

Revista mensual | 5 de enero de 2022 | Nº61

Inmobiliaria

elEconomista.es

LOS PRINCIPALES DIRECTIVOS PIDEN SEGURIDAD JURÍDICA Y AGILIZAR LOS FONDOS EUROPEOS

28 expertos del sector inmobiliario
reclaman a la administración más
suelo y mayor actividad urbanística

CONSULTORÍA

'SORPASSO' DE ALEMANIA
A INGLATERRA EN LA
COMPRA DE CASAS EN
NUESTRA COSTA





Actualidad | P4

Rehabilitación y seguridad jurídica: los retos del sector este año

Los principales directivos inmobiliarios apuestan por la industrialización y la sostenibilidad y piden más suelo y mayor agilidad urbanística para poder atender a la demanda.



Consultoría | P24

El 'sorpaso' de Alemania a Inglaterra en nuestra costa

Los alemanes han realizado un 10,4% de compraventa de vivienda en España frente al 9,9% que han ejecutado los británicos.

Termómetro | P30

El sector inmobiliario cierra 2021 con 12.000 millones de inversión

Esta cifra supone un 33% más respecto al año anterior y abarca los diferentes mercados inmobiliarios: oficinas, 'retail', logística, 'multifamily', residencial y hoteles.

En Proyecto | P32

En abril se podrán solicitar las ayudas de los Next Generation en Madrid

La Comunidad de Madrid cuenta ya con 161 millones de los fondos europeos para ayudar a mejorar la eficiencia energética del parque de viviendas.



Entrevista | P18

Irene Trujillo, directora general de DoveVivo España

"DoveVivo da soluciones habitacionales de calidad a jóvenes que quieren vivir en comunidad".



Exclusivo | P38

La AEO premia la implantación de ING en el edificio Helios

La flexibilidad es una de las principales claves que ha tenido en cuenta la entidad bancaria para elegir este edificio de oficinas.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
 Presidente Editor: Gregorio Peña.
 Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
 Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla
 Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Redacción: Luzmelia Torres



¿Cuál es la hoja de ruta que seguirá el sector inmobiliario en 2022?

El sector inmobiliario se enfrenta a un año dentro de un contexto único marcado por factores acelerados por la pandemia como la digitalización, la omnicanalidad, el trabajo en remoto o la sostenibilidad; aspectos que están obligando a propietarios y ocupantes a redefinir nuevas estrategias. Todas las empresas están integrando los criterios ESG (por sus siglas en inglés: *Environmental, Social and Governance*) en su toma de decisiones y esto trae de manera intrínseca la satisfacción de una demanda cada vez más comprometida. Los mercados centrados en la mitigación del cambio climático serán los primeros destinos de las inversiones. Y en esa hoja de ruta hacia la sostenibilidad es donde se están centrando todo los sectores. Segmentos como logístico -que ha cerrado el 2021 con una revalorización anual de alrededor del 18% en el caso de Madrid, y de más del 13% en Barcelona- y *multifamily-Build to Rent* (BTR), *Private Rented Sector* (PRS) y *Student Housing* seguirán su consolidación como motores del *Real Estate*. El primero, continuará siendo una de las opciones preferidas para las carteras de los inversores y como consecuencia, se intensificará la competencia por adquirir tanto suelo como los mejores activos, acelerando el crecimiento de los alquileres y dando soporte a los bajos *yields*, que podrían comprimirse aún más en algunos mercados -hasta llegar al 3%-. Por su parte, *Multifamily* aumentará tanto en volumen como en cuota en relación al mercado total de inversión. La falta de producto existente podría empujar a los inversores hacia operaciones de *forward-purchase*, así como a fusiones y adquisiciones, que probablemente darán lugar a operaciones de mayor tamaño, tanto en los mercados principales como en los emergentes.

■ Este año despegarán formatos como: 'coliving', 'senior living' y 'data center' en el mundo de la inversión institucional

■ Por otro lado, en 2022 continuará la reactivación de sectores como las Oficinas -CBRE prevé un crecimiento agregado de la contratación del 20-25% sobre 2021, que podría intensificarse a medida que vaya avanzando el ejercicio, apoyado por el aumento del empleo en sectores demandantes de espacio de oficinas, y en hoteles se espera que siga la tendencia de recuperación. También veremos despegar nuevos formatos como el *coliving* o *senior living* en España con la consecuente entrada de capital. La vivienda de obra nueva seguirá siendo el producto estrella con subidas en el precio del mercado residencial nacional y una consolidación del sector promotor. En cuanto al *Retail*, es incierto si llegará a recuperarse por completo como consecuencia de riesgos a la baja que incluyen el aumento del coste de los bienes de consumo causado por el aumento de la inflación, la escalada de los costes de la cadena de suministro y las posibles subidas de los tipos de interés. De momento, parques comerciales y almacenes lideran el ranking de activos de interés, una tendencia que se espera continúe en 2022. Por último, otro despegue en el mundo de inversión institucional será el *Data Centers*, una inversión más especializada. España y Portugal serán protagonistas de mucha inversión para actualizar su capacidad a la demanda prevista.



Vista panorámica del Paseo de la Castellana, Madrid. Alberto Martín

2022 será el año de la rehabilitación impulsada por los Fondos Europeos

Los desafíos del sector este año serán el control de la pandemia y de la inflación además de la gestión de los costes de construcción, la inestabilidad política y la evolución de las cifras macroeconómicas. El reto que va a marcar la hoja de ruta en el inmobiliario es la sostenibilidad

Luzmelía Torres. Fotos: eE

Hemos preguntado a los principales protagonistas del sector inmobiliario por los retos a los que se tiene que enfrentar este año el sector. Todos coinciden que se tiene que ofrecer soluciones sostenibles e imaginativas para completar la demanda creciente de vivienda en España que los expertos sitúan en más de un millón de nuevas viviendas en alquiler a precio de mercado y alrededor de 800.000 viviendas asequibles. Además de la

importante inyección que supondrán los más de 5.000 millones de los Fondos *Next Generation*, los nuevos modelos de construcción más sostenible y eficientes como la industrialización permitirán renovar el parque inmobiliario en línea con las nuevas demandas de los clientes y sus necesidades. Será imprescindible tener presente las ventajas que nos ofrece la digitalización, la innovación y los nuevos proyectos de colaboración público-privada.



BORJA GARCÍA-EGOTXEAGA
CEO Neinor Homes

“Tendencia alcista de los escasos suelos disponibles”

El sector de la promoción residencial mantendrá una tendencia positiva en ventas, pero va a afrontar un año complicado en costes: el precio de los materiales de construcción está disparado. El déficit de profesionales cualificados se agudizará a medida que las ayudas de los fondos desplacen mano de obra hacia la rehabilitación lo que encarecerá la contratación. Continuará la tendencia alcista de los cada vez más escasos suelos disponibles. Esta presión se trasladará al precio de los pisos. El acceso a la vivienda será complicado para la clase media y trabajadora y especialmente para los jóvenes. Hacen falta políticas de suelo que contribuyan a aumentar tanto la oferta de obra nueva, como el parque público de vivienda. Programas y ayudas directas para el acceso a la vivienda en alquiler o en propiedad.



DAVID MARTÍNEZ
CEO Aedas Homes

“Hay que convertir este negocio en una industria”

El comportamiento positivo y sano del sector en 2021 se mantendrá, o incluso mejorará, en 2022. Asistiremos a un crecimiento moderado y sostenible de una demanda solvente de vivienda de obra nueva. El reto más importante del sector es convertir un negocio en una industria confiable y predecible; un cambio de modelo enfocado a clientes y accionistas que dé certidumbre y permita optimizar la productividad y la rentabilidad de un sector vulnerable a los ciclos. ¿Cómo? A través de la industrialización, la digitalización y el gobierno corporativo. El sector no puede perder de vista la escasez de mano de obra que debe afrontar junto con las administraciones, fomentando la Formación Profesional. El Build to Rent o el Plan VIVE de la CAM, son ejemplo del buen funcionamiento de colaboración público privada.



JORGE PÉREZ DE LEZA
CEO Metrovacesa

“El reto que marca la hoja de ruta es la sostenibilidad”

El año 2022 será un momento de consolidación de las tendencias que hemos visto durante 2021. Es decir, una demanda de vivienda relativamente fuerte, sobre todo en la vivienda de nueva construcción, y subidas moderadas de precios, especialmente en las regiones con mayor demanda. En este sentido, esperamos un crecimiento sostenido del sector en los próximos meses. El reto que sin duda está marcando la hoja de ruta es la sostenibilidad, que se está situando como un eje prioritario en toda la cadena de valor de una vivienda. La construcción y el diseño de las viviendas están encaminadas a cumplir con el mayor número posible de parámetros sostenibles. Esperamos que continúe el impulso de la digitalización en el sector, con la implementación de nuevas herramientas tecnológicas que optimicen los procesos.



CONCHA OSÁCAR
Socia fundadora
Azora

“Equilibrio entre el riesgo y el retorno de inversión”

El año 2022 será crucial en el calendario de la recuperación económica y veremos cómo se van despejando incógnitas que afectan directamente a nuestro sector, como pueden ser la evolución de la política monetaria (ya hemos visto el primer paso de la Fed) y el impacto en el consumo y el crecimiento económico del fin de las medidas de ayuda transitorias, unidas a la llegada de los fondos europeos. El mayor reto del sector para 2022 será encontrar el equilibrio adecuado entre el riesgo y el retorno de las inversiones, ante una continuación de la llegada de capital. Hemos visto una comprensión notable de las rentabilidades en los últimos 18 meses debido, en parte, al entorno de tipos y a la abundancia de capital, y cada vez cobra mayor importancia la experiencia en la gestión y la capacidad de añadir valor.



JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO
CEO Vía Ágora

“El plan de rehabilitación triplicará la inversión pública”

El inmobiliario ha demostrado ser un sector que se sobrepone tras el Covid. En junio y julio de 2021 se realizaron 65.000 compraventas, el más alto desde 2010. Adicionalmente, las condiciones de los créditos hipotecarios continúan siendo favorables y la concesión de éstos ha crecido notablemente. Pero el nuevo año trae desafíos. Por una parte, sigue incrementándose el valor de los materiales y los costes de construcción, aunque se trata de un problema circunstancial. Por otro, existe una creciente disparidad entre la oferta y la demanda de empleo, con un porcentaje de vacantes sobre empleos creciente. El Plan de Rehabilitación y Regeneración Urbana representa una oportunidad única para la industria. Permitirá triplicar la inversión pública en este ámbito, con 500.000 viviendas entre 2021 y 2026.



JOSÉ CARLOS SAZ
CEO Habitat Inmobiliaria

“Falta de suelo finalista y demora en licencias”

En el 2022 se va a 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. Sólo 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 y para el conjunto de la economía y la sociedad española: incrementar la actual escasa oferta de vivienda, que no cubre la demanda existente, sin tensionar los precios al alza. No sólo lograríamos satisfacer un bien de primera necesidad, sino que potenciaríamos un sector con alta capacidad de generar empleo y valor.



JOSÉ IGNACIO MORALES
CEO Vía Célere

“Construir una oferta acorde a la demanda residencial”

Nuestro objetivo para 2022 es seguir incrementando la oferta residencial 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 por parte de colectivos como los jóvenes. Para 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 el mercado de más suelo residencial para la construcción de promociones, tanto para su venta como el alquiler. Los promotores tenemos que adelantarnos a la demanda del cliente, crear viviendas más sostenibles con más espacio a precios competitivos, más zonas comunes, más ámbitos abiertos y ajardinados.



MIKEL ECHAVARREN
CEO Colliers España

“Inestabilidad política y evolución de la economía”

El sector en 2022 se enfrenta a la gestión de los costes de construcción, la inestabilidad política y la evolución de las cifras macroeconómicas. Durante el primer semestre de 2022 los elevados costes de construcción serán una barrera importante para la viabilidad de algunos proyectos. La hiperinflación alcanzada por algunos materiales probablemente se relaje a medida que se eliminen los cuellos de botella de los canales de suministros. Sin embargo, parte de dichos incrementos de costes se quedarán como consecuencia del “greenflation”, la derivada en precios de las exigencias de sostenibilidad y de cambio del modelo energético. El inmobiliario se ve afectado por situaciones de incertidumbre global, que en 2022 podrían ser relevantes, como Ucrania, o de inseguridad jurídica y medidas populistas de nuestro país.



RAÚL GUERRERO
CEO Gestilar

“En la CAM celebramos la nueva Ley del suelo”

El 2022 continuará siendo un gran año para el sector inmobiliario. La demanda ha despertado y estamos alcanzando niveles de transacciones superiores a los del inicio de la pandemia. Se debe, en parte, a los ahorros generados durante el confinamiento y que muchas familias decidieron postponer su decisión de compra. Adicionalmente, la bajada de los precios de los préstamos hipotecarios está ayudando también a que la gente se anime a cambiar de vivienda. Tenemos que celebrar en la CAM 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. En contraposición, preocupa la nueva Ley de Vivienda, que puede convertirse en una Ley ineficaz con un efecto contrario al perseguido.



