas cuesta 237.982 euros, un 0,91% más que en 2020, cuando el precio medio fue de 235.829 euros. "El mercado de costa funciona, no al margen, pero sí con sus propias reglas. Vemos como la evolución es muy continuista de lo que nos habíamos ido encontrando durante los últimos años. Al final tiene sentido que no haya grandes altibajos, ya que durante el pasado año hemos estado doce meses con este mercado bastante parado", señala Font, debido a las restricciones de movilidad y la imposibilidad de los desplazamientos internacionales.

> En la Costa Vasca es donde más tiempo se tarda en amortizar una vivienda del litoral español, 50 años

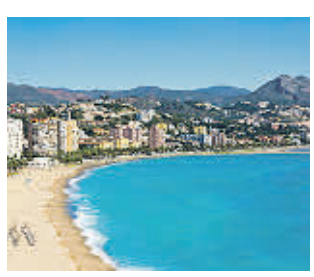
Por su parte, en cuanto al alquiler, se ha producido un repunte interanual del 2,86%, pasando de una renta media de 730 euros semanales a 751 euros en 2021 (la subida experimentada el año pasado alcanzó el 2,29%). Así, la rentabilidad por alquilar la vivienda ha pasado del 2,48% el año pasado, hasta el 2,52% en 2021 –el cálculo de la rentabilidad y los años de amortización se realiza con cifras brutas, sin tener en cuenta aspectos como posibles revalorizaciones, datos de mantenimiento o impuestos–.

Al norte del país, a orillas del Mar Cantábrico, se extienden los más de 170 kilómetros de la Costa Vasca. Se trata de la zona donde más tiempo se tarda en amortizar una vivienda, concretamente 50 años, a pe-



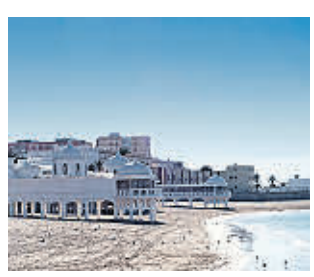
COSTA TROPICAL

Renta semanal	517 €
Variación renta alquiler	1,37%
Precio medio compra	184.828 €
Variación precio compra	0,67%
Años de amortización*	36
Rentabilidad*	2,24%



COSTA DEL SOL

Renta semanal	827 €
Variación renta alquiler	6,85%
Precio medio compra	280.497 €
Variación precio compra	6,45%
Años de amortización*	34
Rentabilidad*	2,36%



COSTA DE LA LUZ

Renta semanal	779 €
Variación renta alquiler	1,43%
Precio medio compra	207.139 €
Variación precio compra	6,29%
Años de amortización*	27
Rentabilidad*	3,01%

COSTA DE VASCA

Renta semanal	857 €
Variación renta alquiler	1,42%
Precio medio compra	432.618 €
Variación precio compra	-5,09%
Años de amortización*	50
Rentabilidad*	1,58%

COSTA DE CANTABRIA

Renta semanal	604 €
Variación renta alquiler	6,90%
Precio medio compra	238.052 €
Variación precio compra	0,95%
Años de amortización*	39
Rentabilidad*	2,03%

Patrimonio Inmobiliario

DESTINOS COSTEROS

COSTA DE AZAHAR

Renta semanal	586 €
Variación renta alquiler	1,38%
Precio medio compra	169.005 €
Variación precio compra	2,59%
Años de amortización*	29
Rentabilidad*	2,77%

COSTA DE VALENCIA

Renta semanal	710 €
Variación renta alquiler	0,85%
Precio medio compra	175.855 €
Variación precio compra	5,91%
Años de amortización*	25
Rentabilidad*	3,23%

COSTA BLANCA

Renta semanal	705 €
Variación renta alquiler	5,7%
Precio medio compra	211.285 €
Variación precio compra	5,99%
Años de amortización*	30
Rentabilidad*	2,67%

COSTA CÁLIDA

Renta semanal	620 €
Variación renta alquiler	1,47%
Precio medio compra	146.523 €
Variación precio compra	0,38%
Años de amortización*	24
Rentabilidad*	3,39%

COSTA DE ALMERÍA

Renta semanal	436 €
Variación renta alquiler	2,59%
Precio medio compra	116.072 €
Variación precio compra	-1,05%
Años de amortización*	27
Rentabilidad*	3,01%

La variación es respecto a 2020. * El porcentaje de rentabilidad y los años de amortización son cifras brutas. No se han tenido en cuenta aspectos como posibles revalorizaciones, datos de mantenimiento o impuestos. Fuente: pisos.com

