

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

LA VIVIENDA DE LUJO, INMUNE AL COVID: SUBIRÁ UN 8%

Las ventas de 2021 superan las cifras de antes de la pandemia y los expertos prevén que la obra nueva se encarecerá hasta un 8%

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPACIO

ASG Homes

EL LUJO DESPUNTA: LAS VENTAS SUPERAN CIFRAS PREPANDEMIA

El mercado de la vivienda de lujo se ha recuperado del impacto de la situación sanitaria superando el nivel de transacciones prepandemia. De cara al próximo año, las previsiones son optimistas para el sector

M. G. Moreno MADRID

El lujo mantendrá el brillo. El mercado de la vivienda, en general, ha mostrado una gran resiliencia ante la situación de inestabilidad provocada por la pandemia. El lujo es un fiel reflejo y ha conseguido sobreponerse a lo largo de este año. La actividad en el segmento de las viviendas exclusivas, pese al freno de 2020, ha recuperado los niveles prepandemia en cuanto al número de transacciones y en muchas plazas el precio por metro cuadrado ha experimentado aumentos frente a años anteriores.

Según los datos que Lucas Fox recoge en su informe sobre el mercado inmobiliario en España en el primer semestre del año, las transacciones en mayo de 2021 respecto al mismo mes del año anterior se incrementaron un 125%, algo lógico al tratarse de un mes afectado por el confinamiento estricto. Pero mirando más allá, en relación con mayo de 2019, las cifras de la agencia inmobiliaria indican que las ventas aumentaron un 8%. Por su parte, desde VIVA Sotheby's International Realty –donde cifran que el número de transacciones a nivel nacional ha aumentado con un 22% comparado con 2020 y con un 3% respecto al 2019–, señalan que el valor de las compraventas ha subido un 13,3% respecto al de hace dos años.

Las previsiones de cara a 2022 son optimistas para el sector en España y se espera que se mantenga la tendencia vista a lo largo de este año. “Por el claro principio de oferta y demanda, los precios seguirán mostrando una tendencia al alza, que estará situada en vivienda nueva entre el 6% y el 8% y en un 2% en segunda mano”, apunta Alejandra Vanoli, directora general de VIVA Sotheby's International Realty.

Los precios del sector residencial de lujo en Madrid crecerán un 6% en el año 2022. Así se refleja en las previsiones elaboradas por la consultora inmobiliaria privada Knight Frank, que incluye a la capital española como una de las ciudades del mundo en que la evolución al alza de los precios residenciales *prime* será más destacada.

“Los pronósticos son positivos y auguran un leve crecimiento de los precios tanto de venta como de alquiler. A rasgos generales, se estima que el volumen de las transacciones de las viviendas de lujo incrementa, especialmente a raíz de la inversión por parte de extranjeros”, señala Elizabeth Hernández, directora de Barnes Barcelona. A pesar de que la experta destaca que “resulta muy arriesgado estimar un porcentaje de crecimiento de la inversión en el sector inmobiliario de lujo en el próximo año”, sin embargo, desde la llegada del Covid-19 “se aprecia que tras las épocas de rebrotes se acelera la decisión de compra de los inversores, quienes están dispuestos a invertir

Los precios del sector residencial de lujo en Madrid crecerán un 6% de cara al próximo ejercicio

en una vivienda mejor teniendo en cuenta las necesidades que surgen en los periodos de confinamiento”.

En este sentido, la inflación también influye en la situación, “que sigue estando alta, y eso provoca que los inversores apuesten por bienes refugio como lo son las viviendas. Sin lugar a duda, la compra de viviendas de lujo es un mecanismo de los inversores para protegerse de la inflación”, indica Hernández.

Por su parte, desde Lucas Fox confían que, “conforme se vaya restableciendo la normalidad, la tendencia positiva del mercado que mostró saliendo de los meses de confinamiento se consolide”, tal y como expone Alexander Vaughan, socio fundador de la compañía.

Si bien es cierto que los parámetros que marcan la búsqueda de viviendas de alto

standing han experimentado algunas modificaciones en los últimos meses. En la actualidad se tienen más en cuenta algunos aspectos como la sostenibilidad, los espacios al aire libre y el bienestar. Los cambios en el segmento del lujo “han supuesto grandes oportunidades, en especial para aquellas regiones y productos que se adaptan a las nuevas necesidades del comprador. La demanda de viviendas en las regiones que ofrecen una mejor calidad de vida se ha visto multiplicada hasta el punto en el cual se han provocado desequilibrios entre la oferta/demanda, dado que no existe en ocasión el producto disponible para satisfacer esta *nueva demanda*”, explica Vaughan. Por lo que, de cara al próximo año, “quedará por ver cómo se equilibrará la tensión entre la oferta y esta *nueva demanda*”, añade el socio fundador de Lucas Fox.



Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Para Estrella Serrano, directora comercial de Living, sin embargo, “las expectativas son inciertas” de cara al próximo año y es que “nuestro sector no es ajeno a lo que está ocurriendo, y la incertidumbre no es buena compañera para tomar decisiones. El mercado de lujo se ve impactado enormemente por las limitaciones de movilidad, el turismo es incierto, y con ello nuestro sector en España se ve afectado, en concreto el del lujo quizá más”. Por ello, no auguran grandes cambios, “hay una sólida demanda interior, que va a absorber la oferta que va saliendo, eso sí, con precios muy sólidos, y sin grandes incrementos”, expone Serrano.

Destino preferido

En nuestro país son muchos los destinos que están en el foco del lujo inmobiliario. Los centros de Madrid y Barcelona, el residencial unifamiliar más en la periferia, las islas, zonas de costa en Andalucía, Cataluña o Levante... “El lujo es muy variado”, destaca la directora comercial de Living. En este sentido, las distintas voces del sector señalan que España se mantendrá como uno de los destinos preferidos para el comprador o inversor de vivienda de lujo, tanto nacional como internacional.

“Somos la Florida de Europa, ahora bien, Barcelona es menos competitiva si comparamos con Valencia o Málaga, incluso Madrid. Las dos primeras son mediterráneas, con excelentes comunicaciones, estabilidad jurídica y precios mucho más atractivos y

Recuperación de las ventas

Evolución de las transacciones de vivienda de lujo



Incremento de las transacciones de venta en mayo de 2021, comparado con el año anterior



Incremento de las transacciones en mayo de 2021, comparado con mayo de 2019 (prepandemia)

Fuente: Lucas Fox.

elEconomista

España será uno de los destinos preferidos para el comprador nacional e internacional

mejores recorridos esperados. Madrid tributariamente tiene más atractivo también. Barcelona tiene el reto de recuperar el prestigio perdido para ese comprador extranjero, confiamos que así sea”, resalta Serrano.

Entre los motivos que justifican la preferencia de los compradores por nuestro país, desde Barnes Barcelona señalan la flexibilidad que ha provocado la pandemia en el ámbito laboral, “que está provocando que los perfiles inversores internacionales vengan a ciudades como Barcelona en búsqueda de viviendas que se convertirán en su

La tendencia del 'millennial emprendedor' aumentará su importancia en la demanda

segunda residencia. Es decir, ya no buscan destinos únicamente vacacionales, sino un hogar en el que pasar largos periodos de tiempo”.

De este modo, desde Lucas Fox están seguros de que España “continuará siendo uno de los destinos favoritos de británicos, escandinavos y europeos en general”, además de destacar el fuerte y creciente interés que existe por parte del mercado latinoamericano. “España ofrece estabilidad económica y política, un clima excepcional y unas infraestructuras propias de los países más desarrollados”, añade Alexander Vaughan.

El perfil del comprador

La evolución de la pandemia también ha marcado el perfil del comprador de vivienda de lujo y lo seguirá haciendo de cara al próximo año como apunta Serrano. Desde Living esperan que crezca el comprador extranjero, cuya presencia se ha visto mermada desde 2020 debido a las restricciones de movilidad impuestas por la situación sanitaria, y estabilidad en cuanto al comprador nacional.

“A pesar de que la tecnología nos ha permitido llevar a cabo transacciones sin que el comprador necesite viajar para visitar la vivienda que adquiere, y hemos hecho varias transacciones a distancia, no ha sido posible mantener el nivel de actividad internacional que en un entorno sin restricciones de movilidad”, apunta el socio fundador de Lucas Fox, firma desde la que también esperan un regreso paulatino del comprador internacional.

En este sentido, Hernández señala que, aunque los franceses son el perfil extranjero más interesado en el residencial de lujo en el caso de Barcelona, “están entrando con mucha fuerza en el mercado inversores latinoamericanos y orientales”.

Más allá del inversor internacional y las parejas o familias entre 40 y 60 años que pueden confeccionar el comprador tradicional de vivienda de lujo, ¿y si además aparece un nuevo protagonista? Desde VIVA Sotheby's International Realty destacan un público emergente que ha surgido a lo largo de este año entre los compradores de este tipo de inmuebles: los *millennials*. Este nuevo protagonista de la demanda, tal y como destaca el informe *El Nuevo Lujo* elaborado por dicha inmobiliaria, comienza a decantarse por inmuebles de alta gama, siendo la población de 40 años los que lideran las compraventas, y, que a nivel mundial, ya suponen el principal comprador de viviendas de lujo.

Según explica la directora general de la franquicia VIVA Sotheby's International Realty, el perfil de *millennial* que se postula a ser el protagonista principal en el mercado de la vivienda de lujo es aquel “emprendedor que ha creado una empresa tecnológica o una buena idea de negocio, lo vende a buen precio y es inversor en el sector de lujo”, dicho de otro modo, “el *millennial emprendedor*”.

En España, aunque de forma más tardía que en otros países del mundo, la demanda de viviendas exclusivas por este tramo de la población, tanto entre los compradores locales como los extranjeros, también está creciendo mucho, un aspecto que se ha intensificado después de la pandemia sanitaria. Esta tendencia “continuará aumentando su importancia y llegará a formar un 40% de los compradores”, apunta Alejandra Vanoli.



