

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

EL 'LADRILLO' MUEVE 100 MILLONES EN EL METAVERSO

La compra de terrenos y edificios virtuales está en auge y tan solo el pasado mes de diciembre se cerraron operaciones por unos 100 millones

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPAÇIO

ASG Homes

¡CÓMPRESE EL CHALET DE SUS SUEÑOS EN EL METAVERSO!

Decentraland, Sandbox, Gala Games, Upland, Crypto Voxels y Somnium Space ya comercializan terrenos e inmuebles en los nuevos espacios virtuales, convertidos en activos digitales no fungibles

Antonio Lorenzo
MADRID

Comprar inmuebles en el metaverso promete formar parte de la normalidad en los próximos años, gracias a la actividad de las inmobiliarias de estos nuevos espacios virtuales. De hecho, se ha tenido constancia de inversiones en terrenos y edificios virtuales superiores a los 100 millones de dólares, más de 88 millones de euros, solo en el pasado diciembre, según datos DappRadar. Esas sumas se abonan a través de criptomonedas, siempre condenadas a elevadas fluctuaciones en el valor de una semana para otra, por lo que resulta complicado establecer baremos por metro cuadrado.

Pero al margen de los importes propios de la compraventa de edificios, la actividad inmobiliaria también incluye contratos formalizados a través de *blockchain* y disfruta de las garantías jurídicas de los NFT (token no fungibles), es decir, activos digitales que no pueden consumirse ni sustituirse. Las propiedades digitales serán únicas, dispondrán de un dueño acreditado en ciberescrituras y serán objeto de transacciones sujetas a acuerdos entre las partes. Todo apunta a que proliferarán las empresas especializadas en este tipo de negocios y se crearán nuevos registros de la propiedad específicos para el medio. Los inquilinos de estos espacios serán avatares, que no pagarán facturas por el agua, luz o calefacción, aunque podrían tributar en cuanto el fisco detecte la exis-

Las inmobiliarias del ciberespacio han destinado más de 100 millones en los dos últimos meses

Metaverse Group ha invertido 2,3 millones en un terreno intangible de 500 metros cuadrados

tencia de una actividad económica. Todo es tan reciente que por ahora no existe más ley que la de la oferta y la demanda. Con estas reglas, Decentraland ha roto los moldes con su Genesis City, una ciudad compuesta por más de 900.000 parcelas virtuales, cada una de ellas de un tamaño algo superior a una cancha de baloncesto. El precio de cada uno de estos terrenos ronda los 200.000 dólares al cambio en criptomonedas, aunque los precios varían en función de la ubicación, ya estén situadas en el centro o en los arrabales. No cuesta lo mismo un espacio próximo a una zona comercial, rodeado de marcas de relumbrón, que en sitios desangelados de negocio. Decentraland se autodefine como el primer mundo virtual totalmente descentralizado. La propiedad de los terrenos virtuales y otros activos pertenece a la denominada DAO (Organización Autónoma

Descentralizada), que se encarga de poner orden entre las personas y empresas que crean y juegan en este espacio virtual. La moneda de curso en este espacio es Mana, una criptomoneda totalmente descentralizada, ya que "la clave privada que controlaba su contrato inteligente ha sido destruida", según informan desde el sitio web de Decentraland. El carácter descentralizado de Decentraland, donde los propietarios toman las decisiones de forma democrática, marca diferencias respecto a otros metaversos propietarios, como el de Meta (multinacional anteriormente conocida como Facebook) o el que pueda construir Microsoft tras la compra de Activision Blizzard por 60.000 millones de euros, no solo la mayor adquisición de los casi 47 años de vida de los padres de Windows, sino también de toda la historia de la industria de los videojuegos.



