

# Patrimonio Inmobiliario



## LA VIVIENDA SERÁ UN MOTOR DE LA RECUPERACIÓN

Los 50 principales directivos del sector residencial analizan para 'elEconomista' los retos y las tendencias del mercado en 2022

metrovacesa

MERLIN  
PROPERTIES

ESPACIO

ASG Homes



## SEGURIDAD, FLEXIBILIDAD Y SUELO PARA IMPULSAR EL SECTOR

Los 50 principales directivos del sector residencial en España analizan con 'elEconomista' los retos y las tendencias que marcarán este mercado en el próximo ejercicio

Alba Brualla MADRID.

**E**l sector residencial, en contra de todos los pronósticos, ha sorprendido gratamente en su comportamiento ante la crisis derivada del Covid. No solo ha sabido sobreponerse a toda velocidad al impacto que tuvo en él la pandemia, sino que ha logrado coger el ritmo y adelantar las cifras del 2019. Su resiliencia, que había quedado arrinconada por la fuerte crisis financiera de 2008, ha vuelto a demostrar que la vivienda es un activo refugio en periodos complicados y por ello, el sector se ha posicionado como uno de los segmentos más atractivos para la inversión en plena pandemia, junto a otros como el logístico.

El apetito por este mercado es tal, y existe tanta liquidez en el sector, que ni siquiera la enorme incertidumbre generada por las idas y venidas políticas en torno a la nueva Ley de Vivienda han logrado echar el freno al crecimiento de este mercado, al menos hasta ahora. Esto no quiere decir que el flujo de capital hacia España no esté en riesgo, y así lo advierten los 50 directivos del sector consultados por *elEconomista*, que analizan para este medio cuáles serán los retos y las tendencias del sector residencial el próximo año.

Precisamente, la llegada de esta nueva normativa es una de las principales preocupaciones que ronda por los despachos de las grandes empresas que apuestan por este sector. La falta de seguridad jurídica tiene en alerta a los grandes fondos institucionales que llegaron a España con el objetivo de formar grandes carteras de vivienda en alquiler y profesionalizar el mercado. Una tarea pendiente en nuestro país, que se sitúa a la cola frente a otros vecinos europeos, donde la mayor parte del parque de viviendas está en manos de empresas especializa-

das en su gestión. En España, sin embargo, alrededor de un 95% de los pisos en alquiler está en manos de particulares. Estos tampoco han sido ajenos a la nueva Ley de Vivienda y, de hecho, los expertos advierten de que puede darse un trasvase de producto hacia el mercado de la compraventa lo que aumentaría todavía más el problema de la vivienda en España, al verse reducida la oferta.

Desde el sector, critican el intervencionismo y apuntan a la desigualdad entre oferta y demanda, tanto en alquiler como en compraventa, como uno de los principales retos a los que se enfrenta el sector y la población española en general. Así, consideran muy relevante que la administración ponga en marcha medidas que favorezcan el incremento de la oferta.

Por un lado, apuntan a la colaboración público-privada para poder consolidar un parque de vivienda pública en alquiler que dé respuesta a una demanda de vivienda social, que no debe suponer una responsabilidad para el sector privado. Este es otro de los deberes pendientes de nuestro país, que se encuentra en este aspecto muy lejos de otros países europeos.

Los expertos apuestan también por la vivienda asequible y accesible y para ello necesitan que desde las distintas administraciones se agilice el desarrollo de suelo, ya que su elevado coste, que supone un 50% del total de los proyectos, repercute en el encarecimiento de la vivienda. Así, demandan también flexibilidad en los usos, para poder adaptar el urbanismo a las nuevas necesidades de la población y agilidad en la concesión de licencias para nuevos desarrollos. El encarecimiento del suelo, además de influir en el precio final de las viviendas, supone un importante freno al de-

La industrialización será clave para atraer mano de obra y controlar plazos y margen

Los expertos piden agilidad y flexibilidad en el urbanismo para aumentar la oferta

sarrollo del sector, ya que está dejando fuera de juego al promotor local, que no cuenta con la capacidad financiera suficiente como para adquirir nuevos terrenos, lo que afecta a la nueva generación de producto.

El encarecimiento de las materias primas, que ha llevado a un aumento de los costes de construcción de más del 13%, también se ha convertido en un quebradero de cabeza para el sector, que espera una estabilización de los precios a lo largo del próximo año. Asimismo, la falta de mano de obra es otro de los males que persigue al sector residencial de la obra nueva desde hace ya tiempo y esta carestía de personal cualificado podría agravarse con la llegada de los fondos europeos, ya que se espera un fuerte incremento de la actividad de rehabilitación que necesita además de expertos cualificados en sectores como las energías renovables en el ámbito residencial que no se han visto muy desarrollados hasta la fecha en España.

Por otro lado, la financiación es otro aspecto que preocupa a los expertos del sector, ya que si bien hasta ahora el escenario de tipos históricamente bajos, sumado a un ahorro ahora en máximos, ha animado la compraventa de viviendas, ahora existe algo de incertidumbre acerca de los precios de la financiación. Los directivos aseguran que en el mercado se empieza a especular ya con la retirada de estímulos y subida de tipos por parte del BCE, lo que influiría también en el precio de las futuras hipotecas. Finalmente, cambiar la forma de construir y viajar hacia la industrialización es otro de los grandes retos del sector. Con el desarrollo de esta tecnología no solo se convertiría en un mercado más atractivo para los jóvenes, sino que también se daría acceso a la mujer a este mercado laboral.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



EDUARD MENDILUCE

CEO de Anticipa y Aliseda Inmobiliaria



DAVID MARTÍNEZ

CEO de AEDAS Homes



CONCHA OSÁCAR

Socia fundadora de Azora



BORJA GARCÍA-EGOTXEAGA

CEO de Neinor Homes



JORGE PÉREZ DE LEZA

CEO de Metrovacesa

## En 2022 se regresará a niveles pre-Covid

Esta edición de SIMA es la antesala de un 2022 donde el sector inmobiliario volverá a un nivel de transacciones y de precios previo a la pandemia, con foco además para el alquiler. La inversión inmobiliaria se ha consolidado como la opción más eficaz para cubrirse de los efectos de la inflación, a lo que hay que sumar el bajo coste de las hipotecas, el nivel de precios todavía contenidos y el ahorro extraordinario de las familias durante la pandemia. Así, en 2021 se podría llegar a más de 550.000 operaciones de compra-venta de vivienda, en la senda de alcanzar el nivel prepandemia en 2022. En lo que respecta a la regulación del sector, es necesario contar con un modelo que garantice la seguridad jurídica y estabilidad normativa, con políticas públicas que fomenten la oferta y huyan del intervencionismo, justo en el sentido contrario al que se está avanzando ahora desde el Gobierno. La fórmula de éxito pasa por la colaboración público-privada para construir un parque de vivienda en alquiler y social y en las ayudas directas para las familias más vulnerables. Otro reto compartido será la óptima gestión de los fondos Next Generation destinados a la rehabilitación de viviendas, edificios y barrios: son el gran aliciente para abordar la modernización del parque de vivienda, una gran cuenta pendiente de nuestro país. Y mención especial para la digitalización, que ha evidenciado su importancia en los últimos meses, y, que irá ganando espacio en un sector tradicional como el inmobiliario, que debe seguir por la senda de la innovación para cambiar su paradigma y garantizar su sostenibilidad.

## Objetivo: ser una industria a todos los efectos

El gran reto del sector promotor es el de transformar un negocio en una industria a todos los efectos para ofrecer a los clientes unos productos y servicios acordes a sus necesidades. Para lograrlo, hay que crear un entorno confiable y creíble a los accionistas e inversores para que depositen su confianza en las compañías promotoras y éstas puedan crecer y prestar su servicio a la sociedad. La industrialización es, sin duda, un camino que cada vez cuenta con más empresas involucradas en producir utilizando los Métodos Modernos de Construcción (MMC). Necesitamos avanzar en la industrialización para atraer talento. El segundo vector es la digitalización de los procesos. El sector no puede seguir creciendo a base procesos manuales y artesanales. Debe incrementar la productividad apalancándose en la transición digital. No tiene sentido que las promotoras no vendan 24/7 como Amazon o presten un servicio 24/7 como una aseguradora. Y, por último, el sector tiene que seguir avanzando en gobierno corporativo para ofrecer una industria confiable, invertible y predecible. Hay que establecer un gobierno corporativo mucho más transparente, participativo y con métricas que incorporen la sostenibilidad y aspectos sociales. Estos tres vectores ayudarán a transformar este negocio en una industria, lo que apuntalará el buen presente y futuro de la vivienda de obra nueva. El sector atraviesa por un muy buen momento de demanda y, por ello, todo indica que en 2022 veremos un crecimiento moderado y sostenible de esta demanda, de la oferta -que sigue siendo muy limitada- y de los precios.

## Muchas luces y algunas sombras

El mercado residencial encara 2022 con muchas luces y algunas sombras. En términos generales, presenta unos fundamentos sólidos y unas perspectivas positivas gracias a un contexto macro favorable que lo sitúa como opción atractiva de inversión. El mercado institucional de inversión en residencial en alquiler sigue muy activo con una inversión de más de 1.500 millones en los tres primeros trimestres, de los que el 33% corresponde a PRS y el 67%, a *Built to Rent*. Las rentabilidades, en torno al 3%, siguen en mínimos históricos mostrando el gran interés que despierta y la confianza de los inversores. Desde el Covid-19, las rentas en el mercado del alquiler están teniendo un comportamiento dispar. Por un lado, el mercado *prime* muestra signos de cierta corrección con una tendencia por parte del consumidor hacia la compra, a diferencia del mercado de renta asequible, donde la rotación de los inquilinos es menor y las subidas de precio previas más acotadas, mostrándose como un producto muy estable y resiliente. La demanda de vivienda asequible sigue creciendo, por lo que los fundamentales para continuar desarrollando nuevo stock de vivienda siguen fuertes. Sin embargo, la incertidumbre que genera la nueva ley de la vivienda, con recetas que se han demostrado fallidas en otros países, supone un potencial freno a la inversión institucional que busca certidumbre regulatoria en un producto de márgenes ajustados. Es un efecto indeseable en un sector que necesita una mayor profesionalización e incrementar y renovar el *stock* para dar respuesta a la demanda actual.

## Relación eficaz entre vivienda libre y protegida

Nos encontramos ante uno de los momentos más trascendentales del sector inmobiliario español con el reto fundamental de favorecer el acceso a la vivienda a jóvenes y colectivos más desfavorecidos, así como conseguir que nuestras ciudades se desarrollen hacia modelos más sostenibles. Para alcanzar estos objetivos el sector necesita un justo equilibrio entre oferta y demanda, así como una relación eficaz entre vivienda libre y protegida. Es preciso impulsar cambios en la normativa para agilizar los procesos de urbanización en las zonas con precios tensionados. La administración pública debe modernizar la gestión y simplificar la burocracia. Necesitamos que la conectividad actual y las posibilidades de digitalización se incorporen rápidamente al mundo del urbanismo. Además, el sector de la construcción ha de satisfacer las necesidades de obra nueva y rehabilitación. En este contexto, es imprescindible una ley de vivienda que busque alianzas y consensos. Toca ceder y ser generosos porque las soluciones a los retos planteados son de largo alcance y su vocación debe ser mantenerse en el tiempo sin importar a que partidos correspondan la formación de gobierno. Por encima de todo, el disfrute de una vivienda digna y adecuada es un derecho indiscutible de los españoles al igual que el derecho a la propiedad constituye uno de los pilares esenciales en las democracias occidentales. La futura ley deberá ser capaz de hacer convivir simultáneamente ambos preceptos con sus correspondientes garantías.

## Sostenibilidad y digitalización, ejes prioritarios

El próximo año 2022 se presenta favorable para el sector inmobiliario, consolidando la fortaleza demostrada en la salida de la economía. Desde nuestra industria seguimos contribuyendo de forma positiva a la creación de empleo y crecimiento económico general de la economía. La sostenibilidad y la digitalización serán los ejes prioritarios en el sector de cara a los próximos meses. Diseñar y desarrollar viviendas adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, que reclaman viviendas cada vez más funcionales, más amigables y respetuosas con el medio ambiente es uno de nuestros principales objetivos. Además, incorporar nuevas herramientas tecnológicas que nos permitan seguir ofreciendo un servicio excelente a nuestros clientes y que nos ayuden también ser más eficientes en la gestión de los proyectos, desde el diseño hasta la entrega, será otro de los puntos principales en la industria continuará enfocada. Uno de los grandes retos del sector sigue siendo el acceso a la vivienda, especialmente por parte de los jóvenes y en las provincias de mayor dinamismo económico y demográfico. Introducir una regulación más restrictiva no es el mejor camino para lograr este objetivo, si no que podría tener el efecto contrario. La mejor vía es más bien con medidas que favorezcan la demanda, mediante la colaboración con las administraciones locales y regionales, para crear bolsas de suelo asequible, así como agilizar los trámites administrativos para las licencias que reduzcan los plazos y los costes del proceso de creación de vivienda.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO

Presidente de Via Ágora



JOSÉ CARLOS SAZ

CEO de Habitat Inmobiliaria



DAVID VILA

CEO de Renta Corporación



ESTHER ESCAPA

Head of Acquisitions and Developments Iberia & Head of Developments Italy, Real Assets AXA Real Estate IM Iberia



MIQUEL ÀNGEL PEÑA

CEO Residencial de Grupo Lar

## Oportunidades que no podemos desaprovechar

**T**ras una importante caída durante el segundo trimestre de 2020, el sector residencial ha experimentado una recuperación que invita al optimismo. Las cifras lo demuestran, en junio y julio de 2021 se realizaron unas 65.000 compraventas, el número más alto desde diciembre de 2010. En un contexto marcado por la mejora de la coyuntura económica, los bajos tipos de interés y el incremento del nivel de ahorro, existen perspectivas favorables que nos permiten anticipar una mejora de la demanda y de los precios este 2021 y 2022. La concesión de créditos hipotecarios ha crecido significativamente, superando los otorgados en los meses previos a la pandemia.

No obstante, aunque las circunstancias animen al entusiasmo, el sector se enfrenta a grandes retos, como la dificultad para cubrir un alto porcentaje de puestos de trabajo. Una situación que se verá agravada con la llegada de los fondos europeos Next Generation, ya que el sector necesita contratar mano de obra cualificada. El programa de rehabilitación y regeneración urbana, el segundo más importante en términos de fondos destinados, con cerca de 7.000 millones de euros, se ha convertido en una política prioritaria para nuestra nación durante los próximos años. Mejorará la eficiencia energética de las viviendas, facilitará un parque edificatorio más sostenible e inclusivo, y pondrá en valor el patrimonio inmobiliario de nuestro país, corrigiendo problemas como la pobreza energética. El inmobiliario tiene ante sí un futuro repleto de oportunidades que no podemos desaprovechar.

## Estabilidad, el camino del éxito para el sector

**E**l momento actual está lleno de retos para el sector inmobiliario; lo que, a su vez, implica también un futuro próximo plagado de oportunidades.

Los últimos dos años han estado marcados por la llegada de la pandemia y su consecuente crisis, no sólo sanitaria, sino socioeconómica. Un contexto en el que el sector inmobiliario se ha convertido en uno de los motores de la economía española, con la promoción de obra nueva a la cabeza. Hemos seguido invirtiendo en suelo, desarrollando nuevas viviendas, entregando a buen ritmo y cerrando con altos niveles de ventas. Este buen comportamiento se va a seguir manteniendo en 2022.

Un año en el que el sector, para mantener esa tendencia alcista y seguir generando riqueza y empleo, va a requerir estabilidad política y jurídica, en la que la escucha y el diálogo bidireccional entre las administraciones y el sector privado es más relevante que nunca.

Solo así se podrá dar respuesta a dos de los principales retos a los que nos enfrentamos, la falta de suelo finalista y la excesiva demora en la concesión de licencias. Al encontrar una solución conjunta, daríamos con una gran oportunidad para el sector inmobiliario y para el conjunto de la economía y sociedad españolas: incrementar la actual escasa oferta de vivienda, la cual ni siquiera alcanza a cubrir la extensiva demanda existente, sin tensionar los precios al alza.

No solo lograríamos satisfacer un bien de primera necesidad, sino que potenciaríamos a un sector con una alta capacidad para generar empleo y valor a largo plazo.

## Avanzando hacia un modelo más eficiente

**E**l próximo ejercicio inmobiliario en España va a venir marcado inevitablemente por un nuevo marco regulatorio, que traerá cambios significativos en el mercado de alquiler y de vivienda pública, así como otros aspectos fiscales. Pero más allá de este nuevo escenario, creemos que el sector seguirá unas tendencias macro que ya se han venido vislumbrando durante este 2021. Una de ellas será la senda de recuperación, que con mucha probabilidad permitirá volver a una normalidad tras dos años marcados por la inestabilidad pandémica. Vamos a encontrarnos con un crecimiento de la actividad y con un ligero repunte de precios, así como una senda alcista de la inversión. Esta última siempre condicionada a la evolución del IPC, ya que el inmobiliario es uno de los activos que mejor se comporta en una etapa inflacionista. Por otro lado, en 2022 seguiremos consolidando una de las tendencias que vienen marcando con más fuerza en la agenda global de administraciones públicas, sociedad y empresas: la apuesta por la sostenibilidad. El sector inmobiliario no es ajeno a esta tendencia global y sigue avanzando hacia un modelo de construcción más eficiente y sostenible. De hecho, los criterios de sostenibilidad, bienestar y eficiencia energética son cada vez más demandados tanto por promotores como por usuarios finales. Es por ello que, con el objetivo de contribuir a la reducción de la huella de carbono del sector y mitigar el cambio climático, en 2022 veremos un auge de la industrialización, el uso de nuevos materiales renovables y la digitalización de productos y procesos.