INVERSIÓN EN VIVIENDA COMO RESPUESTA A LA INFLACIÓN Y LOS BAJOS TIPOS DE INTERÉS



Javier Ventas

Vicepresidente de uDA

Para entender lo que está por venir, debemos echar la vista atrás y analizar dónde nos encontramos en la actualidad. El pasado mes de noviembre el euríbor volvió a registrar mínimos históricos (media de los últimos 12 meses), superando el dato de octubre, que a su vez superó al de septiembre y así sucesivamente desde julio de 2020.

Llevamos más de cinco años con el precio del dinero en niveles negativos en Europa. Este periodo de expansión monetaria sin precedentes en la zona euro tiene consecuencias directas en la economía y en la toma de decisiones de grandes fondos de inversión, multinacionales y bancos centrales.

Estos tipos de interés en mínimos, ya por un tiempo prolongado y sin expectativas de revertir en el corto plazo, están provocando inflación de los precios, siendo el incremento mensual de octubre el más elevado en los últimos 10 años. Según datos del INE la inflación se elevó hasta el 2% en ese periodo.

Esta inflación provoca una disminución del poder adquisitivo del dinero en circulación. Por ser concretos, todo el dinero que no estuviera invertido, considerando en su mayoría los depósitos bancarios donde buena parte de las personas físicas tienen sus ahorros, ha perdido valor. En concreto, de cada 100 euros que el lector tenía en el banco en septiembre, a fecha de 31 de octubre ha perdido 2 euros.

Si miramos ejemplos históricos de inflación nos encontramos con Argentina, cuya economía ha padecido muchos años una inflación extrema que ha provocado cambios en la forma de gestionar los ahorros por los argentinos, siendo este el país de Latinoamérica con menor ratio de depósitos bancarios por PIB. Gran parte de los argentinos buscaban algo que hacer con sus pesos y, como último recurso, los guardaban en el banco.

El residencial como valor refugio

El inmobiliario ha experimentado un descenso del número de transacciones en los últimos meses, no obstante, los precios no se han visto afectados tan negativamente como se esperaba tras el impacto del Covid-19.

Este sector se encuentra, como la economía, en un periodo incierto donde la demanda se ha visto claramente afectada por la pandemia. El mayor reflejo se ha producido en el mercado del alquiler vacacional, cuya demanda ha sufrido de forma drástica durante los meses posteriores al inicio de la crisis sanitaria.

Los españoles mantienen históricamente un atractivo por la inversión en residencial, ya que ven en la vivienda un valor refugio para sus ahorros y rentable para su futuro.

Prueba de ello es que en los últimos dos años, uno de cada diez pisos que se ha comprado en España ha sido para invertir.

Las rentabilidades de la inversión en vivienda siguen siendo atractivas. La rentabilidad bruta del alquiler se situó en el 6,7% de media a escala nacional en el tercer tri-

mestre. Es por esto que vemos en este sector oportunidades para el pequeño ahorrador, primero para beneficiarse de su rendimiento y seguridad; segundo, para no verse perjudicado por una inflación que deteriore el valor relativo de su dinero depositado; tercero y en algunos casos donde marca la diferencia, para aprovechar los precios tan bajos del dinero mediante una hipoteca.

Si cruzamos alta rentabilidad con un elevado dinamismo del mercado (indicador calculado en base a la absorción y el tiempo de venta) destacamos principales ciudades como Sevilla o Valencia, con rendimientos medios del 5,8% en el tercer trimestre, Madrid y Granada (5%) o Barcelona (4,9%) que se mantienen como mercados estables con bajo riesgo. No obstante, existen barrios en estas capitales que ofrecen mayores rentabilidades, por lo que es fundamental un análisis microlocalizado para identificar las tipologías concretas de vivienda que presentan oportunidades de inversión patrimonialista.

Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística la tasa de ahorro española se encuentra en máximos, provocado por un periodo de reducción del gasto de las familias durante el confinamiento y las sucesivas restricciones. Esta disminución del gasto fue más evidente en el sector servicios, entendible esto por un miedo generalizado de la sociedad al contagio sumado a las limitaciones de movimiento; lo que ha provocado menos estancias en hoteles, visitas a museos, comidas en restaurantes o entradas al cine, etc.

A pesar de ello, esta reducción de la demanda no afectó en tal medida a los bienes de consumo que, en algunos casos, fueron sustitutivos de servicios no prestados y que

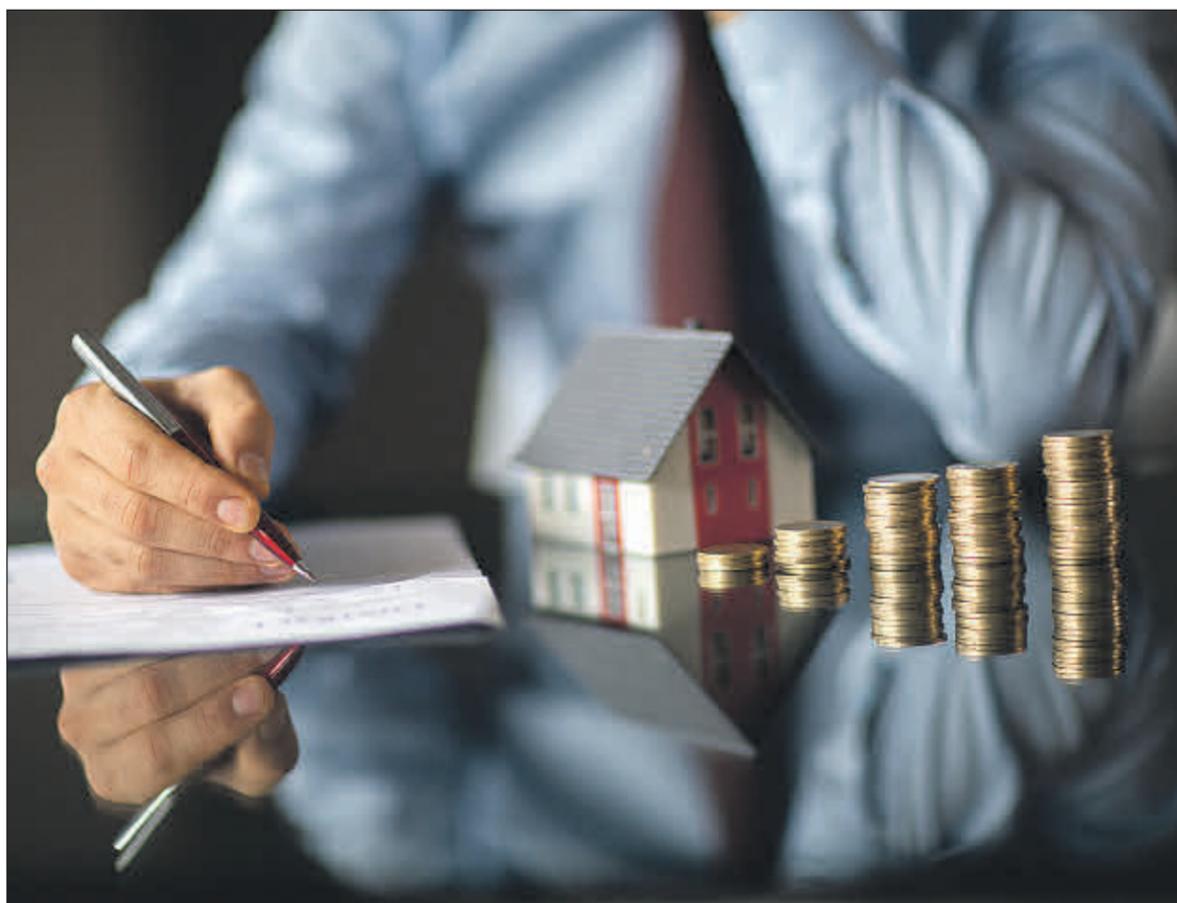
En los últimos dos años, uno de cada diez pisos que se ha comprado en España ha sido para invertir

se encuentran ahora bajo un problema de suministro de materias primas: contenedores de transporte llenos, zonas logísticas desbordadas, precios del papel y el cartón en máximos históricos y otros como los del petróleo o el gas natural con un crecimiento del 300% en año y medio.

La correcta lectura de indicadores macroeconómicos es la clave para la previsión y la toma de decisiones de cualquier individuo o empresa, sin embargo, en muchos casos las decisiones de inversión familiares se toman sin tener en consideración la situación de la economía y provocan resultados no satisfactorios. Esto puede llevar a que sean los autónomos, las pymes y las familias los más perjudicados en momentos de incertidumbre o crisis.

Observamos la actividad de los grandes fondos internacionales cuyas premisas son maximizar la rentabilidad de sus inversiones con el mínimo riesgo. Para esto, primero diversifican sus portafolios para reducir el riesgo de potenciales caídas en sectores concretos de la economía o países y monedas únicas. Segundo, buscan la mejor financiación para obtener beneficios sobre un coste de capital reducido, incrementando así la rentabilidad neta de su inversión. Y tercero, mantienen una constante atención al mercado, intentando reducir el coste de oportunidad en momentos concretos de la economía, teniendo así en muchos casos una urgencia extrema por reinvertir los ingresos.

Concluyendo con el ejemplo del pequeño ahorrador, no tomar una decisión sobre esos ahorros, implica implícitamente una elección que afectará al futuro poder adquisitivo de ese dinero, suponiendo en algunos casos, un alto coste de oportunidad.



**No son grandes ventanales,
es levantarse de buen humor
por las mañanas**

**LO QUE EMPIEZA SIENDO UNA CASA
TERMINA SIENDO UN HOGAR**

UN ESPACIO LLENO DE VIVENCIAS Y MOMENTOS
QUE LA CONVIERTEN EN EL LUGAR DONDE DISFRUTAS DE LA VIDA.