PEDRO SORIA
COO Tinsa

“Tensión en los precios al alza en vivienda de obra nueva”

Esperamos un 2022 donde la demanda residencial se mantenga activa en un escenario de tipos de interés bajos, mientras la oferta continúe su reactivación a un menor ritmo, afectada por el incremento de las materias primas, escasez de mano de obra y largos plazos de tramitación de licencias. Ese desacople podría seguir tensionando los precios de vivienda al alza en el segmento de obra nueva. Entre los retos en 2022 está el acceso a la vivienda, y durante el que se espera la aprobación de la futura Ley de Vivienda, que establecerá el marco de desarrollo del sector en los próximos años. La llegada de los fondos europeos es una gran oportunidad y debe dar impulso a la colaboración público-privada para el desarrollo de vivienda a precios asequibles, a la rehabilitación de edificios y regeneración urbana.



TERESA MARZO
CEO Elix

“Desarrollar un marco legal que de seguridad jurídica”

En estos años hemos experimentado una serie de cambios socioeconómicos que hacen que el alquiler y otras alternativas de vivienda, como el *coliving*, se presenten como opciones a las nuevas necesidades de los usuarios, ofreciendo mayor flexibilidad. Además, la nueva Ley de Vivienda, los proyectos de colaboración público-privada 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 serán protagonistas en 2022. Con la llegada de los fondos aumentará la liquidez que ayudará a la rehabilitación de viviendas para lograr una mayor eficiencia energética. El reto del sector es potenciar la colaboración público-privada y desarrollar un marco legal que aporte mayor seguridad jurídica en España para atraer inversión.



FRANCISCO PÉREZ
CEO Culmia

“Un millón de viviendas en alquiler a precio de mercado”

El sector enfrenta unos años claves para su desarrollo futuro en los que tiene que ofrecer soluciones sostenibles e imaginativas para completar la demanda creciente de vivienda en España que los expertos ya sitúan en más de un millón de nuevas viviendas en alquiler a precio de mercado y alrededor de unas 800.000 viviendas asequibles. Además de la importante inyección que supondrán los más de 1.000 millones procedentes de los Fondos *Next Generation*, los nuevos modelos de construcción más sostenibles y eficientes como la industrialización permitirán renovar nuestro parque inmobiliario en línea con las nuevas demandas de los clientes y sus necesidades. Es importante tener presente las ventajas que nos ofrece la digitalización, la innovación y los proyectos surgidos de la colaboración público-privada.



**ADOLFO RAMÍREZ-
ESCUADERO**

Pdte. CBRE España

**“Apetito
inversor
sólido que
traerá más
actividad”**

Los desafíos del sector en 2022 serán el control de la pandemia y de la inflación -además del existente en los materiales de construcción, que ya supone un encarecimiento del 25% de media, en proyectos de oficinas y 'retail'. El apetito inversor, apoyado en la recuperación de los fundamentales de mercado, es sólido y nos permite augurar buenas perspectivas y actividad. Los mercados centrados en la mitigación del cambio climático serán los primeros destinos de la inversión. Segmentos como logístico -que cerró 2021 con una revalorización anual en Madrid (18%), y Barcelona (13%)- y 'multifamily' -'Build to Rent' (BTR), 'Private Rented Sector' (PRS) y 'Student Housing'- seguirán su consolidación. Oficinas y hoteles continuarán su recuperación. El 'retail' es incierto por el aumento de costes de bienes de consumo.



**JAIME PASCUAL-
SANCHIZ**

CEO Savills AN

**“Cambios
acelerados
por el
consumo
online”**

Afrontamos 2022 con mucha energía en el sector, como parte fundamental en la recuperación económica. Hemos avanzado muchísimo en sostenibilidad, tecnología y en centrar la actividad del sector en las necesidades reales de las personas, pero seguimos con retos muy importantes. El principal es la vivienda donde debemos encontrar estabilidad normativa además de soluciones público-privadas que aceleren el equilibrio entre oferta y demanda que equilibrará a su vez los precios. El incremento de los costes de construcción y de la energía, más la dificultad de encontrar mano de obra, juegan en contra y hay que buscar soluciones. Seguiremos viendo la transformación tan acelerada por el consumo 'online' y sus repercusiones en la logística, y a la vez avanzando en nuevas formas de vivir y trabajar.



**HUMPHREY
WHITE**

Dir. Gral. Knight Frank

**“Los centros
de datos
serán una
tendencia
al alza”**

El sector continuará en 2022 en la sólida senda de la recuperación. La demanda contenida por el confinamiento, las oportunidades de inversión en España y el entorno de tipos bajos son el motor de este crecimiento. Entre los principales desafíos se encuentra el incremento de la inflación, que está en el punto de mira de los distintos Bancos Centrales, la sostenibilidad y el impacto medioambiental. Los activos con mayor atractivo para inversores seguirán siendo, entre otros, el segmento de vivienda de alquiler (BTR) y el logístico. En 2022 los centros de datos serán una tendencia en alza, aunque todavía es un segmento muy especializado. España es de los países dentro de la zona EU con mayor expectativa de crecimiento de aquí a 3 años, tanto por el alquiler, como el acceso a financiación para nuevos proyectos.



**ENRIQUE
LOSANTOS**

CEO JLL

**“El reto del
2022 es que
el sector sea
motor de
cambio”**

En estos casi dos años de pandemia hemos evolucionado a nuevas formas de trabajar, comprar, aprender, relacionarnos y valorar todos los espacios vitales de nuestro día a día. La industria inmobiliaria está siendo motor de esta evolución y genera nuevos diseños de oficinas, una construcción, rehabilitación y operación más sostenibles de los inmuebles, un 'boom' del mundo 'healthcare', una promoción residencial enfocada a que las viviendas sean más hogares, con zonas verdes más abundantes y accesibles, un consumo más responsable, pero también más electrónico, un turismo que se volcará más en el entorno rural y un desarrollo masivo de los centros de datos que doten de la capacidad digital que la nueva sociedad demanda. El reto del sector para 2022 es seguir siendo motor del cambio.



JUAN JOSÉ BRUGERA

Presidente Colonial

“Las oficinas van hacia una excelencia mayor”

El producto de oficinas seguirá evolucionando hacia una excelencia mayor, lo cual se verá reflejado en tres pilares fundamentales: eficiencia, entorno y experiencia. Los edificios deberán disponer de un diseño eficiente, con grandes plantas y una flexibilidad elevada, pero también deberán ser cada vez más sostenibles, y estar dotados de mecanismos para minimizar su huella de carbono. La apuesta por la sostenibilidad de todo el sector va a seguir siendo protagonista en las grandes empresas del sector. En este ámbito, Colonial está comprometido con los más altos estándares internacionales, con un 93% de sus edificios con los principales sellos medioambientales, y recientemente ha sido reconocido por GRESB como la primera inmobiliaria en el segmento de oficinas en Europa en esta parcela.



MIGUEL PEREDA

Presidente Grupo Lar

“El residencial seguirá captando capital”

Somos optimistas y esperamos que, en 2022, el segmento residencial siga siendo uno de los principales focos de inversión para seguir atrayendo capital y que con ello podamos seguir contribuyendo a solucionar el problema del acceso a vivienda que, innegablemente, sigue siendo un asunto pendiente en España. Es fundamental que las Administraciones Públicas proporcionen estabilidad y dejen de utilizar políticamente la vivienda, que apuesten de forma decidida por aumentar el parque público de vivienda en alquiler, y que contribuyan a dar soluciones para la falta de suelo urbano en las principales ciudades, así como a agilizar trámites administrativos. Es esencial la colaboración público-privada para, entre todos, resolver el problema de acceso a la vivienda, especialmente entre los jóvenes.



EDUARD MENDILUCE

CEO Anticipa/ Aliseda

“Un modelo basado en incentivos y seguridad jurídica”

Se ha cerrado 2021 con 600.000 transacciones de compra venta de viviendas, cifra que se superará en este 2022. El sector marcha con dos motores: tipos de interés cercanos a cero e inflación. La inversión inmobiliaria se asienta como el activo refugio para proteger a los pequeños inversores del incremento de los precios; una opción inversora favorecida por el bajo coste de las hipotecas y el ahorro familiar acumulado. Hay que apostar por medidas que fomenten la oferta y huyan de una regulación excesiva del mercado inmobiliario, que no penalice a los propietarios de viviendas ni perjudique a la inversión, justo en el sentido contrario de lo que propone el Gobierno con la Ley de Vivienda. Hay que trabajar por un modelo basado en incentivos sólidos, seguridad jurídica y estabilidad normativa.



ORIO BARRACHINA

CEO Cushman

“Se van a consolidar las nuevas formas de trabajo”

Este año 2022 veremos la aceleración de aspectos que han venido para quedarse. El ESG es uno de ellos, y con total probabilidad tendrá un papel aún más protagonista en el sector debido al interés de inversores en activos sostenibles, y al creciente y constante compromiso medioambiental de los ocupantes. También veremos cómo se consolidan las nuevas formas de trabajo. Las empresas aprendieron a teletrabajar obligatoriamente en 2020 y vieron que la tecnología puede ayudar, al igual que en 2021 han entendido el valor de la oficina para fomentar la interrelación, la creatividad, las sinergias o el sentido de pertenencia entre muchos otros aspectos para buscar así impulsar modelos híbridos donde la experiencia en la oficina ha evolucionado y debe suponer un valor añadido para todos los empleados.



**MANUEL
BALCELLS**

Dir. gral. Inbisa

“Exigencias bancarias para tener acceso al crédito”

El mercado inmobiliario se encuentra bastante equilibrado y saneado, pero con tres grandes retos. En primer lugar, debemos hacer frente a las altas exigencias de las entidades bancarias para el acceso al crédito, que nos exigen altos porcentajes de precomercialización para su financiación. En segundo lugar, la escasez de suelo finalista en ciudades que hasta ahora han sido muy importantes para el desarrollo del sector residencial, como Madrid o Barcelona. Otro reto, son los problemas de suministro, la reciente amenaza por el alza de los precios de los materiales y la escasez de mano de obra. Alcanzar una estabilidad va a ser fundamental para evitar que los sobrecostes afecten a la viabilidad de los proyectos. Debemos seguir trabajando para adaptarnos a los cambios en las necesidades del cliente.



**SANDRA
DAZA**

Dir. gral. Gesvalt

“Digitalización y sostenibilidad dos ejes centrales”

La mejora de la economía, los bajos tipos de interés y el incremento del nivel de ahorro, permiten pronosticar una recuperación de la demanda y de los precios en 2022. Es el año de la recuperación de la economía. La digitalización y la sostenibilidad serán dos ejes centrales en el sector inmobiliario y a través de los que emergerán las diferentes estrategias de negocio de las compañías del sector. Será un año de consolidación de nuevas tendencias del sector como el 'build to rent' o el 'coliving', dos modelos que se están convirtiendo en la estrategia clave del sector. Es probable que presenciemos una subida en las inversiones en el sector en España, con la reactivación del interés inversor internacional, además de un aumento del gasto en rehabilitaciones de viviendas con la llegada de los fondos europeos.



**CARLOS
SMERDOU**

CEO Foro Consultores

“El stock de vivienda de obra nueva se va reduciendo”

Estamos en un momento muy activo en el mercado residencial. Pero esta situación de euforia no nos debe impedir ver algunos problemas y retos que debemos afrontar antes de que la situación se descontrola: reducir o estabilizar el precio de suelo y de los costes de construcción. Cuidado con la inflación no vaya a ser que deje de ser coyuntural y se alargue en el tiempo. Y, ¿qué va a pasar con los tipos de interés? 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. Tanto los grandes como los pequeños promotores buscan suelo para construir. El stock de vivienda nueva se va reduciendo y solo se puede ampliar la oferta con suelo.



**ANTONIO
CARROZA**

CEO Alquiler Seguro

“El control en el alquiler hará que el precio suba”

El 2022 se presenta lleno de esperanzas e incertidumbres en el sector residencial. Esperanzas en la recuperación económica y el fin de la terrible pandemia; incertidumbres por el temor al intervencionismo excesivo anunciado por el Gobierno y por conocer los resultados de las primeras operaciones BTR. Intervenir un mercado implica la expulsión de operadores, en el caso español supondrá la salida de los inversores que comenzaban a apostar por el alquiler residencial desde la oferta, tan necesitada de profesionalización. Este abandono dejará huérfanos muchas de las promociones BTR previstas a entregar 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, la subida de precios en el alquiler es inevitable.