## El reto de cubrir la demanda asequible

**E**l reto del sector residencial es satisfacer una enorme demanda insatisfecha de hogares asequibles, sostenibles y de calidad, mediante la inversión y promoción de viviendas en un mercado que soporta unas tensiones muy fuertes que vienen de distintos factores como son, por un lado, el endurecimiento de las regulaciones aplicables a la promoción y alquiler residencial e incertidumbre sobre el marco legal y fiscal futuro. Por otro, el encarecimiento de la energía y los precios de la construcción que obliga al promotor a mejorar y optimizar los procesos de diseño y construcción. Asimismo, el ritmo de producción de suelo ralentizado que se traduce en precios de suelo crecientes, y procesos administrativos lentos e inflexibles, tanto para la producción de suelo como para la obtención de licencias. Un buen ejemplo de la inflexibilidad es la limitación del número máximo de viviendas, que obliga a construir viviendas muy grandes (y en consecuencia muy caras) en mercados donde la demanda claramente exige claramente unidades más pequeñas. También nos enfrentamos al empeoramiento de las condiciones de financiación para promotores y compradores finales y a un umbral de asequibilidad bajo, que además es constante o decreciente para la mayoría del mercado, esto es: los compradores finales no pueden pagar precios más caros.

El contexto actual de apetito inversor y potente demanda representa una oportunidad de oro para que el sector y las administraciones reaccionen con medidas que contribuyan a aflojar los anteriores elementos de tensión.

## Seguir siendo un sector atractivo para el capital

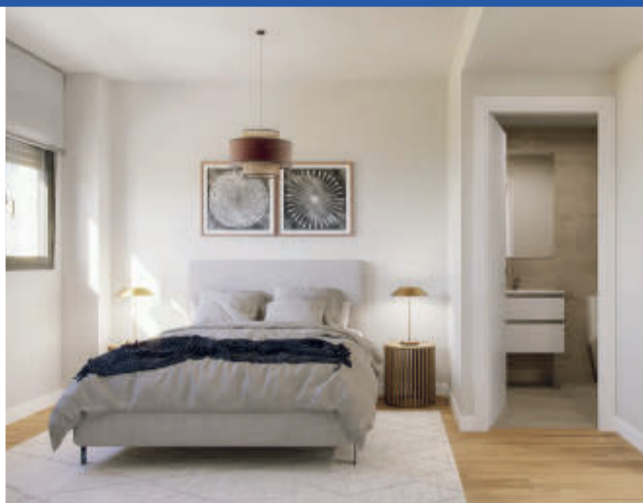
**E**l año 2022 se presenta ciertamente interesante. Entre enero y septiembre de 2021 hemos visto como el segmento residencial, con casi 2.000 millones de euros, se situaba como el sector inmobiliario líder en captación de capital para inversiones y es de esperar que este liderazgo se afiance en 2022, de hecho ese es nuestro gran reto, seguir siendo un sector atractivo para el capital, y contribuir con ello a solucionar el problema de acceso a vivienda que innegablemente existe en España para muchos ciudadanos. Las empresas del sector tenemos grandes desafíos por delante: abordar la actual situación inflacionista (subyacente o no) especialmente en lo tocante a la escalada del precio de construcción, consolidar el segmento del alquiler de viviendas profesionalizado, avanzar en la necesaria digitalización del sector serán claves y que nuestros proyectos sean cada vez más sostenibles y eficientes energéticamente. También las Administraciones Públicas, más allá de la incierta tramitación del Anteproyecto de Ley de Vivienda, tienen la obligación de dejar de hacer política con la vivienda y afrontar, con pragmatismo, el problema de acceso que hoy tienen muchos colectivos. España no puede seguir a la cola de Europa en número de viviendas en alquiler social, por lo que hay que fomentar iniciativas como el Plan Vive (Madrid) o el Plan Metrópoli (Barcelona). Además deben contribuir a aportar soluciones para la falta de suelo urbano en las principales ciudades, agilizar los trámites administrativos que no favorecen a nadie y afrontar la regulación de los nuevos segmentos como el *coliving*.

**¡NUEVO LANZAMIENTO!**

# RESIDENCIAL AZAHARA

OBRA NUEVA VALDEMORO - MADRID

2-4 DORMITORIOS – ZONA INFANTIL – PISTA DE PÁDEL  
SALA GOURMET – PISCINA



900 55 25 25

**metrovacesa**

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



MIKEL  
ECHAVARREN

CEO de Colliers International Spain



ANDRÉS  
PAN DE SORALUCE

CEO de la división inmobiliaria de Acciona



JOSÉ IGNACIO  
MORALES PLAZA

CEO de Vía Célere



RAÚL  
GUERRERO

CEO de Gestilar



VÍCTOR  
PÉREZ

CEO de ASG Homes

## No vamos hacia una burbuja residencial

Cada cierto tiempo se publican titulares sobre la existencia de una burbuja en el sector residencial, lógicamente por la preocupación por los efectos que tuvo la crisis devastadora que sufrimos en 2008. Siendo comprensible dicha preocupación, conviene recordar que el concepto de burbuja se produce cuando la financiación alcanza niveles alarmantes en el suelo, en la promoción y en el precio de compra de las viviendas. Solo bajo dichas consideraciones se puede hablar de una burbuja inmobiliaria, situación en la que evidentemente no nos encontramos en la actualidad. Para el próximo año estimamos una moderación en el crecimiento de precios y de rentas de alquiler y una tendencia a la estabilidad, junto con tensiones significativas en los costes de construcción y la disponibilidad de materiales, que esperamos se resuelvan en el segundo semestre de 2022. Adicionalmente, la demanda de viviendas vacacionales podrá sorprendernos al alza en los próximos dos ejercicios. La inversión en viviendas en alquiler continuará siendo uno de los principales nichos de inversión de los fondos institucionales, a pesar de las incertidumbres provocadas por medidas populistas como la nueva Ley de Vivienda. El sector se plantea una serie de retos en el corto plazo que podrían modificar sus estructuras de producción, como la ausencia de suficiente mano de obra cualificada, los incrementos de costes de construcción y los nuevos requerimientos de eficiencia y descarbonización. Esto podría provocar que las promotoras apuesten por plantillas más cualificadas y una mayor estabilidad en el trabajo.

## Diferenciación y especialización del producto

Para Acciona, el principal reto del sector residencial en este nuevo ciclo sería el compromiso con el desarrollo de proyectos sostenibles que contribuyan al bienestar social y aporten valor diferencial a las promociones residenciales desde distintos puntos de vista: regeneración y consolidación urbana, consumo responsable y de proximidad, modelos de movilidad sostenible... Para poder trabajar en esta línea, es imprescindible la colaboración público-privada que debe ayudar a crear un vínculo más responsable y a colaborar en el crecimiento del sector residencial. Es importante que se fomente la viabilidad de los proyectos desde una mayor agilidad burocrática por parte de las administraciones. Hoy en el inmobiliario vemos grandes oportunidades y nos sentimos responsables en los ámbitos de la sostenibilidad, innovación y permanente inversión en nuestros modelos constructivos, certificaciones energéticas y comprometida defensa del medio ambiente. En Acciona, creemos que más allá del precio y la ubicación de los inmuebles, que seguirán teniendo su importancia, será fundamental la diferenciación y especialización del producto basados en nuestra dilatada experiencia y en un conocimiento lo más exhaustivo posible de nuestros clientes. Precisamente, no debemos olvidarnos de ellos, que son el centro de nuestras decisiones. Debemos continuar escuchando sus peticiones y respondiendo a la demanda del mercado. En definitiva, será muy importante la segmentación, el conocimiento del cliente y la búsqueda de alianzas con destacados inversores institucionales.

## Seguridad jurídica para la inversión

El sector inmobiliario español cuenta con un gran potencial de crecimiento en los próximos años y 2022 se presenta como un ejercicio clave para continuar con la senda de crecimiento. Después de demostrar la solidez con la que hemos afrontado la crisis del Covid-19, nuestro objetivo debe ser seguir incrementando la oferta en las principales urbes españolas, donde la gran demanda existente, muy superior a la oferta, sigue generando tensión en el mercado, impulsando los precios al alza y dificultando el acceso a la vivienda a colectivos como los jóvenes. Para poder lograr este objetivo será fundamental la colaboración de la administración pública, a través de medidas que generen seguridad jurídica para la inversión y mediante la puesta en mercado de más suelo residencial para la construcción de promociones, tanto para su venta como para el alquiler. Asimismo, los promotores contamos con el reto de adelantarnos a la demanda de mercado, tratando de conocer con antelación cuales son las necesidades específicas de nuestros clientes para construir un producto que se adapte a ellas. Tenemos la obligación social y moral de crear carteras de viviendas más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Tenemos la obligación de dar respuesta a esos clientes que demandan más espacio en sus viviendas a precios competitivos, más zonas comunes, ámbitos abiertos y ajardinados, viviendas más luminosas donde nuestros clientes pueden dedicar tiempo a su ocio y a su trabajo. Estamos trabajando en ello y estoy seguro de que se dará respuesta a esas necesidades.

## La demanda de vivienda ha despertado

El año 2022 continuará siendo un gran año para el sector inmobiliario. La demanda ha despertado y ya estamos alcanzando niveles de transacciones superiores a los del inicio de la pandemia. Esto se debe, en parte, a los ahorros generados durante el confinamiento y al hecho de que muchas familias decidieron postponer su decisión sobre una compra tan importante como es la de una vivienda. Adicionalmente, la bajada de los precios de los préstamos hipotecarios está ayudando también a que la gente se anime a cambiar de vivienda. También tenemos que celebrar en la Comunidad de Madrid la nueva Ley de Suelo, por la cual, se eliminan trabas burocráticas, acortando los plazos de entrega y beneficiando directamente a aquellos ciudadanos que acaban de comprar una vivienda nueva. Por otro lado, ya hay indicadores que demuestran que los costes de las materias primas, y por consiguiente los de construcción, están estabilizándose y las subidas que hemos sufrido van a reducirse notablemente durante los próximos meses. En contraposición, preocupa la nueva Ley de Vivienda, que puede convertirse en una Ley ineficaz con un efecto totalmente contrario al perseguido inicialmente. Ya se aprobó una medida similar en Barcelona y tuvo como efecto la paralización de buena parte de la actividad constructora, con la consiguiente pérdida de empleo que ello conlleva, la escasez de oferta y aumento de precios. En otros lugares fuera de España donde se han puesto en marcha medidas intervencionistas, el resultado tampoco ha sido bueno.

## Estamos en una velocidad de crucero óptima

El año 2021 ha sido un año extraordinario para el conjunto del mercado inmobiliario, y especialmente para el de la promoción residencial. Tras un 2020 en el que a causa de la pandemia y la crisis sobrevinida la toma de decisiones se había ralentizado, los últimos meses han motivado un punto de inflexión y una consolidación de la tendencia positiva marcándose incluso récords de ventas en algunas zonas de España. Si no hay variables externas que impacten negativamente, confiamos en que en 2022 la demanda siga fuerte e incluso con ligeros crecimientos. A medida que veamos recuperación económica impulsada, entre otros, por los fondos Next Generation, veremos incrementarse la demanda de vivienda. Si bien es cierto que las variables macroeconómicas como la inflación, el aumento de precios de las materias primas o la falta de mano de obra son una realidad, su impacto en el mercado de la promoción residencial será limitado. Veremos ligeros ajustes al alza en los precios, pero más como una situación coyuntural y no estructural a largo plazo. Tampoco estas variables motivarán retrasos en la entrega de producto una vez que los principales actores del mercado hemos alcanzado una velocidad de crucero óptima en este sentido. Por otra parte, estamos aún pendientes de conocer el texto final de la Ley de Vivienda, sin embargo, por lo que se conoce hasta el momento entendemos que articulará algunas medidas que pueden ser positivas para la regulación del mercado. Aún así, no ha de caerse en el riesgo de un exceso de intervencionismo, pues no es recomendable para ser realmente competitivos.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



ALBERTO MUÑOZ

CEO de Inmobiliaria Espacio



JOSÉ LEÓN

Director General de Pryconsa



MIGUEL LÓPEZ PUCHE

Director General de AQ Acentor



JORGE ROA

Director de Alantra Investment Banking



NICOLÁS DÍAZ SALDAÑA

CEO de Témpace

## Se necesita más suelo para las 'Smart Cities'

No cabe duda de que 2021 ha sido el año de la recuperación del sector inmobiliario, especialmente en el ámbito residencial. Durante el mismo hemos recuperado los niveles que teníamos antes de la pandemia y, por tanto, el reto en 2022 es plantearnos en qué dirección queremos continuar con el crecimiento que fue ralentizado e interrumpido en 2020. En primer lugar, es fundamental que la administración pública ponga en el mercado más suelo finalista, lo que permita reducir el precio del mismo, incrementar la oferta de vivienda y, por tanto, lograr reducir la tensión entre oferta y demanda en los principales núcleos urbanos. Esto supondrá una reducción del precio de la vivienda y facilitar el acceso a la misma a todos los colectivos. Para lograrlo, será clave que se potencien nuevos PGOU y también agilizar y facilitar las gestiones urbanísticas, especialmente en lo que respecta a la flexibilidad de usos. Por otra parte, tenemos que valorar en qué dirección queremos construir las ciudades. Con la llegada de los fondos Next Generation afrontamos el reto de reformular el concepto de la vivienda para integrarla en las *Smart Cities*, que serán el futuro de la planificación urbana. Esta situación, que implica la completa combinación del hogar en el entorno físico y digital de las ciudades inteligentes, conllevará múltiples ventajas para la seguridad y la sostenibilidad. Las soluciones inteligentes y la innovación son fundamentales para lograr optimizar el ahorro energético, la calidad del aire, la gestión de residuos, etc. En 2022, podemos sentar las bases del futuro en el sector inmobiliario.

## Los bajos tipos animarán las compras de pisos

En la Comunidad de Madrid, donde Pryconsa desarrolla la mayor parte de su actividad, hay dos cuestiones que tendrán un impacto significativo. La modificación prevista de la Ley del Suelo vigente, que podría aprobarse dentro del 2021, supondrá la agilización de las modificaciones de instrumentos de planeamiento. También se aprobará en el último trimestre del 2022 la Modificación de las NNUU del PGOU de Madrid y en el primer trimestre entrará en vigor de Ordenanza de Licencias y Declaraciones Responsables Urbanísticas de Madrid (OLDRUM) que tendrá un impacto positivo en la tramitación. Por otro lado, las Juntas de Compensación de los Desarrollos del Este, principalmente Los Ahijones y Los Berrocales, en las que los promotores tienen una presencia importante, deben continuar con el esfuerzo urbanizador que llevan realizando los últimos años y alcanzar las condiciones de Simultaneidad de Obras de Urbanización y Edificación, en el segundo semestre de 2022, y así solicitar las primeras licencias que corresponderán al uso residencial, tanto Libre como Protegido. Los precios de venta de viviendas seguirán una tendencia de subida derivada de la escasez de suelo y de los costes de construcción. Por último, 2022 será un buen año de ventas, animado por los bajos tipos de interés, aunque en el último trimestre podrían producirse las primeras subidas. Se accederá a hipotecas con tipos bajos, preferentemente fijo, como los que hemos visto los últimos años, lo que sin duda ha sido uno de los factores más determinantes a la hora de decidir la compra.

## La financiación tiene que actualizarse

Encaramos la recta final de un año que marca en el calendario el arranque de una nueva década y el de un proceso de reactivación del sector inmobiliario. Ya en el tercer trimestre, hemos incrementado en más de 200% el volumen de comercialización de nuestras viviendas, lo que supone el mejor termómetro para saber cual es el estado del mercado residencial. Unos registros que, además, nos motivan de cara a lo que resta de década, pero que, con los pies en la tierra, nos obligan a señalar cuales son los retos que deberemos conquistar como empresa, sector e, incluso, sociedad. De cara a ayudar a solucionar el difícil acceso a la vivienda, dos de las principales vías que plantea el sector son los desarrollos de viviendas protegidas y proyectos en alquiler. Unas propuestas que no podrán salir adelante sin subastas públicas de suelo que garanticen el margen de los vehículos que canalizamos el capital privado. De lo contrario, sin un potencial de retorno atractivo, los inversores apostarán por otros *asset class* o, lo que es peor, otros países. Cabalgar con sensatez la vanguardia de los avances tecnológicos del sector será otro de los desafíos. Alejándonos de los mantras, apostaremos por las técnicas y materiales que nos permitan acometer proyectos de la forma más ágil posible, en el menor tiempo y con una optimización de la huella del proceso. Por último, tenemos que poner el foco en el acceso a la financiación bancaria. Establecida en unos parámetros que tienen que actualizarse a las nuevas tendencias comerciales y promotores.