‘QUIEN TIENE CASA, SE CASA’: LLEGAN LAS BODAS EN FORMATOS VIRTUALES

Para no quedarse atrás ante la ofensiva de Meta y Microsoft, Decentraland dispone de un fondo propio con más de 500 millones de euros en Mana para invertir en las futuras prestaciones de la plataforma. La venta de esa tierra virtual que nunca se llegará a pisar alcanza estos días unos niveles próximos a la locura. El mejor ejemplo lo protagoniza la firma de inversión canadiense Tokens.com, propietaria de Metaverse Group, que ha recibido la atención mediática gracias a la segunda mayor compra de terreno *online* del mundo, con una inversión de 2,3 millones de euros (al cambio en la criptomoneda Mana) para adquirir un espacio virtual que en dimensiones reales sería comparable a la mitad de un campo de fútbol reglamentario. Para justificar su desembolso, la empresa norteamericana argumentó que el terreno está situado en la zona más comercial de Genesis City, en el distrito de la moda de esa ciudad de mentira. Esa ubicación favorecerá la realización de “desfiles de moda y las ventas de moda digital”, según los portavoces de Tokens.com.

El récord en una operación de *real state* en el metaverso corresponde a Republic Realm, una firma de inversión inmobiliaria del metaverso que desembolsó a finales del año pasado más de 4,3 millones de dólares por un terreno en el mundo virtual The Sandbox, anteriormente propiedad de la compañía de videojuegos Atari. Según declaró esa empresa *The Wall Street Journal*, sus propiedades abarcan 2.500 terrenos virtuales en 19 mundos virtuales, incluidos un centro comercial, una comunidad de 100 residencias virtuales y hasta una isla privada. Entre los clientes más distinguidos de Sandbox destaca Adidas, gigante de la ropa deportiva que comercializa sus modelos de zapatillas virtuales para todo tipo de avatares. Hasta el momento, las grandes empresas han preferido moverse con cautela para no repetir el fiasco de Second Life. De esa forma, en lugar de comprar han optado por arrendar las parcelas virtuales para medir al máximo sus riesgos.

Una pareja de California, Trace y Dave Cagnon, junto con todos sus invitados, han formalizado sus nupcias a través del metaverso

A. Lorenzo MADRID.

Hace casi dos años, y con motivo de las restricciones propias de la primera ola de la pandemia, decenas de parejas se animaron a celebrar sus bodas a través de plataformas *online* como Zoom, Teams y Hangouts. Al otro lado de la pantalla, los novios podían declararse amor eterno ante sus invitados convenientemente ataviados para la ocasión. Aquellas escenas ya forman parte de la iconografía de unas fechas en las que medio mundo tuvo que aplazar todos los planes, entre ellos la visita a la vicaría. Más o menos superado todo aquello, ahora comienza a hablarse de enlaces en el metaverso. Entre otras peculiaridades, la celebración de matrimonios en el metaverso no requiere de desplazamientos físicos -siempre sensibles en tiempos de Covid-. Además, los mundos virtuales invitan a crear metaversos de iglesias donde formalizar los espon-



sales, junto a salones donde compartir el ágape. Basta con que los amigos y familiares asistan a través de la dirección web del metaverso, pero equipados con visores de realidad virtual y dispositivos controladores de manos y dedos. Toda la comitiva aparece representada con avatares personalizados, incluido el cura virtual y el fotógrafo oficial. Tampoco falta el menú, con tarta y champán previamente enviados por mensajería a los invitados. Entre los pioneros en explorar estos nuevos formatos de bodorrios destacan Tracy y Dave Cagnon, de 52 y 60 años respectivamente, ambos empleados de una agencia inmobiliaria de Las Vegas. Recuerdan los testigos que en su enlace no faltó baile, risas y felicidad desbordada a través de la pantalla y gafas de realidad virtual, aunque de la luna de miel nadie supo nada. El coste de la fiesta, invertido en el desarrollo del metaverso, rondó los 30.000 dólares, aunque se estima que podría realizarse por apenas 10.000 euros si se reduce gran parte de la pompa.