CONSUELO VILLANUEVA

Dir. Sociedad Tasación

“Oportunidad histórica con los Fondos Europeos”

El inmobiliario afronta 2022 con varios retos. Uno de los más importantes son los Fondos Europeos *Next Generation*. España tiene encima de la mesa una financiación que debe aprovechar si quiere seguir avanzando en su recuperación y alinearse con los objetivos de la UE en materia de transformación ecológica, digital y resiliencia. El sector debe optimizar estos fondos para acometer el tremendo desafío de mejorar la eficiencia energética del parque inmobiliario existente y a su vez reforzar el sector. Estamos ante una oportunidad histórica. Una parte de los *Next Generation* van dirigidos hacia alquiler de vivienda asequible, la parte más importante irá a rehabilitación del parque de vivienda existente y regeneración urbana, es decir: vivienda individual, comunidades de propietarios y barrios.



RICARDO SOUSA

CEO Century21 España

“Los precios de la vivienda se van a estabilizar”

En 2022 creemos que los precios se van a estabilizar en ciudades como Madrid, y podrán subir en algunos mercados secundarios y municipios del área metropolitana de la capital. Esto generará una progresión positiva en el número de transacciones y se debe a cuatro factores. El primero radica en los cambios de preferencias de los consumidores derivados de la pandemia, lo que ha llevado a que el 65% de las familias españolas deseen mudarse de casa. El segundo, responde a la escasez de oferta en el segmento poblacional medio-bajo. El tercero, el aumento de la capacidad económica de muchas familias debido a la acumulación forzada de ahorros por las restricciones. Y en último lugar, que continuemos con una política económica expansiva que brinda tasas de interés bajas y flujo de crédito.



JOSÉ LUIS MIRÓ

CEO Almar Consulting

“Situación inestable por el Covid para el inversor”

La actual crisis de logística y transporte unida al coste de la energía están produciendo un problema de inflación que puede marcar la actividad de 2022. El inmobiliario se va a tener que enfrentar como el resto de los sectores a la situación de inestabilidad e incertidumbre provocada por el Covid-19. Probablemente por parte de los inversores aún existen miedos y desde las pymes españolas vamos a tener que romper esa barrera psicológica poniendo en valor nuestros activos, haciendo uso de las ayudas que llegan de Europa por la sostenibilidad, optimizando los procesos mediante la digitalización e impulsando la demanda. Un segundo gran reto, es lograr una gestión mucho más eficiente de los fondos *Next Generation*, que desde Europa se pondrán a disposición a partir del segundo trimestre de 2022.



ANA ARÁNGUEZ

Dir. Gestión Sareb

“Puesta en valor de activos improductivos”

Son varios los retos para el sector en 2022. Por un lado, será clave el desarrollo definitivo de las ayudas procedentes de fondos europeos y su canalización efectiva hacia proyectos inmobiliarios. Por otro, a lo largo de este ejercicio debemos avanzar en la definición y aplicación de soluciones efectivas para paliar la dificultad de acceso a la vivienda en nuestro país. Una de las claves pasa por ser capaces de satisfacer la demanda futura de vivienda sin tensiones, y en ello puede jugar un papel decisivo la puesta en valor y monetización de activos improductivos procedentes del sector financiero. En 2022 los grandes tenedores y sus ‘servicers’ tendrán que seguir mostrando su mejor ‘expertise’ para rentabilizar este tipo de activos, definiendo y ejecutando las estrategias que les permitan poner activos en el mercado.



Eduardo Fernández-Cuesta
Socio de Arcano Real Estate

Los Fondos Europeos como oportunidad de colaboración público-privada

Las últimas noticias respecto a los fondos europeos que le corresponden a España dentro del Plan de Recuperación, señalan que el 65% de estos ha sido ya comprometido, siendo un importante hito para superar la crisis actual. Sin embargo, los proyectos seleccionados deberán comenzar a desarrollarse durante el ejercicio 2022 y es precisamente éste el momento crítico que marcará su viabilidad y, en consecuencia, el éxito de la recuperación económica en nuestro país.

Mientras se continúa trabajando en estas ayudas de asignación directa a proyectos, existen otras vías de colaboración público-privada que invitan al optimismo, creando puestos de trabajo en un entorno de apuesta por la sostenibilidad. El Fondo de Desarrollo Urbano creado para invertir en proyectos sostenibles en Andalucía es quizá uno de los más relevantes, tanto por importe de fondos asignados como por su versatilidad a la hora de asignar fondos a proyectos.

En su última asignación en 2019, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) seleccionó a dos intermediarios financieros, entre los que se encuentra Arcano, para gestionar un fondo de 200 millones de euros, cuyo ritmo de inversión está avanzando satisfactoriamente tras dos años y medio desde su creación. A pesar de las dificultades provocadas por la crisis Covid, que impidió generar operaciones en 2020, las operaciones ya firmadas en 2021 han sido numerosas, completando los objetivos marcados por el BEI y la Junta de Andalucía.

Una de las claves del éxito del programa está siendo la flexibilidad con la que se diseñaron desde un inicio estos fondos. Los principales objetivos de inversión son diversos e incluyen la digitalización; la eficiencia energética y reducción de emisiones; la mejora medioambiental, preservación de patrimonio y revitalización de ciudades; y la inclusión social. La misión del intermediario financiero, como parte privada, es buscar proyectos que se adapten a los criterios marcados por los entes públicos, pudiendo orientar la inversión a aquellos ejes temáticos en los que se identifique una mayor necesidad de financiación y movilizándolo a otros agentes privados que coinviertan o financien al menos un 30% de la inversión.



Otro de los puntos fuertes del programa es su capacidad para adaptarse a las necesidades de cada proyecto, pudiendo comprometer hasta 20 millones de euros en cada uno de ellos. Dentro de esta capacidad de adaptación, destaca que el Fondo de Desarrollo Urbano puede invertir tanto en deuda -hasta 70% del total de fondos del proyecto y con una duración máxima de 20 años- como en capital -incluyendo préstamos participativos-. En el caso del capital, debe hacerlo siempre como accionista minoritario. Además, dentro del objetivo fundamental de invertir en proyectos sostenibles y financieramente viables, el fondo permite la recuperación de los fondos públicos y su reinversión en futuros programas. Las remuneraciones de cada tipo de capital se establecen en condiciones "de mercado", igualando las condiciones de las entidades financieras en caso de préstamos sindicados.

Hasta el momento, el fondo ha servido para poner en fase de construcción distintos proyectos alineados con los requisitos exigidos. Uno de ellos es la antigua Residencia de Tiempo Libre en Cádiz. Tras 12 años cerrado y sin actividad, este edificio se convertirá en un hotel de 280 habitaciones. La inversión prevista es de 41 millones de los que el Fondo de Desarrollo Urbano aportará más de 15 y se estima que permitan la creación de más de 1.200 puestos de trabajo. En la



El Fondo de Desarrollo Urbano creado para invertir en proyectos sostenibles en Andalucía es uno de los más relevantes

provincia de Málaga se han iniciado varios proyectos. Por una parte, en Mijas, se trabaja ya en el Hotel Byblos, cerrado desde el año 2010, que será recuperado y ampliado tras invertir cerca de 60 millones de euros y de los que el Fondo de Desarrollo Urbano aportará 20 millones. En este caso se espera que a nivel laboral tenga un impacto similar, en torno a los 1.200 puestos de trabajo. En Ronda destaca el museo temático del aceite de oliva, que será el primer proyecto de autor en el ámbito del oleoturismo en Europa. Absorberá un montante inversor próximo a los 11 millones, de los que el Fondo de Desarrollo Urbano aportará 4,1 de financiación. En este caso se prevé la creación de más de 280 puestos de trabajo directos e indirectos durante la construcción y posterior explotación, prevista para mediados de 2023.

También hay cabida para los proyectos educativos, como el colegio trilingüe en Estepona. La aportación del Fondo se sitúa por encima de los 8 millones para un proyecto que se traducirá en una inversión próxima a los 16 millones y que abrirá en el curso 2022. Se prevé la generación de 400 puestos de trabajo.

Por último, en Sevilla se está impulsando una residencia de Estudiantes cuya apertura está prevista para el próximo año y para la que el Fondo de Desarrollo Urbano ha destinado 15 millones de euros dentro de una inversión prevista cercana a los 60 millones. Las cifras de generación de empleo superarán los 1.100 nuevos puestos de trabajo. Éstas son solo algunas de las operaciones realizadas hasta el momento, a las que se unirán futuras inversiones en diversos sectores, como el hotelero, deporte y salud, proyectos de sustitución de flota de vehículos, plantas de reciclaje, etc.

De esta forma, el fondo está permitiendo movilizar inversión privada en un entorno en el que la financiación bancaria está recuperándose, pero sigue siendo muy restrictiva. Todos estos proyectos se habrían pospuesto en el tiempo o, en el peor de los casos, se habrían suspendido sin la colaboración público-privada llevada a cabo, multiplicando el impacto de los fondos públicos y siendo una importante fuente de riqueza para las zonas de influencia de los mismos. La experiencia de los intermediarios financieros como estructuradores de los proyectos potencia su viabilidad, facilitando la recuperación futura de unos fondos públicos que se reinvertirán, siendo una nueva fuente de riqueza. En consecuencia, estamos sentando las bases de la recuperación, que debe ser ordenada y sostenible, involucrando a todos los agentes que pueden aportar experiencia y eficiencia en un proceso que inicia su etapa decisiva de ejecución de proyectos.



BARRIO DO CURA

La promotora Gestilar desarrolla un gran proyecto de regeneración urbana en Vigo con 265 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios y zonas comunes

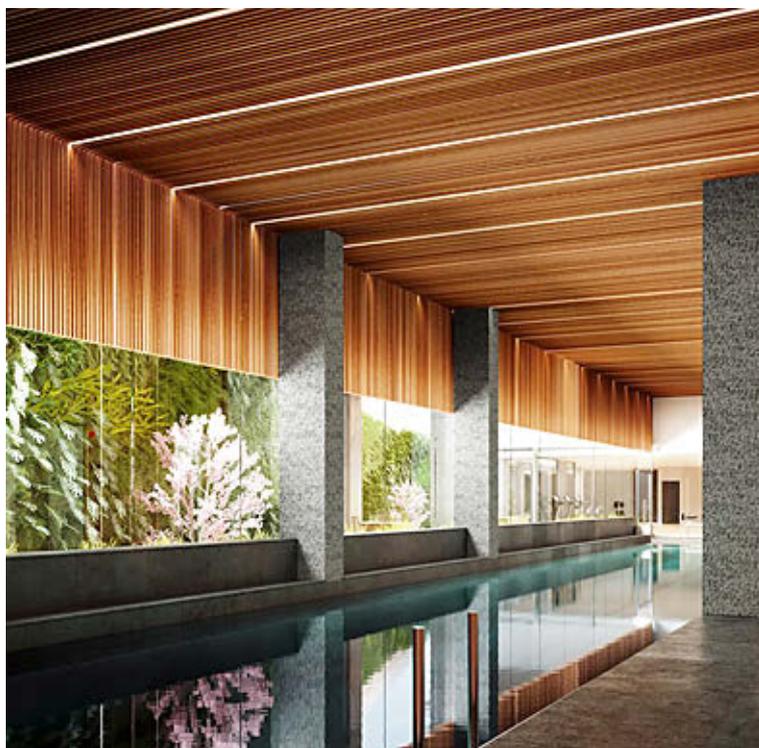
elEconomista. Fotos: eE

Un desarrollo de regeneración urbana sostenible con parte residencial y comercial

La promotora Gestilar comercializa Barrio do Cura en Vigo, un proyecto que no solo es un gran desarrollo residencial, sino un auténtico prototipo de regeneración urbana sostenible.

El proyecto contará con un total de 265 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios e incluirá la creación de una plaza pública de 5.000 metros cuadrados que estará volcada a la ría de Vigo. Se trata de un desarrollo urbanístico, residencial y comercial que cambiará Vigo para siempre. Una obra del arquitecto Alfonso Penela donde se construirán tres edificios residenciales que se llamarán Lúa, Estrela y Ardora y que compartirán zonas comunitarias que incluyen piscina climatizada, gimnasio equipado, sala polivalente, zona deportiva cubierta con pistas de pádel entre otros.

Los tres edificios se dispondrán conformando un espacio público con vistas a la Ría integrado por una plaza mirador con zona comercial, un paseo peatonal, un parque urbano, dos ascensores acristalados para comunicar el Paseo de Alfonso XII con el Berbés y escaleras mecánicas con acceso a un parking de uso público y privado; creando un nuevo núcleo social para la ciudad y centro de vida cosmopolita, recuperando un lugar emblemático de la ciudad para poner la ría de Vigo a la vista de todos a través del diseño, la sostenibilidad y la conservación del patrimonio cultural de la ciudad. El proyecto ha sido concebido para generar el mínimo impacto medioambiental, integrando la estrategia de transición hacia una economía de cero carbono que promueve principios de circularidad, eficiencia energética, balance hídrico y producción renovable.