TU HOGAR, NUESTRO MEJOR PROYECTO



habitat
inmobiliaria

900 100 420
www.habitatinmobiliaria.com

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

“En España hay 10 millones de viviendas para rehabilitar”

ÁNGELA
BALDELLOU

DIRECTORA DEL
OBSERVATORIO 2030
DEL CSCAE (CONSEJO
SUPERIOR DE LOS
COLEGIOS DE
ARQUITECTOS DE
ESPAÑA)

Lorena Torio MADRID.

El sector de la construcción y edificación se prepara para recibir una lluvia de millones procedente de Europa. En total, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que canaliza los Fondos Next Generation movilizará 3.420 millones de euros destinados a la rehabilitación residencial (barrios, edificios y viviendas). Desde el Observatorio 2030 del CSCAE (Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España) trabajan desde hace meses para dar a conocer las ayudas tanto a los profesionales como a los ciudadanos. La directora del Observatorio, Ángela Baldellou, destaca la importancia de que el sector avance en la sostenibilidad y la industrialización, y de que la población conozca los beneficios de la rehabilitación. La experta cifra en 10 millones el número de viviendas susceptibles de ser rehabilitadas, pero también admite que hay riesgo de que no se ejecuten todas las ayudas europeas.

A las puertas de que lleguen las ayudas europeas, ¿el sector está obligado a modernizarse?

El sector tiene que modernizarse. Hay que apostar por la sostenibilidad, la industrialización y la digitalización. Es un sector con mucha capacidad para generar empleo y ser palanca económica, pero tiene que hacer una apuesta por su transformación. El *Green Deal* europeo y los Fondos Next Generation apuestan claramente por ello.

¿Qué impacto tendrán las ayudas procedentes de Europa en el empleo?

El promedio de trabajadores ocupados en este sector en Francia, Alemania, Italia, Bélgica o Portugal es del 3,9%, mientras que en el nuestro es del 2,2%. Si España alcanzara las tasas de gran rehabilitación de estos países -que la Unión Europea viene pidiendo en los últimos años elevar al 3% anual-, se podrían crear unos 400.000 nuevos empleos.

¿Qué porcentaje de viviendas son susceptibles de ser rehabilitadas?

Cada año unas 30.000 viviendas mientras que en países como Francia, Alemania, Italia, Bélgica o Portugal llevan años rehabilitando sus respectivos parques edificados a un ritmo del 1,5%-2% anual. En España hay

más de diez millones de viviendas susceptibles de rehabilitación.

¿Es viable actuar sobre los diez millones de viviendas?

Para ello habría que establecer una velocidad de cruce con una estrategia integral y con muchas herramientas complementarias. Hay que formar a los técnicos para que sepan acompañar a los clientes y gestionar las ayudas. No nos podemos permitir el lujo de perder ni un solo euro por una mala gestión. También hay que concienciar a la ciudadanía de que tiene que aprovechar este contexto y de los beneficios que tiene la rehabilitación. Todo repercute en mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Además, las administraciones involu-

cradas tienen que coordinarse muy bien. Es fundamental que se agilicen los procesos de licencia porque nos jugamos muchísimo. Hay un estudio que asegura que por cada tres euros invertidos en rehabilitación el Estado recupera dos en el sistema sanitario porque hay muchas enfermedades relacionadas con el mal estado de salud de las viviendas (humedades o mala calidad del aire). Podemos hacerlo, pero va a suponer un esfuerzo ingente y es muy importante que el sector haga una clara apuesta por modernizarse.

¿Los ciudadanos entienden la importancia de la rehabilitación?

Tenemos el problema del cambio cultural de la población. La gente tiene que enten-

der que la rehabilitación no solo tiene que ser una imposición ni aprovechar un contexto favorable de ayudas, sino que tiene que ser un cambio cultural puesto que repercute en el confort y la salud. Un estudio de Sociedad de Tasación incluido en la *Guía Ciudadana del Impulso a la Rehabilitación* explica que rehabilitar una vivienda incrementa su valor una media del 25%, lo que significa que también juega en beneficio de la inversión. En España estamos en un 0,8% de rehabilitaciones, pero tendríamos que llegar al 3%, según Europa, lo que significa entre 350.000 y 400.000 viviendas al año. Todavía estamos muy lejos de descarbonizar y mejorar nuestro parque de viviendas que es el más envejecido de Europa. A ello hay que añadir los problemas de pobreza energética.

¿Qué tipo de actuaciones de rehabilitación se pueden realizar en las viviendas?

Las actuaciones más sencillas son la envolvente exterior-salvo si es un edificio protegido-, cubierta, fachadas y ventanas. Son soluciones pasivas y más sencillas de llevar a cabo. También hay otras actuaciones como la electrificación de los sistemas de calefacción con energías renovables o la instalación de placas fotovoltaicas combinadas con bombas de calor. Con todas ellas se obtienen altos rendimientos. Al margen de todas las medidas que actuarán sobre el confort térmico, el ahorro energético y la descarbonización también se intervendrá en materia de accesibilidad o de conservación. Las actuaciones que hagamos en las ciudades deben tener una visión para dentro de 100 años y la capacidad de adaptación a posibles escenarios de crisis, movilidad o conectividad.

¿De qué manera se puede solventar la falta de mano de obra?

Hay que apostar por la formación, por la cualificación. Tiene que ser un sector capaz de ofrecer empleo a largo plazo y de calidad. Si el sector hace hincapié en los nuevos sistemas de construcción, en la industrialización, la digitalización o la sostenibilidad va a facilitar que la gente se profesionalice en este sector de la construcción y edificación.

¿Preocupa en el sector la falta de suministro de materiales?

Creo que será un problema puntual y desde luego en España tenemos fabricantes de muchos materiales y que son líderes mundial. Aún así, no podemos escapar de la coyuntura internacional. Tenemos que ser más autosuficientes en sectores que son clave. El problema de los materiales es intentar que no repercuta en el precio final.

¿Cuándo veremos los primeros edificios rehabilitados con las ayudas europeas?

Estamos a punto. A primeros de 2022 podríamos empezar a ver los primeros andamios en las ciudades. Es la gran oportunidad del sector con una repercusión directa para la economía. El sector de la construcción y edificación está preparado, tiene ganas, pero necesita que se cuente que la vida de las personas va a mejorar. Apostar por la renovación de las viviendas juega en beneficio de todos.



EE

“Es fundamental que se agilicen los procesos de licencias porque nos jugamos muchísimo”

“El sector tiene que modernizarse y apostar por la sostenibilidad, la industrialización y la digitalización”

Casas con
felicidad de serie



aedashomes.com

Patrimonio Inmobiliario

VALORACIÓN



Fernando Fuente

Chairman grupo de valoración RICS España, senior Director Valuation & Advisory Services CBRE España



Eulalia Pensado

Partner Development & Public Affairs Manager Iberia RICS



James Bird

Partner - Valuation & Advisory, Spain, Cushman & Wakefield



Javier García Mateo

Socio responsable del sector Real Estate para el área de Strategy and Transactions de EY



Jesús Mateo

Director General de Savills Aguirre Newman Valoraciones y Tasaciones S.A.U



Raul García

Director Valuation & Consulting Colliers



Evan Lester

JLL Head of RICS Valuations Spain



Sergio Espadero

MRICS, Director Área de Consultoría y Valoraciones Tecnitasa

ESTAS SON LAS PERSONAS QUE PONEN PRECIO A LOS EDIFICIOS

En España, el estándar de valoración internacional RICS, con 600 miembros, está experimentando un importante crecimiento gracias a los inversores internacionales

Alba Brualla MADRID

Es muy probable que, en más de una ocasión, paseando por la calle de alguna gran ciudad, se haya parado a contemplar un edificio y haya fantaseado con comprar ese ático con terraza que se asoma en la última planta y se haya preguntado cuál será su precio. O quizás, viendo las noticias, haya escuchado que un gran inversor ha comprado una de las cuatro torres que conforman el skyline de Madrid y ha pagado, nada más y nada menos, que 300 millones de euros.

La pregunta que surge es ¿quién y cómo pone precio a las casas en las que vivimos, a los edificios que nos rodean, a la oficina a la que vamos a trabajar o al centro comercial en el que compramos? Esta responsabilidad recae en los valoradores, unos profesionales con poca visibilidad pero que,

Las valoraciones mediante estándares RICS son un espejo de lo que sucede en el mercado

sin embargo, juegan un papel crucial en las grandes transacciones inmobiliarias.

En España, el estándar de valoración internacional RICS y la norma nacional, la Orden ECO 805/2003, son las más utilizadas, pero cada una se emplea para finalidades distintas que explicaremos más adelante. La que está experimentando un mayor crecimiento en nuestro país en los últimos años es la primera, ya que su consolidación está muy ligada al enorme apetito que están demostrando los fondos internacionales por la compra de activos inmobiliarios en España. Así lo explica Eulalia Pensado, Partner Development & Public Affairs Manager Iberia RICS, que apunta que “la certificación RICS está cada día más implantada en España”. “Los clientes internacionales buscan trabajar con profesionales certificados RICS porque conocen y apli-

can los estándares internacionales a los que están acostumbrados independientemente del continente del que sean originarios”, apunta Pensado.

Esto es así porque la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) es la principal organización de valoración internacional que representa a los profesionales inmobiliarios y es reconocida globalmente por sus altos estándares de calidad. Así, se trata de una organización internacional que marca reglas de conducta para sus miembros y para las empresas reguladas por RICS.

En España esta institución cuenta con 600 miembros, si bien, en *elEconomista* hemos intentado poner cara y nombre a algunos de los principales valoradores de este país, que a través de sus compañías valoran de forma conjunta cada año inmuebles por volumen de más de 250.000 millones.