BARBADOS ESTRENA LA PRIMERA ‘META EMBAJADA’ DEL MUNDO

La república antillana aprovecha su presencia en los nuevos territorios para promocionar sus negocios turísticos

A. Lorenzo MADRID.

El anuncio de la creación de la Embajada de Barbados en metaverso, la primera del mundo en su especie de la que se tiene constancia, sucedió a finales del año pasado, pero ha sido en estos últimos días cuando la representación diplomática ha comenzado su actividad. Los servicios consulares del país caribeño ya pueden recibirse en los nuevos escenarios virtuales, abiertos las 24 horas a la promoción del turismo y la actividad económica de la república situada en las Antillas, vecina de Venezuela y Trinidad y Tobago. Sus menos de 300.000 habitantes pueden presumir de disponer de una delegación oficial del país en un territorio al que se accede sin más visados que una conexión a Internet. La ocurrencia prevé impulsar las relaciones comerciales de un país con un metaverso ya reconocido por Decentraland, firma de realidad virtual descentralizada que actualmente comercializa más de 90.000 parcelas *online* a través de la criptomoneda Mana.

Jerome Walcott, ministro de Asuntos Exteriores de Barbados, aseguró a la prensa que “esta plataforma será un foro importante en el que Barbados

trabaja con sus socios tradicionales para profundizar sus relaciones en la arena diplomática, así como en las inversiones, negocios, turismo, industria cultural e interacciones entre la gente. El mismo mandatario espera que la audacia tecnológica de su gobierno genere simpatías en el resto del planeta, para añadirles a la espectacularidad de sus playas paradisíacas. El país espera recibir al mundo en sus embajadas del metaverso”. Todo apunta a que su ejemplo tendrá continuidad en otros Estados del mundo.



Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

EL ALQUILER BAJÓ UN 3,6% EN 2021 TRAS SEIS AÑOS DE ALZAS

Tras una caída anual del 3,6%, el precio medio del m² en España se sitúa en 10,27 euros. Sin embargo, desde Fotocasa creen que este cambio de tendencia no se mantendrá este año

elEconomista MADRID.

El precio de la vivienda en alquiler en España cerró 2021 con un descenso anual del 3,6%, se trata del primero después de seis subidas en cadena aunque el sector tomó ya una senda de ralentización a partir de 2017 ya que las alzas han ido mermando desde ese año. La caída de la demanda en las grandes ciudades es una de las razones que explican este oasis en el mercado inmobiliario, que no se prevé que vaya a prolongarse.

María Matos, directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa, ha explicado que si bien “hacia seis años que el mercado de las rentas no presentaba descensos” (la de 2021 es “la mayor transformación desde 2015), es cierto que “desde 2017, la tendencia era a la baja, aunque con subidas”.

¿Cómo se explica este cambio? Según Matos, “esta alteración es propiciada por la caída de la demanda en las zonas más céntricas de las grandes ciudades, y el debilitamiento en la participación de las franjas de edad más maduras, que han reducido su interacción con este mercado, lo que ha provocado la moderación y regulación de los precios de manera natural en 2021”.

En cuanto a si la tendencia revertida en 2021 continuará, Matos considera que “de momento, no parece que vaya a convertirse en un cambio de rumbo que llegue a estabilizarse, debido a que los municipios de las capitales más tensionadas han comenzado a mostrar subidas nuevamente”.

Sin subidas superiores al 10%

Según el informe de *La vivienda en alquiler en España en el año 2021* elaborado a partir del Índice Inmobiliario Fotocasa, en diciembre, el precio medio del metro cuadrado en España se situó en 10,27 euros. Desglosando los datos, el precio medio de la vivienda en alquiler subió en 13 de las 17 comunidades autónomas, aunque ningún incremento registrado fue superior al 10%.

Los mayores incrementos se los anotaron Baleares y La Rioja con un 6,5% cada una. Le siguieron, Región de Murcia (6,4%), Comunidad Valenciana (5,7%), Cantabria (4,0%), Extremadura (3,7%), Castilla y León (3,4%), Galicia (3,1%), Asturias (2,7%), Canarias (2,4%), Aragón (1,6%), Cataluña (0,4%) y Andalucía (0,1%).

Las cuatro comunidades donde descendió el precio del alquiler anual en 2021 fueron Madrid (-3,4%), Navarra (-1,7%), Castilla-La Mancha (-1%) y País Vasco (-0,4%). Hasta hace cuatro años estas regiones tenían incrementos anuales de dos dígitos.