Un gran proyecto que mira a la Ría de Vigo

El nuevo barrio contará con 3.341 metros cuadrados de espacios libres y zonas verdes públicas, además de 1.645 metros cuadrados para equipamientos públicos, de los que algo más de 1.000 serán para la reubicación de la actual escuela infantil de Santa Marta.

La urbanización del Barrio do Cura, que tendrá un 30% de vivienda protegida, contará con un centro comercial de 14.000 metros cuadrados, una superficie ligeramente superior a la del Centro Comercial A Laxe, que incluirá un parking de 300 plazas. Además, tam-

bién contará con huertos urbanos, una iniciativa que el Concello de Vigo ya desarrolla en otros puntos de la ciudad como es el caso de Teis o Navía. Otra de las características de la recuperación del Barrio do Cura será la construcción de un aparcamiento de 300 plazas pa-

ra personas residentes en el Casco Vello y la creación de una escuela infantil acristalada. Este nuevo desarrollo urbanístico, residencial y comercial trata de poner en el foco a la Ría de Vigo lo que hará que cambie la ciudad recuperando un lugar emblemático de Vigo.



FINCA OLIVARERA

Se ubica en la provincia de Toledo y cuenta con una casa de lujo, jardines, piscina, pabellón de caza, plaza de toros, instalaciones hípcas o un Green de golf

El Economista. Fotos: eE

Lujo y tradición en medio de una inmensa y productiva explotación olivarera

A tan solo 90 kilómetros de Madrid, en la provincia de Toledo se encuentra esta finca de recreo en medio de una inmensa y productiva explotación olivarera. La finca, que comercializa Gilmar Consulting Inmobiliario, tiene un total de 150 hectáreas compuesta por una casa principal de 800 metros cuadrados, 3.000 metros cuadrados de jardines con 38 olivos de más de 700 años, piscina, pabellón de invitados (400 metros cuadrados) y casa guarda (1.000 metros cuadrados) con piscina y jardín.

La propiedad cuenta con una casa con cuatro dormitorios en suite, amplio salón, biblioteca, aire acondicionado y calefacción. toda rodeada de jardines, piscina, pista de tenis y pádel, pabellón de caza con tres suites, salón de billar y bodega. Además de instalaciones hípcas con 6 box, guarnés, pista de

entreno y picadero, plaza de toros, embarcadero y manga de saneamiento o cancha de tiro al plato. Para los amantes de golf cuenta con un Green de 550 metros cuadrados, banquel y seis salidas de 160 metros cuadrados.

La finca está vallada perimetralmente con sistemas de seguridad y videovigilancia y cuenta con una instalación completa de riego con seis pozos, dos de los cuales generan 10 litros por segundo de caudal y una balsa de más de 30.000 metros cúbicos de agua que se está plastificando en la actualidad. También tiene una planta fotovoltaica para la extracción del agua de riego del olivar. Una finca de recreo con una casa de lujo además de jardines, multitud de servicios y explotación olivarera a escasos 50 minutos de Madrid.



La finca cuenta con 63.000 olivos de tres variedades

La finca cuenta con una explotación olivarera de 100 hectáreas y 63.000 olivos de tres variedades: arbequina, picual y cornicabra, con riego intensivo por goteo en diferentes marcos de plantación que pueden producir en torno al millón de kilos de aceite, lo que la convierte en una finca de altísima rentabilidad. Cuenta con dos naves de aperos, tractores y utillaje de fincas. En 2021 los datos fueron: 25.000 olivos de la variedad arbequina de riego intensivo en 15 hectáreas. La recolección en la campaña de 2020-2021 fue de alrededor de 500.000 kilos afectada por la nevada en la recogida. La producción estimada es de alrededor de 1.000.000 kilos y cuenta con una subvención de 10.000 euros. Gilmar Consulting Inmobiliario cuenta con un departamento de fincas rústicas, donde gestionan la compra-venta de fincas de alto nivel. "Estamos notando un incremento del interés por parte de los inversores en fincas de producción, básicamente se fijan en que sean fincas que tengan agua, con buenos accesos y con derechos de la Política Agraria Común (PAC), en cuanto a la tipología que más buscan son fincas agrícolas y más concretamente explotaciones de olivar, viña, almendro o pistacho en producción" afirma Juan Fraile, director del departamento de Fincas Rústicas de Gilmar.

IRENE TRUJILLO

Directora general DoveVivo España



“DoveVivo da soluciones habitacionales de calidad a jóvenes que quieren vivir en comunidad”

El ‘coliving’ se ajusta a las necesidades de un usuario que busca una vivienda más flexible para poder vivir viajando, compartiendo experiencias vitales y socializando en un ambiente internacional

Por Luzmelia Torres. Fotos: DoveVivo

La empresa DoveVivo, el gigante del *coliving* en Europa, aterrizó en España después del estallido de la pandemia por el Covid, con el objetivo de dar soluciones a los nuevos hábitos de vivienda que están demandando estudiantes universitarios, de postgrado y jóvenes profesionales. Al frente de esta compañía en España se encuentra Irene Trujillo, que acaba de ser nombrada directora general de DoveVivo en nuestro país.

¿Cómo afrontas el reto de posicionar a DoveVivo líder en ‘coliving’ en España?

Es un reto interesante. El *coliving* hasta ahora no era casi conocido en España y con DoveVivo tenemos la labor de implantar una nueva empresa y de desarrollar un nuevo modelo dentro del sector inmobiliario y ofrecer una alternativa para esta demanda que está surgiendo y que no tiene un espacio habitacional ajustado a sus necesidades.

¿Qué es DoveVivo?

Es la mayor empresa de *coliving* de Europa, con 1.500 inmuebles gestionados y una cartera de 9.000 camas en 14 ciudades. Fue fundada en 2007 en Milán por los empresarios William Maggio y Valerio Fonseca, que mantienen la mayoría del capital. La empresa surge por la necesidad que tenían los jóvenes de encontrar espacios de calidad gestionados de una forma profesional para vivir en comunidad. En España y Francia llevamos año y medio y en los próximos años abriremos en Inglaterra y Alemania.

¿Qué proyectos tenéis en España?

El primer proyecto está en Madrid en la calle San Lorenzo, un edificio histórico del año 1.800, que era una antigua residencia. Nosotros hemos hecho una rehabilitación y lo hemos abierto bajo el formato de *coliving* con 44 habitaciones todas con baño privado y zonas comunes como espacio de *coworking*, sala de yoga, cocina tipo chef o sala de estudios. Ha sido

que pensamos que es una ciudad internacional con mucho potencial y es una apuesta clara de DoveVivo con ubicaciones dentro de la M-30 y en otros puntos estratégicos. Pero para este año estudiamos abrir en otras ciudades. Estamos mirando Barcelona, Valencia, Málaga o norte de España.

¿La regulación del 'coliving' en Madrid será un referente para otras ciudades?

Sí, supone un paso muy importante. El Ayuntamiento de Madrid está trabajando en una modificación al Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) que integre espacios compartidos como *coliving* y *cohousing* dentro de la regulación. Es un gran paso que la Administración entienda que la gente joven necesita espacios para vivir que no son los tradicionales. Porque un joven cuando se independiza no necesita un piso de tres habitaciones y dos baños. Tenemos que analizar las necesidades reales de los jóvenes cuando se emancipan, cuando tienen que

“Nuestro primer ‘coliving’ está en Madrid y es una antigua residencia que hemos reformado con 44 habitaciones”

“500.000 jóvenes quieren emanciparse este año en España. No quieren alquilar un piso solo quieren vivir en comunidad”



todo un éxito, contamos con una ocupación del 100%, así como en otros *colivings* que hemos abierto, y seguimos trabajando en nuevos proyectos de próxima inauguración.

¿Qué objetivos y estrategia de crecimiento tenéis para DoveVivo España?

Hemos cerrado el año con 300 camas en España y nuestro plan de expansión es alcanzar las 3.000 camas en tres años. Buscamos edificios históricos para rehabilitar en ubicaciones *prime*, pero también estamos viendo algunas transformaciones de uso a viviendas en oficinas desocupadas o zonas industriales, porque nuestro público no solo son estudiantes también son trabajadores de empresas que buscan un espacio compartido.

¿Este año 2022 vais a conquistar nuevas plazas en España?

Madrid es nuestro campamento base, por-

mudarse por estudios o trabajo a una ciudad distinta durante un cierto tiempo. En España no había ningún tipo de espacio dentro de nuestra normativa que acogiera el *coliving*. En Madrid tener un marco regulatorio claro va a dar seguridad al inversor y veremos más proyectos de cara a los próximos años.

¿Qué aporta vuestro modelo de negocio en España?

Hemos encargado un estudio a Ipsos con el objetivo de evaluar el impacto de la pandemia en las decisiones sobre vivienda y la evolución de la relación con el hogar. La conclusión que se extrae es que más de 500.000 jóvenes quieren emanciparse este año en España. Necesitan una solución más flexible para poder vivir viajando, compartiendo experiencias vitales y socializando en un ambiente internacional. No quieren alquilar un

piso y enfrentarse a la soledad, buscan un alquiler con servicios de calidad y vivir en comunidad y eso es lo que aporta DoveVivo: espacios bien diseñados y equipados, así como una gestión profesionalizada.

¿Qué servicios incluye DoveVivo?

Cuando vives en un piso de alquiler con varias personas la parte negativa es, por ejemplo, ver quien baja la basura, quién realiza la limpieza o hacer frente a los pagos de los suministros del hogar. DoveVivo elimina todas esas barreras e incluye en la tarifa del alquiler de la habitación todos estos servicios: limpieza, mantenimiento, pago de suministros como la luz, gas, wifi, zonas comunes, salas de *coworking*, sala de yoga, etc. Además, damos servicios personalizados como lavandería o planchado de ropa si lo necesitan. A esto hay que añadirle una atención 24/7 a través de nuestra *app*, así como organización de eventos y actividades que generen sinergias y enriquezcan la convivencia.

teriorismo con pinturas ecológicas, materiales y muebles vintage combinados con las últimas tendencias en decoración.

¿Cuánto cuesta una habitación de DoveVivo en Madrid?

Depende de la ubicación y del espacio, tenemos diferentes opciones según el perfil de usuario. Si necesitan una habitación de 12 metros en una zona universitaria el precio se sitúa entre 600 y 700 euros y si es un estudio o apartamento más grande en zona céntrica puede estar en 1.200 euros con todos los servicios incluidos. Es un precio competitivo porque si una persona quiere alquilar un estudio en la misma zona además de pagar la misma renta tendría que contratar y abonar aparte los servicios de suministros de agua, luz, wifi, limpieza, mantenimiento, espacio de *coworking*, gimnasio, etc.

¿Cuáles son las tendencias que marcan estos espacios de 'coliving'?

Para que entendamos esta forma de vida:

“DoveVivo en la tarifa de alquiler de la habitación incluye limpieza, luz, agua, wifi, salas de ‘coworking’ y yoga, etc.”