Patrimonio Inmobiliario

VALORACIÓN

Se trata del Grupo de Valoración RICS España, que está presidido por Fernando Fuente, senior director Valuation & Advisory Services CBRE España y que se compone además de siete *advisors*: Evan Lester, JLL Head of RICS Valuations Spain; Raul García, director Valuation & Consulting Colliers; Javier García Mateo, socio responsable del sector Real Estate para el área de Strategy and Transactions de EY; Eulalia Pensado, partner Development & Public Affairs Manager Iberia RICS; James Bird, partner - Valuation & Advisory, Spain de Cushman & Wakefield; Jesús Mateo, director general de Savills Aguirre Newman Valoraciones y Tasaciones S.A.U, y Sergio Espadero, MRICS, director Área de Consultoría y Valoraciones Tecnitasa.

Fernando Fuente explica que “durante muchos años la palabra RICS y el valorador han ido de la mano en nuestro país. Sin embargo, a lo largo de la última década el mercado ha visto también como la cifra de acreditados se ha incrementado exponencialmente con la aparición de nuevas disciplinas, rutas y facultades entre los miembros. Es sin duda una muestra de profesionalización del sector inmobiliario español”. Aun así, el directivo destaca que “los valoradores siguen teniendo un papel fundamental en el asesoramiento para la toma de decisiones inmobiliarias” ya que “participamos activamente en el rol que juegan las compañías cotizadas o socimis con sus valoraciones regulares, ayudamos a los inversores institucionales en sus procesos de compra-venta y a la banca internacional en la financiación de proyectos”. En definitiva, “acompañamos los ciclos de mercado tratando de ser un espejo de la realidad en entornos muy cambiantes donde la rigurosidad, solidez y exactitud son nuestros fundamentales”, dice.

En este sentido, el directivo de CBRE explica que el Grupo de Valoración representado por los principales valoradores del mercado en España, “busca ensalzar todos los valores anteriores de la profesión que ejercemos. Entre todos nosotros, con un espíritu de unidad, perseguimos fomentar y ensalzar la profesión para obtener mayor reconocimiento por parte de nuestros clientes. Reportamos a la Junta Directiva de España como un conjunto profesional activo en la divulgación del conocimiento y la formación entre todos los miembros acreditados o candidatos, abordamos nuevos temas de interés y de actualidad y por último y no menos importante fomentamos los principios éticos y reglas de conducta para todos los valoradores de la organización”.

Su trabajo está sometido a un riguroso control por parte de RICS, tal y como lo detalla Jesús Mateo, director general de Savills Aguirre Newman Valoraciones y Tasaciones, que destaca que pertenecen “a una institución de muy alta cualificación, ya que somos conocedores de mercado porque estamos en el mercado”. Además, las valoraciones RICS solo las pueden llevar a cabo sus miembros, tras pasar por un riguroso examen ante un tribunal, donde deben demostrar con ejemplos su ética profes-

A partir de ahora los criterios de ESG influirán notablemente en las valoraciones

Logística y residencial son los dos sectores que atraen un mayor interés inversor en España

sional, una demostración que se debe realizar año tras año y con revisiones puntuales sorpresa cuando así lo considera la institución.

“Nosotros tenemos que registrar todo lo que hacemos y cómo lo hacemos. El nivel de exigencia que tenemos detrás es altísimo y en nuestras compañías se nos supervisa mediante estructuras internas de control de buenas prácticas”, apunta Mateo, que también destaca que tienen que estar en “constante formación y estar al día de nuevos segmentos que atraen el interés de los inversores como puede ser el caso de los *data center*”.

Tal y como lo explican los expertos, RICS se comporta como “un espejo que muestra la realidad del mercado” y en ese sentido sus valoraciones se van adaptando a los distintos momentos del ciclo. Actualmente, según lo apunta James Bird, partner-Valuation & Advisory, Spain de Cushman & Wakefield, el sector inmobiliario se encuentra en una fase “positiva, con incrementos de la inversión inmobiliaria tanto a nivel global como en el caso concreto de España, donde la inversión (excluyendo M&A) cerrará el año, previsiblemente en unos 10.500 millones de euros, situándose por encima de 2020 y muy cerca de los

España es el cuarto mayor país con miembros RICS

RICS cuenta con 134.000 miembros a nivel global, de los que 100.000 están en Europa y de estos 600 en España, siendo el cuarto mayor país. De estos 600 miembros, 120 miembros tienen valoraciones como su especialización y 84 están clasificados como Valoradores Registrados (Registered Valuers). En España, RICS cuenta con miembros en todas las grandes empresas del sector, desde las grandes consultoras, todas las grandes tasadoras, las grandes firmas de auditoría, Socimis y varios fondos internacionales con presencia en España.

11.670 millones de euros registrados en 2019”. Así, Bird apunta que el residencial ha logrado “llevarse más parte del pastel de lo normal” pero cree que el sector logístico “es la estrella del año en cuanto a la demanda de los inversores, especialmente de fondos Core”, y destaca que “la rentabilidad en logística he experimentado una compresión a un nivel récord en España, llegando al 4% en *prime* de Madrid y Barcelona”.

¿Qué factores afectan al precio?

A la hora de valorar un inmueble entran en juego una serie de factores como los que enumera Raúl García, director Valuation & Consulting de Colliers, que apunta que lo más básico para valorar un inmueble es atender primero al segmento inmobiliario al que pertenece, después entra en juego la ubicación. “Si se trata de un inmueble en rentabilidad hay que fijarse en los niveles de ocupación y en el tipo de inquilinos, así como el estado de conservación”, explica el experto, que destaca que “a partir de ahora los temas de ESG van a ser muy importantes hasta el punto de decantar valores al alza o a la baja”.

Evan Lester, JLL Head of RICS Valuations Spain, concide en que ESG es un punto clave para las valoraciones y “destaca que desde el próximo año lo será aún más, ya que RICS está tomando un papel líder en este sentido, y tenemos ya un nuevo estándar de valoración que vamos a incorporar en enero para explicar a los valoradores como tienen que aplicar ESG en su trabajo y ese será nuestro principal reto para 2022”. Así, el experto asegura que “a futuro veremos que habrá grandes descuentos para los edificios que no tienen inversión en ESG, mientras que para los mejores y más sostenibles puede haber primas”. En concreto, señala que en ciudades como “Londres, los edificios de oficinas más sostenibles tienen rentas un 14% más elevadas, siendo este un factor que influye en la valoración del inmueble”.

Por su parte, Sergio Espadero, MRICS, Director del Área de Consultoría y Valoraciones Tecnitasa, detalla cuales son las diferencias entre ECO y RICS. En el caso de la primera, “se trata de un estándar español de valoración que proviene de una orden ministerial que lo regula para cuatro finalidades y establece tanto los criterios como los métodos y su aplicación de valoración”. Así, “la finalidad más común es la garantía hipotecaria, sirviendo el valor de tasación como referencia ante un proceso de financiación por parte de entidades financieras españolas”.

Por otro lado, Espadero explica que RICS es una organización autorregulada y los informes de valoración, por regla general, se llevan a cabo aplicando los métodos de valoración más adecuados a juicio del valorador. Por otra parte, “estos métodos están pensados para replicar el análisis que realizaría un inversor. El resultado es un valor que refleja de manera fiel el comportamiento del mercado y la percepción que los inversores tienen del activo valorado”.

Por el contrario, los informes ECO, “pretenden ofrecer un valor desde un enfoque de prudencia valorativa que, especialmente en épocas expansivas, suele situarse por debajo del valor de mercado y, en épocas depresivas, por encima”, explica.



EL FUTURO LLEGA AL SEGMENTO DE LAS OFICINAS

El futuro de los espacios de oficinas ya ha llegado y pasa por aspectos clave como productividad, flexibilidad, sostenibilidad y seguridad, que van en favor tanto del empleado como de la empresa

M. G. Moreno /
L. Torio MADRID.

Productividad, flexibilidad, sostenibilidad y seguridad. Sobre esos cuatro ejes camina el presente y futuro de las oficinas, que han experimentado grandes cambios desde que estalló la pandemia del coronavirus. Para ellos, la tecnología es el gran aliado. “El mundo se transforma digitalmente y la gestión de los edificios tiene que evolucionar desde una analógica a una digital”, indica Susana Quintás, senior Advisor de Metrikus.

Uno de los cambios más evidentes ha sido en materia de seguridad, donde muchas empresas se han puesto manos a la obra para garantizar el entorno laboral de sus empleados. Este es uno de los objetivos sobre los que trabaja Metrikus para hacer de las oficinas lugares seguros, saludables y sostenibles con distintas soluciones tecnológicas que favorecen al empleado y a la empresa, para la que, además, pueden aportar una rentabilidad económica. La *proptech* está especializada en la transformación de espacios en edificios inteligentes.

En favor de la seguridad, la compañía establece una solución de capacidad o de ocupación midiendo en tiempo real cuántas personas están en el edificio mediante una especie de cortina láser y un algoritmo de inteligencia artificial que reconoce formas humanas. “Es un método digital, por lo que las personas antes de ir a la oficina van a saber cuántos sitios hay libres y pueden, incluso, reservarlos”, apunta Quintás. Esta solución sirve, además, para optimizar el espacio en aquellas empresas donde se establece un modelo de trabajo híbrido. De media, algunos de los clientes de Metrikus han descubierto un ahorro de espacio en la oficina que puede llegar hasta el 50%, lo que impacta en su cuenta de resultados.

La ocupación del edificio puede reordenar los consumos energéticos del mismo, ya que no tiene sentido climatizar zonas que no están siendo utilizadas y genera un gasto para la empresa y un consumo innecesario de energía que afecta al planeta. En esta línea, los edificios con certificado sostenible son una opción atractiva para inversores y ocupantes. En los últimos cinco años, la contratación de oficinas certificadas ha aumentado un 7% en Europa, hasta el 31%, lo que confirma una tendencia al alza, según desprende un informe de CBRE.