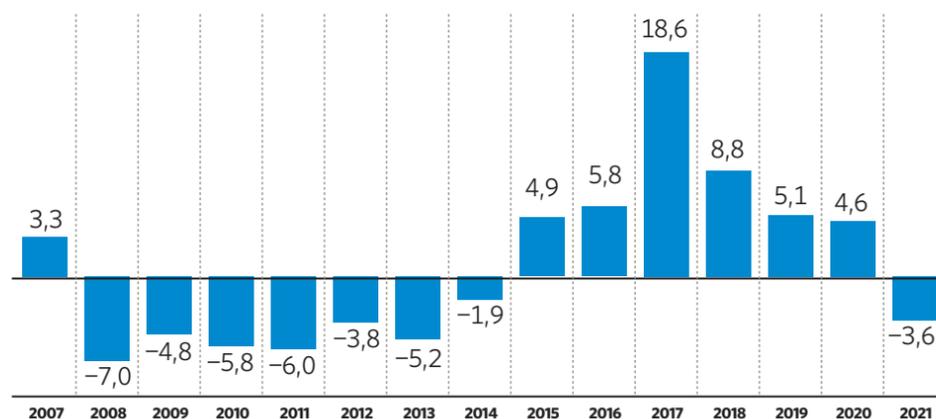
En general, destaca el informe, los precios absolutos por regiones se están incrementando en la mayoría de ellas. En 2021 Cataluña se coloca en primer lugar con el precio de 14,06 euros/m² al mes, desplazando a Madrid a la segunda posición (13,62 euros/m² al mes) después de ser la comunidad más cara por tres años conse-

El precio en Madrid cae mientras sube en Barcelona

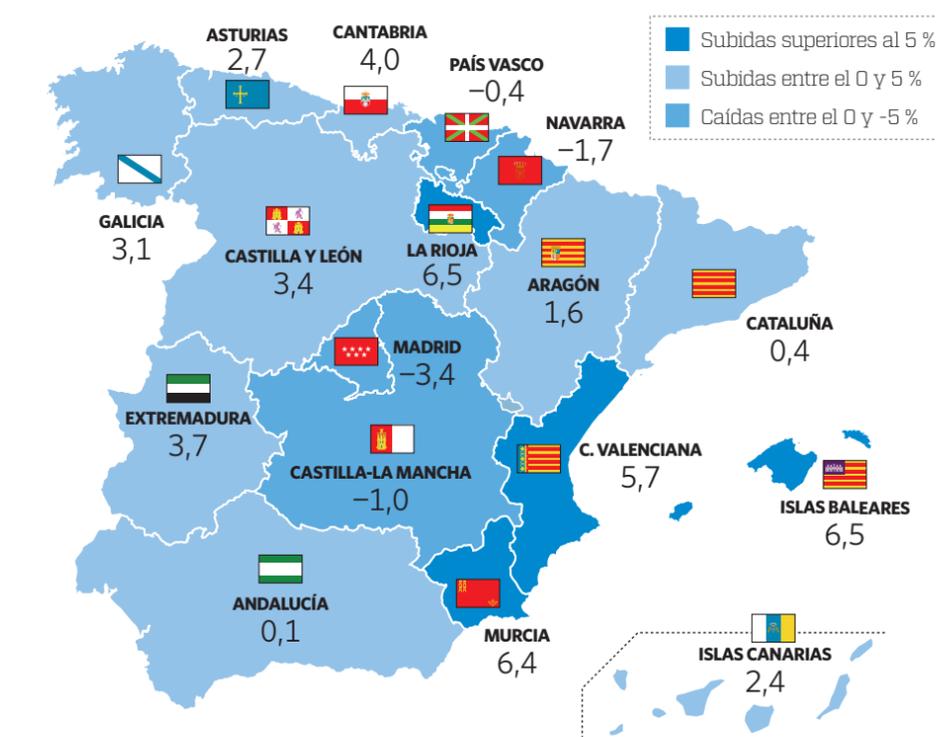
La ciudad de Madrid cerró 2021 con un descenso del -1,4% respecto a diciembre de 2020. En abril se produjo el máximo descenso interanual (-12,8%) y desde entonces, en apenas ocho meses, las caídas se fueron desacelerando en la capital hasta el -1,4% de diciembre. En Barcelona la variación anual fue positiva con un crecimiento de 8,2% respecto a diciembre de 2020. El mayor descenso interanual de 2021 también se produjo en abril (-15,7%).