“Nuestro usuario utiliza transporte público y ‘carsharing’, no necesita garaje pero sí demanda red wifi y una cocina equipada”



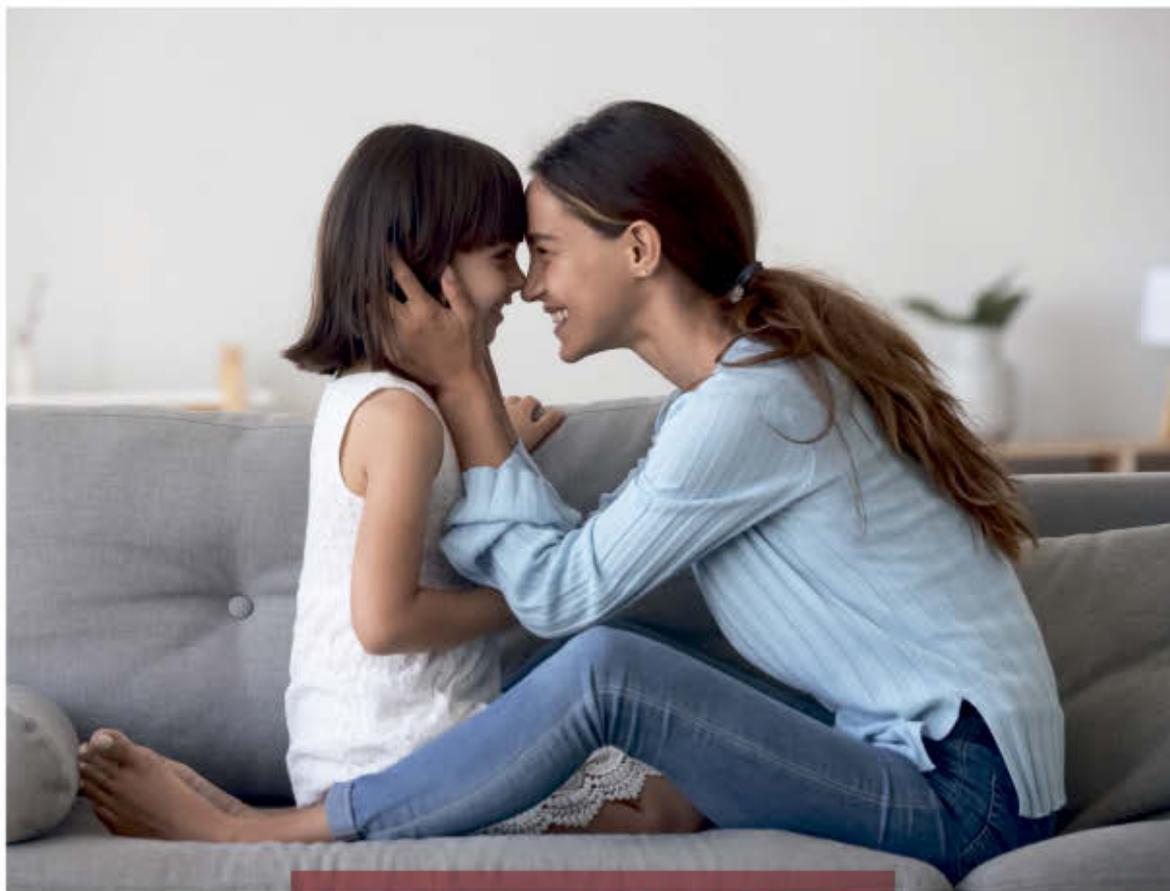
¿Cuál es el perfil de vuestros clientes?

Nuestro perfil lo componen estudiantes universitarios, de postgrado y jóvenes profesionales. Aunque nuestro modelo de *coliving* no se centra en un perfil por edad, sino por necesidades y cultura. Son personas que quieren compartir experiencias, conocer gente y hacer *networking* en una nueva ciudad. Buscan espacios bien diseñados con todos los servicios incluidos.

¿Cómo están diseñados vuestros 'coliving'?

Tenemos muy en cuenta todo lo que demanda ahora el usuario. Lo primero que preguntan es por la red wifi, si es de alta velocidad y segura. La tecnología es una prioridad para nuestros *colivers*. También preguntan por la sostenibilidad. DoveVivo no sólo tiene en cuenta la sostenibilidad en la rehabilitación del inmueble pensando en hacer hogares más sostenibles, sino que lo traslada al in-

nuestro usuario utiliza el transporte público y *carsharing*, por lo que nuestros edificios no necesitan plazas de aparcamiento. Este joven no se compra coche, lo que demanda es pago por uso y por ello buscamos siempre ubicaciones estratégicas con buenas comunicaciones. La cocina está generando un polo de atracción, se buscan cocinas superequipadas y compartidas, donde socializar, cuya limpieza esté incluida. Otro punto diferenciador, y tal vez el más importante, es la posibilidad de hacer *networking* y de sentirte parte de una comunidad internacional que te acoge desde el minuto uno. Sabes que van a ayudarte si tienes cualquier problema y esto te hace sentir en casa, estés donde estés. Era algo que se estaba perdiendo, la conexión con las personas y que las nuevas generaciones están recuperando con estos nuevos formatos habitacionales.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • [neinorhomes.com](https://www.neinorhomes.com)



Alfredo Diaz-Araque Moro
CEO Prontopiso

Una nueva era para los agentes inmobiliarios

La digitalización / transformación digital es ya parte del sector inmobiliario y es una realidad, aunque queda mucho por hacer todavía. En el año 2021 el importe invertido por el *venture capital* en *proptech* ha sido de 28 mil millones de euros, un 3% más de lo invertido en 2019 según The Center for Real Estate Technology & Innovation (CRETI). Para que podamos tener una referencia, esa cifra es casi cuatro veces la que se invertirá en España en 2022 en el sector inmobiliario si nos atenemos a los 7,5 mil millones de euros que el informe "Active Capital" de Knight Frank estima para nuestro país.

Hemos visto la aparición de buzones inteligentes en edificios, alquileres 100% digitales, plataformas digitales para invertir mediante la compra de activos en rentabilidad o vía *crowdfunding*, *apps* para la gestión de edificios, ofertas de compra de vivienda en siete días o soluciones para vender tu propia casa sin tener que usar los servicios de un agente inmobiliario. ¡Ah sí, el agente! El gran olvidado de todo este proceso.

Los agentes inmobiliarios son muy relevantes dentro del nuestro sector. Existen unas 56 mil agencias inmobiliarias que aglutinan a unos 100.000 agentes inmobiliarios (35.000 de los cuales son agentes independientes). Entre el 70 y 80% de las operaciones de compraventa son intermediadas por agentes inmobiliarios. Pero el mundo *online* está ahí a pesar de ese factor humano en la venta de una vivienda. Más del 80% de los europeos asegura que para encontrar casa usa como primera opción Internet y el 75% afirma que la búsqueda tiene éxito. Además, y sobre todo con la pandemia, las visitas virtuales han cobrado mayor relevancia. Existen diferentes valoradores en la web que señalan el precio de tu casa en un solo clic. Facebook, Instagram o Tik Tok se usan como escaparate para vender viviendas.

Creo que el modelo de agencia inmobiliaria en calle tiene sus días contados. Al igual que ocurrió con las agencias de viajes, tenderán a desaparecer. Si tu cliente se mueve en *online* y en horarios fuera de oficina ¿De qué sirve tener un local en calle, con los costes fijos que lleva aparejado? Y si le unimos los de la franquicia, los costes aumentan, de forma que el beneficio para el agente disminuye.

¿Qué puede hacer un agente inmobiliario ante todo ello? Sin duda alguna el modelo de plataformas de agentes inmobiliarios surgido en Estados Unidos como Compass o Redfin son la solución. En términos generales, los modelos de negocio de plataformas digitales tienen



como principal característica, además del uso de la tecnología, la creación de valor a través de la interacción de los usuarios que la conforman.

Los negocios de plataforma han redefinido cómo hacer los negocios tal y como los conocemos, siendo altamente competitivos y disruptiendo las industrias más tradicionales. Claro ejemplo de ellos son Uber, Airbnb, Netflix o Alibaba, entre otros.

Una plataforma de agentes crea valor para sí y para el mercado inmobiliario: si dispone de una serie de herramientas tecnológicas comunes que acelera su desarrollo y por ende las soluciones que puede dar es una ventaja competitiva respecto a los modelos de agencia tradicional independiente o franquiciada.

Permite aprovecharse de economías de escala. Un grupo de agentes agrupados bajo una plataforma organizada y centralizada tiene mayor capacidad para aprovecharse de diversas herramientas digitales e integrarlas dentro de un sistema propio.

Crea entornos en los que florece la colaboración y la innovación entre sus participantes, de lo cual se benefician los propios agentes, clientes y proveedores.



Consigue una adaptación local gracias a disponer de agentes en diferentes localizaciones, pero bajo un paraguas superior que otorga confianza y consolida la información para empresas que requieren de sus servicios (promotores, fondos de inversión, *servicers*, etc.)

■
La agencia inmobiliaria en calle tiene sus días contados como pasó con las agencias de viaje, tenderán a desaparecer
 ■

Pero el gran valor está en la generación de datos en tiempo real y de manera consolidada. Cientos o miles de agentes volcando información en tiempo real sobre precios, demanda, características de los inmuebles, etc., tiene un valor incalculable. Se dice que el dato es el petróleo del siglo XXI y sin duda los agentes inmobiliarios que operan bajo plataformas son los generadores de ese petróleo.

No podemos olvidar los llamados "efectos de red", que es la gran ventaja competitiva de las plataformas digitales en general y, por supuesto, de las de agentes. Tenemos dos tipos de efectos de red: "Directo", gracias al cual, a medida que el número de agentes integrados en la plataforma se incrementa también incrementa el valor de la plataforma para los agentes ya integrados en ésta. "Indirecto", que es el valor que tiene la plataforma para los clientes.

Así, una plataforma de agentes profesionalizada, con estándares de calidad, con herramientas digitales focalizadas en dar servicio al cliente, etc., otorgará más confianza tanto a quien quiere vender como al que busca comprar. El valor de la plataforma en este caso incrementa cuando aumenta el número de participantes -agentes, vendedores y compradores-.

En un mundo cada vez más competitivo y donde la lucha por el cliente se produce en el mundo digital, el modelo de agencia franquiciada, o incluso independiente, con local en calle parece destinado a no poder competir.

Hoy en día el agente inmobiliario debe primar el poder organizarse el trabajo y no tener la esclavitud de una oficina en calle; convertir los altos costes fijos que suponen los modelos tradicionales en variables y a éxito; y disponer del soporte de una estructura liviana en personal y potente en tecnología que le ayude con tareas burocráticas. Todo eso se lo ofrecen las plataformas de agentes.

Es por ello por lo que los agentes inmobiliarios deben cambiar como habían operado en el mercado hasta ahora y empezar a tomar la iniciativa de generar su propio negocio con el soporte de modelos digitales que ofrecen las plataformas de agentes inmobiliarios.

El 'sorpaso' de Alemania a Inglaterra en costa

Según el Colegio de Registradores los alemanes han realizado un 10,4% de compraventa de vivienda en España frente al 9,9% que han ejecutado los británicos

Luzmelía Torres

La compraventa de vivienda por parte de ciudadanos extranjeros, ya sea para primera vivienda o para segunda residencia, suele representar entre un 10 y un 12% del total de las ventas. Pero en este último año, las restricciones de movilidad impuestas por el Covid a los principales países que conforman la demanda de vivienda extranjera pasaron factura en España. La adquisición de vivienda por parte de ciudadanos extranjeros pasó de la cerca de 63.000 durante el año 2019 a apenas 46.300 el año pasado, un descenso del 26,5%, según datos del Colegio de Registradores. La compraventa de vivienda bajó un 16,67% con respecto al año anterior. No obstante, este año el sector inmobiliario ha vivido un crecimiento exponencial acercándose a niveles de compra previos a la burbuja.



Los británicos pierden el liderazgo del volumen de compra de viviendas en España por el cambio de condiciones derivadas del 'Brexit'. eE



En la Costa, además de alemanes e ingleses también compran vivienda franceses, marroquíes y rumanos . iStock

Poco a poco este mercado se empieza a recuperar según reflejan los datos que tenemos de compra de inmuebles por parte de extranjeros del último trimestre del 2021. Hasta el mes de septiembre se han llevado a cabo 42.788 operaciones de compraventa de inmuebles por parte de ciudadanos foráneos por lo que podríamos cerrar el año por encima de las 60.000 operaciones, según datos del Colegio de Registradores.

¿Quién esta comprando vivienda en costa?

Por primera vez los británicos no encabezan la lista de compra de extranjeros, ocupando la segunda posición. Alemania sobrepasó a Inglaterra como la nacionalidad con más compraventas de viviendas en España en el tercer trimestre del año. Es la primera vez en la última década que los británicos pierden el liderato del volumen de compras en la estadística del Colegio de Registradores. Según estos datos, los alemanes aglutinaron el 10,4% de las compraventas, frente al 9,9% de los británicos.

El interés de los ciudadanos de Alemania por el residencial español registró un aumento sostenido entre 2013 y 2018. En 2019, decreció moderadamente al igual que en el anómalo 2020, año en el que se resintió de forma generalizada la demanda internacional. Ya en 2021, la recuperación de la movilidad y de la confianza favorecieron la vuelta de los ciudadanos extranjeros, destacando especialmente los alemanes, que experimentaron un fuerte impulso del 39%. Por su parte, los británicos lleva-

ban desde 2017 reduciendo el número de transacciones y la cuota sobre el total de compraventas extranjeras, debido al efecto divisa y a las dificultades añadidas derivadas del *Brexit*, su salida de la Unión Europea.

En los años 2018 y 2019, las transacciones totales por parte de extranjeros -incluyendo residentes y no residentes- se situaban en torno a las 100.000 anuales. En 2020, se redujeron hasta 70.000 unidades y

42.788

Hasta septiembre se han llevado a cabo 42.788 compras de inmuebles por extranjeros

en los dos primeros trimestres de 2021 alcanzaron 44.000, lo que supone superar los ritmos de 2020 y acercarse a los previos a la irrupción de la crisis sanitaria. Si el segundo semestre mantuviera el ritmo del primero, los compradores extranjeros finalizarían 2021 con un 26% más de compraventas que en 2020, aunque seguirían siendo un 8,6% menos que en 2019. Cerca de 7.000 compraventas en 2021 serían realizadas por alemanes, frente a 6.500 por parte de británicos.