## Industrializar para mitigar la subida de costes

De cara al próximo año el sector residencial se enfrenta a distintos retos entre los que destacaría: el incremento de costes de construcción, la Ley de Vivienda y la colaboración público-privada. Todos ellos tendrán distintas implicaciones y algunas serán de gran calado. El incremento de los costes de construcción supone un impacto directo en el margen promotor y muy probablemente será trasladado al usuario final. Un mitigante de dicho impacto será la capacidad de industrialización del proceso de construcción. La construcción industrializada reduce costes y permite acortar plazos, pero su implantación es aún limitada. Sin duda, es uno de los principales retos del sector a largo plazo. La Ley de Vivienda será otro de los protagonistas. A pesar de la falta de visibilidad sobre su implantación, ya ha generado una incertidumbre jurídica relevante que resta atractivo al sector. Adicionalmente, supondrá una mayor desigualdad entre comunidades autónomas y, por tanto, desequilibrará aún más la oferta y la demanda entre territorios. Por último, destacaría la colaboración público-privada como una de las claves para resolver la escasez de vivienda asequible. En los últimos meses se han puesto en marcha distintos planes relevantes, que ponen de manifiesto el éxito de estas iniciativas. Sin duda, estos planes deberían ser la antesala de más actuaciones a futuro.

## La importancia de los grandes patrimonialistas

El Anteproyecto de Ley de Vivienda pretende intervenir el mercado del alquiler residencial mediante la regulación de los precios en las zonas calificadas como "tensionadas", la suspensión de los procesos de desahucio facilitando que los inquilinos aleguen vulnerabilidad y la ampliación del régimen de protección sobre el parque público de viviendas. Estas medidas han sido ineficaces para atajar el problema estructural de muchos mercados europeos: la falta de una oferta suficiente de calidad que cubra todas las necesidades de todos los segmentos de la población. Además, llega en un momento en que los precios en muchas de las principales capitales de provincia están en descenso. El mercado español tiene un déficit de vivienda para alquiler de casi 2,5 millones en los próximos 10 años. El segmento más afectado es el asequible, que atiende la demanda de la población de rentas medio-bajas. Las medidas propuestas nos alejan de la consecución de este objetivo, por cuanto crean inseguridad en los inversores, que tanto han contribuido a la creación y desarrollo de un sector sólido, profesionalizado, comprometido con las haciendas locales y ocupado en la mejora de la calidad del patrimonio. La profesionalización del sector ha sido notoria en los últimos años en un mercado dominado en un 96% por los particulares. La mejora de la calidad de las viviendas, la inversión en sostenibilidad, así como la preocupación por la satisfacción de los clientes, marcan una senda clara hacia la excelencia en el futuro, que solo es posible construir con la ayuda de los grandes gestores patrimonialistas.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



ENRIQUE  
ISIDRO RINCÓN

Vicepresidente ejecutivo de Almagro Capital



RICARDO  
SOUSA

CEO de Century 21 España y Portugal



JUAN FERNÁNDEZ-  
ACEYTUNO

Consejero delegado de Sociedad de Tasación



JUAN JOSÉ  
PERUCHO

Vicepresidente Grupo Ibsa



SAÏD  
HEJAL

CEO y socio fundador de Kronos

## En auge la monetización de los inmuebles

**E**l sector residencial en Europa, según una encuesta realizada por Aberdeen Standard Investments, representa actualmente el 25% de toda la inversión inmobiliaria directa en EMEA frente al 9% de 2010, lo que demuestra la tendencia creciente de inversión en la propia vivienda.

Si aterrizamos las cifras a España, concretamente al segmento de la tercera edad, en nuestro país hay actualmente 9 millones de personas mayores de 65 años de las cuales el 90% tiene vivienda en propiedad y el 65% tiene ingresos inferiores a 1.300 euros mensuales.

Así, dada la situación de envejecimiento de la población con la que nos encontramos, la fuerte inversión realizada en la adquisición de la propia vivienda necesita de mecanismos para poder movilizar esos recursos financieros, pero manteniendo el carácter de vivienda habitual. Mas aún si tenemos en cuenta que el futuro de las pensiones continuará siendo un tema a debate en la agenda económica y social en España en 2022 y hay que tener en cuenta el potencial de activos residenciales en propiedad.

Aquellas soluciones competitivas que ofrezcan una posibilidad de complementar la jubilación se convertirán en oportunidades atractivas, como es el caso de la vivienda inversa para los propietarios y para los potenciales inversores.

La monetización de los inmuebles, y más concretamente en el segmento residencial, se ha convertido en una solución interesante a valorar que puede marcar el desarrollo y la evolución del mercado en 2022.

## Los precios de la segunda mano serán estables

**L**os principales desafíos a los que se enfrenta el sector en la pospandemia están enfocados especialmente en la construcción de viviendas, donde nos encontramos con la escasez de mano de obra, la falta y el elevado precio de las materias primas y los dilatados trámites de licencia de obra y construcción.

Estos retos además, obstaculizan la producción y entrega de nuevas viviendas ajustadas a las necesidades de los españoles al ritmo necesario y deseado.

Otra de las barreras con las que se topa el sector residencial española es la futura Ley de Vivienda, ya que desde Century 21 creemos que la limitación de los precios del alquiler, empeorará el problema coyuntural que existe en el mercado inmobiliario de acceso a la vivienda de alquiler.

La ley debería tener un alcance estratégico de largo plazo y no servir para intentar solucionar la tensión actual que es una consecuencia de una subida de la demanda a un ritmo superior al de la oferta.

En cuanto a la evolución de los precios de la vivienda creemos que se van a estabilizar en ciudades como Madrid, y podrán subir en algunos mercados secundarios, así como en los municipios del área metropolitana de la capital, lo que estimamos que conlleve una progresión positiva en el número de transacciones.

Si nos centramos en el caso concreto de la segunda mano, prevemos que la escasez de oferta mantendrá los precios estables o con una ligera subida, pero las transacciones serán limitadas por la falta de opciones de compra de las familias que necesitan cambiar de casa.

## Medir la sostenibilidad con rigor

**D**esde hace seis años, tras la aprobación de los ODS, la sostenibilidad se ha colado de lleno en nuestras vidas. Sin embargo, lo realmente importante es que, si queremos avanzar, debemos medir y calificar con rigor el trabajo que se está llevando para identificar tanto las buenas prácticas como para evitar el *greenwashing* (ecopostuero).

La situación es muy similar a la de 1981, cuando cualquier tercero podía valorar y tasar las garantías para el mercado hipotecario. Este tema no es baladí. En junio de 2022, el sector financiero va a tener que dar respuesta a la petición del BCE y del BDE en relación a la calidad de la sostenibilidad de los colaterales de sus Carteras, la sostenibilidad de los proveedores y de las empresas, y los proyectos financiados.

Para ello, la mayoría de las entidades financieras han adoptado una plataforma desarrollada por Sociedad de Tasación que, ligada a la referencia catastral, identifica en primer lugar para cada activo inmobiliario la información existente en los Registros de Certificados de Eficiencia Energética (CEE) de las comunidades autónomas; en segundo lugar, si no existe el CEE en dicho Registro, lo estima basado en las características del inmueble y, en tercer lugar, aporta hasta ocho riesgos físicos del activo a partir de mapas y bases de datos públicas, partiendo de la referencia catastral. En su libro *Mide lo que importa*, John Doerr explica cómo la implementación de una metodología que incorpore objetivos y resultados clave nos ayuda a crecer y prosperar. El gran reto al que nos enfrentamos ahora pasa por medir y calificar la sostenibilidad con rigor.

## Estabilidad moderando los ciclos

**M**i impresión es que el sector residencial en España tiene unas expectativas buenas para 2022, no tanto en cuanto a que suban los precios que no sería bueno, sino en cuanto a que “aplانemos la curva” en el sentido de que los ciclos inmobiliarios no tengan fuertes altibajos u olas muy pronunciadas, ni en sus precios ni en su volumen de actividad. Este es sin duda el principal reto para mí, lograr la estabilidad en el sector.

En 2022 deberemos también resolver el problema de falta de mano de obra, que viene de hace bastantes años, y de materiales, de origen más reciente, pues ambas variables conducen a subidas de precio contraproducentes y generadoras nuevamente de ciclos pronunciados.

En particular en Madrid vamos a entrar en una época en la que habrá una importante oferta de suelo urbanizado, lo que sin duda alguna permitirá tanto ofertar vivienda asequible a los ciudadanos como templar la evolución de los precios, hasta ahora tensada por la falta de oferta de suelo, y por ende de viviendas. Esta carencia de vivienda asequible se produce en otras importantes ciudades.

Avanzaremos en la industrialización e innovación de los procesos constructivos, en el ahorro energético, en la digitalización, en la personalización.

Y seguiremos sin acometer una rehabilitación de las ciudades con la intensidad necesaria, por falta de acciones por parte de las administraciones públicas aprobando las herramientas legales, económicas y urbanísticas necesarias para que el sector privado y los ciudadanos acometan este complejo proceso.

## Estamos a las puertas de un superciclo

**M**ás allá del escenario actual de recuperación de la actividad, consideramos que podemos estar ante un superciclo. Por el lado de la demanda, la vivienda vuelve a ser un valor refugio para el ahorro frente a la espiral inflacionista y creemos que esta tendencia se va a mantener estable. Por el lado de la oferta, hay escasez de suelo finalista, de obra nueva y un incremento de los materiales de construcción. Como resultado, creemos que la tendencia alcista del precio de la vivienda puede llegar a un incremento del 10% en un plazo de dos años. Por otro lado, una de las consecuencias más claras de la pandemia ha sido un cambio en las expectativas del consumidor respecto a la vivienda, cuya principal expresión está siendo la de una mayor demanda de espacio. Nosotros creemos que las tendencias que se observan en el escenario postpandemia benefician a nuestro modelo de negocio, ya que llevamos años apostando por un modelo de vivienda que cuenta con las características que ahora se demandan: amplias terrazas, zonas verdes, viviendas con espacios flexibles que permitan combinar trabajo y ocio, etc. A largo plazo, el principal reto al que se enfrenta el sector es la sostenibilidad y cómo compaginar el desarrollo del mismo con una arquitectura y un urbanismo responsables. Esto no es tan solo una cuestión que debe abordarse desde nuestra responsabilidad social, sino que cada vez más vemos que forma parte del criterio de compra de un cliente más consciente. Por ello, cada uno de nuestros proyectos están concebidos desde su origen para reducir al mínimo la huella medioambiental.





Habitat Soto del Cañaveral es un conjunto residencial que dispone de dos piscinas diferentes, zonas verdes, zona infantil y un club social. HABITAT INMOBILIARIA

# Habitat Inmobiliaria lleva una vez más su experiencia y profesionalidad a SIMA Otoño

personas que habitarán en ellas. Su visión es la de ser la promotora inmobiliaria de referencia del sector residencial en España, con el objetivo de hacer las cosas bien. Algunos de sus valores son diseño, innovación, sostenibilidad en sus promociones, rigor y transparencia en la relación con los clientes.

De hecho, todas las promociones de Habitat Inmobiliaria presentes en la feria están avaladas por el Sello Spatium de Promoción Segura y Saludable, que considera “excepcionales” las características relacionadas con el bienestar en el hogar de estas promociones.

Habitat Ronda de Segovia, en el centro de Madrid, y su próxima promoción en Tres Cantos son dos de las novedades más destacables en esta edición del salón inmobiliario. La primera es una promoción diseñada por Touza Arquitectos, que estará compuesta por 36 viviendas de uno y dos dormitorios en Ronda de Segovia, a un paso del Palacio Real, en pleno centro de la ciudad. Contará con zonas verdes, piscina, bajos y áticos entre sus tipologías y sala polivalente. La otra es una nueva promoción diseñada por el estudio Cano y Escario Arquitectura en Tres Cantos compuesta por 96 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios con magníficas terrazas. Llama la atención por sus amplias zonas comunes, con piscina y áreas verdes. Se ubicará en un entorno inmejorable, entre amplias avenidas, zonas ajardinadas, junto al futuro parque natural Paraninfo y con todos los servicios de una zona totalmente consolidada.

Los interesados en otras zonas de Madrid, como Villalba, Valdemoro, Rivas Vaciamadrid, Valdebebas o El Cañaveral, también encontrarán en SIMA Otoño su promoción de Habitat Inmobiliaria, tanto de pisos como chalés. Para conocerlas en detalle, lo mejor es acudir a su stand.



Los visitantes del Salón Inmobiliario de Madrid podrán conocer de primera mano más de 1.000 viviendas que la promotora comercializa en la región, además de otras promociones en el resto de España.

Luis Marchal MADRID

El proceso de búsqueda de una vivienda para comprar, en el que vas a vivir durante los próximos años de tu vida, o con la que quieras meterte en una inversión, es más complejo de lo que parece. Buceas por cientos y cientos de anuncios de los portales inmobiliarios. Por lo general, se tiene decidida una zona, aunque no siempre es así. Si quieres estrenar una casa de nueva construcción, el campo de acción se reduce, pero no la dificultad.

En esta semana, tenemos precisamente una cita que es muy útil para los potenciales compradores. Nos referimos a SIMA Otoño, el Salón Inmobiliario de Madrid, que se celebra desde hoy hasta el domingo. Allí, se reúne lo que es la mayor oferta de viviendas nuevas, así como una amplia variedad de servicios y profesionales del sector, en un mismo lugar. En poco tiempo, y sin salir del pabellón número seis del recinto ferial de Ifema, se puede conocer de primera mano las principales promociones inmobiliarias que ya están o que se van a poner en marcha. La tarea, de esta manera, se simplifica.

Otra inquietud es la de elegir una promotora profesional y con experiencia contrastada, que sepas que luego, una vez que se apuesta por una vivienda en concreto, no te vas a encontrar con desagradables sorpresas, ni durante el proceso de compra y construcción ni después de entregada la vivienda. Es decir, que transmita confianza, que se implique en el proyecto personal que supone

comprar una casa. En el stand D1-003 encontraremos precisamente una compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, que se caracteriza por aunar la experiencia desde el año 1953 y el entusiasmo de un equipo profesional para ofrecer viviendas de alta calidad arquitectónica, sostenibles y con espacios pensados para vivirlos: Habitat Inmobiliaria, que en su haber tiene el haber entregado más de 60.000 viviendas. Actualmente, comercializa más de 40 promociones y cerca de 4.000 viviendas en todo el ámbito nacional.

## Amplia oferta

En SIMA Otoño, exhibirá más de 1.000 viviendas en la Comunidad de Madrid. No obstante, la amplia oferta de Habitat Inmobiliaria traspasa las fronteras de la región y los visitantes tendrán la oportunidad de enterarse de sus diferentes promociones en el resto del ámbito nacional. Se pondrá especial foco en las de la provincia de Málaga.

“SIMA Otoño nos permite volver a acercarnos a nuestros clientes para que puedan conocer de primera mano nuestras viviendas en la Comunidad de Madrid, diseñadas pensando en sus necesidades y con la Calidad Habitat como protagonista”, afirma Carmen Román, directora comercial de Habitat Inmobiliaria. De esta forma, deja claro que la suya es una apuesta por la calidad, y más específicamente por la calidad de vida de las



Todas sus promociones en la feria están avaladas como seguras y saludables

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



EDUARDO FERNÁNDEZ-CUESTA

Partner de Real Estate en Arcano Partners



CARLOS OLMOS

Fundador y Managing Director de uDA



PEDRO SORIA

Chief Commercial Officer de Tinsa



SUSANA RODRÍGUEZ

CCO en Savills Aguirre Newman



FRANCISCO PÉREZ

CEO de Culmia

## El acceso para los jóvenes es imposible

Los indicadores macro que inciden en la evolución del mercado residencial son positivos, se venden viviendas, la demanda es solvente y eso se refleja en un aumento de precios, que puede ser prolongada. No obstante, el stock sigue siendo muy limitado y el número de viviendas en construcción en el período 2013-2020 ha sido de 61.000 viviendas. Insuficiente para satisfacer la demanda, mantener un mercado sano y evitar la tensión inflacionista.

Por otro lado, el precio del suelo se ha disparado, fundamentalmente por la escasez de finalista. Además, los costes de construcción han aumentado un 20% en los últimos dos años y hay escasez de mano de obra, materiales y bienes de equipo, lo que influirá de forma decisiva en los márgenes de las promotoras, en la inflación del precio de venta o en ambos. En cuanto a la demanda, el 92% se sitúa entre los 30-50 años y fundamentalmente para primera residencia, pero el acceso a la vivienda para los que tienen entre 20 y 30 años es imposible. Y aunque en los últimos 12 meses se han vendido más de 600.000 viviendas, apenas el 10% ha sido de obra nueva. Por tanto, el stock está envejeciendo, siendo poco sostenible y energéticamente eficiente.

En definitiva, se dan todas las condiciones para una subida de precios en teoría prolongada. No obstante, la sensibilidad al precio de las familias españolas es muy acusada y los salarios muy ajustados. Por lo tanto, el peligro de falta de adecuación entre oferta y demanda es real y se vería fuertemente agravada con una potencial subida de tipos de interés.