El control de calidad del aire es otro de los mecanismos que ofrece la *proptech*. La mayoría de nuestra vida la pasamos en edificios cerrados por lo que la calidad del aire repercute de forma directa en la salud. “Nosotros hacemos un control a tiempo real, pero además se lo comunicamos al ocupante mediante pantallas, para que sepan el aire que están respirando”, señala Quintás.

Metrikus ya ha aplicado sus sistemas en edificios de oficinas del país. Unas soluciones que pueden instalarse en espacios nue-



Oficina Madrid
Plaza de Steelcase. EE



Pantalla de control de ocupación de Metrikus. EE

La contratación de oficinas certificadas crece un 7% en Europa en los últimos cinco años

vos o existentes y que son “rápidas de implantar”, ya que en una sede de 10.000 m² puede hacerse en un fin de semana.

Clave en el desarrollo laboral

El diseño es otro aspecto clave en las oficinas vinculado estrechamente con el desarrollo laboral. Un estudio de Steelcase asegura que existe una relación directa entre el grado de compromiso de los empleados y el grado de satisfacción con su lugar de trabajo. Antes imperaban los espacios con

un único propósito, pero ahora se busca el equilibrio entre las necesidades individuales y de equipo. En el nuevo modelo de oficina los empleados pueden escoger dónde trabajar en función de la tarea que vayan a realizar. Hay espacios abiertos, cerrados, para grupos, individuales, para trabajadores móviles o residentes, y soluciones tecnológicas para los que trabajan en remoto.

“Un espacio confortable hace más productivo al empleado. Hay que rediseñar las oficinas para que la experiencia de los trabajadores y los equipos sea más eficaz. Cuando vas a la oficina es para colaborar, para generar equipos multidisciplinares. El contacto y la interacción son fundamentales”, dice Alejandro Pociña, presidente de Steelcase Iberia.

La oficina madrileña de la compañía es pionera del cambio. El espacio está diseñado de forma eficiente e inteligente. No existen puestos fijos de trabajo fijo, pero sí muchas soluciones para que el empleado las adapte a sus necesidades. A ello hay que sumar la acústica, la iluminación, la calidad de los materiales, la elección de los colores o la apuesta por la tecnología que crea “experiencias inclusivas”, tanto para los empleados en remoto como para los que están en la oficina. Además, la arquitectura es flexible, lo que significa que el mobiliario se expande, contrae o desplaza según las necesidades del trabajador.

ASG Homes

Nuevo año, nuevo hogar

www.asg-homes.com





RENACE EL MERCADO HOTELERO DE LUJO EN MADRID

En algo más de un año han comenzado a operar en Madrid las marcas hoteleras Rosewood y Four Seasons, a las que se suma la reapertura del Mandarin Oriental Ritz después de tres años de reformas

Loirena Torío MADRID

Algunos tienen más de cien años, otros han sufrido un gran proceso de renovación, y otros tantos presumen de juventud. Los hoteles de lujo de Madrid atraviesan una nueva era marcada por el contexto sanitario que no ha impedido que la capital se haya convertido en el destino de grandes firmas internacionales. Prueba de ello es que en algo más de un año han comenzado a operar en Madrid las marcas Rosewood y Four Seasons, a las que se suma la reapertura del Mandarin Oriental Ritz tras varios años de reformas. A ellos se unirán dentro de unos meses The Madrid Edition y JW Marriott Madrid, entre otros. Todos los establecimientos de lujo ofrecen a sus huéspedes los servicios más exclusivos, únicos y personalizados, y en todos ellos alojarse puede

Ofrecen a sus huéspedes los servicios más exclusivos, únicos y personalizados del mercado

alcanza cifras de hasta cuatro y cinco dígitos. La suite más cara de Madrid es la del renovado hotel de ultra lujo Rosewood Villa Magna. Se llama Anglada House y cuenta con 220 m2 de superficie distribuidos en dos dormitorios, sala de estar, comedor, gimnasio privado y hasta sauna. Además, tiene una de las terrazas privadas más grande de la oferta hotelera de la ciudad: 160 m2 con vistas al Paseo de la Castellana. Dormir allí cuesta 22.000 euros la noche (IVA no incluido). La estancia todavía no está abierta al público, aunque sí que admite reservas de cara a su próxima apertura.

La suite debe su nombre al antiguo Palacio de Anglada que en el siglo XIX ocupó el espacio donde hoy se levanta el hotel. “Se puede disfrutar tanto de la estancia completa como de los apartamentos interconectados o incluso reservar los diferentes

espacios por separado”, explican desde el establecimiento.

El lujo también se eleva a la máxima potencia en el Four Seasons Hotel Madrid. La Suite Real es la habitación más exclusiva y especial del hotel que abrió sus puertas en septiembre de 2020. La habitación permanece casi intacta desde el origen del inmueble en 1891 y la restauración se ha efectuado *in situ*. Cuenta con un total de 431 m2 que abarcan un amplio salón comedor, estudio, gimnasio equipado con la última tecnología, cocina y un vestidor que conecta el dormitorio principal y el baño. “La Suite Real no es solo un espacio físico, también forma parte de la memoria social y económica de Madrid y de España”, dicen desde la cadena hotelera. No es para menos. La lujosa estancia fue el salón principal del Casino de Madrid y la sala de juntas

Patrimonio Inmobiliario

HOTELES



Suite Real Mandarin
Oriental Ritz, Madrid. EE



Suite Presidencial Signature Ava,
InterContinental Madrid. EE



Suite Real The Westin
Palace, Madrid
ADOLFO RANCAÑO

amarillo, destacan un original salón oval en el que llama la atención el diseño de una lámpara con motivos vegetales que sobrevuelan el espacio. “Un comedor que puede convertirse en sala de reuniones incluyendo un sistema de videoconferencia con pantalla de 50” que se mimetiza a modo de trampantojo, y una elegante estancia diseñada e iluminada para relajarse con un bar privado para disfrutar solo o en compañía”, relatan desde la cadena hotelera. Pasar allí la noche cuesta 16.000 euros.

El grupo hotelero Marriot Internacional se prepara para seguir creciendo en Madrid por partida doble. A principios de 2022 estará en funcionamiento The Madrid Edition. El lujoso hotel, ubicado en la Plaza de Celenque, contará con 200 habitaciones y suites, restaurantes y bares exclusivos y piscina al aire libre. El próximo año también llegará a Madrid la marca JW Marriott. El futuro hotel estará situado en la céntrica Plaza de Canalejas y será desarrollado por Millenium Hotels Real Estate. “JW Marriott anima a los huéspedes a estar atentos a lo que les rodea, y creemos que la marca encaja especialmente con el viajero de lujo de hoy en día, que busca escapadas refrescantes y enriquecedoras a la vez que una rica cultura y un servicio excepcional”, afirma Jenni Benzaquen, vicepresidenta sénior y directora ejecutiva de Design Hotels y el portfolio de marcas de Marriott International en Europa, Oriente Medio y África.

‘Glamour’ y elegancia

InterContinental Madrid es otro de los hoteles más emblemáticos de la capital. El cinco estrellas cuenta con siete suites presidenciales. La más exclusiva es la Suite Real, situada en la última planta del hotel. Se trata de un espacio único con más de 400 m2 que combina arte, diseño y tecnología. La estancia se distribuye en cuatro espacios: un glamuroso salón con paredes de nácar, un elegante comedor con su propia cocina de servicio para disfrutar de una comida o cena en absoluta privacidad, un despacho de trabajo y el dormitorio que cuenta con su propio salón, vestidor y baño. “No hay que olvidar su espectacular terraza de 220 m2, con vistas a la Castellana y al skyline de la ciudad, permite albergar eventos privados. La Suite Real incluye servicio de mayordomo privado y *transfers* durante la estancia de los huéspedes. Todos los clientes de Suite se benefician del acceso exclusivo al Club InterContinental con recepción privada y personalizada, late *check-out*, desayuno buffet, sala de reunión privada y mucho más”, relatan desde el hotel. Dormir bajo el techo de la Suite Real cuesta 10.000 euros por noche.

La lista de hoteles lujosos de Madrid se completa con nombres propios como los de Santo Mauro, Palacio de los Duques Gran Meliá, Gran Hotel Inglés, Villa Real o Puerta América. En cuanto al primero, hace menos de un mes reabrió al público totalmente remodelado bajo el sello The Luxury Collection. Ubicado en un palacete en la calle Zurbano, la compañía AC Hoteles, presidida por Antonio Catalán, ha invertido siete millones en la reforma del hotel, cuya plantilla se ha duplicado hasta los 120 trabajadores. El establecimiento cuenta con 50 habitaciones, de las cuales más de la mitad son suites. La tarifa media del Santo Mauro está en el entorno a los 1.000 euros, mientras que se puede disfrutar de la Suite Real a partir de 4.500 euros.

y el despacho del presidente del extinto Banco Español de Crédito. Con un estilo Luis XV, destacan las embocaduras de los balcones con vistas a la calle Alcalá y Sevilla, las molduras del techo y su imponente chimenea que se mantiene intacta y que preside esta espectacular suite en la que dormir una noche cuesta 20.000 (más IVA).