El alquiler cambia su tendencia en 2021

Variación anual del precio medio de la vivienda en alquiler en España (%)



Variación anual del precio medio de la vivienda en alquiler por comunidades autónomas



Fuente: Fotocasa.

elEconomista

cutivos. Se trata del cuarto año en toda la serie histórica del informe en el que la Cataluña encabeza el ranking de las comunidades más caras (ya lo hizo antes en los años 2007, 2016 y 2017). A Cataluña y Madrid, les siguen como comunidades autónomas más caras País Vasco (13,13 euros/m² al mes), Baleares (11,98 euros/m² al mes) y Navarra (9,83 euros/m² al mes).

En el análisis por provincias, el informe indica que a cierre de 2021 los precios subieron en 37, es decir, en el 86% de las 46 provincias españolas estudiadas aumentaron los precios anuales.

Así, las 10 provincias con mayor incremento (aquí si hay subidas por encima del 10%) fueron: Huelva (15,0%), León

(10,4%), Badajoz (9,6%), Alicante (7,2%), Málaga (7,1%), Palencia (7,0%), Castellón (7,0%), Almería (6,7%), Islas Baleares (6,5%) y La Rioja (6,5%). En cuanto a los descensos, estos se anotaron en Sevilla (-3,6%), Madrid (-3,4%), Orense (-2,9%), Navarra (-1,7%), Albacete (-1,6%), Huesca (-1,5%), Guadalajara (-1,5%), Cáceres (-0,8%) y Álava (-0,4%).

Solo siete provincias españolas superaron los 10 euros/m² al mes: Guipúzcoa (15,49 euros/m² al mes), Barcelona (15,01 euros/m² al mes), Madrid (13,62 euros/m² al mes), Vizcaya (12,57 euros/m² al mes), Islas Baleares (11,98 euros/m² al mes), Álava (10,55 euros/m² al mes) y Málaga (10,12 euros/m² al mes).

Espacio Singulart: viviendas únicas e innovadoras pensadas para Almería



La Inmobiliaria Espacio aumenta la oferta de vivienda en la capital almeriense con una promoción singular por su arquitectura que aúna espacios, propios y comunes, pensados para disfrutar

elEconomista MADRID

Almería se erige como el epicentro urbano de la Comarca Metropolitana de nombre homónimo y es una de las ciudades más soleadas de Europa. La gastronomía, el buen clima, la ubicación... son elementos que hacen de esta urbe andaluza sea un lugar perfecto para vivir. En pocos kilómetros, las personas que residen en la capital andaluza pueden gozar del mar y de la montaña sin recorrer grandes distancias.

En la zona más norte de este núcleo urbano está ubicado el barrio de Torrecárdenas en donde está ubicado el Espacio Singulart que constituye una construcción de obra nueva que combina diseño moderno basado en dar importancia a las zonas comunes para generar más calidez “convirtiéndola en un espacio singular en la zona”, aseguran desde la Inmobiliaria Espacio, promotora de la finca.

Antes de hablar de las particularidades de las viviendas, es importante demarcar el entorno. Desde Espacio describen la zona en donde está ubicada como “tranquila, nueva y de máxima proyección”, lo que aporta valor añadido a Espacio Singulart. Cada vez son más las personas que valoran el entorno en donde se encuentra su vivienda ya que quieren desarrollar al máximo su vida sin hacer grandes desplazamientos.

En este caso Espacio Singulart, tiene la característica de ser una zona residencial que se puede combinar con el área comercial y de servicios de primera necesidad.