## El alquiler irá ganando más relevancia

Nos encontramos en una fase de ciclo madura, con especial relevancia del *Value Added*. Los últimos datos de afiliados son muy positivos y no presagian ningún cambio a corto plazo; si bien las cifras macro hacen que debamos estar atentos a los indicadores de tasa de esfuerzo, evolución de precios de compraventa y alquiler así como el comportamiento de la demanda. Bastantes ciudades están recuperando la fase de la curva en la que se encontraban pre-covid, tendencia que esperamos que continúe al ritmo de la reactivación económica. El mercado del alquiler, entendido en su máxima expresión (B2R, asequible, *long term*, *medium term*...) seguirá adquiriendo mayor relevancia en 2022, con la entrada de inversores y operadores, más técnicos y profesionalizados. Asimismo, a finales de 2022 se espera una carestía de nuevas promociones, de ahí la importancia de potenciar la rehabilitación de los inmuebles. Muchas de las zonas más tensionadas tienen un problema de oferta; en este contexto el sector necesita un marco regulatorio objetivo y consensuado que permita adaptar la vivienda a la demanda actual. Esta ha cambiado de manera significativa en los últimos años y requiere que tanto el sector como las normativas den respuesta a sus necesidades integrando la flexibilidad de usos y las nuevas fórmulas existentes como *co-living*, *co-housing*, micro-vivienda, etc. Si queremos alcanzar volúmenes relevantes de transacciones, además, es necesario ampliar el target de la obra nueva y rehabilitada con vivienda asequible para dar respuesta a todas las capas sociales.

## El sector como polo de actividad económica

Esperamos que 2022 se desarrolle en un contexto de recuperación económica algo ralentizada por la persistencia de los problemas en las cadenas de suministro y los elevados precios de la energía. Habrá que estar muy pendiente de la evolución de la inflación y su posible impacto en la confianza del consumidor. En el sector inmobiliario, cabe esperar que la demanda se mantenga activa en un escenario de tipos de interés bajos, y que la oferta continúe su reactivación a un menor ritmo, afectada por el incremento de las materias primas, la escasez de mano de obra y los largos plazos de tramitación de licencias a los que se enfrenta el sector. Ese desacople podría seguir tensionando los precios de la vivienda al alza, sobre todo en el segmento de obra nueva. Un año lleno de desafíos, entre los que seguirá estando el acceso a la vivienda. La llegada de los fondos europeos debe dar impulso a la colaboración público-privada para el desarrollo de vivienda a precios asequibles, junto a los proyectos de rehabilitación y regeneración urbana. Con ellos, además, se potenciará la mejora de la eficiencia energética del parque inmobiliario. Durante 2022 también se espera conocer el texto de la futura Ley de Vivienda, que establecerá el marco de desarrollo del sector en los próximos años. Un año apasionante donde, si no se colocan "palos" de inseguridad jurídica y excesiva burocracia en la rueda, el sector inmobiliario debería ser relevante como polo de actividad económica, haciendo valer su capacidad de generación de empleo directo e indirecto, impulsando la recuperación del país.

## Promover vivienda más accesible

Posiblemente el mayor reto al que nos enfrentamos desde hace 20 años es el de promover vivienda accesible para las generaciones más jóvenes, ya sea en venta o en alquiler. Se necesita suelo con un precio adecuado para desarrollar este tipo de viviendas y una mayor coordinación y colaboración público-privada. Otro de los grandes retos es incrementar la implementación de criterios de sostenibilidad para reducir la huella de carbono que genera el parque inmobiliario actual y futuro. Aunque inversores y promotores están muy concienciados, trasladar el mayor coste que esto supone a los precios sigue siendo un tema complejo. Además, nos estamos enfrentando al importante incremento de los costes de construcción y del precio de la energía. Las opciones pasan por trasladar este incremento al cliente final o que sea asumido en la cadena de producción. El reto pasa por encontrar la solución a este dilema, que será diferente para cada proyecto. En este sentido, tenemos además que avanzar en el proceso de transformación del sector promotor hacia un modelo más industrializado no solo para ganar eficiencia y ahorrar en costes, sino para compensar la importante escasez de mano de obra especializada. Todo esto, ante la gran oportunidad que tenemos como sector de ser parte de la solución en la recuperación económica. El importante volumen de ahorro generado en los últimos meses, unido a las medidas de estímulo económico Next Generation, representan una oportunidad única para el sector en inversión, rehabilitación, nuevos desarrollos, innovación y sostenibilidad.

## La recuperación pasa por más obra nueva

Nos enfrentamos a unos próximos ejercicios que serán claves para la evolución y el impulso definitivo del mercado de la vivienda en España en un contexto que vendrá marcado por la mejora de la sostenibilidad de las viviendas y una adaptación a las nuevas necesidades de los clientes. En la actualidad contamos con una buena base para desarrollar un parque de vivienda moderno, sostenible y estable, por lo que no extraña el interés creciente de los inversores nacionales e internacionales, especialmente en los proyectos relacionados con el segmento logístico y residencial. Según las previsiones, el crecimiento de los hogares durante la próxima década implica la necesidad de poner en el mercado 1,2 millones de viviendas nuevas, lo que representa un desarrollo muy saludable para nuestro sector. Los nuevos modelos como el *Build to Rent* y la vivienda asequible están llamados a ser los principales dinamizadores de un mercado que necesita completar la demanda creciente, especialmente en el acceso a la vivienda de los jóvenes. Nuevos modelos de construcción como la industrialización y una mayor colaboración público-privada ayudarán a despejar incógnitas todavía presentes como la falta de suelo, el impacto de la subida de las materias primas, la escasez de mano de obra. Resulta prioritario impulsar un sector que se aleje de la incertidumbre y de la falta de seguridad jurídica. Por otro lado, esperemos que la tramitación parlamentaria de la Ley de Vivienda consiga mejorarla y ayude a impulsar el alquiler para beneficio del tejido empresarial del sector y de todos los ciudadanos.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



LUIS  
CORRAL

CEO de Foro Consultores  
Inmobiliarios



MICHEL  
ELIZALDE

CEO de ACR



VANESSA  
GELADO

Senior Managing Director de  
Hines España



ANTONIO  
MARTÍN JIMÉNEZ

Presidente de Grupo Avintia



ROBERTO  
REY

Presidente y CEO de Gloval

## ¿Por qué es tan difícil promover actualmente?

**E**stamos en un momento muy activo en el mercado residencial. Incremento de las compraventas, más hipotecas y claro, subida de precios. Pero esta situación de euforia no nos debe impedir ver algunos problemas y retos que debemos afrontar antes de que la situación se descontrole: reducir o estabilizar el precio de suelo y de los costes de construcción.

El coste del suelo está tirando del precio final de la vivienda, y aquí las Administraciones tienen mucho que decir, facilitando la disponibilidad de suelo en las zonas más demandadas y evitar que los precios se disparen. Porque esta situación, además de influir en el precio, está dejando fuera de juego al promotor local que no puede afrontar la compra de suelo y está parado.

Ahora mismo, solo las promotoras cotizadas y los fondos pueden promover y están haciendo su agosto, ya que pueden adquirir los terrenos o tiran de sus reservas de suelo.

Y el otro reto es la estabilización de los costes de construcción. Es fundamental porque en estos momentos es el coste principal de una promoción residencial y supone alrededor de un 50%. Esto distorsiona el mercado y puede retrasar muchas obras e incluso llegar a paralizarlas.

Teniendo en cuenta esto, la situación para promover es muy complicada: hay que comprar suelo a precio elevado, invertir en suelo en gestión es difícil y los costes de construcción se han disparado. Un cóctel explosivo.

A esto se une la incertidumbre de la Ley de Vivienda, otro factor que puede pesar en este sector, cuando entre en vigor la citada normativa.

## Los materiales se estabilizarán el próximo año

**L**a construcción residencial afronta con moderado optimismo un 2022 cargado de retos. Contamos con demanda para la compra de 150.000 viviendas anuales, frente a una capacidad de producción de 80.000 unidades, un desequilibrio que no cambiará a corto plazo y que se verá alimentado por los niveles de inflación, ya que la vivienda es un valor refugio. Por otro lado, los problemas en las cadenas de suministro persistirán al menos durante el primer semestre. Una situación que no ha generado consecuencias extremadamente graves en las obras, pero que, si se dilata, podría llegar a repercutir en nuestra capacidad productiva. Este contexto terminará reflejándose en el mercado residencial en 2022, con subidas de precios que podrían superar el 3%. Un alza también achacable al impacto de los costes de construcción, que hasta septiembre han repuntado un 13,5% interanual, impulsados por los desequilibrios de las cadenas de suministro. Creemos que los precios de los materiales, que ya superan los niveles precrisis, se estabilizarán en este entorno durante 2022, pero no anticipamos bajadas. Son precios que probablemente han venido para quedarse, por lo que constructores y promotores no podremos seguir amortiguándolos contra nuestros márgenes, como hemos hecho hasta ahora. Otro reto es la escasez de profesionales cualificados. Necesitamos ilusionar y capacitar a los jóvenes para trabajar en un sector más industrial, sostenible, responsable, tecnológico y netamente innovador. Es momento de desaprender y reinventarnos. De colaborar y transformar este sector en una industria.

## Seguridad jurídica para un mercado atractivo

**D**esde Hines consideramos que los principales indicadores macroeconómicos españoles son positivos. El mercado inmobiliario tiene buenas perspectivas en los próximos años y, además, están surgiendo nuevas tendencias en el sector que definirán su futuro, lo que hace que este sea un momento único. El sector *Living* es un nicho de mercado que está ganando interés entre los inversores; la llegada de los actores institucionales ha dado lugar a un mercado más maduro y a una industria estable con una actividad en continuo crecimiento.

Los españoles continuamos siendo propietarios y, aunque la situación está evolucionando hacia el alquiler, el 85% de los inmuebles pertenecen a pequeños propietarios, lo que implica un mercado con gran potencial y recorrido.

Al igual que el sector, el producto también evoluciona; espacios comunes, servicios, sentimiento de comunidad y sostenibilidad forman parte de los nuevos requisitos que el usuario busca. Uno de los mayores retos actuales es el acceso a la vivienda y por ello el gobierno español ha puesto en marcha la tramitación de la futura Ley de Vivienda, centrándose en el control de los alquileres en áreas estresadas. Sin embargo, este tipo de medidas pueden llegar a producir el efecto contrario al que persiguen, provocando la reducción de oferta y, por tanto, una subida de precios. En este sentido, creemos que una medida más eficaz sería aplicar la legislación actual fomentando, por ejemplo, la puesta en marcha de viviendas de protección oficial. La seguridad jurídica es el factor clave para un mercado atractivo y dinámico.

## Una mirada a un año lleno de oportunidades

**Q**ue el mundo ha cambiado vertiginosamente en los últimos años es indiscutible, algo a lo que el mercado de la vivienda no es ajeno y que debemos aprovechar como una oportunidad. Las necesidades de la sociedad han cambiado y se han visto modificadas nuestras expectativas de cómo queremos que sean los espacios que habitamos en el presente y en el futuro: queremos hogares, oficinas, centros asistenciales, etc., más acordes a nuestras necesidades, y, sobre todo, más saludables. Desde Grupo Avintia, vemos en la industrialización la solución a los principales desafíos del sector y a las necesidades de las personas. Por eso, uno de nuestros retos es invertir el porcentaje de construcción tradicional y el de la industrializada. Una nueva era en la que debe ser protagonista un sistema constructor y un paradigma inmobiliario marcado por la utilización de elementos y procesos que incluyan la circularidad y un uso más eficiente de los recursos. Gracias a la industrialización y todas sus ventajas, convertiremos a la construcción en una industria sostenible para el negocio, el medioambiente y las personas. Se trata de un modelo de construcción adaptado a las demandas de la sociedad, con el que construiremos más de 1.700 viviendas destinadas a alquiler del Plan VIVE de la Comunidad de Madrid. ¿Se puede empezar con más ilusión un nuevo año que con esta oportunidad?

Además, la construcción industrializada es la solución perfecta para proyectos de diversa tipología, como residencias de estudiantes o ancianos, hoteles, hospitales y otros edificios dotacionales.

## Dinamizar la oferta de alquiler

**E**l sector inmobiliario enfrenta unos próximos años claves para el impulso del mercado de la vivienda en España. Desgraciadamente el reto más inmediato al que habrá que hacer frente viene autoimpuesto por la propia Administración en forma de nueva regulación, lo que siempre es una mala noticia para un sector que necesita ampliar su oferta para que sea el propio mercado el que se regule. Incluso durante los meses más duros de la pandemia hemos constatado que existe una demanda creciente de vivienda en España. Se hace por tanto necesario activar los mecanismos que dinamicen el mercado y que pasan por una mayor colaboración público-privada que complete una oferta basada en nuevos modelos de alquiler y un mayor parque de vivienda asequible.

La llegada de los Fondos Next Generation situará la sostenibilidad como uno de los grandes impulsores de la actividad del sector, dinamizando también la rehabilitación de un parque que se hace necesario. Será, sin duda, un elemento de activación del negocio.

Los grandes inversores nacionales e internacionales tienen marcado a España como uno de sus objetivos prioritarios para los próximos años y esto siempre es una muy buena noticia. El sector inmobiliario tiene que emitir señales de estabilidad y certidumbre. Ahora más que nunca necesitamos una gran base de datos a modo de Data Real Estate Market Place que haga el mercado mucho más transparente y atractivo, especialmente en la pata de alquiler. Un mercado transparente permite actuar a todos los actores en igualdad de condiciones.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



FRANCISCO  
INÁRETA

Portavoz de Idealista



ENRIQUE  
LOSANTOS

CEO de JLL España



SANDRA  
DAZA

Directora general de Gesvalt



TERESA  
MARZO

CEO de Elix



TOMÁS  
GASSET

Consejero delegado de Urbania

## Incertidumbre en torno a la financiación

La situación del mercado inmobiliario residencial actual, en la que el *stock* disponible se reduce rápidamente alentado por los ahorros récord de los españoles y el acceso a la financiación extraordinariamente barata, podría comenzar a generar tensiones en los próximos meses.

Es posible que la oferta de viviendas empiece a resultar insuficiente en los grandes mercados y los precios inicien una nueva escalada.

Al mismo tiempo, la inseguridad marcada por la nueva ley de vivienda para la construcción de nuevas promociones retrasará a muchos inversores y es posible que sean bastantes los proyectos que finalmente no vean la luz, lo que redundaría aún más en la falta de producto y en la tensión de precios.

Existe también incertidumbre acerca de los precios de la financiación, ya que en el mercado se empieza a especular ya con la retirada de estímulos y subida de tipos por parte del BCE, lo que influiría también en el precio de las futuras hipotecas. Un encarecimiento significativo de las mismas podría retraer a parte de la demanda, que volvería a fijar su polo de interés en el alquiler.

Y en lo referente al alquiler, la aprobación de la ley podría provocar una retirada de un porcentaje relevante de producto del mercado, generando nuevas tensiones tanto en precio como en los perfiles que los propietarios buscan para sus viviendas: topar las rentas provocará un endurecimiento de las condiciones de acceso, sobre todo para los perfiles más necesitados que no disponen de altas nóminas, contratos fijos o pueden contratar seguros de impago.

## El sector debe ir hacia la concentración

La nueva Ley de Vivienda consta de una serie de medidas, todas ellas orientadas a rebajar el coste del alquiler de las viviendas en España. Excepto los incentivos fiscales y los bonos de ayuda a los jóvenes, todas las demás medidas restringen la libre competencia, imponen restricciones y generan inseguridad a los propietarios. Ninguna de estas va a conseguir el propósito deseado y más bien desembocarán en una contracción de la oferta y en un más que segura alza de los precios. Por otro lado, el sector *Build To Rent* está disfrutando de un *boom* justificado por varios factores: 1. el mercado de vivienda tiene una obsolescencia superior a los 40 años de media y no responde a la demanda ni a los estándares actuales 2. No existe un mercado de vivienda por parte de la inversión institucional tal y como existe en muchos países de Europa, no superando ni el 10% de todo el *stock*. 3. Una parte importante de la potencial demanda de vivienda en venta está derivándose hacia el mercado de alquiler ante la imposibilidad de adquirir vivienda a precio asequible. Por tanto, tanto el alquiler se está configurando como *asset class* preferente por una parte mayoritaria de la comunidad inversora.

Respecto a la concentración de las promotoras inmobiliarias, la actividad corporativa de Neinor, está indicando el camino a un sector promotor todavía muy granular y poco concentrado, en comparación con otros países europeos. Sin duda, esta concentración traerá economías de escala y, sobre todo, mayor capacidad para afrontar con éxito la necesaria industrialización de este sector.

## Un marco regulatorio estable

El próximo año 2022, si bien se puede considerar el ejercicio de la recuperación para muchos sectores económicos tras la pandemia, se presenta como un ejercicio clave para fijar las bases de las tendencias que seguirá un sector residencial que ha superado la crisis con gran solvencia. Fundamentalmente esta área de actividad tendrá que afrontar dos grandes retos en el futuro y en ambos casos será clave la colaboración de las distintas administraciones.

En primer lugar, será muy necesario fomentar un marco regulatorio favorable y estable tanto para el modelo de vivienda tradicional como para los nuevos modelos que se están consolidando, tales como el *Build to Rent*, el *coliving* o el *senior living*.

Estos nuevos modelos han aparecido en el mercado para dar respuesta a las necesidades de una demanda que sigue siendo muy superior a la oferta en los grandes núcleos urbanos y, al mismo tiempo, se están convirtiendo un motor clave para todo el sector inmobiliario y la economía española en general.

Por otra parte, la oportunidad que brindan las ayudas europeas será un aliciente para fomentar, todavía más, la transformación ecológica de todo el sector inmobiliario y especialmente del sector residencial.

Aunque este elemento ya tiene un peso destacado en las nuevas construcciones, el próximo año será clave en la remodelación y reforma del parque de vivienda actual, que en España sigue siendo muy ineficiente energéticamente y es el causante de un alto porcentaje de las emisiones contaminantes de nuestro país.

## Mayor liquidez para la rehabilitación

El mercado inmobiliario ha demostrado tener una alta capacidad de resiliencia y ha superado todas las expectativas durante la crisis sanitaria del Covid 19.