Tras Alemania y Reino Unido, el *top 10* de nacionalidades en la compra de vivienda en España lo

componen, por este orden, Francia, Marruecos, Bélgica, Rumania, Suecia, Italia, Holanda y Polonia. Si atendemos a la división entre extranjeros residentes y no residentes, la proporción es 60%-40%. Es decir, un 60% de los extranjeros adquiere una primera vivienda y reside en nuestro país como lugar de retiro o por motivos laborales. Eligen España por el idioma, por la similitud cultural o por la proximidad desde sus países de origen. El otro 40% adquiere una segunda residencia en España para un uso esporádico y vacacional. El perfil de los compradores alemanes se corresponde con un poder adquisitivo elevado, edad de retiro y finalidad vacacional residente.

Según la empresa de valoración y tasación Tinsa, desde el punto de vista territorial, las provincias españolas que concentran un mayor interés del comprador extranjero son Islas Baleares (34,3 %), Alicante (33,5 %), Santa Cruz de Tenerife (27,6 %) y Málaga (26,5 %). Sol, un clima privilegiado y costa despuntan como requisitos indispensables. Las excelentes conexiones aéreas y de autopistas, así como el buen servicio médico, constituyen también importantes motivaciones de compra. Volviendo al tema de hoy, los alemanes tienen una especial predilección por las Islas Baleares, en con-

Sol, un clima privilegiado y costa, los puntos claves para comprar vivienda en España

creto Mallorca, seguido por las Islas Canarias, Valencia y Andalucía.

“Esta es la foto actual de la compra de vivienda en España por parte de extranjeros. Pero si hablamos de tendencias, observamos que desde 2013 las nacionalidades que más han crecido en volumen son las que ocupan las primeras posiciones: Alemania con finalidad vacacional y Marruecos con finalidad laboral. Con una gran estabilidad en estos últimos ocho años, manteniendo cuotas, destacan Francia, Bélgica, Suecia, Italia y Rumania. Y entre las nacionalidades que reducen su protagonismo están Reino Unido, por las dificultades añadidas y el cambio de condiciones derivados del *Brexit*, y también decrece el peso de rusos y chinos. Habrá que esperar unos trimestres para comprobar si este *sorpasso* de Alemania a Reino Unido es definitivo o, por el contrario, la demanda británica vuelve a recuperarse tras un periodo de adaptación y certidumbre en los nuevos trámites y condiciones, recuperando la primera posición perdida ante el empuje de los compradores alemanes, que ahora representan ese 10,4% de las compraventas realizadas por extranjeros.”, explica Susana de la Riva, directora de comunicación y marketing de Tinsa.



Los ciudadanos alemanes manifiestan interés por el residencial español. iStock

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

Cómo pasar del teletrabajo al ‘trabajo inteligente’

Cellnex está instaurando un modelo híbrido de trabajo mucho más productivo y eficiente. Pone a las personas en el centro y está basado en la agilidad, la gestión del tiempo y la desconexión digital

Quizá de lo poco bueno que nos ha traído la pandemia es la aceleración vista en digitalización. Los expertos concluyen que se ha avanzado en año y medio mucho más que lo que estaba previsto desarrollar en cinco años. Esos avances se han reflejado en el boom del comercio electrónico, en la educación a distancia, en la salud digital... También, por supuesto, en el teletrabajo. Las compañías han tenido la oportunidad de comprobar que, si se valoran los objetivos y los resultados conseguidos y no el número de horas en la oficina, la productividad puede mantenerse en cotas bien altas. Compañías como el operador europeo de infraestructuras de telecomunicaciones, Cellnex, han tomado buena nota de ello y están implantando un modelo híbrido.

Convencidos de que en el equilibrio está la virtud, en Cellnex han optado por un modelo mixto que recibe el nombre de Smart Working. Ya lo están instaurando en sus oficinas de Barcelona, por ejemplo, y explican sus responsables que busca transformar el entorno laboral sobre tres ejes: empoderamiento, eficiencia y colaboración. “Además de acelerar la

digitalización, la pandemia ha puesto en valor a las personas y ha acelerado la reflexión que ya estábamos haciendo para redefinir el papel de las personas y el talento como el mayor activo dentro de la compañía”, explica Anna Bufi, directora de personas y organización de Cellnex España. Añade que la experiencia de la empresa y de los empleados en este periodo ha sido “fundamental en el diseño de un plan que se basa en la confianza, en creer y escuchar a aquellos que, al final del día, son quienes definen nuestro proyecto”.

La responsable del talento hace hincapié en la necesidad de fomentar los valores que, en el caso de Cellnex, tanta efectividad han mostrado durante el confinamiento y que han obligado a analizar a los empleados desde otra óptica. “El compromiso incide directamente en la productividad y ese compromiso tiene que ver con la forma de medir el rendimiento, potenciar el desarrollo, facilitar la conciliación, mejorar los procesos...”, explica. Reconoce Anna Bufí que en Cellnex ya venían

: “Buscamos, en definitiva, más impacto con menos esfuerzo. Para ello, la colaboración sigue siendo vital”, resume Anna Bufi



Imagen de las nuevas oficinas de la compañía.



Cuando el trabajo es presencial en las oficinas, estas deben ofrecer múltiples espacios para fomentar la colaboración.

trabajando en un cambio hacia un modelo más flexible antes de la pandemia y que 2020 fue un año excepcional en resultados en un contexto de confinamiento forzado, lo que les ha permitido “sacar conclusiones muy valiosas”.

“El valor de las personas en una de las empresas con mayor rentabilidad por empleado del mundo es incuestionable, pero la confianza juega ahora un papel aún más troncual potenciando el empoderamiento: el liderazgo personal, la autonomía y el compromiso. Queremos trabajar mejor, no más. Y vamos a hacerlo con una flexibilidad que va a permitir el trabajo híbrido sobre la base de que los resultados se cumplan estés donde estés”, añade la responsable de personas de Cellnex.

Este modelo de Smart Working se basa en la agilidad, en la gestión del tiempo y en la desconexión di-

gital. “Buscamos, en definitiva, más impacto con menos esfuerzo”, resume Buñ. Para ello, la colaboración sigue siendo vital. A través del ‘Growing Together’ se valoran los logros de equipo por encima de los individuales. “La cultura colaborativa y participativa basada en el diálogo es fundamental para que sigamos creciendo juntos. Hemos potenciado el uso de herramientas o plataformas online grupales como Miro, ‘learning coffees’, ‘design thinking’... y hemos diseñado herramientas para favorecer la transversalidad y conocer la opinión de los empleados para actuar con agilidad en función de las experiencias”. El nuevo edificio en Barcelona, por ejemplo, elimina jerarquías y promueve la colaboración, la innovación y la iniciativa con espacios abiertos, colaborativos y preparados para el trabajo híbrido.

El sector cierra 2021 con 12.000 millones de inversión

Esta cifra supone un 33% más respecto al año anterior y abarca los diferentes mercados inmobiliarios: oficinas, 'retail', logística, 'multifamily', residencial, hoteles y residencias

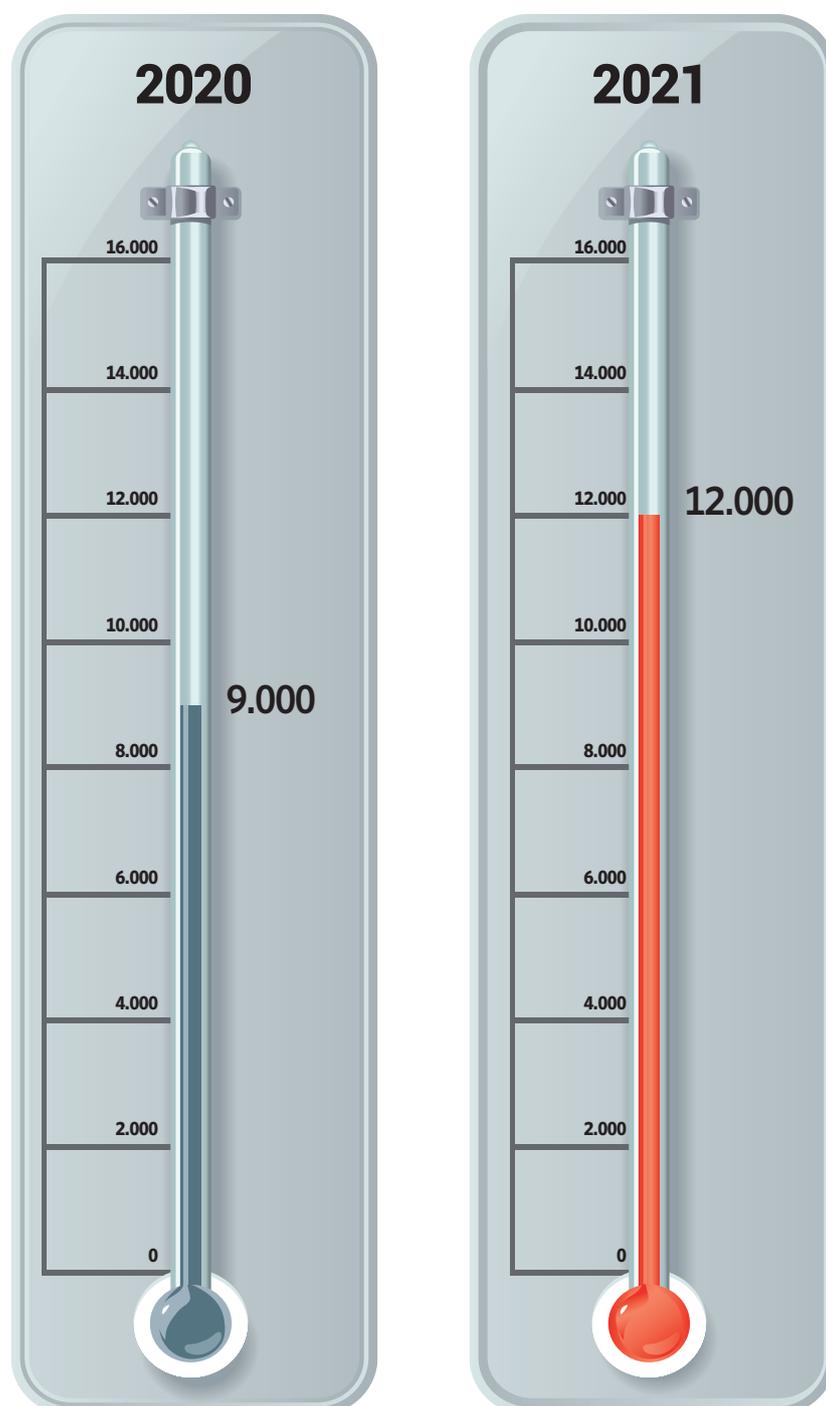
elEconomista.

La inversión total en el sector inmobiliario en 2021, incluyendo oficinas, *retail*, logística, residencial, *multifamily*, residencias de ancianos, residencias de estudiantes y hoteles, alcanzará los 12.000 millones de euros, según JLL, lo que representa un incremento del 33% respecto al año anterior. En concreto, para el segmento de *commercial real estate* -oficinas, logística y *retail*- la inversión en 2021 rondará los 5.900 millones, un 8% más. Si analizamos la inversión por sectores, el volumen de inversión logística en 2021 superará los 2.500 millones, lo que supone un incremento del 77% en comparación con 2020. La registrada en 2021 es la mejor cifra de volumen de inversión desde 2017. El apetito inversor continúa creciendo para el producto de última milla, naves *big-box* y de almacenamiento en frío, así como para la adquisición de portfolios y para productos con contratos a largo plazo.

El mercado de oficinas cerrará 2021 con una inversión en Madrid y Barcelona por encima de 2.200 millones, un 33% más. De ellos 1.530 corresponden a Barcelona y 693 millones a Madrid. Las rentabilidades se comprimen 10 puntos básicos en las ubicaciones *prime* tras varios trimestres manteniéndolas estables y alcanzan el 3,25% en Madrid y el 3,50% en Barcelona. En cuanto al sector *retail*, la inversión en 2021 llegará a los 1.150 millones, lo que supone un descenso del 50% en comparación con el año 2020. El volumen de inversión en residencial de alquiler (PRS/BTR) en 2021 superará los 2.100 millones, lo que supone un ascenso del 5% comparado al año 2020. Este crecimiento de la inversión en *Multifamily* evidencia que la fuerte apuesta por este *asset class* continúa, constituyendo uno de los principales sectores de inversión inmobiliaria en España -y también en Europa-, junto al sector logístico. Las operaciones BTR (*forward funding* y *forward purchase*) siguen representando la gran mayoría de las transacciones. Las residencias de mayores en 2021 alcanzan 600 millones en inversión, lo que supone un incremento del 113% respecto al año anterior, reflejando el apetito inversor por este *asset class*.