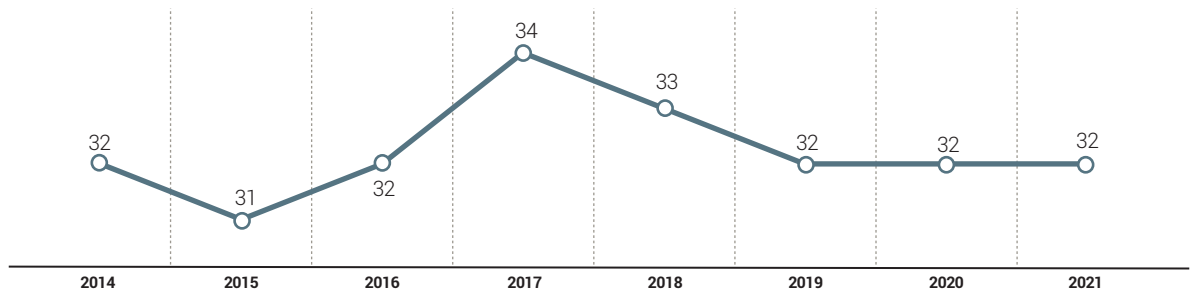
sar de que, desde 2016 se ha reducido en 14 años, ya que entonces debían pasar 64 años para que el propietario la amortizase. Font, aunque matiza que cada mercado local cuenta con una realidad diferente, justifica esta reducción en que "al final lo que tenemos en la Costa Vasca es que la evolución del precio de compraventa ha sido más moderada que la evolución del alquiler. Con eso, obviamente, consigues la amortización en menos años".

De hecho, en esta zona el precio medio de compra de una vivienda, aunque se mantiene como el segundo más caro, ha caído un 5,09% respecto a 2020, hasta los 432.618 euros, mientras que la variación de la renta de alquiler se ha incrementado un 1,42% frente al año anterior hasta los 857 euros semanales. Aun así, se trata de la zona donde menos se gana con el alquiler, ya que la rentabilidad se sitúa en el 1,58%.

Le sigue la Costa del Garraf, cuya rentabilidad obtenida por el alquiler se sitúa en el 1,89% y el tiempo para amortizar la compra de una vivienda asciende a 42 años. Los 25 km que empiezan en Castelldefels (Barcelona) y terminan en la localidad tarraconense de Cunit albergan la zona con los pisos medios más caros en venta en el litoral español, con un precio medio de 483.035 euros, un 0,88% por encima respecto a la cifra del año pasado. En este sentido, el director de estudios de pisos.com, aclara que "la Costa del Garraf no es solo turístico, sino que existe residencial mezclado, ya que está muy cerca de Barcelona y eso condiciona porque en algunos casos no es segunda residencia, sino primera".

Estabilidad en los años de amortización

Años



Fuente: pisos.com. elEconomista

El alquiler, por su parte, también es uno de los más elevados, al superar, de media los 1.000 euros semanales. Tan solo le superan la Costa Brava, con una renta semanal de 1.246 euros y Baleares, con el alquiler más elevado de los destinos costeros en 1.705 euros semanales. El archipiélago balear es el litoral que más beneficio reporta a los propietarios, con una rentabilidad por el alquiler del 3,89%. En dicha zona los años de amortización son 21, el periodo más corto –el precio medio de la compra es de 350.555 euros–.

La costa más barata

Los pisos más económicos se localizan en la Costa de Almería (116.072 euros). Le siguen la Costa Cálida (146.523 euros) y Rías Altas (150.709 euros). Atendiendo a las variaciones interanuales, entre las mayores bajadas, además de la Costa Vasca (-5,09%) están la Costa Brava (-3,32%) y Costa Dorada (-2,66%), mientras que las zonas donde más creció el precio de compra de vivienda son Costa Verde (7,59%), Costa del Sol (6,45%) y Costa de la Luz (6,29%).

> Los pisos más económicos se localizan en la Costa de Almería, tanto en compra como en alquiler

La opción más barata en cuanto al alquiler, al igual que en 2020, vuelve a ser el litoral de Almería, cuyo precio medio se sitúa en 436 euros semanales, a pesar de experimentar una subida del 2,6% respecto al año pasado. "El precio de la Costa de Almería es más económico y responde al hecho de que existe menos demanda que en otros mercados que están más concurridos", señala Font. Las Rías Baixas (465 euros/semana, siendo la que más ha bajado su precio un 1,06%) y Rías Altas (480 euros/semana) también están entre las más asequibles para el alquiler.