Las experiencias vividas en estos dos últimos años nos han llevado a experimentar una serie de cambios socioeconómicos que hacen que el alquiler y otras alternativas de vivienda más recientes, como puede ser el *coliving*, se presenten como opciones potentes que se adaptan a las nuevas necesidades de los usuarios, ofreciendo una mayor flexibilidad.

Además, la nueva Ley de Vivienda, los proyectos de colaboración público privada que se han ido lanzando por las diferentes administraciones para construir un parque de vivienda de alquiler asequible y la gestión de los Fondos Next Generation son hitos que han marcado este año y que van a continuar con un papel protagonista en el año 2022.

Con la llegada de los fondos europeos aumentará la liquidez que ayudará a la rehabilitación de viviendas para lograr una mayor eficiencia energética, aspecto esencial para el futuro del sector.

El reto del sector es potenciar la colaboración público-privada y desarrollar un marco legal que aporte una mayor seguridad jurídica en España para atraer inversión. De esta forma, será posible que aumente el parque de vivienda y se solucionarán los problemas de acceso a la vivienda.

## La gestión del suelo se debe profesionalizar

La estructura financiera de las compañías promotoras, con socios financieros más sofisticados -fondos de inversión frente a la tradicional financiación bancaria-, hará que, en momentos determinados, se pueda acelerar o retraer la producción según la necesidad del mercado y no los vencimientos de los prestamos promotores. Es necesaria una profesionalización de la gestión del suelo y la administración debe ser consciente del papel que juega a la hora de aplanar la curva mediante una mayor seguridad jurídica y una agilización de los plazos de planeamiento urbanístico. Nos encaminamos hacia un modelo anglosajón en el que cobrará fuerza la figura de desarrollador de suelo y el promotor se convertirá en un fabricante de casas con modelos de gestión y estructuras de capital más industriales.

La consolidación en el mercado del *Build to Rent*, proporcionará estabilidad en los niveles de producción de promotoras y constructoras, y la construcción industrializada pasará de ser una opción a ser una necesidad por su eficiencia en los tiempos, su mayor sostenibilidad y la más eficiente gestión de mano de obra y suministros.

Por otra parte, el sector, tradicionalmente atomizado, va a vivir una consolidación en grandes grupos nacionales y mantendrá un tejido empresarial tradicional para cubrir nichos de localización o tipos de producto.

En definitiva, nos encontramos ante un sector promotor 5.0 donde las reglas del juego van a cambiar y depende de nosotros aprovecharlas para generar una industria y una mano de obra estable.

ASG Homes

---

Creamos  
valor real

[asg-homes.com](http://asg-homes.com)

Imagen correspondiente a promoción Santa Clara, Alicante.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



ROBERTO  
BALLESTEROS

CEO de Grocasa Hipotecas



FRANCISCO  
LÓPEZ

Head of Living Spain de BNP Paribas Real Estate



MARÍA  
MATOS

Directora de Estudios de Fotocasa



ALEJANDRO  
BERMÚDEZ

Consejero delegado de Atlas Real Estate Analytics



DIEGO  
BESTARD

CEO de Urbanitae

## La vivienda como activo de inversión

La nueva Ley de Vivienda tiene como objetivo regular los precios y mejorar el acceso a la vivienda. Una de las medidas que contempla es la penalización a los grandes tenedores con inmuebles vacíos. Esto puede hacer que aumente la oferta de viviendas, y descendan los precios. Pero no podemos olvidar otra de las grandes tendencias del sector inmobiliario; la sostenibilidad. De hecho, el 21 de octubre se aprobaron deducciones del IRPF de hasta el 60% por la rehabilitación de primeras viviendas o edificios residenciales. Algunas entidades ofrecen hipotecas verdes destinadas a la compra y reforma del inmueble. Este tipo de producto financiero ofrece ventajas al cliente final, como un mayor porcentaje de financiación, o tipos de interés más bajos. Si a ello sumamos la posible bajada de los precios de la vivienda de segunda mano y los incentivos fiscales, encontramos la inversión ideal; adquirir una vivienda de segunda mano y rehabilitarla. Si bien puede parecer que la inversión en rehabilitación, en el momento de compra, es mayor, se rentabiliza con el tiempo, no sólo por el ahorro en las facturas sino también en confort y, por supuesto, en la revalorización de la vivienda. Una reforma de entre 15.000 y 25.000 puede suponer un ahorro futuro de entre el 40% y el 70% en las facturas y de hasta un 75% en los recursos energéticos. Con la aparición de nuevos productos financieros, la figura del intermediario financiero como Grocasa Hipotecas, es un actor cada vez más imprescindible para contribuir a la concienciación social y al enriquecimiento en la cultura financiera de los compradores.

## Adecuar la normativa urbanística

El mercado residencial sigue siendo una inversión segura, más aún en un entorno marcado por los tipos bajos de interés. En un escenario en el que se ha demostrado su resiliencia y estabilidad, los diferentes actores que formamos parte de él hemos sido testigos de cómo han surgido diferentes tendencias que se han ido dejando entrever y que se traducirán como retos para el año siguiente. Si nos centramos en la administración y el sector residencial, cabe destacar que es necesario adecuar la normativa urbanística a las nuevas realidades socioeconómicas, como sería el caso del coliving. Adicionalmente, también es imprescindible que los trámites urbanísticos se agilicen para poder desarrollar suelo y así evitar un excesivo tensionamiento de precios. También es esencial incentivar la creación de parques de vivienda protegida siguiendo los parámetros de la colaboración público-privadas a nivel nacional y facilitar la profesionalización del sector vía iniciativa privada en el desarrollo de producto build to rent. En paralelo, es necesario que se creen fórmulas de acceso que permitan la compra o el alquiler a los jóvenes. Como nuevas tendencias que marcarán el camino a seguir, destacan las inversiones según criterios ESG o inversiones responsables con el medio ambiente, que han llegado para quedarse y convertirse en un nuevo estándar de inversión. Este tipo de inversión, para el sector tradicional, se traduce en una gran oportunidad pues supone una mayor digitalización del producto, la acentuación del foco en innovación, y un progresivo enfoque hacia la industrialización.

## Residencial, en su momento más dulce

Hacia una década que el mercado no mostraba datos tan positivos de actividad inmobiliaria. La participación está por encima de los niveles previos al impacto de la pandemia, impulsada por el gran interés que se ha despertado por comprar vivienda. Una de las claves que permitirá proseguir con las cifras récord de compraventas del 2020, será la continuación o no de la batalla por los intereses hipotecarios. Sin embargo, el mayor reto estará en los precios. Será oportuno y saludable que el precio del mercado residencial se mantenga estable, como lo ha hecho hasta ahora, con pequeñas fluctuaciones, pero mostrando aumentos moderados de entorno al 3%. Permanecerá en una situación favorable mientras nos mantenemos alejados de una burbuja. Para ello, el sector debe demostrar que tiene capacidad para dar respuesta a la gran demanda de compra. Por otro lado, aunque quizás menos protagonista, el alquiler continuará siendo uno de los pilares fundamentales del mercado de la vivienda.

Por eso, la seguridad jurídica que se le ofrezca a los propietarios y la protección que se le dé a los inquilinos serán cruciales para crear un clima de estabilidad. El de las rentas es un mercado que debe cuidarse, porque es muy volátil frente a los cambios. Esta transformación de los precios del alquiler a la baja probablemente continúe mientras la demanda no se erija fuertemente de nuevo.

Ahora, con unos cimientos sólidos y recuperados de esta crisis, el sector inmobiliario tiene la responsabilidad de aprovechar el momento que tantos años llevaba esperando.

## ¿Seguirá la polarización de la inversión?

Tras un 2020 y 2021 en los que (no tan) sorprendentemente el sector residencial ha sido la locomotora del sector inmobiliario, 2022 se acerca con mucha más incertidumbre de lo que nos gustaría. El BCE ya ha alertado del riesgo de burbuja inmobiliaria en el sector residencial en Europa, y los datos de compraventas y liquidez muestran cifras propias de una economía vigorosa y muy saneada, no siendo este el contexto económico actual. España está en mucho menor riesgo de burbuja que otras zonas de Europa como París o Amsterdam, pero es de esperar que la tendencia provocada por la COVID-19 "necesito una casa más grande y con terraza" amaine y las promotoras no vean los récords de venta que han visto estos dos años. Es importante que estén mentalizadas para esto. El lado bueno de la historia es que, según nuestras previsiones, la crisis de suministros y el aumento del coste de la mano de obra también amainarán, reduciendo la tensión sobre promotoras e inmobiliarias. Una tendencia muy interesante para 2022 es ver si la polarización de la inversión residencial en España continuará: una inmensa parte de la inversión residencial en España se concentra en las áreas metropolitanas de Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Alicante y Sevilla. El mercado realmente admite margen para la diversificación geográfica (Zaragoza, País Vasco, Valladolid, A Coruña, Granada...), pero los inversores parecen querer de momento reducir riesgo al amparo de los buenos datos de demanda de las principales metrópolis de España. ¿Vemos más diversificación en 2022?

## Despegue de la financiación alternativa

El mercado inmobiliario ha demostrado fortaleza y solvencia pese a la coyuntura de los últimos meses, sin embargo, en algunos casos sigue teniendo dificultades para obtener la financiación con la que acometer nuevos proyectos. En este sentido, el próximo año puede ser clave para el despegue definitivo de la financiación alternativa y de los modelos de inversión participativa apoyados en la tecnología. Unos modelos que, si hasta hace muy poco se circunscribían a pequeñas operaciones, ya están demostrando su capacidad y fiabilidad a la hora de financiar operaciones cada vez mayores. Estas plataformas de financiación participativa permiten que pequeños y medianos inversores se unan para conseguir suficiente músculo financiero para ser un player relevante en el sector de la financiación alternativa.

Y es que innovación y digitalización van de la mano en una progresiva modernización del inmobiliario, que se dirige hacia fórmulas cada vez más alineadas con los cambios que se están produciendo en la sociedad. Y ello se traduce en nuevas tendencias, con ejemplos como el sector de oficinas, con formatos híbridos y flexibles; la evolución del residencial hacia viviendas eficientes, en las que se revalorizan los espacios y ofrecen innovadores sistemas de comercialización, tanto en la venta como en el alquiler; o espacios logísticos diversificados para satisfacer las diferentes necesidades de su cadena de valor. Después de unos años de planificación y adaptación, de la obligada aceleración tecnológica que sobrevino con la pandemia, 2022 puede y debe ser el año de la transformación en mayúsculas.

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



JOSÉ RAMÓN ZURDO

Director general de la Agencia Negociadora del Alquiler y abogado especializado en arrendamiento

## Negro panorama para el alquiler en 2022

**E**l año que viene será un punto de inflexión para el mercado del alquiler en España, donde la tendencia ascendente que ha venido experimentando en los últimos 15 años, hasta alcanzar entre el 20% y 25% de viviendas destinadas al alquiler, lo más probable es que este crecimiento se detenga y empiece a descender. Miles de viviendas que estaban destinadas al alquiler residencial pasarán al mercado de compra venta, ya lo están haciendo, según datos propios de la Agencia Negociadora del Alquiler, el 20% de los propietarios que debían renovar los arrendamientos, nos están comunicando su intención de vender.

Por otro lado, como está sucediendo ahora en Cataluña, muchas viviendas que estaban en el alquiler residencial, se están pasando al alquiler turístico. Y, por otro lado, muchos arrendadores optarán por cerrar sus viviendas destinadas al alquiler, a la espera de tiempos mejores. Sin necesidad de aplicar la nueva Ley de Vivienda, sólo con anunciar sus medidas contra los propietarios, el mercado ya se está resintiéndose.

Y es que este negro panorama para el alquiler en 2022 que estamos dibujando, será, si nadie lo remedia, la consecuencia de una batería de medidas destinadas a atacar fuertemente a la oferta, y sobreproteger la demanda, desde los reales decretos en los dos primeros años de pandemia y ahora con la aprobación del anteproyecto de Ley de Vivienda. En 2022 y años venideros, nos podremos encontrar con inquilinos sobreprotegidos y con todos los derechos, pero sin vivienda que alquilar, una triste paradoja.



JUAN LOSTAO

Director Corporativo de Negocio Inmobiliario de Haya Real Estate

## El gran reto del sector es la digitalización

**E**speramos un 2022 dinámico con algunas variaciones que van a seguir impulsando el sector y consolidando los buenos datos de 2021, en el que se ha iniciado un proceso de activación paulatino, junto a la reactivación del mercado de venta de Carteras. Los datos reflejan esta mejora de actividad y nuestros volúmenes de negocio ya superan los niveles de 2019, previos a la pandemia. En términos de precios, para 2022 esperamos incrementos en las tipologías de activos, concentrados en las áreas metropolitanas de las grandes ciudades y la Costa Mediterránea e Islas, aunque la mancha de aceite de éstos se dejará notar en menor medida, en la práctica totalidad del territorio nacional. Por encima de otras áreas de actividad, esperamos que la promoción de vivienda continúe su buen comportamiento y, alineados con ello, prevemos entregar para 2022 unas 3.500 viviendas. También vemos recorrido en el mercado del alquiler, consolidándose como una opción más destacada. Otro elemento que también va a protagonizar los próximos meses es la nueva Ley de Vivienda, aunque consideramos que aún es pronto para vaticinar cómo será este impacto. El gran reto del sector continúa siendo la digitalización. Desde Haya hemos lanzado Fénix, una herramienta digital con la que gestionamos de forma integral más de 40.000 expedientes de préstamos con colateral inmobiliario, por un valor de más de 15.000 millones. No podemos olvidar el compromiso con los criterios ESG, un irrenunciable con el que estamos concienciados, como refleja nuestra adhesión al Pacto Mundial de Naciones Unidas.



ANTONIO CARROZA

Presidente Alquiler Seguro

## Temor a una intervención excesiva

**E**l 2022 se presenta lleno de esperanzas e incertidumbres en el sector residencial en España. Esperanzas procedentes de la ansiada recuperación económica y el fin de la terrible pandemia que está asolando a la clase media en el mundo y especialmente en nuestro país; incertidumbres por el temor al intervencionismo excesivo anunciado a bombo y platillo por nuestro Gobierno y por conocer los resultados de las primeras operaciones BTR. Cuando se parte de cero, crecer es inevitable, España ha tocado fondo y solo nos queda subir, así que debemos poner todo nuestro esfuerzo en aprovechar la recuperación económica, por poca que sea, recuperación que por lógica se traducirá en más operaciones de compraventa y la vuelta del turista extranjero, lo que nos hace pensar en la reducción de la oferta en viviendas en alquiler. Por otra parte, intervenir un mercado implica la expulsión de operadores (siempre), en el caso español supondrá la salida de los inversores que de manera embrionaria comenzaban a apostar por el alquiler residencial desde la oferta, tan necesitada de profesionalización. Este abandono dejará huérfanos muchas de las promociones BTR que están previstos entregarse en este año, pero sobre todo de las que están en proyecto, reduciendo aún más la oferta. Contraída la oferta y con una demanda de vivienda en alquiler al alza, donde los "millennials" y "zetas" se vuelcan en esta forma de acceso a la vivienda como única opción y los "boomers" comienzan a elegirla por sus virtudes, la subida de precios es inevitable, por muchos índices que la administración se empeña en publicar.



BELÉN FERNÁNDEZ

General Manager de Singularity (Altamira)

## Mucha necesidad de vivienda nueva

**E**spaña es uno de los países europeos con más necesidad de vivienda nueva, de hecho, entre los años 2013 y 2020 contamos con una tasa de creación de 800.000 hogares, lo que representa el crecimiento más rápido entre las principales economías de la Unión Europea. Paradójicamente, en este mismo periodo la producción de vivienda ha experimentado un estancamiento, llegando a alcanzar sólo alrededor de 430.000 viviendas construidas y generando un gap de proximadamente 300.000 viviendas para dar salida a esta demanda. La recuperación de la actividad promotora que estamos experimentando se debe, en parte, a este crecimiento en el número de hogares como los principales impulsores de demanda residencial, así como a la demanda embalsada que nos dejó el COVID y que ha provocado que este verano registráramos las mayores cifras de ventas de vivienda desde el 2008. En términos globales, la venta de viviendas está creciendo de manera sostenida en nuestro país desde la salida de la crisis inmobiliaria en 2013. En este contexto nació Singularity, con el objetivo de diferenciarse y convertirse en referente en la comercialización exclusiva de proyectos residenciales a nivel nacional gracias a la profesionalización y la especialización. Los resultados avalan nuestra apuesta, acumulando, desde nuestra creación en 2018, un total de 58 promociones adjudicadas, es decir, aproximadamente, 3.437 en stock y cerca de 630 millones de euros. Todo ello gracias a nuestro modelo negocio menos tradicional y más eficiente, que mejora la usabilidad e incorpora nuevas tecnologías.