Hoteles centenarios

El Hotel Mandarin Oriental Ritz es uno de los referentes y emblemas hoteleros de Madrid. Reabrió sus puertas a mitad de abril y tras tres años de reformas. El establecimiento cuenta con 153 habitaciones, incluyendo 53 suites. La más exclusiva es la Suite Real que cuesta 20.000 euros la noche. Tiene una superficie de 228 m2 y está ubicada exactamente donde César Ritz la diseñó hace 111 años, con vistas al jardín y al Museo del Prado. Alberga su propia colección de arte en la que el retrato, inspirado por Velázquez, es el punto de partida. El dormitorio principal está situado en una de las torretas del hotel. Tiene un baño completo tipo spa con sala de vapor, estudio privado y aseo de invitados. Además, dispone de un dormitorio adicional, una amplia zona de estar, comedor y cocina. “El lujo representa ante todo un altísimo estándar de servicio totalmente personalizado y el reconocimiento de que cada uno de nuestros clientes es único. Nuestra compañía se caracteriza por estar siempre a la vanguardia en el diseño y la propuesta gas-

El hotel Rosewood Villa Magna tiene la 'suite' más cara de Madrid a 23.000 euros por noche

El Mandarin Oriental Ritz abrió sus puertas a mitad de abril tras tres años de reformas

tronómica de cada uno de sus hoteles. Nos esforzamos por atraer y trabajar con talento local, por crear auténtica poesía en cada uno de nuestros hoteles sin perder de vista lo que llamamos el *sense of place*, es decir, el vínculo del hotel con la ciudad y la comunidad local”, explican desde la cadena hotelera. El cliente del Mandarin Oriental Ritz es ante todo un huésped exigente. “Valora el lujo entendido como un servicio impecable, discreto, personalizado, cálido y acogedor y que concede un valor especial a la discreción, la tranquilidad y privacidad que el hotel puede proporcionarle además con absoluta inmediatez”, añaden.

Otro hotel que puede presumir de tener más de 100 años es The Westin Palace, un icono del lujo y la elegancia. El edificio está considerado Bien de Interés Cultural de la ciudad de Madrid y una joya de la arquitectura de 1912. “Los hoteles han dejado de ser un lugar en el que simplemente dormir, y se han integrado en la vida de las ciudades. Nuestros clientes no solo vienen a alojarse, vienen a vivir una experiencia distinta”, cuentan desde el establecimiento.

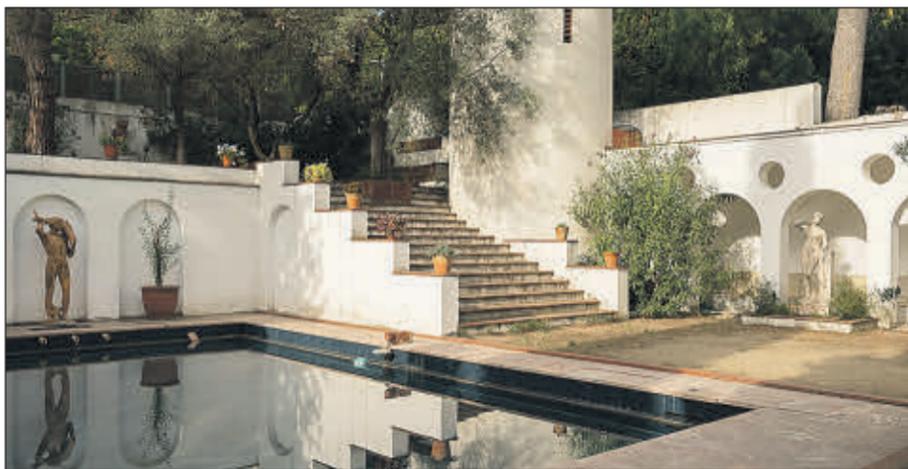
La estancia más exclusiva del hotel es la Suite Real, un espacioso entorno de lujo con vistas a la Plaza de Neptuno que cuenta con 160 m2 y que ha acogido a personalidades como el príncipe Aga Khan, Pavarotti, Sofia Loren, María Callas o Dalí, entre otros. “El enfoque holístico del proyecto se deja notar en cada rincón de sus generosos 160 m2. Junto a la impresionante master suite y su regio baño de mármol negro y

The Westin Palace tiene más de 100 años y está considerado Bien de Interés Cultural de Madrid

En los próximos meses se esperan nuevas aperturas hoteleras de lujo en la capital española



Sala de la Casa Milà disponible para reservar a través de Spathios. EE



Casa modernista en Barcelona registrada en Spathios. EE



Espacio industrial registrado en la plataforma. EE

LAS MARCAS E 'INFLUENCERS' RESERVAN ESPACIO POR HORAS

El alquiler de espacios por horas es un negocio en auge utilizado por empresas y particulares para la realización de producciones, eventos corporativos o cenas de empresa

Mónica G. Moreno
MADRID.

Reconocer el salón de tu casa en una serie de televisión o alquilar La Pedrera de Gaudí para celebrar un evento. Estas situaciones, por inusuales que parezcan, pueden darse alquilando espacios por horas. En septiembre de 2020, tras ver que en España no había ninguna web donde se pudieran ver, proponer y elegir espacios para el trabajo o eventos del día a día surge Spathios.

Sus creadores, Pol Hevia y Joaquín Tresserra, vieron que había muchos activos inmobiliarios subutilizados en nuestro país, pero que tenían muchas posibilidades, por ello, el objetivo se centró en dar vida a esos lugares y poder sacarles mayor rendimiento económico. Así, la compañía catalana pretende facilitar a empresas y particulares el alquiler de lugares con encanto y originales para sus producciones audiovisuales, eventos, presentaciones, sesiones fotográficas, cenas de empresa o cualquier tipo de acto profesional, y, cada vez más, celebraciones privadas.

PdePaola, Sony Music, Audi, Amazon, Glovo, Atresmedia o firmas del grupo Inditex como Stradivarius y Bershka son algunas de las marcas que han trabajado con Spathios reservando algunas de sus localizaciones registradas para *shooting*, sesiones de fotos o rodajes ante la necesidad constante de creación de contenido para sus distintos canales. “En un año hemos conseguido trabajar con clientes muy grandes”, resalta Pol Hevia, cofundador y CEO de Spathios. También conocidas *influencers* o cantantes han decidido optar por esta opción para sesiones de fotos o grabaciones de videoclips.

Masías, *lofts*, terrazas con vistas 360°, casas son piscinas, balnearios, locales comerciales... La oferta de propiedades disponibles en la plataforma, actualmente presente en Madrid, Barcelona y Valencia, supera las 1.200 localizaciones. Y es que la página web recoge entre su oferta en Barcelona edificios emblemáticos obra del arquitecto Antonio Gaudí como La Pedrera (donde se pueden alquilar distintas salas para cenas

Alquilar un local comercial para eventos privados puede generar, de media, 10.000 euros al mes

de empresa, eventos o producciones), o la Casa Vicens. En Madrid se pueden encontrar, entre otros muchos espacios, una casa de lujo brutalista donde se han rodado películas o un videoclip del cantante C. Tangana situada en Pozuelo de Alarcón o distintas mansiones de lujo a las afueras de la capital.

El CEO de Spathios señala que, en la actualidad, buscan mucho local comercial para eventos: “Estamos teniendo un problema porque hay mucha demanda de locales comerciales que tengan la capacidad de privatizarse para un evento y no hay oferta que la pueda satisfacer”. Hevia resalta que las fiestas nocturnas privadas están teniendo mucha demanda, “cosa que no nos esperábamos. La gente busca espacios para hacer fiestas privadas, así como eventos de empresa que se está reactivando”.

Más allá de las localizaciones actuales, la compañía enfoca Sevilla, Zaragoza, Palma de Mallorca y Bilbao como próximas aperturas, además, pretenden desembarcar en una capital europea a finales de 2022, tal y como señala el CEO. Las cifras de crecimiento de la compañía hablan por sí solas sobre la evolución del negocio y es que ahora se están haciendo unas 200 reservas mensuales, lo que ha llevado a multiplicar por 15 la facturación mensual desde el mes de enero, que fue cuando empezaron a tener un volumen de reservas más intenso.

¿Y cuánto gana el propietario?

Como inversión inmobiliaria, según explica Hevia, “un local comercial para eventos privados puede llegar a generar, de media, 10.000 euros al mes simplemente alquilándolo a terceros”, sin necesidad de contar con personal, “tienes contratado un servicio de limpieza, pero lo paga el cliente”. Conseguir esos 10.000 euros al mes depende del lugar, “si es un espacio comercial apropiado y caben grupos de 30/40 personas pues entre seis y ocho reservas al mes”, apunta el cofundador de la firma.

En el caso de las viviendas, depende mucho de lo que busque el cliente, pero “puede ser que lleguen a conseguir 3.000/4.000 euros al mes, de media. Depende de la vivienda, que debe tener unas características bastante específicas”, entre las que destaca que sea “bastante única, con acabados modernos”, en definitiva “una casa que impacte en los ojos”, resalta el cofundador de la firma.

Spathios funciona con un modelo *market place*. “La gente sube su espacio de forma gratuita a nuestra plataforma y nosotros les conectamos con clientes”, apunta Hevia, que explica que el pago se hace a través de la plataforma y se resta una “pequeña” comisión. Pero no todo vale. Para que el propietario pueda registrar su inmueble en la plataforma es necesario contar con fotos profesionales de alta calidad. Otro de los aspectos que reclama la compañía es una descripción completa del espacio. Además, debe tratarse de lugares que puedan encajar con alguna de las actividades que ofertan.

Para acceder al alquiler de espacios por horas tan solo son necesarios tres clics. A través del buscador de Spathios se pueden visualizar las localizaciones y encontrar el lugar deseado para la actividad a realizar. En segundo lugar se solicita la reserva del espacio y no se cobrará nada hasta que el propietario confirme su disponibilidad. Por último, se pueden compartir los detalles de la reserva y comenzar con la organización de la actividad.

Domum, la nueva marca de calidad y sostenible de Metrovacesa



La compañía avanza en su compromiso con la sostenibilidad con una nueva marca de calidad, que optimiza de manera sostenible el diseño y construcción de sus promociones

elEconomista MADRID

Metrovacesa ha reforzado su compromiso con la sostenibilidad a través del lanzamiento de una nueva iniciativa, Domum, su nueva marca de calidad y compromiso sostenible.

Un sistema de calificación que permitirá categorizar las promociones de Metrovacesa en función de sus niveles de sostenibilidad, teniendo en cuenta diferentes aspectos o categorías como la huella de carbono de las viviendas; la construcción y personalización, que tendrá en cuenta aspectos como la gestión de los residuos; el bienestar de los hogares, la iluminación o la calidad del aire; la huella hídrica o la accesibilidad y opciones de transporte de los distintos complejos residenciales.