Inversión Inmobiliaria

Millones de euros. Incremento: 33%



Fuente: JLL.

elEconomista



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.

SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España

A partir de abril se podrán solicitar las ayudas de los Fondos en Madrid

El sector inmobiliario estaba muy centrado en la obra nueva y ahora se abre una puerta a la rehabilitación. La Comunidad de Madrid cuenta ya con 161 millones para ayudar a mejorar la eficiencia energética del parque de viviendas ya que cuenta con 3.500 edificios sin ningún aislamiento energético

Luzmelía Torres.



El Gobierno prevé medio millón de rehabilitaciones en viviendas. A.M.

E año 2022 será recordado como el año en el que llegaron los Fondos Europeos Next Generation a España para impulsar la rehabilitación de edificios.

La semana pasada la Unión Europea desembolsó a España el primer tramo del fondo de recuperación, que asciende a 10.000 millones de euros. España fue el primer país de la UE en presentar una petición formal para recibir el primer desembolso y lo pudo hacer tras haber firmado con el Ejecutivo comunitario el documento técnico que estipula cómo se debe verificar el cumplimiento de cada compromiso. Este tramo de 10.000 millones se une así al anticipo de 9.000 millones que el Ejecutivo comunitario adelantó a mediados de agosto y que no estaba sujeto a condiciones.

Los Fondos Next Generation son una gran oportunidad para modernizar y transformar el sector de la rehabilitación. Ha llegado el momento de definir formas de trabajar. El Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto por el que se regulan los programas de ayudas en materia de rehabilitación residencial y vivienda social del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), cuya inversión está dotada con 6.820 millones de euros. De los 6.820 millones de euros totales, algo más de la mitad (3.420 millones de euros) está destinado a la "rehabilitación para la recuperación económica", distribuidos en 1.994 millones para la rehabilitación integral de edificios, otros 976 millones para la rehabilitación de barrios y otros 450 millones de euros para cubrir las deducciones fiscales previstas. La rehabilitación es una de las partidas más destacadas del Plan de Recuperación, con deducciones fiscales y subvenciones.

Con este plan el Gobierno prevé conseguir varios objetivos, entre ellos llevar a cabo medio millón de rehabilitaciones en viviendas, construir 20.000 nuevos pisos y crear más de 180.000 puestos de trabajo. También que las actuaciones que se lleven a cabo reviertan cerca de 13.500 millones de euros al PIB doméstico. Las ayudas se van a canalizar a través de las comunidades autónomas, por lo que cada una de ellas se encargará de lanzar las convocatorias,



Uno de los objetivos de los Fondos Next Generation es la mejora de la eficiencia energética de viviendas. iStock

así como las bases. María José Piccio-Marchetti, directora general de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid afirma que a la Comunidad de Madrid ya han llegado 161 millones de euros. "Claramente los Fondos Next Generation son una oportunidad, una palanca de impulso a la economía del país y a la transformación del sector inmobiliario. El sector estaba muy centrado en la obra nueva y ahora se abre una puerta al sector de la rehabilitación. A la Comunidad de Madrid nos acaban de llegar 161 millones y se calcula que en el segundo trimestre de 2022 se pueden solicitar las ayudas." afirma María José Piccio-Marchetti, directora general de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid.

Objetivos de los Fondos Next Generation

Uno de los objetivos de los Fondos Next Generation es la mejora de la eficiencia energética de viviendas y uno de los requisitos que establece el Real Decreto como criterio técnico energético es conseguir la reducción de al menos un 30% del consumo de energía primaria no renovable. Si analizamos la situación actual de nuestro parque de vivienda en España, según datos de Tinsa, vemos que cerca del 45% de los edificios es anterior a 1980, tratándose de un porcentaje que se eleva hasta el 50% en el caso de los edificios de uso residencial y una cifra de casi 10 millones de viviendas. A su vez, se estima que alrededor de un millón de viviendas están en estado deficiente. Los edificios que alcanzan la mejor calificación, la letra A, no llegan el 0,3% del total en

el caso de las emisiones y se sitúan en el 0,2% en el caso de consumo energético y el 75% de los edificios no son accesibles.

Con estos datos vemos que en muchos casos conseguir esa reducción que exige el Real Decreto será difícil, e incluso imposible en determinados edificios, por lo que es fundamental estudiar el parque residencial en su totalidad. "Es un reto muy importante porque vamos a poner en marcha con los Fon-

10.000

La UE ha dado a España 10.000 millones, el primer tramo del fondo de recuperación

dos Europeos los planes de colaboración pública-privada. Lo que hay que hacer es poner en marcha la ejecución de estos fondos y que empresas y administraciones públicas colaboren para que estos fondos lleguen a su destino final, que es mejorar el parque de vivienda en España", apunta Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Asprima y APCE España y presidente de la promotora Vía Agora.

Las subvenciones se enmarcan dentro del 'Programa de ayuda a las actuaciones de rehabilitación a nivel de edificio' y pretende ayudar a realizar obras de rehabilitación en las que se obtenga una mejora

Inmobiliaria

elEconomista.es

acreditada de la eficiencia energética, con especial atención a la envolvente edificatoria, en edificios de tipología residencial colectiva y en viviendas unifamiliares, debiendo tratarse en todo caso de actuaciones en las que se obtenga una reducción de consumo de energía primaria no renovable del edificio igual o superior al 30%.

A este respecto, José Luis Miró, CEO de Almar Consulting, asegura que Almar Consulting como agente rehabilitador está encontrando que sus clientes se cuestionan si la inversión que se requiere es rentable. "Pienso que se exige una inversión importante para conseguir aumentar la certificación energética por encima del 30%. Los clientes ven que tienen que hacer una inversión muy grande porque se necesita cambiar la envolvente del edificio o cambiar las instalaciones y eso es costoso y no está clara la rentabilidad".

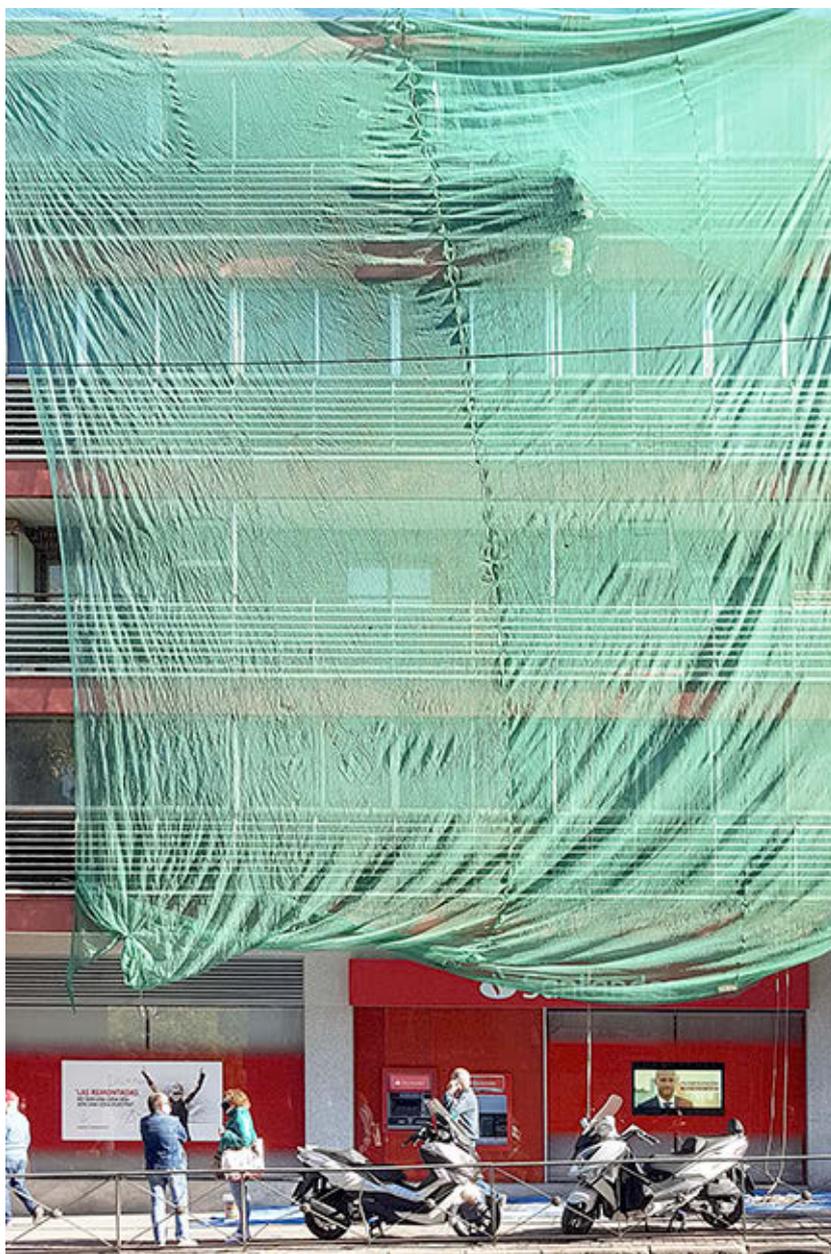
Alberto Valls, socio responsable de Real Estate en EMEA de Deloitte asegura que "los fondos lo que están haciendo es generar la necesidad de rehabilita-

El 90% de la rehabilitación que se hace en España se centra en la conservación y accesibilidad

ción que ya teníamos en España y lo que se va a dar es una mejora y una apuesta en valor de regeneración urbana que probablemente no vaya a tener un retorno directo en la factura del consumo de la luz, pero si conseguiremos un impacto en valor de regeneración. De los 3.420 millones para subvenciones casi 1.000 millones van a actuaciones de rehabilitación a nivel de barrio, otros 2.000 millones a rehabilitación a nivel de edificio para mejoras en eficiencia energética y 600 millones para mejorar la eficiencia energética a las viviendas".

El 90% de la rehabilitación que se hace en España se centra en la conservación y la accesibilidad y uno de los requisitos que establece el Real Decreto está vinculado con la eficiencia energética y lo que establece es conseguir la reducción de al menos un 30% del consumo de energía primaria no renovable. Para ello es fundamental estudiar el parque residencial en su totalidad para identificar aquellos inmuebles con potencial para alcanzar el nivel de mejora exigido. Según datos de Tinsa, si analizamos el parque de viviendas en Madrid desde 1980, porque anteriormente no existía ninguna norma de construcción que tuviera en cuenta la eficiencia energética, hay 3.500 edificios en la Comunidad de Madrid que no tienen ningún tipo de aislamiento energético.

Está claro que el parque de vivienda español tiene una necesidad de mejora en eficiencia energética



Hay de un millón de viviendas en estado deficiente. Alberto Martín

y es importante la figura que se incluye en el Real Decreto del agente rehabilitador. "El agente rehabilitador va a ser una figura importante para hacer una gestión integral 360º y ser el interlocutor único desde que se inician las primeras conversaciones con las comunidades de propietarios del inmueble hasta finalizar la obra. El agente va a dinamizar y resolver los problemas de financiación", declara José Luis Miró.

Los expertos del sector recomiendan aprovechar los fondos europeos para mejorar la eficiencia de las viviendas y aumentar su nivel de confort. Además, recuerdan que las reformas aumentan el valor de las viviendas hasta en un 25%, y es una forma de cuidar al medio ambiente.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



Miguel Pinto

Director Gerente Clúster de la Edificación

El Agente Rehabilitador es clave para la descarbonización inmobiliaria

La relevancia y criticidad de la rehabilitación energética de inmuebles para alcanzar los objetivos de descarbonización de la economía española queda ya fuera de toda duda. De hecho, la apuesta del Gobierno por la rehabilitación del parque de viviendas y la regeneración urbana es fuerte, como demuestra que se destinará a esta materia la segunda mayor partida de capital procedente de las ayudas de los fondos europeos de recuperación Next Generation UE. Hablamos de 6.820 millones de euros con los que se podrá subvencionar entre el 40% y el 80% del importe total de la obra de rehabilitación en función del ahorro energético que se logre. Pero, paradójicamente, la rehabilitación energética de inmuebles no termina de despegar como línea de actividad. Hay diversas razones para que esto ocurra. En primer lugar, el avance en descarbonización mediante la rehabilitación energética tiene sentido económico, medioambiental y social cuando contempla no solo una actuación aislada -por ejemplo, la mejora del aislamiento de fachadas o la producción de energía eléctrica o térmica mediante equipos más eficientes-, sino una renovación integral. Suele requerir una elevada inversión y su retorno, asociado principalmente al ahorro energético, se dilata varios años.