ANTONIO LODEIRO

Consejero Delegado de Activum Real Estate Consulting

## El futuro está en manos de la administración

**M**ás que de los retos del sector residencial para el próximo año, me gustaría dar opinión sobre los retos del sector de forma más genérica, ya que un año, en nuestro oficio, es una gota de agua en un océano. Y como tengo pocas respuestas, voy a formular muchas preguntas. ¿Qué va a ocurrir con los ingresos y la capacidad de ahorro de los jóvenes, que son el grueso fundamental de futuros compradores o arrendatarios? ¿Qué va a suceder con el endurecimiento de las condiciones de financiación, tanto para los compradores finales como para los promotores? ¿Cuál va a ser la evolución de los costes de producción, de transporte y energéticos? ¿Cómo se puede eliminar la inseguridad jurídica provocada por las diferentes Administraciones y con la que nos topamos un día sí y el siguiente también? ¿Cuándo podremos sentir que cabalgamos sobre el COVID en lugar de ser periódicamente azotados por él? Como lamentablemente podemos intuir por las preguntas anteriores, el futuro del sector no está en manos de sus protagonistas, sino de las diferentes Administraciones Públicas. Frente a la capacidad económica de los compradores, políticas de fomento del empleo y la educación. Frente a las condiciones de financiación, ayudas públicas directas para el acceso a primera vivienda. Frente a la inseguridad jurídica, profesionalización política. Frente a las amenazas sanitarias, inversión en investigación. Y así un largo etcétera que no puedo desarrollar en tan corto espacio. ¿Y somos los promotores los responsables? ¿Por qué no le preguntamos a la Administración cómo va a ser el futuro del residencial?



Celebración del salón inmobiliario SIMA en la edición de mayo de este año. EE

## LA OFERTA DEL SIMA OTOÑO ROZA LAS 19.000 VIVIENDAS

En esta edición participan más de 70 expositores relacionados con el sector inmobiliario. En ella, el 96% de la oferta comercial es de vivienda en venta y el 4% de alquiler, la gran novedad incorporada en esta feria

M. G. Moreno. MADRID

**M**ás de 70 entidades participantes, una oferta comercial que roza las 19.000 viviendas y el alquiler como nuevo protagonista. El sector inmobiliario se viste de gala para la celebración de SIMA Otoño. La decimosegunda edición de la feria, que arranca este viernes, tendrá lugar del 26 y al 28 de noviembre en Ifema Madrid y contará con una extensión *online* disponible desde la inauguración presencial hasta el 3 de diciembre, tras el éxito de la experiencia en la edición de primavera.

Obra nueva, segunda mano y vivienda en alquiler están disponibles entre la oferta residencial de SIMA Otoño destinadas tanto a vivienda habitual, segunda residencia o pequeños inversores. "La diversidad es mayúscula, de todas las tipologías y pre-

El 96% de la oferta disponible es vivienda en venta, mientras que el 4% restante es alquiler

cios", destaca Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA. De acuerdo con la información facilitada por los expositores a través de la web de la feria, el número total de viviendas que se comercializan en esta edición roza las 19.000 unidades. De esta cantidad, el 96% de la misma corresponde a vivienda en venta, mientras que el 4% restante es de alquiler.

Esta cita del residencial llega en un contexto en el que la demanda de viviendas consolida su recuperación y con la compraventa de las mismas en pleno crecimiento. De hecho, según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la compraventa de viviendas se disparó un 40,6% interanual en septiembre, hasta sumar 53.410 operaciones -10.933 en viviendas nuevas y 42.477 tran-

sacciones de pisos usados, registrando incrementos interanuales del 30,1% y del 43,6%, respectivamente-. Esto supuso registrar la cifra más elevada en el noveno mes del año desde el ejercicio de 2007 y el mayor número de operaciones a nivel mensual desde abril de 2008, cuando el número de compraventas alcanzó las 54.801 unidades.

**Un 60% de la oferta en Madrid**

Una parte importante de los visitantes acude a la feria inmobiliaria en busca de su primera residencia. En este sentido, Madrid es la provincia que engloba una mayor oferta residencial en SIMA Otoño, ya que el 60% de las viviendas se encuentra en su capital o en alguna de las localidades de la comunidad autónoma. Vicálvaro, Villa de Vallecas, Villaverde y Carabanchel son los



# Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA



La feria ofrece producto de obra nueva, segunda mano y alquiler. EE



Habrán más de 70 entidades participantes. EE



SIMA Academy de la edición de primavera de 2021. EE

distritos de la ciudad que ofrecen un mayor porcentaje de oferta residencial. En cuanto a las zonas situadas dentro de la M-30, lo que se conoce como *almendra central*, destacan Barrio de Salamanca, Centro y Chamartín.

Por su parte, fuera de Madrid, y con la mirada puesta hacia la segunda residencia, está el 40% de la oferta de viviendas disponible para su comercialización en esta cita inmobiliaria. Por volumen, Málaga y Alicante están entre las principales plazas, a las que siguen lugares como Murcia o Cádiz.

## Los participantes

“Tras los últimos indicadores positivos de demanda, la participación en la feria, por su capacidad de convocatoria de un público de calidad y potencialmente comprador, puede resultar clave para las empresas a la hora de cumplir las metas comerciales en este año”, explica el director general de Planner Exhibitions. Habitat Inmobiliaria, Century 21 Liberty Home, Gilmar, Iberdrola Inmobiliaria, Lazora viviendas, Level... Estos son algunos de los nombres que forman parte de la extensa lista de más de setenta participantes.

En este sentido, las promotoras siguen siendo la columna vertebral de SIMA Otoño y suponen cuatro de cada diez expositores. En su mayoría se trata de empresas con obra nueva preferentemente en Madrid capital y su comunidad autónoma. Aunque menor, el número de promotoras especializadas en segunda residencia, so-

Madrid es la provincia con mayor oferta residencial al englobar un 60% de las viviendas

bre todo con producto en Alicante, Málaga y Cádiz, además de los dos archipiélagos, es también significativo y un indicador de la importancia que la capital española tiene para esta tipología.

Por su parte, las comercializadoras e intermediarias de vivienda nueva y usada siguen ganando peso y ya suponen el 20% de los participantes, confirmando así la proyección comercial y de posicionamiento de marca que SIMA Otoño tiene para estas empresas. En paralelo a este crecimiento, en las últimas ediciones se viene registrando un crecimiento de otras empresas de servicios complementarios y dirigidos tanto al profesional como al particular. La edición de 2021 reafirma esta tendencia con la presencia de empresas de interiorismo, decoración, *marketing*, equipamiento o reformas, además de financieras y de seguros.

Después de la situación vivida a raíz de la pandemia sanitaria, desde la organización se muestran “satisfechos” con el tono que ha tomado la participación, “va a tener unas dimensiones parecidas a las que tuvo en 2019, lo que es una buena noticia, no vamos a alcanzar las cuotas de ese año, pero por poco”, expone Eloy Bohúa, y esperan que en 2022 se pueda hablar de una modalidad casi completa.

## Cultura inmobiliaria

Además de acceder a la oferta de vivienda, se pretende que la celebración de la feria ayude a mejorar la cultura inmobiliaria.

“Para los que estamos en el sector comprar

Además del acceso a la oferta, la feria pretende ayudar a mejorar la cultura inmobiliaria

o vender una vivienda parece un proceso sencillo, pero para quien se enfrenta por primera vez puede tener sus complicaciones”, señala Bohúa. Para ello, y desde hace varios años en las distintas ediciones, se trabaja en actividades como SIMA Academy y SIMA te asesora, que también están presentes en esta edición de otoño y tienen como objetivo mejorar la experiencia de visita, así como una jornada profesional dedicada al alquiler.

La primera de ellas es un programa de presentaciones divulgativas centrado en cuestiones clave: proceso de compraventa, inversión o alquiler de una vivienda. En el caso de SIMA te asesora, se trata de un espacio de consulta en el que expertos de diferentes especialidades (tasadores, aparejadores, arquitectos o notarios) responden las dudas que les plantean los visitantes sobre cuestiones relativas a la compraventa, alquiler o el uso de la vivienda, entre otros temas. Estas iniciativas “intentan ayudar al comprador para que, a través de la feria, también pueda informarse adecuadamente de cómo es ese proceso, incluso preguntar dudas personales de su casuística particular”, apunta el directivo de Planner Exhibitions.

La celebración de este evento, además, “ayuda a mejorar la imagen y reputación del sector, ya que una vez que se visita cambia bastante la percepción”, indica Bohúa, quien espera que “las ferias sigan siendo útiles para este propósito de trasladar la imagen real de un sector que trata de hacer las cosas bien y cada vez se nota más”.

## EL PRESUPUESTO MEDIO PARA COMPRAR UNA CASA CRECE UN 17%

El presupuesto aumenta. Casi tres de cada diez visitantes del SIMA Otoño acuden a la feria inmobiliaria con la posibilidad de destinar más de 352.000 euros para la compra de una vivienda

Mónica G. Moreno  
MADRID.

**L**a crisis sanitaria no ha logrado frenar la tendencia alcista en el precio de la vivienda. De hecho, desde el inicio de la pandemia del Covid-19, es decir, desde marzo de 2020, la vivienda nueva y usada en España se ha encarecido de media un 5,1%, según la estadística IMIE General y Grandes Mercados elaborada por Tinsa.

El incremento del precio de la vivienda, unido a un aumento del ahorro motivado por el confinamiento y las restricciones a la movilidad derivados de la pandemia hacen que el presupuesto para adquirir una vivienda haya aumentado, tal y como indican los datos de prerregistro de visita a SIMA Otoño. Concretamente, el presupuesto medio del posible comprador de vivienda crece un 17% respecto a la edición anterior. Casi tres de cada diez registrados acude a la feria con la posibilidad de destinar más de 352.000 euros a la compra de una casa.

La franja de edad más joven, comprendida entre los 25 y 35 años, y que englobaría al 33% de los visitantes de la feria, acude con un presupuesto medio de 301.345 euros para la compra de una primera vivienda, un 19% superior al de la edición de 2019, la última que se celebró de manera presencial. Por su parte, los visitantes de entre 36 y 45 años (el 30%) cuentan con un 16% más que en 2019 para adquirir una vivienda, 328.442 euros de media, mientras que para los de más de 45 años (el 37% de los prerregistrados) el presupuesto medio es de 325.714 euros, lo que supone un ascenso del 15%.

Dependiendo de las franjas de edad también varían la tipología y el uso del producto residencial. Según el prerregistro de SIMA Otoño, los visitantes de entre 25 y 35 años se decantan casi en exclusiva por la primera vivienda, mientras que el resto de opciones (segunda residencia e inversión) juegan un papel muy secundario entre sus preferencias. Con todo, el 14% de los prerregistrados de este grupo afirma acudir a la feria buscando también una vivienda para invertir.

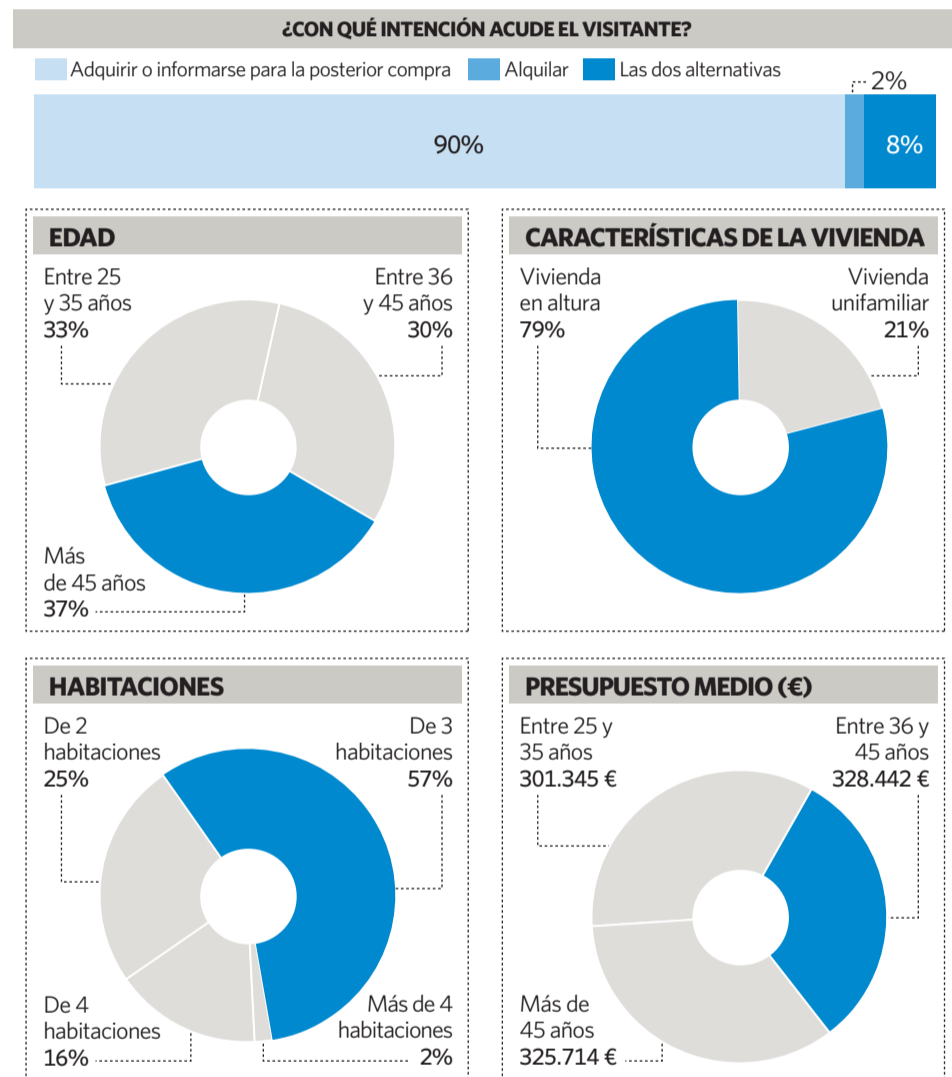
El abanico de intereses cambia para aquellos visitantes de la feria que están en la franja de edad entre 36 y 45 años, para los que la primera residencia y el producto de inversión son el objeto de deseo, a partes iguales, quedando la segunda residencia en un lugar menos relevante. Sin em-

Para la franja de edad de entre 25 y 35 años, el presupuesto medio es de 301.345 euros

Un 21% de los visitantes del salón inmobiliario se decanta por viviendas unifamiliares

### ¿Quién es y qué busca el comprador de vivienda?

Datos del prerregistro de visita a SIMA Otoño



Fuente: Planner Exhibitions.

elEconomista

bargo, la vivienda vacacional es lo que motiva la visita a SIMA Otoño de los prerregistrados de más de 45 años. De hecho, el interés por esta tipología casi triplica el que sienten por la primera vivienda, que, a su vez, no es ni siquiera la mitad del que tienen por la vivienda de inversión.

En este sentido, el presupuesto medio de un demandante de segunda residencia es de 185.550 euros, si bien cuatro de cada seis prerregistrados cuentan con un importe superior. Por su parte, quienes acuden a la feria inmobiliaria buscando un producto de inversión tienen un presupuesto medio de 253.871 euros, mientras que tres de cada diez de estos demandantes lo superan.

#### Características

En términos globales, el 90% de los visitantes de SIMA Otoño acuden a la feria inmobiliaria con la intención de comprar

una vivienda o de informarse para una posterior adquisición, mientras que un 2% de los prerregistrados lo hace con el propósito de alquilar y el 8% restante contempla como posibles cualquiera de las alternativas anteriores.

En cuanto a las características de la vivienda, el impacto de la pandemia y la necesidad de más espacio en los hogares ha hecho que las preferencias habitacionales del demandante cambien. Así, un 21% se decanta por vivienda unifamiliar, un porcentaje superior al de ediciones pasadas. No obstante, la vivienda en altura continúa siendo la más elegida, por un 79% de los posibles compradores.

Las viviendas más buscadas son las que disponen de tres habitaciones, así lo hace saber el 57% de los visitantes de la feria inmobiliaria. Le siguen las casas con dos habitaciones, preferidas por el 25%. Por su parte, el 16% la quiere con cuatro habitaciones y solo el 2% desea una vivienda con más de cuatro.



# Haz del Mediterráneo tu segundo hogar



## Viviendas de 2 y 3 dormitorios en lo mejor de Denia

Encuentra tu casa perfecta con terraza  
y más de 10.000 m<sup>2</sup> de zonas verdes  
comunes, club social, zona infantil,  
pistas de paddle y mucho más.



**SOLICITA INFORMACIÓN**

**669 812 494 • [www.espaciolalqueria.com](http://www.espaciolalqueria.com)**

## EL ALQUILER REVOLUCIONA EL SIMA CON CERCA DE 800 PISOS

La feria inmobiliaria quiere poner en valor la importancia del segmento del alquiler para incrementar la cantidad y calidad de la oferta. También busca aumentar el reconocimiento de las empresas especializadas

Lorena Torio MADRID

**E**l mercado del alquiler residencial está en auge. Promotores, constructores, inversores y otros *players* del sector están dibujando un nuevo escenario que será fundamental para ampliar el parque de viviendas y satisfacer la demanda actual. No es para menos. España necesita promover más de dos millones de viviendas en alquiler, según las estimaciones de Savills Aguirre Newman. Además, la consultora inmobiliaria advierte de que una parte importante de las nuevas viviendas deberá ser de renta asequible o tener algún tipo de protección. En este contexto, el alquiler ha llegado por primera vez al SIMA. Lo ha hecho a través del SIMA Otoño Alquiler, un espacio comercial dedicado a la oferta residencial. Esta área es un lugar para la promoción del producto, captar clientes, resaltar la importancia de este segmen-

El salón inmobiliario destinará el 4% de su oferta total a la vivienda en alquiler

to para incrementar la cantidad y calidad de la oferta, y, entre otras cosas, aumentar el reconocimiento de las empresas especializadas en alquiler.