COSTA DE VERDE

Renta semanal	590 €
Variación renta alquiler	7,08%
Precio medio compra	197.348 €
Variación precio compra	7,59%
Años de amortización*	33
Rentabilidad*	2,39%

RÍAS ALTAS

Renta semanal	480 €
Variación renta alquiler	3,9%
Precio medio compra	150.709 €
Variación precio compra	1,36%
Años de amortización*	31
Rentabilidad*	2,55%

RÍAS BAIXAS

Renta semanal	465 €
Variación renta alquiler	-1,06%
Precio medio compra	178.722 €
Variación precio compra	2,93%
Años de amortización*	38
Rentabilidad*	2,08%

ISLAS BALEARES

Renta semanal	1.705 €
Variación renta alquiler	-0,47%
Precio medio compra	350.555 €
Variación precio compra	-0.69%
Años de amortización*	21
Rentabilidad*	3,89%

ISLAS CANARIAS

Renta semanal	586 €
Variación renta alquiler	3,35%
Precio medio compra	198.605 €
Variación precio compra	2,32%
Años de amortización*	34
Rentabilidad*	2,36%

Piscina en Madrid registrada en Swimmy. EE

ALQUILER DE PISCINAS PRIVADAS, UN MERCADO EN AUGE EN ESPAÑA

El alquiler de piscinas privadas deja de ser una idea desconocida en nuestro país. La temporada pasada se registraron entre 1.600 y 1.700 reservas y el objetivo para este año es alcanzar los 5.000 alquileres

M. G. Moreno MADRID.

Las restricciones sanitarias para controlar la pandemia han ido decayendo y la vacunación avanza. Aun así, los espacios al aire libre siguen siendo muy buscados para el desarrollo de actividades y ocio y más con la llegada del verano, por lo que las piscinas se convierten en un buen reclamo para reuniones y celebraciones. Según el estudio del parque de piscinas de uso público y colectivo en España de 2017 de la Asociación Española de Profesionales del Sector de Piscinas (Asofap), el total del parque de piscinas en nuestro país es aproximadamente de 1,2 millones de unidades. De dicha cifra, 121.070 piscinas corresponderían a uso público o colectivo, por lo que casi 1,02 millones son unifamiliares, lo que hace de España el segundo país europeo con mayor número de piscinas privadas, por detrás de Francia.

En este contexto, el alquiler de piscinas privadas está dejando de ser una idea desconocida en nuestro país y, además, se trata de un mercado en el que hay mucho margen de crecimiento. Este negocio tomó fuerza durante el año pasado, cuando las restricciones de movilidad no permitían salir de algunas comunidades autónomas y las piscinas públicas y comunitarias permanecían cerradas. De hecho, durante la temporada pasada, Swimmy, la herramienta *online* dedicada al alquiler de piscinas, contabilizó en España (donde tiene más de 400 registradas por toda la geografía del país) entre 1.600 y 1.700 alquileres de piscinas privadas, una cifra que esperan triplicar de cara a este año con el objetivo de alcanzar las 5.000 reservas.

"La pandemia ha sido clave en positivo, ya que este modelo de negocio ofrece un espacio al aire libre con piscina en un entorno privado", señalan desde Swimmy. Garantizar esa seguridad es uno de los aspectos que desde la compañía relacionan con el incremento de usuarios, al que en los últimos meses se han unido las celebraciones: "Hemos detectado que el 20% de los usuarios que están alquilando piscinas privadas lo hace para celebrar eventos: despedidas de soltero, cumpleaños, reuniones familiares o, incluso, eventos de trabajo".

Esta plataforma, que cuenta con más de 140.00 usuarios a nivel global, nació en Francia en 2017, dos años después hizo su zambullida en España y esta temporada ha empezado su actividad en Italia, Alemania y Estados Unidos. Teniendo en cuenta el crecimiento esperado por la firma a nivel global, su objetivo es alcanzar las 50.000 reservas para esta temporada, multiplicando casi por tres los 16.000 alquileres registrados en 2020. Dichas reservas se realizaron en 1.700 unidades, lo que significa que, de media, una piscina de Swimmy tiene 10 reservas al año.

Swimmy, a través de su plataforma, pone en contacto y facilita la comunicación entre los propietarios de las piscinas y los usuarios. Así, mediante un sistema de funcionamiento sencillo el propietario se registra y da de alta su piscina (la casa no está incluida), detallando las características de la misma así como los extras que quiere ofrecer: barbacoa, tumbonas, pista de tenis... Otra de las informaciones que aporta es quién recibirá al usuario en su llegada, además de los horarios destinados para el alquiler y el precio.