Por tanto, el entorno en el que está ubicada esta promoción hace que la vida resulte muy cómoda ya que hay amplias zonas verdes, centros educativos, pistas deportivas, gran oferta de restaurantes y centros de ocio. A esto se suman, algo muy importante a la hora de buscar un hogar, la proximidad con centros de salud: “Está a un minuto del Hospital Torrecárdenas y a cinco minutos del Centro Comercial más grande de la provincia”, comentan desde Espacio. Además las redes de carreteras conectan directamente con el centro de la ciudad, a la playa y la Autovía del Mediterráneo, que consiste en un eje de comunicación clave de 919 kilómetros que conecta toda la franja mediterránea de España desde Algeciras hasta Barcelona, lo que da la

oportunidad de salir y hacer escapadas.

A esto se suma la conexión con la A-92, otro vial de relevancia que conecta Almería con Sevilla y pasa por Estepa, Antequera, Granada y Guadix. Por tanto, esta promoción cuenta con la comunicación de un sinfín de destinos a los que poder hacer escapadas de día.

Esto en lo que se refiere al entorno, pero el espacio de vivienda también se presenta, como el propio nombre de la promoción indica, como “viviendas singularmente únicas”. Es que las 40 viviendas que conforman esta promoción son unifamiliares que se distribuyen en planta sótano, planta baja, primera planta y solárium. “Son espacios contemporáneos, prácticos y sostenibles que se centran en la comodidad y bienestar de sus residentes”, apuntan desde la inmobiliaria Espacio.

La vanguardia en el diseño es lo que otorga a estas viviendas un marcado carácter singular ya que la planta es en forma de “U” con trazados de líneas rectas y acabados en madera “de alta calidad”. Además, la tecnología va de la mano con el diseño porque todas las viviendas cuentan con un sistema de filtrado de aire interior que mantiene el aire limpio y un sistema de seguridad, cada vez más demandado, que protege el hogar



Viviendas singularmente únicas en un entorno inmejorable

de la contaminación, el polvo y los alérgenos presentes en el aire.

Dentro de la oferta de esas 40 viviendas, que pueden llegar hasta los 112 metros cuadrados, se encuentran dos tipologías en el catálogo. En concreto se compone por dos hileras de 16 y 17 viviendas y otras siete de mayor superficie y doble altura. Además, la construcción estructurada en forma de “U” hace que las zonas comunes se ubiquen en el centro de la promoción y, por tanto, se consigue que la vida vecinal sea mucho más comunitaria y no tan individualista.

Las viviendas albergan cuatro dormitorios que son espacios luminosos. Al mismo tiempo también cuenta con terrazas amplias y un patio inglés, que es un espacio abierto semienterrado dentro de la vivienda. Es una técnica arquitectónica que proporciona luz extra a esos interiores. A todo esto se suma una amplia sala multiusos para adaptar la vivienda según las necesidades de los habitantes. Puede ser sala de estar, sala de juegos, bodega... un espacio muy versátil. Además, todas cuentan con plazas de garaje.

La línea argumental a la hora de diseñar los interiores es que “están para vivirlos, todas las viviendas de Espacio Singulart cuentan con los mejores acabados y calidades para otorgar máximo bienestar y comodidad”, apuntan desde la promotora. Estos acabados cuentan con cocina amueblada y equipada con los electrodomésticos, persianas motorizadas, acristalamiento aislante de doble cara con cámara de aire y tarima laminada.



Terrazas para disfrutar.



40 exclusivas viviendas unifamiliares con espacios contemporáneos, prácticos y sostenibles que se centran en la comodidad y bienestar de sus residentes.

¿Y ESO QUIÉN LO PAGA?



Marta Cladera de Codina

Managing director para Iberia de Nuveen Real Estate

Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por vivir en un edificio sin huella de carbono? ¿Un 5% más, 10%, 30%? ¿Cuál es el diferencial que las empresas están dispuestas a pagar tener las oficinas en un edificio completamente sostenible y eficiente?

Según un estudio de Vepee-IESE sobre el futuro del *ecommerce* en España, la sostenibilidad es una preocupación que va en aumento para los consumidores *online*, sin embargo, solamente un 36% estaría dispuesto a pagar por un producto o servicio respetuoso con el medio ambiente y nunca aceptarían una subida de más del 30%.