En total, SIMA Otoño destina el 4% de su oferta a la vivienda en alquiler tanto de segunda mano -más de cinco años de antigüedad- como de vivienda nueva -cinco años o menos-. Dicho de otra manera, se ofertan 760 viviendas en alquiler, de las cerca de 19.000 unidades que los expositores han comunicado a la feria. Aunque la representación todavía es pequeña, el objetivo es ir ampliando la oferta. "Es un mercado muy atomizado donde todavía hay pocas empre-

sas con un porcentaje de oferta significativo. En la medida en que esto está cambiando, y cambiará más a partir de 2022 cuando se empiecen a entregar los proyectos *build to rent* (BtR) importantes, habrá más empresas con *portfolios* de centenares o miles de viviendas que estarán más predispuestas que el particular a participar en una iniciativa de estas características. Como altavoces del sector queremos intentar cambiar la imagen que a veces se tiene de las empresas que se dedican al alquiler, donde hay de todo, pero principalmente un producto en muchos casos nuevo, o si es un producto de segunda mano con un buen estado de conservación y con servicios de valor añadido que normalmente, no ofrece un propietario particular", explica Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA a *elEconomista*.

En el salón inmobiliario participan empresas propietarias, promotoras, agencias, gestores de *portfolios* de vivienda en alquiler o empresas públicas. También compañías de seguros, de suministros,



# Patrimonio Inmobiliario

## VIVIENDA

mobiliario, decoración u otras empresas con productos y servicios relacionados con el alquiler. Algunos de los nombres propios con presencia en la feria son Tempore Homes, a través del gestor de su cartera de activos Básico Homes, la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo (EMVS), Lazora, Gilmar Consulting Inmobiliario, Mundhogar, Immoservice Spain, e Investikal.

El nuevo espacio de alquiler se dirige principalmente hacia el público joven, los más activos en la búsqueda de este tipo de inmuebles. “La edad es la característica diferencial del visitante interesado por el producto de alquiler. En cuanto al tipo de producto que buscan, se inclinan por el alquiler más asequible, es decir, por el que puedan asumir”, explica el director general de Planner Exhibitions.

La oferta del SIMA dedicada al alquiler también cuenta con un encuentro profesional bautizado como SIMAPRO Meetings Alquiler. Expertos del sector hablarán sobre el *build to rent*, la gestión profesional y el papel que juegan las administraciones en el desarrollo de este segmento.

### Interés inversor

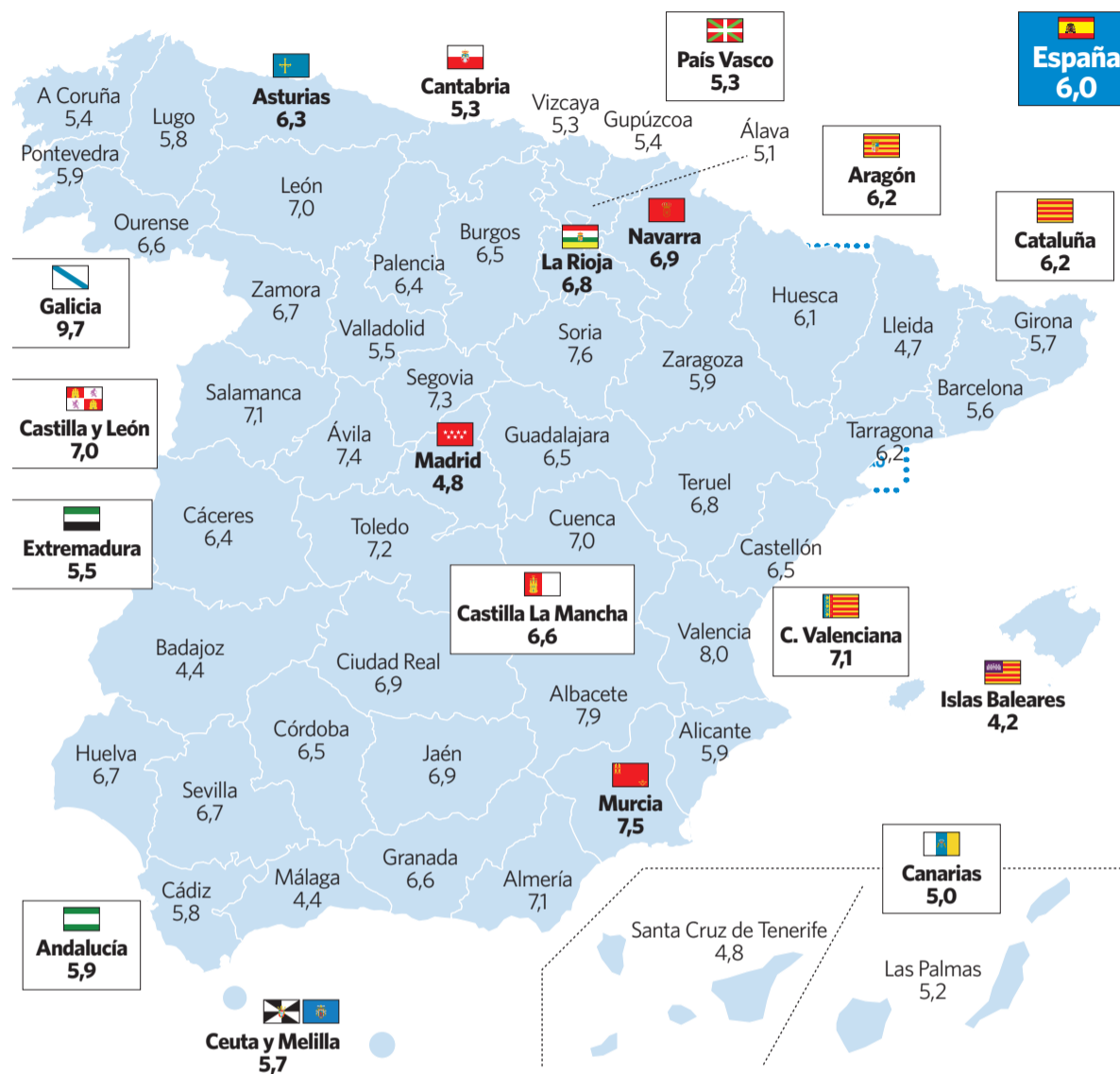
El interés de los grandes inversores por el mercado del alquiler sigue creciendo, tanto en inversión directa como en proyectos llave en mano. Prueba de ello son los últimos movimientos protagonizados por fondos como Ares, M&G o Hines. Solo el fondo Ares Management, que opera en España a través de la socimi Avalon Properties, acumula una cartera de 7.000 viviendas en la Comunidad de Madrid y su objetivo es seguir creciendo en la región. Por el momento, la compañía ha resultado adjudicataria junto a la promotora Aedas Homes de dos lotes del Plan Vive que suman 3.643 viviendas de alquiler asequible sobre suelos públicos. La promotora Culmia ha sido la otra adjudicataria del proyecto regional. En total, invertirá más de 200 millones de euros para construir cerca de 1.700 viviendas, todas ellas industrializadas.

La gestora inmobiliaria Azora también participa de lleno en el mercado residencial del alquiler. Comenzó a invertir en 2003 y actualmente gestiona una de las mayores carteras de unidades residenciales en alquiler de España, con más de 14.000 viviendas. AXA IM Real Assets también ha mostrado gran interés por el mercado residencial. De hecho, en el verano de 2020 fue protagonista de una de las mayores transacciones realizadas bajo la modalidad de *build to rent* (BtR) tras comprar 919 viviendas a Tectum Real Estate por 150 millones de euros en la Comunidad de Madrid.

Vivieno es otro de los protagonistas de este mercado. La socimi de viviendas en alquiler participada por el fondo australiano Aware Super, APG y Renta Corporación, ha anunciado que invertirá 800 millones de euros en unos 3.000 pisos de alquiler en un plazo de dos a tres años. La firma aseguraba recientemente que su objetivo prioritario es crecer mediante producto terminado, pero también están cerrando operaciones de desarrollo, propio o a través de acuerdos llave en mano. Actualmente, la socimi cuenta con 35 edificios ubicados en Madrid, Barcelona, Valencia y Palma de Mallorca, que suman unas 3.500 viviendas de alquiler.

La inversión inmobiliaria en residencial en alquiler en Europa alcanzó los 46.000 millones de euros en 2020, según el infor-

## Rentabilidad alquileres vivienda usada 2021



Fuente: Euroval y el Instituto de Análisis Inmobiliario (INSTAI).

elEconomista

El precio del alquiler registra la mayor caída en diez años

El precio de la vivienda en alquiler bajó un 6,1% interanual en octubre, hasta situarse en 10,09 euros/m<sup>2</sup>, según el Índice Inmobiliario Fotocasa, lo que supone el mayor descenso desde noviembre de 2011 (-6,4%). Las rentas se redujeron en 11 comunidades autónomas. La Región de Murcia (-2%) y Castilla-La Mancha (-1,9%) lideran las caídas mensuales, mientras que en Andalucía y Navarra los alquileres subieron un 1,7% y un 1,4%, respectivamente.

Empresas propietarias, promotoras o gestores estarán presentes en la feria

El nuevo espacio de alquiler del SIMA Otoño se dirige principalmente al público joven

Expertos del sector hablarán sobre el 'build to rent' y la gestión profesional del alquiler

El interés de los grandes inversores por este segmento residencial sigue creciendo

me *European Multifamily* elaborado por Savills. El resultado supuso un incremento del 6% interanual y del 17% respecto a la media de los últimos cinco años. Alemania acaparó un 40% de la inversión en alquiler, seguida de los Países Bajos con un 15%, Suecia con el 12%, Dinamarca con el 9% y España y Reino Unido con un 6% cada uno.

El informe explica que aunque el segmento *multifamily* se está convirtiendo en un tipo de activo más caro para el inversor, “el diferencial de su rentabilidad sobre la tasa libre de riesgo sigue siendo atractivo al situarse en unos 294 puntos básicos, frente a una media a largo plazo de 247 puntos básicos”. Los expertos pronostican que la competencia por este tipo de inversión sea fuerte, especialmente en los mercados en los que la oferta de viviendas en alquiler va por detrás de la demanda.

“Existe un elevado interés de inversores institucionales por desarrollar nuevo producto en nuestro país y una firme apuesta de las administraciones públicas, -tanto gobierno central, como autonómicos y locales- por incrementar la oferta de vivienda en alquiler y situarnos al nivel de otros países de Europa”, destaca Susana Rodríguez, CCO de Savills Aguirre Newman.

### Rentabilidad del alquiler

Invertir en vivienda para alquilar sigue siendo un negocio rentable y de riesgo moderado para los particulares. Lo es a pesar de que la rentabilidad bruta del alquiler ha

entrado en una fase de estabilización. En concreto, en lo que llevamos de año se ha situado en el 6% para la vivienda usada y en el 4,5% para la vivienda nueva, según el informe *Rentabilidad del alquiler 2021* elaborado por Euroval y su Instituto de Análisis Inmobiliario (Instai). “La rentabilidad del alquiler residencial ha entrado en una fase de estabilización. La causa, doble. El repunte de los precios de compra de la vivienda, muy acusado desde principios de año tras el relajamiento de las medidas sanitarias impuestas por la pandemia. Y por otra, que el alza de los precios del alquiler no ha ido a la par del anterior repunte”, explican los expertos.

En cuanto a la vivienda usada, el informe de Euroval y el Instai destaca que las rentabilidades del alquiler se distribuyen de manera uniforme. Es decir, no hay diferencias acusadas entre los valores máximos y los mínimos respecto a la media nacional. Hay 30 provincias que superan la rentabilidad media, con porcentajes entre el 6,1% y el 8%, mientras que otras 22 no llegan a esa cota.

Las provincias españolas con los alquileres más rentables son Valencia (8,0%), Albacete (7,9%), Soria (7,6%), Murcia (7,4%), Segovia (7,3%), Toledo (7,2%), Salamanca (7,1%) y Almería (7,1%). En el lado opuesto se colocan las provincias de Santa Cruz de Tenerife (4,8%), Madrid (4,8%), Girona, (4,7%), Málaga (4,4%), Cáceres (4,4%) y Baleares (4,2%).

## EL INTERÉS REGRESA A LAS SEGUNDAS RESIDENCIAS

Costa, montaña o en el pueblo familiar. España se encuentra en el cuarto puesto a nivel mundial de localidades más demandadas para adquirir segundas residencias, un producto para el que ha crecido la demanda este año

M. G. M. MADRID.

**E**n la playa, en la montaña o en el pueblo familiar. Contar con una segunda residencia está entre los planes (o los sueños) de muchos españoles para disfrutar de fines de semana, vacaciones, periodos más prolongados del año al jubilarse o, llegado el momento, para alquilar.

Nuestro país es uno de los lugares preferidos, tanto a nivel internacional como nacional, para ubicar una segunda residencia. De hecho, España se encuentra en el cuarto puesto del top 5 mundial de localidades más demandadas para adquirir segundas residencias. Así lo indica la *Encuesta Global a Compradores* elaborada por Knight Frank, en la que han participado más de 900 clientes con 49 ubicaciones diferentes en todo el mundo. Entre los encuestados nacionales, nuestro país es el destino preferido, por delante de Portugal e Italia. Por su parte, el 56% de los encuestados en España cree que la pandemia no ha cambiado su idea de comprar una segunda vivienda frente al 37% que considera que sí se ha modificado, tal y como revela el estudio.

Y la demanda crece. De este modo, en 2021 rompe con la tendencia a la baja que venía manteniendo desde 2017 y por primera vez en los últimos cuatro años la demanda de vivienda para segunda residencia se incrementa, según desprende del análisis *Perfil del comprador de segunda residencia* de Fotocasa Research. Los españoles que han buscado vivienda de segunda residencia para comprarla en 2021 representan el 11% del total de la demanda de compra. Este porcentaje supone un incremento respecto al año pasado, cuando representaba el 9%.

Son varios los motivos que llevan a los españoles a querer tener una segunda residencia. El primero de ellos, tal y como señala María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa, “es el valor que ahora mismo se le está dando a la vivienda y



El teletrabajo impulsa la opción de este producto residencial. ISTOCK

que está haciendo que muchos españoles quieran invertir en vivienda para poder tener espacios alejados de las ciudades y con terrazas y donde el aire libre tiene un gran valor. En segundo lugar, tal y como vimos el pasado año, muchos españoles están usando la segunda residencia para teletrabajar y es normal que suba la demanda, ya que si el teletrabajo ha venido para quedarse serán muchos los españoles que alternen el tiempo en su primera residencia con su segunda residencia”.

El interés por parte de los extranjeros en el inmobiliario español se está recuperando, por lo que también se deja ver en este mercado. Así lo considera Anna Puigdevall,

directiva de Fiabci, quien se muestra optimista ante la situación y añade que “la flexibilidad que se está estableciendo entorno a las modalidades de trabajo en remoto está provocando que los extranjeros realicen una inversión pensando en pasar largos periodos de tiempo”, por lo que desde Fiabci consideran que la intención de muchos inversores extranjeros es “establecer su segunda residencia en España”.

### ¿Dónde buscar?

En este contexto, la feria inmobiliaria SI-MA Otoño cuenta con un 40% de la oferta de viviendas dirigida hacia la segunda residencia. Málaga, Alicante, Murcia y Cádiz están entre los lugares con mayor producto residencial disponible para el visitante.

En este sentido, Marbella, Estepona y Benahavís son las tres localidades malagueñas con más oferta comercial en la feria, hasta el punto de suponer dos de cada tres viviendas de la provincia. A diferencia de Málaga, Alicante tiene una mayor diversidad geográfica en el evento inmobiliario y son numerosas las localidades con un volumen similar de oferta: Altea, Benidorm, Calpe, Denia, Finestrat, Jávea, Pilar de la Horadada, Polop o Teulada.

Dentro de la Región de Murcia, las localidades que más destacan son Los Alcázares, Cartagena, San Javier y, sobre todo, San Pedro del Pinatar. Por su parte, Cádiz tiene en Puerto de Santa María y Jerez de la Frontera las respectivas puntas de lanza de su oferta residencial en SI-MA Otoño, además de Chiclana de la Frontera, San Roque y Sanlúcar de Barrameda.

El 11% de la demanda de vivienda se destina a segunda residencia.

ISTOCK

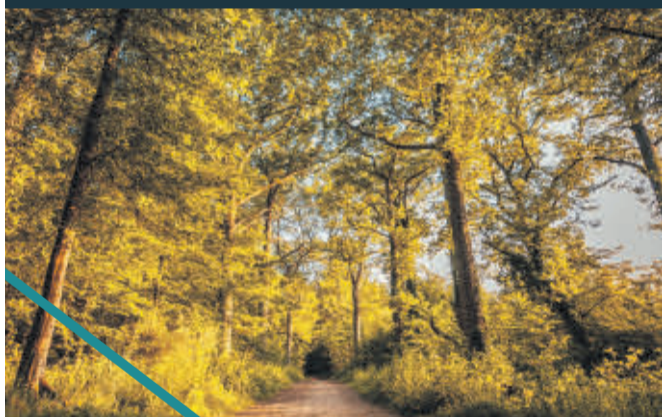


# Destino, tu hogar

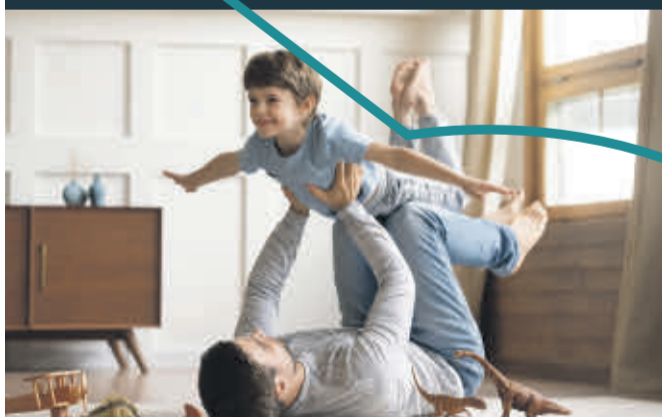
Cada persona es un camino, una experiencia y un destino. Conociendo el destino, es la mejor manera de empezar el camino, un viaje en el que te sentirás como en casa y que tiene su última parada en tu hogar. Culmia es la historia de miles de personas que han llegado a su destino, es el inicio de un viaje que culmina en tu nueva vida.