Otros importantes beneficios, como la salud, el confort o la disminución de las emisiones de CO2 a la atmósfera son también complicados de identificar, medir y "sentir" en el corto plazo. Todo ello invita a considerar estas operaciones como un modelo de prestación de servicios a largo plazo más que como una prestación de servicios de obra, en línea con el concepto de servitización de la inversión, tan de actualidad con el impulso de la sostenibilidad. De otro lado, el propietario o la comunidad interesados en una rehabilitación pueden atender la inversión con fondos propios -poco común-, con las mencionadas subvenciones -insuficientes-, con préstamos al consumo -de corta duración y alto coste- o, en el extremo, con una hipoteca -acto intuitivamente desproporcionado-. Pero no existen productos financieros especializados que cubran el horizonte temporal requerido para este tipo de inversión, que suele oscilar entre los 10 y los 25 años.

Tampoco existen en España marcos reglamentarios facilitadores y suficientemente exigentes en este espacio regulatorio "incómodo" en el que convergen los ámbitos inmobiliario, energético, medioambiental y financiero. Y la inversión, si



bien es grande para el propietario o la comunidad interesada, es pequeña para el proveedor financiero; y reviste gran complejidad para éste por los riesgos técnicos de los proyectos de renovación integral a financiar que requieren contar, además, con distintas especialidades simultáneamente -edificación para envolventes, ingeniería para instalaciones, auditores energéticos, etc.-.

Se hace necesario responder a todos estos retos con un cambio profundo del modelo actual que permita dinamizar de forma definitiva la rehabilitación energética de inmuebles avanzando en distintos frentes. El primero de ellos pasa por que gane peso y consistencia la emergente figura del Agente Rehabilitador, un actor con una solución integrada que actúe como *interface* única ante el cliente tanto para la tramitación de ayudas y subvenciones como para todo lo relativo a la rehabilitación del edificio. Es decir, de alguien que pueda actuar de forma proactiva ante el cliente y con plenas capacidades para darle respuesta en todos los ámbitos. El "Agente Rehabilitador" debería incluir competencias en edificación, ingeniería, auditoría energética y estructuración financiera, así como en los procedimientos de tramitación, monitorización y gestión de ayudas y subvenciones. Se trata, en definitiva, de un perfil global capaz de generar un ecosistema que unifique a todos los agentes y simplifique la comunicación con el cliente.



El Agente rehabilitador y las oficinas de rehabilitación son claves para que el cliente pueda gestionar las ayudas

Estamos empezando a ver acuerdos en el mercado en este sentido, como el recientemente firmado por Endesa, Bankinter y OHLA -Endesa X y OHLA asumirán la figura de "Agente Rehabilitador"-, o el promovido por nuestro Cluster de la Edificación entre ACR, Anesca, ICP Arquitectos, Greenward y ST Consultores para ofertar al mercado una auténtica solución integrada que haga posible la rehabilitación a escala. Esperamos que sigan sucediéndose nuevas alianzas en este camino, ya que solo con el compromiso y la capacidad del "Agente Rehabilitador" se puede avanzar de verdad en un sector tan complicado y que requiere de una figura fuerte y solvente, capaz de analizar viabilidad, proporcionar soluciones llave en mano, asumir riesgos, garantizar resultados y responder económicamente si es necesario. También debemos ser precavidos y activar las alertas, porque pueden surgir "Agentes Rehabilitadores" de todo tipo y condición.

Otra figura clave es la "Oficina de Rehabilitación", entendida como la contraparte en la Administración local. Se trata de ir hacia un modelo en que la rehabilitación energética de inmuebles funcione con "relaciones únicas": el propietario/comunidad de propietarios con su "Agente Rehabilitador" y el "Agente Rehabilitador" con la "Oficina de Rehabilitación" de su Administración local para gestionar todo lo relativo a ayudas, subvenciones, licencias y permisos de obra. Una "Oficina de Rehabilitación" que también será fundamental para incentivar la generación de demanda, promoviendo la conciencia colectiva del ciudadano y atendiendo a todas sus necesidades específicas de información. Si se estructura, además, un marco legislativo que permita la configuración de actores financieros alternativos capaces de reducir los riesgos técnicos, estandarizar procesos de valoración de proyectos, ampliar el perímetro de los riesgos a considerar y atraer capital de inversión apto para el largo plazo, España podrá avanzar más rápido hacia los objetivos de la UE.

La rehabilitación energética necesita, sí o sí, de todos estos cambios y de un ecosistema fuerte de proveedores de servicios enfocados en la calidad, con vocación de permanencia en el cliente y comprometido con éste; que sea capaz de trabajar en modo colaborativo con el "Agente Rehabilitador" para que la oferta al mercado sea integrada, fiable y fácil de contratar. Con todo esto, los propietarios podrán disponer con agilidad de la financiación necesaria para acometer las mejoras energéticamente eficientes en sus inmuebles, que además de ventajas ambientales supondrán importantes ahorros en consumo energético. Y hacerlo con mayores garantías de haber obtenido unos productos de calidad, con soluciones adaptadas a sus necesidades y en unas condiciones de mercado atractivas.

La AEO premia la implantación de ING en el campus Helios

La flexibilidad es una de las principales claves que ha tenido en cuenta la entidad bancaria para elegir este edificio de oficinas, porque refleja la manera de ser de la compañía basada en un modelo de trabajo eWork que busca ofrecer una experiencia diferencial

Luzmelia Torres. Fotos: ING

La nueva sede de ING Bank España ha sido la ganadora en la sexta edición de los Premios AEO 2020, en la nueva categoría de Fit Out o implantación de todas las oficinas de una misma marca en un nuevo espacio.

En 2018, ING decide unificar su plantilla ubicada en cinco edificios corporativos en una única localización y dejar su emblemática sede de Las Rozas, en la cual se ubicaba el 80% de la plantilla desde el año 1999. Para su nueva sede ha elegido el Campus de Edificios Helios, desarrollado por el promotor Therus Investment. Este inmueble está formado por dos edificios con un total de 35.000 metros, ubicado en el Campo de las Naciones y diseñado por el estudio Fenwick Iri-

barren Arquitectos. Los edificios cuentan con certificado LEED Platinum y destacan por su buena visibilidad, amplitud y zonas exteriores ajardinadas para sus 1.900 empleados con capacidad para desarrollar un modelo flexible de crecimiento para la compañía.

El Campus Helios fue premiado el año pasado por la AEO como el mejor edificio de obra nueva en 2019. Según la AEO, en este proyecto la solución arquitectónica alcanzada es muy representativa, conformando un conjunto de gran presencia urbana, principalmente por su volumetría de grandes forjados horizontales, que vuelan sobre las fachadas de muros cortina y delimitan una envolvente muy atractiva. Tiene un alto nivel de excelencia en

El Campus Helios fue premiado por la AEO como el mejor edificio de obra nueva en 2019.



dotación de fachadas e instalaciones, destacando las soluciones de producción de energía renovable en cubierta, cubriendo el 52% de la producción de Agua Caliente Sanitaria, y el 4% de la energía demandada, así como el innovador concepto de "Blue Architecture".

"La implantación de las oficinas de ING en el edificio Helios es una operación de primer orden en el mercado inmobiliario. Un proyecto que ha tenido una dura competencia con las otras 11 candidaturas presentadas y que ilustra el buen momento y alto nivel del mercado español en este sector de actividad. Generar un sentimiento de pertenencia al lugar, conseguir nuevas experiencias para atraer talento e implantar un innovador diseño cultural de la marca, pueden considerarse objetivos determinantes en esta implantación", afirma José María Álvarez, presidente de AEO.

Flexibilidad

La flexibilidad es una de las principales claves del proyecto: un proyecto flexible -que permite al espacio dar soporte o evolucionar con los cambios de ING en el futuro- basado en un sistema modular que sirve para ordenar los espacios interiores y lograr una flexibilidad alineada con la estrategia de nuevas formas de trabajo de ING, donde los equipos autogestionados se organizan en función del desarrollo de productos.

El Campus Helios destaca por su amplitud y zonas exteriores para acoger a sus 1.900 empleados

El interior da soporte a cada equipo mediante puestos individuales y espacios pensados para cada evento de la metodología ágil. Además de la flexibilidad, el proyecto premiado ha cuidado y desarrollado conceptos modernos de estrategia y eficiencia del espacio, sostenibilidad y bienestar.

"Recibir este premio de la Asociación Española de Oficinas supone un reconocimiento muy importante a un proyecto que ha sido muy ilusionante y retador. En ING, y junto con todos los colaboradores que han hecho posible la implantación de nuestra nueva sede, hemos diseñado un edificio que es el reflejo de nuestra manera de ser, que responde a la flexibilidad de nuestro modelo de trabajo eWork, y que busca ofrecer una experiencia diferencial. Nuestro edificio es una muestra más de los pilares sobre los que nos apoyamos en ING: la innovación, la sostenibilidad, la flexibilidad y el bienestar de nuestros empleados que, en última instancia, redundan en un mejor servicio a todos nuestros clientes", asegura María Fuentes, directora general de Finanzas de ING.



Cuenta con sistema modular para evolucionar con los cambios de la empresa.



El inmueble cuenta con espacios pensados para la necesidad de cada evento.

Socimi

Santander hará frente a 1.000 millones de deuda de su filial Uro

El Santander ha puesto sus cartas para remediar la deuda de aproximadamente 1.000 millones de euros que arrastra su filial Uro y que deberá atender después de que haya perdido la condición de socimi. Se ha ofrecido a poner a su disposición los fondos necesarios para repagar el principal y los intereses pendientes del préstamo que suscribió en el año 2015, pero a cambio de que se levanten las garantías a las que estaba vinculado.

Sin embargo, el agente de garantías BNP Paribas Trust Corporation UK Limited (BNPP) ya ha avanzado a Uro Property que no prevé hacerlo, al considerar los acreedores que debe pagarse además una comisión junto a la liquidación de la deuda. BNP Paribas actúa aquí como agente de garantías en nombre de los acreedores, que son los que exigen, en última instancia, el cobro de la prima para resolver la deuda.

Vivienda

El Corte Inglés se apunta al 'ladrillo': quiere construir pisos en Móstoles

El grupo El Corte Inglés ha hecho pública su intención de formalizar ante el Ayuntamiento de la localidad madrileña de Móstoles una iniciativa para el desarrollo urbanístico de una de sus parcelas en las que había un antiguo complejo terciario. Los planes del grupo pasan por levantar un complejo residencial multifamiliar libre, con una superficie total del sector de 95.348 y 159.560,30 metros cuadrados de edificabilidad en el barrio de El Soto, en

las inmediaciones de la estación de Cercanías Móstoles-El Soto, según publica el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (BOCM), como ha adelantado *El Mundo*. La división inmobiliaria de El Corte Inglés, creada en 2019, busca dar salida a activos que posee la compañía y están infrautilizados. Este proyecto sería la primera incursión de la firma dirigida por Marta Álvarez en el negocio de la promoción residencial.

Residencial

Crece el esfuerzo salarial para adquirir una vivienda en la mitad del país

Adquirir una vivienda supone un gran esfuerzo económico, aunque varía considerablemente dependiendo de en qué punto del país se realice la compra. Los españoles necesitan una media de 7,8 años de salario íntegro para ser propietarios, según el índice de esfuerzo inmobiliario del cuarto trimestre de 2021 elaborado por Sociedad de Tasación. El resultado es una décima superior al trimestre anterior y cuatro más que al comienzo de año. Además,

ha subido en ocho de las 17 comunidades analizadas por la compañía de valores. Los mayores aumentos trimestrales se han registrado en País Vasco y Galicia con alzas de tres y dos décimas, respectivamente. En la primera ha llegado a 7,7 años y en la segunda a 7,1 años. En el lado opuestos se colocan Cantabria y Canarias donde el esfuerzo inmobiliario ha bajado una décima, hasta los 6,5 y 7,2 años, respectivamente.

Alquiler

La subida del IPC encarece los alquileres hasta unos 550 euros al año

Vivir de alquiler cada vez es más caro. La escalada del IPC de los últimos meses ha provocado que los contratos de arrendamiento suban hasta 550 euros al año, según estimaciones de idealista. Solo en diciembre, los inquilinos que tengan que revisar su contrato de alquiler -y que esté vinculado al IPC- pagarán 46 euros más de media en el próximo año. La subida se explica por el aumento del 6,7% interanual de la inflación en el último mes del año. Aun-

que la subida del IPC es la misma para todo el país, el incremento de las rentas no será igual para todos los inquilinos, sobre todo en las capitales de provincia. San Sebastián repite como la ciudad en la que más se ha notado el incremento de la inflación en los contratos de arrendamiento que han tenido que actualizar sus rentas, llegando a los 60 euros más al mes, para dejar un precio mediano de 960 euros mensual.