> Se dispone de la piscina completa, alcanzando algunas una capacidad hasta 25 personas

> El precio de alquiler de una piscina puede oscilar entre los 10 y los 40 euros por persona y día

Por su parte, el usuario selecciona la piscina en función de sus preferencias, realiza la reserva y la alquila al completo para contar con la mayor privacidad (las hay de distinta capacidad llegando algunas hasta las 25 personas). "La esencia de Swimmy es que tienes el espacio totalmente en exclusiva de una manera privada para ti y tu grupo", señalan desde la firma. Además de en la página web, también se puede acceder a los servicios de Swimmy mediante su APP, lanzada recientemente.

¿Cuál es el precio?

Pero, ¿cuánto vale alquilar una piscina privada? El precio puede oscilar entre los 10 y los 40 euros por persona y día. Así, las piscinas se encarecen, sobre todo, por la ubicación, ya que cuanto más cerca están de la ciudad mayor es su precio, aunque también hay que tener en cuenta los extras que ofrece. Por ejemplo, esta temporada alquilar una piscina privada en Madrid cuesta, de media, 15 euros el medio día y 20 euros la jornada completa. Desde Swimmy apuntan que "los propietarios podrían ganar aproximadamente 1.200 euros por mes, incluso algunos de ellos han ganado hasta 11.000 euros en una temporada".

El importe percibido debe declararse como arrendamiento de capital inmobiliario, para ello, Swimmy "envía un justificante del total que han ganado los propietarios en la plataforma y este importe figurará en su declaración anual del IRPF". En cuanto al beneficio de Swimmy, la compañía aplica un 20% al huésped y un 17% al propietario.

ASG Homes: viviendas únicas tanto en la costa como en la ciudad

La inmobiliaria apuesta por el Residencial Jardín de Cervantes en Alcalá de Henares (Madrid) y el exclusivo proyecto Le Blanc, en Sierra Blanca (Marbella)

elEconomista MADRID.

Una de las características que definen la esencia de ASG Homes es la creación de promociones innovadoras, atractivas, cálidas y confortables, creadas para ser vividas. Bajo esta premisa, destaca el exclusivo proyecto, Le Blanc. En la zona mas prestigiosa de Marbella, Sierra Blanca, se desarrollan 22 villas pareadas de lujo, cuya villa piloto se inaugurará este mes de junio. Un lugar para reencontrarse con uno mismo, un lugar que reaviva el espíritu y activa una verdadera sensación de bienestar.

El proyecto ha sido diseñado con el objetivo de crear unas viviendas luminosas de cuatro y cinco habitaciones, con grandes espacios abiertos al mar y a la montaña para disfrutar de las magníficas vistas. Asimismo, con materiales de las mas altas calidades, distribuciones perfectas y acabados de lujo, se distinguen por tener un carácter vanguardista integrado en el entorno sin renunciar a una total privacidad y seguridad las 24 horas del día. Siendo esta última, una de las cualidades más preciadas en las propiedades inmobiliarias de alta gama.

Las promociones combinan una alta calidad con un cuidado y singular diseño

La urbanización, rodeada de una extraordinaria y variada vegetación, goza además, de zonas comunes como piscina comunitaria, puntos de recarga para los coches eléctricos, gimnasio comunitario y servicio de conserje.

Un entorno eco-saludable

Del mismo modo, y manteniendo la singularidad de cada proyecto, ASG Homes destaca en la capital con Jardín de Cervantes. Y es que, los residenciales se han convertido en ese refugio donde sentirse tranquilos, seguros y donde poder llevar a cabo actividades deportivas y de ocio sin necesidad de salir de la urbanización. En este sentido, Jardín de Cervantes es un proyecto sin precedentes.

Una urbanización ubicada en una de las mejores zonas de Alcalá de Henares, a pocos minutos del centro y de la estación de tren, que busca convertirse en un referente de calidad de vida en la ciudad.

Compuesta por más de 500 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios dotadas de garaje y trastero, recrea un entorno eco-saludable con cerca de 15.000 metros de zonas verdes que albergan un singular lago artificial, zonas deportivas, piscinas exteriores e instalaciones deportivas que permiten disfrutar del aire libre y el deporte sin alejarse de la ciudad.

La promoción, esta compuesta por cuatro fases, en las cuales su I y II fase están comercializadas al 95 % y su III fase se ha vendido en un 35%. Además, Jardín de Cervantes cuenta con el Certificado BREEAM (*Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology*), el método de certificación de la sostenibilidad de la edificación más avanzado técnicamente, y más reconocido a nivel internacional.

En definitiva, ASG Homes ha creado un proyecto de vida distinto, en el que las viviendas se funden con la propia naturaleza formando parte de unos impresionantes jardines privados.

Residencial Jardín de Cervantes. EE

Le Blanc (Marbella). EE

Casas con
felicidad de serie
AEDAS
HOMES
aedashomes.com