 Destino  
Innovación



 Destino  
Sostenible



 Destino  
Experience

900 929 282  
culmia.com



**CULMIA**  
Destino, tu hogar

# LA INDUSTRIALIZACIÓN GUÍA EL FUTURO DE LA VIVIENDA

El hormigón es el material más frecuente en estas construcciones, aunque el acero y la madera están cada vez más presentes. El 30% de los edificios nuevos incluye algún componente industrializado

Lorena Torio MADRID

**E**l sector de la construcción sigue adelante con su proceso de transformación y modernización. Lo hace apostando por la industrialización de las viviendas. Todavía es un modelo emergente en España, pero aspira a representar entre el 30% y el 40% de las nuevas viviendas en 2030, según las estimaciones más optimistas de los expertos. Su desarrollo dependerá de la apuesta que hagan los actores privados y la administración pública. “Tiene que ser una apuesta colectiva, tanto por parte administración pública como de arquitectos, aparejadores, incluso de la Universidad y la Formación Profesional. Además, es importante que en los pliegos de contratación se pauten determinados componentes de industrialización, bien sea por motivos de innovación, sostenibilidad u otros. Eso garantizaría la demanda y, por lo tanto, aumentaría la inversión en estas líneas de construcción”, explica Miguel Pinto, presidente del Clúster de la Edificación, bajo el auspicio de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima).

Pero, ¿en qué consiste exactamente la industrialización de viviendas? Se trata de aplicar la tecnología para fabricar elementos en serie y obtener estructuras completas que posteriormente se ensamblan fuera de fábrica. La industrialización puede ser modular o de componentes. El primero tiene una representación residual en el mercado español y se aplica en viviendas unifamiliares, mientras que el segundo está más extendido. “El 30% de los edificios nuevos incluye algún componente industrializado”, dice Pinto.

Los componentes que más se industrializan de la vivienda son los elementos estructurales (pilares, vigas, forjados), fachadas, cubiertas, ventanas, baños o paneles de cocina. En cuanto a los materiales utilizados, son los mismos que en una construcción tradicional. El hormigón es el más frecuente y económico, aunque el acero y la madera están cada vez más presentes. Con todo, el modelo industrializado ofrece una larga lista de ventajas: es más sostenible y respetuoso con el medio ambiente que la construcción tradicional, acorta los plazos de construcción, eleva la calidad de la ejecución de la vivienda, es seguro, aumenta la empleabilidad de mujeres y jóvenes, y, entre otras cosas, impulsa la I+D+i. Respecto a los costes, es más caro para el promotor, pero no para el cliente final. “Hoy por hoy, es más caro para el promotor construir o delegar la construcción industrializada, pero los costes no se trasladan al cliente final”, dice Pinto.

## Los protagonistas

Son pocas las empresas especializadas en desarrollar viviendas industrializadas en España. Avintia, Homm o Atlántida Homes

son alguno de los nombres propios del sector. A ellos se ha sumado Lignum Tech, la compañía impulsada por Vía Ágora que fabricará fachadas con entramado ligero de madera. La fábrica, ubicada en Cuenca, comenzará a funcionar previsiblemente en junio de 2022 y contará con una capacidad instalada anual de 175.000 m<sup>2</sup> de fachada, lo que se traduce a la construcción de 2.500 viviendas aplicando tres turnos de trabajo de equipos reducidos.

En el caso del grupo industrial Avintia, uno de los más activos en este mercado e impulsor del Sistema Integral de Construcción Industrializada ÁVIT-A, se ha marcado como objetivo que el 25% de sus obras sean industrializadas para 2023, y un 35% para 2025. “En la actualidad, ya tenemos el desarrollo suficiente para industrializar hasta el 65% de los elementos estructurales

de la construcción”, dice José Ignacio Esteban, director general de Avintia Industrial. El grupo avanza en su alianza con Cemex Ventures con quien ha puesto en marcha Wallex, el sistema constructivo *offsite* compuesto por la fachada y la estructura del edificio. La alianza incluye la puesta en marcha de una fábrica en Aranda de Duero (Burgos). Tiene más de 8.000 metros cuadrados de superficie y cuenta con una capacidad de producción inicial de alrededor de 1.000 viviendas al año.

“Desde que creamos Wallex teníamos claro que esta sería una solución necesaria para resolver los puntos de dolor de la industria, para liderar su evolución digital y sostenible. Aunque el porcentaje de vivienda industrializada en España se encuentra en el 2% y es bajo respecto al de otros países, percibimos un creciente interés de

El porcentaje de casas industrializadas es inferior al 2%, muy por debajo del resto de Europa

El objetivo del Grupo Avintia es que el 25% de sus obras sean industrializadas en 2023



Fábrica de Wallex en Aranda de Duero (Burgos). EE



# Patrimonio Inmobiliario

## CONSTRUCCIÓN

promotores, inversores y administraciones públicas. Por todos los beneficios que aporta a nivel social, económico y medioambiental, sabemos que es un camino imparable. Con un crecimiento anual esperado del 30%, dentro de diez años la diferencia de implementación respecto a otros países será casi inexistente”, dice Mateo Zimmermann, director de Wallex e investment manager de Cemex Ventures.

En cuanto a las promotoras, AEDAS Homes puede presumir de liderar la construcción industrializada de la vivienda a gran escala desde 2018, año en el que crearon una línea de negocio *offsite* e impulsaron los primeros proyectos residenciales. “Actualmente, estamos impulsando los Métodos Modernos de Construcción (MMC) en más de medio centenar de proyectos -total o parcialmente industrializados- con más de 2.000 viviendas, de los que ya ha entregado cuatro promociones con un centenar de inmuebles. Nuestro objetivo en industrialización es que a partir de 2023 una de cada cuatro viviendas de Aedas Homes sea total o parcialmente industrializada”, explica José María Quirós, delegado de Industrialización de AEDAS Homes. El experto cree que este sistema constructivo puede solucionar muchos de los retos a los que se enfrenta el sector, como el aumento de los costes de construcción o la falta de mano de obra.

Dentro del sector constructor, ACR es una de las compañías que más está apostando por la industrialización. De hecho,

su objetivo es que los proyectos industrializados supongan el 30% de su facturación en los próximos cinco años. ACR tiene alianzas con fabricantes nacionales e internacionales en sistemas con *steel framing*, híbrido de madera y hormigón, solo hormigón o construcción modular. Además, ofrece un servicio integral con capacidad de realizar proyectos llave en mano. Además, recientemente ha firmado una alianza estratégica que la convertirá en la primera constructora española en implantar un sistema industrializado híbrido de madera, desarrollado por la firma austriaca Cree. “Este sistema, un 80% de madera y un 20% hormigón, permite construir hasta 12 alturas, ayudará a encabezar una transición sostenible de la construcción hacia una industria”, cuenta Michel Elizalde, CEO de ACR. El directivo cree que es necesario abordar una transformación del sector de la construcción apoyada en la innovación y la tecnología. “Que nos permitirá evolucionar hacia nuevas formas de construir, más colaborativas, industriales y que haga que nuestra actividad sea cada vez más responsable y sostenible”, dice.

### Construcción en altura

Las viviendas unifamiliares industrializadas ya son una realidad en España. Ahora, el reto es dar un paso más y construir en altura. Una de las compañías que está avanzando en ese ámbito es ExSitu. La firma perteneciente al Grupo Cándido Zamora se ha convertido en la primera em-

presa española en certificar su proceso constructivo industrializado en altura. El sistema ya se ha empleado en el Residencial Nidum Homes Móstoles, un proyecto *build to rent* de 124 viviendas de alquiler asequible de Tectum y Locare construido por Avintia. “Hasta la fecha es la única promoción en altura de España construida en fábrica”, dicen desde la compañía. ExSitu -en colaboración con Grupo Otero- implementará su sistema en la fabricación de 14 villas de lujo del complejo Duquesa Valley en Manilva (Málaga).

### Los fondos europeos

Los fondos Next Generation EU se presentan como una gran oportunidad para acelerar el desarrollo de la industrialización aplicado a la rehabilitación de viviendas. No es para menos, teniendo en cuenta que el Gobierno aprobó una inversión de 4.420 millones para la rehabilitación residencial y eficiencia energética en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

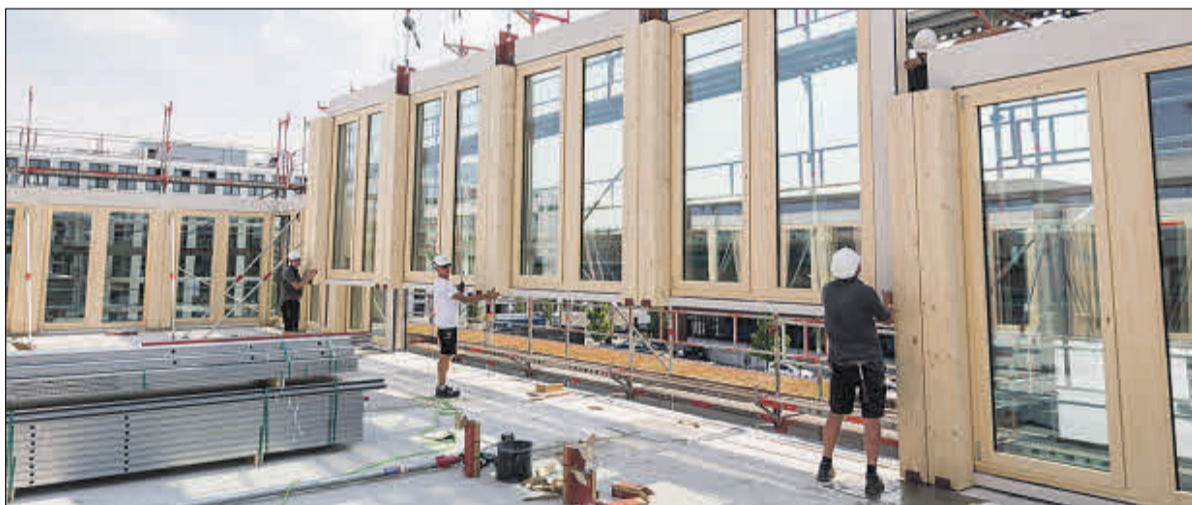
Con la vista puesta en las ayudas, el Clúster de la Edificación ha creado un grupo de trabajo que está estudiando posibles soluciones industrializadas para aplicar en rehabilitación. Deberán ser soluciones rápidas y poco invasivas. “Podría tener cabida todo lo que sean cubiertas y elementos de fachada que sean estacionalmente adecuados para subir la calificación energética del edificio”, explican el presidente del Clúster.

Avintia, Atlántida Homes, Homm y Ligmun Tech son algunos de los nombres propios del sector

La promotora Aedas Homes apuesta por la industrialización a gran escala desde el año 2018

ExSitu avanza en el reto de construir en altura mediante este método

Los fondos europeos se presentan como oportunidad para el desarrollo de la industrialización



Sistema híbrido de madera que implantará ACR en España. Edificio Handwerkerhaus, Bremen (Alemania). ©CREE GMBH



Promoción de Aedas en Torrejón de Ardoz (Madrid). EE



Residencial Nidum Homes Móstoles. EE

## LA INFLACIÓN CONVIERTE A LAS CASAS DE SEGUNDA MANO EN VALOR REFUGIO

A lo largo de los últimos meses, el segmento de la vivienda de segunda mano ha registrado movimiento, y es que se trata de un producto que es capaz de mantener su demanda incluso en las condiciones más adversas del mercado

elEconomista MADRID.

**E**l encarecimiento de las materias y algunos productos de consumo como consecuencia de la saturación de la cadena de suministro es un hecho. Si bien es cierto que, tras la difícil situación de la pandemia se observa cierta recuperación económica, la creciente incertidumbre en los mercados ha dado lugar a una inflación en todos los sectores, también en el inmobiliario.

En este sentido, los expertos de la *proptech* Casavo analizan las claves que han provocado movimientos, tanto de grandes inversores como de particulares, hacia el sector de las viviendas, ya que se trata de un “valor refugio” debido a que son capaces de mantener su demanda incluso en las condiciones más adversas del mercado. En el caso de los inversores particulares este interés se ve especialmente incrementado, ya que se trata de un bien que pueden disfrutar al tiempo que se revaloriza.

Según los datos de Eurostat, el precio de la vivienda nueva y de la usada experimentó un incremento del 6,8% en el segundo



ISTOCK

trimestre. Todo ello, sumado a la incertidumbre económica que marca el contexto actual, provocará una tasa de inflación del mercado inmobiliario que no se había observado desde el año 2006. Teniendo en cuenta que el 40% de las constructoras se han visto obligadas a paralizar o retrasar sus obras con el objetivo de evitar penaliza-

ciones económicas, según la CNC, “debemos poner de relieve que las previsiones de inflación de la vivienda de segunda mano serán menores a las de obra nueva, lo que lo convierte en la mejor alternativa a la hora de invertir en valor refugio”, señalan desde Casavo.

Ante como evolucionará el sector en los próximos meses, desde la *proptech* señalan que el 79,5% de las viviendas transmitidas por compraventa en septiembre eran de segunda mano, según el INE. En este contexto, Francisco Sierra, director general de Casavo en España, explica que “la evidente preferencia por las viviendas de segunda mano nos permite dilucidar el crecimiento de este segmento del mercado inmobiliario”. Asimismo, “debemos tener en cuenta que la incertidumbre ante la escasez de suministros y la futura Ley de Vivienda provocará un ligero incremento de la oferta en la segunda mano, frente a la posible retracción de la obra nueva”, añade. No obstante, los inversores particulares pueden encontrar dificultades, ya que se trata de pisos que necesitan una reforma.

## EL SECTOR DEL LUJO ACELERARÁ EN 2022

Las casas de lujo se ubican en las zonas costeras y en los barrios más exclusivos de grandes núcleos urbanos como Madrid o Barcelona; ambas en el ‘top ten’ de las ciudades más interesantes para invertir

elEconomista MADRID.

**E**l sector inmobiliario fue uno de los más afectados por la crisis sanitaria y los meses de confinamiento, aunque uno de sus segmentos, el de viviendas de lujo, mostró una rápida recuperación y menor contracción en los precios convirtiéndose en un activo refugio para muchos inversores. Ahora, con el mercado en niveles pre-pandemia, se espera que las transacciones sobre viviendas de lujo crezcan hasta un 7% en 2022. “Este interés por la vivienda de lujo demuestra que los activos inmobiliarios siguen siendo una apuesta segura de inversión, incluso para perfiles con alto poder adquisitivo, que confían en destinar un importante capital a la compra de propiedades para obtener ingresos y generar patrimonio”, explica Francis Fernández, director SIRA, el área de desarrollo para profesionales inmobiliarios de UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios).

En cuanto a la tipología de clientes, Fernández explica que en este tipo de viviendas *prime* el comprador internacional tiene gran protagonismo, y España ha sido siempre un núcleo de atracción por el buen clima, la gastronomía, la cultura, las oportunidades de ocio y también de negocio, sobre

El comprador internacional tiene gran protagonismo en el mercado residencial ‘prime’

Los activos inmobiliarios siguen siendo una apuesta segura de inversión, según los expertos



EE

todo con las nuevas modalidades de trabajo cada vez más remotas. Por tanto, “estamos en un momento de tendencia positiva y de auge en las transacciones de estas viviendas de lujo y continuará en esta línea para 2022”, sostiene Fernández.

¿Qué diferencia a estas viviendas de lujo? Suelen ser propiedades con una importante extensión en m<sup>2</sup>, con precios que oscilan entre medio millón de euros y los tres millones de euros en la mayoría de los casos, construidas con materiales de alta calidad, más eficientes, con uso de energías renovables, elementos de *smart home*, domótica y servicios *premium* como piscina climatizada o gimnasio. En cuanto a su ubicación, en España se encuentran principalmente en zonas costeras y barrios *premium* de grandes núcleos urbanos como Madrid o Barcelona; ambas en el *top ten* de las ciudades más interesantes para la inversión inmobiliaria a nivel mundial, según el estudio anual Global Property Handbook. Con todo ello, los expertos recuerdan que las viviendas de lujo poseen características muy peculiares y grandes diferencias con respecto a las viviendas convencionales, que hacen que la metodología de venta para estas operaciones también sea diferente a la tradicional.

Grocasa<sup>↑</sup>  
Hipotecas

# ¿Buscas Hipoteca?

Calcula el precio máximo del piso que puedes financiar




Escanea nuestro QR para más información

Grocasa<sup>↑</sup>.com

Invierte en inmuebles  
y recibe rentabilidades  
superiores al 12% anual

[www.urbanitae.com](http://www.urbanitae.com)  
(+34) 911 23 25 22

 **urbanitae**