Este distintivo permitirá mejorar las exigencias de la actual normativa vigente, ya que Domum analiza el impacto medioambiental de los edificios, así como sus criterios económicos, de salud y bienestar, demostrando que aspectos como la eficiencia energética, la economía circular y un diseño adaptado a las características climáticas y paisajísticas concretas de cada localización, son elementos clave en todos los proyectos que desarrolla la compañía.

De este modo, el compromiso sostenible Metrovacesa Domum está alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los nuevos marcos de la Unión Europea en materia de sostenibilidad, como la taxonomía, determinando qué actividades se consideran o no sostenibles o el marco de evaluación voluntario Level(s) para mejorar la sostenibilidad y conducir la demanda hacia mejores edificios en Europa; basándose en los criterios de los principales sellos del mercado. Todo ello enmarcado dentro de su Plan de Sostenibilidad 2020-2022.

La estructura final de Domum califica cinco categorías y 29 subcategorías. Las líneas de

actuación asientan las bases de la edificación sostenibles, contribuyendo así de forma activa a la transformación del sector inmobiliario.

Además, la unidad de Proyectos y Sostenibilidad de Metrovacesa cuenta con un equipo interno que incluye arquitectos, ingenieros, especialistas en certificación energética y un especialista en sostenibilidad y sellos medioambientales.

La compañía defiende que este equipo está preparado para implementar las medidas necesarias para conseguir una edificación social y sostenible en sus promociones activas y futuros proyectos que componen su cartera de suelo, equivalente a más de 33.000 viviendas a desarrollar.

Innovación

Además de la creación de esta nueva herramienta de implementación de la sostenibilidad en sus promociones, Metrovacesa continúa trabajando para desarrollar nuevas herramientas e iniciativas que permitan desarrollar y promover viviendas adaptadas a las necesidades de sus clientes, con el máxi-



Su cartera de suelo permite desarrollar más de 33.000 viviendas en todo el país

mo nivel de innovación y los más eficientes y sostenibles posibles.

En este sentido, recientemente la compañía se ha posicionado como la primera promotora en España en integrar su plataforma de BIM 360 (Building Information Modeling) la tecnología *Blockchain*.

Gracias a esta integración, los parámetros que se miden en Domum quedan identificados en la plataforma BIM de Metrovacesa y son certificados en la red *Blockchain* de Alastria.

Metrovacesa, cuya actividad principal se centra en la promoción y venta de viviendas, complementado con el desarrollo de proyectos comerciales y la gestión activa de suelos, es la promotora inmobiliaria líder en España y cuenta con más de 100 años de historia.

En la actualidad, ostenta la mayor cartera de suelo líquida del mercado español, con una superficie total de 6 millones de m² edificables. El valor de mercado de sus activos (GAV) alcanza los 2.724 millones de euros y su presencia geográfica es única y equilibrada con especial atención en algunas grandes ciudades. Asimismo, está presente en zonas turísticas de primer nivel y en ciudades de menor tamaño con alto potencial. Metrovacesa, que comenzó a cotizar en el Mercado Continuo a principios de 2018, tiene un equipo con larga experiencia en el sector y una plantilla de alrededor de 200 empleados.



PROYECTO VENERE MARBELLA, EN MÁLAGA



De izq. a dch.: Pedro Soria, CCO de Tinsa; José María García, viceconsejero de Vivienda y Ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid; Alba Brualla, directora de EcoUrban; Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora; y Javier Ron, director de Consumo de Bankinter. NACHO MARTÍN

EL AGENTE REHABILITADOR, CLAVE EN LOS FONDOS EUROPEOS

El Plan de Rehabilitación y Regeneración Urbana dispondrá de 6.820 millones de euros hasta 2023. Una oportunidad histórica que abordará una de las asignaturas pendientes del parque residencial

Ana Delgado MADRID

Tras la pandemia, España tiene un gran reto por delante; recuperarse del choque que ha supuesto en términos económicos, y hacerlo enfocada en las nuevas tecnologías y la sostenibilidad. Para ello, cuenta con los Fondos Europeos de Recuperación que, entre otros aspectos, ponen el foco en la rehabilitación y regeneración urbana, con un presupuesto de 6.820 millones de euros hasta 2023 y dos metas por cumplir. La primera, ejecutar obras de rehabilitación de edificios y viviendas particulares y la segunda, rehabilitar edificios públicos y construir nuevas viviendas sociales.

El sector inmobiliario se encuentra así ante una oportunidad histórica para abordar una de las asignaturas pendientes de nuestro país, donde el 50% de los edificios de uso residencial y casi 60% de los inmuebles de uso

El parque residencial español gasta el 30% del total de energía que se consume en el país

industrialson son anteriores a 1980. El parque residencial español es uno de los más envejecidos a escala europea y, con certificaciones energéticas E, F y G, gasta el 30% del total de energía que se consume en el país, según datos del Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana.

Por todo ello, es primordial impulsar la figura del agente rehabilitador, que será clave en la gestión y canalización de los fondos europeos *Next Generation* hacia las comunidades de propietarios, dentro del Programa de rehabilitación y regeneración urbana del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que propone el Ejecutivo. Esta fue una de las principales conclusiones del observatorio *El papel y la importancia del Agente Rehabilitador*, organizado por *elEconomista* en colaboración con Vía Ágora y Tinsa.

El encuentro contó con la participación

de José María García, viceconsejero de Vivienda y Ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid; Pedro Soria, CCO de Tinsa; Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora; Javier Ron, director de Consumo de Bankinter; y Alba Brualla, directora de EcoUrban, en calidad de moderadora del acto.

Los expertos coincidieron en la importancia de la divulgación y la concienciación para llevar a la ciudadanía la oportunidad que tienen en materia de rehabilitación dentro de sus viviendas. A este respecto, Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora, destacó la oportunidad “única” que vive el sector, “no solo por el volumen que se va a generar en actividad económica y puestos de trabajo”, sino también por la oportunidad de rehabilitar el parque inmobiliario, “un parque muy envejecido y que no cumple con los

Patrimonio Inmobiliario

OBSERVATORIO



criterios de eficiencia energética que nos planteamos para el futuro”.

Desde Vía Ágora, admite Gómez-Pintado, “entendemos que hay una oportunidad en el mundo de la rehabilitación que engloba varias ramificaciones de ideas”, y es ahí donde jugará un papel clave el agente rehabilitador, “en la gestión de la subvención, desde la identificación de un proyecto a la redacción y ejecución del mismo”.

En este sentido, según apuntó José María García, vicepresidente de Vivienda y Ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid, “se ha perdido una oportunidad para controlar de manera más precisa la función del agente rehabilitador”, en referencia a las prevenciones de carácter financiero y técnico, que permitan responder en la clásica responsabilidad civil frente a terceros. “El agente rehabilitador es un concepto jurídico indeterminado y como tal, debería ser una posibilidad de introducir cualquier elemento público o privado, persona física o jurídica que tenga esa capacidad de movilización de funciones, de acompañamiento en la gestión, de ejecución de los proyectos y justificación frente a la Administración”, explicó.

Por otro lado, destacó que, del mismo modo, “se ha perdido una gran ocasión de exceptuar el mecanicismo de la gestión de las ayudas”, “que se apoya en la clásica ley de subvenciones”, y “no se ha creado un procedimiento que permita una regulación más ágil y directa de los fondos”. Por tanto, señaló que “si queremos una colaboración público-privada de un agente rehabilitador que

gestione los fondos europeos mediante un modelo llave en mano, hagamos un procedimiento llave en mano que dé facilidades”.

Esta medida, que supone que todas las fases del proyecto se acuerden en el mismo acto y con una persona responsable de coordinar casi todos los trámites -en este caso, el llamado ‘agente rehabilitador’-, se realizará para facilitar la gestión en las comunidades de propietarios y al resto de beneficiarios de las ayudas.

No obstante, los expertos coinciden en que el real decreto por el que se regulan los programas de ayuda en materia de rehabilitación residencial y vivienda social tiene “importantes lagunas”, en cuanto a los trámites para las concesiones, por ello, explican “es esencial la figura del agente rehabilitador”, también, como instrumento de conexión de acceso a la financiación, “ante una oportunidad de generar un sector nuevo con vocación de quedarse en el tiempo”, como matizó García.

En la misma línea, Pedro Soria, CCO de Tinsa admitió que en este proceso “está cogido todo con alfileres”. “Bien es cierto que hay una oportunidad en la figura del agente rehabilitador, pero según el decreto del Gobierno, agente rehabilitador puede ser cualquiera”. Por ello, “desde Tinsa hemos dado un paso hacia delante, para ver realmente donde estarán las oportunidades”. “Lo primero que hemos hecho ha sido analizar el parque de viviendas y ver realmente qué edificios podrían aportar un gran potencial desde el punto de vista del ahorro, tanto de energía primaria no renovable como en eficiencia energética”, aseguró Soria, donde las entendidas financieras serán también un pilar clave para la financiación.

“Nosotros tenemos mucha cercanía a las entidades financieras, y dentro de todo lo que es el proceso, entendemos que tanto la parte de análisis previo, en cuanto a la eficiencia energética como la parte de la resolución, son factores claves”, admitió el CCO de Tinsa.

Así, Javier Ron, director de Consumo de Bankinter, destacó que “el Plan de Rehabilitación Energética y Regeneración Urbana es una oportunidad histórica a nivel de país”. “Tanto la Administración Pública, como los agentes rehabilitadores, las empresas privadas y los bancos tenemos que ser capaces de llevar a cabo esta oportunidad a nivel ciudadano”.

La importancia de actuar en el sector de la edificación lo pone de manifiesto el hecho de que el parque de edificios existentes consume en torno a un tercio de la energía final, por lo que la rehabilitación energética del mismo figura como medida prioritaria en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030, en el que se ha fijado como objetivo rehabilitar energéticamente 1.200.000 viviendas en 2030.

De igual modo, en nuestro país todavía existe un parque de viviendas que no está dotado de instalaciones de calefacción. De acuerdo con estudios realizados por el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) este porcentaje asciende al 10%, lo que puede suponer potencialmente alrededor de 200.000 viviendas que se podrían dotar de calefacción con energías renovables. Además, habría que considerar las posibles renovaciones de instalaciones de calefacción y refrigeración existentes con equipos obsoletos y/o combustibles fósiles. Estas consideraciones no solo son aplicables al parque edificatorio residencial de titularidad privada sino también a los edificios administrativos y dotacionales de titularidad pública.

Esta situación afecta de forma particular a los denominados municipios de reto demo-



“Es fundamental concienciar a la sociedad para que sepa aprovechar esta oportunidad”

Juan Antonio Gómez Pintado
Presidente de Vía Ágora



“El agente tiene que ser quien gestione el proceso, aportando rigor y profesionalidad”

Pedro Soria
CCO de Tinsa



“Es un momento decisivo para el impulso de los fondos europeos ‘Next Generation’”

José María García
Viceconsejero de Vivienda y Ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid



“El Plan de Rehabilitación Energética es una oportunidad histórica”

Javier Ron
Director de Consumo de Bankinter

gráfico, donde existen en torno a unos 6.827 municipios y núcleos con menos de 5.000 habitantes, que concentran a 5,7 millones de personas, el 12% de la población total.

De esta forma, se contribuye a cumplir por una parte con los objetivos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, en relación con la rehabilitación energética de los edificios. Y, por otra, con el objetivo de ahorro energético relativo a la eficiencia energética a largo plazo para movilizar inversiones en los edificios residenciales y comerciales, con el fin de mejorar el rendimiento energético del parque inmobiliario y reducir el consumo de energía.

Retraso de licencias

Aunque el Gobierno subvencionará al 100% un documento técnico previo, similar al Libro del Edificio, que permitirá a la comunidad de propietarios visualizar cuál es el potencial de mejora que tiene su edificio si se ejecutan determinadas actuaciones de rehabilitación. En lo que respecta a la financiación privada, que será también necesaria para cubrir una parte de esas actuaciones, el Gobierno busca potenciar la participación de las entidades para que estas puedan facilitar financiación en condiciones atractivas, ya que como comentó Javier Ron “sin un financiador privado que complemente estas ayudas va a ser imposible realizarlas”. Al final, “en una comunidad media podemos irnos a obras con un precio cercano al millón de euros”. Por lo tanto, “la parte privada es fundamental”.

Por otro lado, los expertos temen que el bloqueo de las licencias, que en España se sitúa en un retraso de 12 meses de demora, según el último estudio de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), dificulte el acceso a los fondos europeos, ya que como explicó el director de consumo de Bankinter “puede haber un problema de embudo, pues cada comunidad autónoma tiene un modelo distinto”. Además, “este tipo de actuación no requiere la construcción típica de hace 15 años, sino una cualificación específica en la que tampoco sabemos si habrá suficientes manos”.

En este sentido, el CCO de Tinsa hizo hincapié en la figura del agente rehabilitador como el “gestor” del proceso, ante la “indefinición” del real decreto, ya que según los expertos del sector tendrían que ser las comunidades autónomas las que habiliten al agente rehabilitador, una figura diseñada para centralizar toda la labor que las intervenciones llevan implícitas, “desde la elaboración de la documentación técnica hasta la solicitud de las ayudas y la obtención de la financiación”, con el fin de evitar “el cuello de botella” en el acceso a las licencias que pueda dificultar la tramitación de las ayudas europeas.

Por ello, los expertos coinciden también en la importancia de la concienciar a la ciudadanía. “El agente rehabilitador a la hora de dirigirse a la comunidad de propietarios tiene que llevar un proyecto entendible”, comentó el presidente de Vía Ágora. A su vez, el director de consumo de Bankinter añadió que había que ser “transparente” en los distintos procesos, y “estar unidos entre los distintos actores para facilitar la gestión al ciudadano”.

Ante ello, la rehabilitación de viviendas en España se ha convertido en una prioridad que recoge el Plan de Rehabilitación y Regeneración Urbana, con el objetivo de reducir las emisiones de dióxido de carbono, fomentar la integración de las energías renovables, así como el impulso del empleo y la recuperación social.

COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA: LAS CLAVES PARA DECIDIR



Cristina Balaguer

Directora General de Activum

Con el fin de año a la vuelta de la esquina es justo hacer un balance positivo en el sector inmobiliario. Quién nos iba a decir hace 18 meses que ante un escenario tan oscuro como el que se nos dibujaba íbamos a poder recuperar las expectativas previas a la pandemia e incluso superarlas a cierre de 2021.

El mercado está activo, la demanda se mantiene fuerte, las hipotecas para los compradores, aunque con cierta rigurosidad en las condiciones, se mantienen a unos precios razonables. Con este panorama bien podría parecer que las ventas “se hacen solas”.

Quienes llevamos décadas en el sector sabemos que la comercialización se realiza sobre un sofisticado y delicado engranaje que, si no está perfectamente engrasado, pone en riesgo, no sólo el éxito de un proyecto, sino también la reputación de toda una marca inmobiliaria.

En nuestras manos queda demostrar evolución, solvencia, confianza, eficiencia, resolución, garantías, inmediatez, cuidado en el detalle y humanización de la venta. Detrás del telón de una Oficina de Ventas se encuentra una gran organización, con cuatro elementos clave para alcanzar la excelencia en el servicio: conocimiento de los procesos, dominio de los recursos, foco en la venta y equipo especializado.

Conocer los procesos es el resultado de una dilatada experiencia y miles de operaciones en nuestro haber. Cuando el comercial ha hecho su trabajo, es el momento de darle todo el respaldo jurídico-administrativo para que todo fluya con la mayor rapidez posible. Saber qué, cómo, cuándo y dónde pedir la información para validar la venta. Moverse como pez en el agua en notarías, gestorías o entidades financieras. Entender el lenguaje, dominar la burocracia y ser resolutivos para sortear los mil y un inconvenientes que a menudo surgen.

Todo esto, volcado en unas buenas herramientas de recopilación de información, el segundo elemento: los recursos. Hoy en día, tan importante es realizar la venta cómo recopilar toda la información de la demanda y del recorrido de la venta en tiempo y orden, porque efectivamente, la información es poder. Hablamos de equipos multidisciplinares de gestión y herramientas en constante evolución, intensivas en horas de trabajo, que hay que dominar, y que son claves en la obtención, clasificación y lectura de resultados para la toma de decisiones de estrategia comercial.

Y en el eje central se sitúa el tercer elemento, la propia venta, y los que deberían de ir en la cabeza de todo organigrama: los comerciales. Todo el mundo sabe que la venta, es en ocasiones ingrata; que en el caso de viviendas es mucho más compleja por tratarse de un proceso; que los comerciales tienen una idiosincrasia especial y es primordial que pongan toda su atención, esfuerzo y tiempo en la venta en sí misma. La combinación de gestiones administrativas con funciones comerciales suele llevar a que los profesionales se cen-

Conocimiento de los procesos, dominio de los recursos, foco en la venta y equipo especializado

tren en una de las dos o que, en un intento de abarcar todo, no hagan ninguna del todo bien. Por ello, el cuarto elemento clave para alcanzar la excelencia en el servicio de venta es rodearles de todo un equipo especializado focalizado en el objetivo final que es materializar la venta, es clave para una sana comercialización inmobiliaria. La palabra clave presente en la mente de todo el equipo: VENDER.

Si la venta es el eje central, un equipo unido y coordinado es la red que lo envuelve. Comunicación fluida entre toda la cadena de valor y acompañamiento de todos los mandos intermedios y superiores de la compañía, para cuidar lo más importante: las personas. Que importantes son “los gasolineros”, que mantienen los tanques llenos de motivación en la difícil tarea de la venta y sortean la frustración e, incluso, el desgaste y la rotación.

Y reitero, con un entorno tan favorable para el sector inmobiliario, bien podría parecer que las ventas “se hacen solas”. Pero la realidad es muy distinta.

Las compañías de servicios inmobiliarios debemos poner en valor una labor

que nos ayuda a crecer de la mano de las promotoras, aportándonos un pilar fundamental de su negocio, no sólo en el acto en sí de la venta, sino también en el asesoramiento del diseño inicial del proyecto, desde el minuto cero, gracias a nuestra capilaridad territorial que nos hace conocer exactamente quién es y qué busca el cliente en todo el territorio nacional.

Nos convertimos, en definitiva, en parte de su organización a través de la integración de equipos, acometemos nuestra apuesta, creemos e invertimos en la primera etapa del proyecto sin paracaídas, perseguimos los mismos objetivos y defendemos la marca, como si fuera propia.

En este punto cabe preguntarse: ¿cuál es el coste de oportunidad de internalizar nuestros servicios?, visto desde el patio de butacas ¿se es consciente de todo lo que conlleva el *backstage*? ¿Son conscientes las promotoras de todo lo que se necesita para internalizar nuestros servicios? Dimensionar la estructura, toneladas de formación, rodaje, experiencia, dedicar mucho tiempo a la gestión de equipos, minimizar la rotación.

¿Cuál es el coste de oportunidad para el promotor? Es tiempo, organización, equipo. El tiempo que, ahora mismo, no se puede perder. Organización que complica aún más los procesos internos. Equipo que, ahora mismo, tiene que aprovechar que el viento sopla de cola.



Grocasa[↑]

¿Hipoteca 100%?

Consigue tu piso
sin ahorros previos



Escanea nuestro QR
para más información

Grocasa[↑].com

ESPAICIO

5 senses

VIVE EN LOS CINCO SENTIDOS



Cinco viviendas exclusivas en Boadilla del Monte

+34 91 417 69 30

www.espacio5senses.es