Así, invertir en un activo para conseguir la mayor certificación energética, o adaptarse a los criterios de sostenibilidad de las empresas, puede suponer una gran diferencia en la que pueden influir: el tipo de inquilinos, la evolución de rentas e incluso la tipología del inversor.

En cualquier caso, el número de inquilinos que consideran la sostenibilidad de los edificios como una variable que pondera de forma importante está creciendo. Ya sea por responsabilidad corporativa, por relación con los inversores, por el propio credo de la empresa o por ser un mero seguidor del mercado. Sin embargo, el efecto en las rentas aún está por determinar y se verá reflejado en el medio plazo cuando el impacto de la sostenibilidad se manifieste en las valoraciones.

Pero, supongamos que un inquilino que quiera estar presente en el centro financiero de Castellana en Madrid o Diagonal en Barcelona y que a su vez sus políticas de RSC indiquen la necesidad de ubicarse en un edificio sin huella de carbono, ¿qué opciones tendría actualmente? Limitadas. En Estados Unidos un edificio *Leed Platinum* ya demuestra incrementos de renta anuales de un 0,5% por encima de edificios no certificados. Por tanto, la inversión en sostenibilidad en el medio plazo conlleva un incremento de rentas, pero aún está por

determinar si ese incremento compensa la potencial inversión que se deba realizar en el edificio.

Nos enfrentamos a una transformación profunda de la industria. La regulación en materia de ESG (*Environmental, Social y Governance*) será cada vez más exigente y los estándares de *reporting* de información a inversores y organismos de la industria son cada vez mayores. El sector inmobiliario contribuye en más de un 30% de las emisiones de CO2 a nivel mundial, lo que significa que los profesionales dedicados a este sector tenemos una gran responsabilidad. Somos parte del problema, pero también parte de la solución. La administración pública y la colaboración público-privada es clave para llevar a cabo esta transformación. Es vital ver una aceleración por parte de la administración en relación a los proyectos con cargo de los fondos del programa de recuperación, transformación y resiliencia.

Si analizamos los activos existentes, las inversiones que se tienen que acometer en algunos edificios de oficinas, centros comerciales, naves logísticas y activos residenciales pueden ser tan elevadas que acelere las enajenaciones de esos activos. Si la inversión no se va a rentabilizar, aunque parezca una obviedad, es mejor vender hoy que no vender nunca y que sea un tercero el que lleve a cabo la transformación. De hecho, ya se están creando fondos que invierten en edificios no sostenibles y ponderan en el precio de compra las inversiones para alcanzar activos de emisiones de carbono neutralizadas. Si se trata de un particular, y más en relación al residencial, el particular conjuntamente con los otros propietarios del edificio tendrá que ponerse de acuerdo en la comunidad de propietarios, lo que no siempre es una labor sencilla. El acceso a los fondos europeos para la mejora de las viviendas es desde luego un gran avance, pero hasta que el pequeño propietario no vea cómo afecta a su bolsillo, será difícil poner en común a los pro-

La inversión en sostenibilidad en el medio plazo conlleva un incremento de rentas

pietarios. Además, estos activos pueden ser menos competitivos que la obra nueva puesto que los costes de adaptación son elevados.

En cuanto a los activos en promoción, el ahorro de energía y la reducción del consumo de carbono a cero son la nueva normalidad, pero los inquilinos valoran más la calidad del aire interior, los sistemas de ventilación y otras características que mejoren el confort del usuario final. Los costes de adaptación de los edificios se están ya considerando en los costes de construcción, aunque estamos viendo un viraje rápido hacia unos estándares cada vez más elevados por parte de los inversores. Cuando en 2019 apenas se hacían promociones con certificaciones energéticas tipo *Bream*, en 2020 empezó a ser la norma con un *rating Bueno*, ya en 2021 los inversores apuntaban a una certificación mayor y, ahora, en 2022 exigirá la máxima (*Excelente*). Sin embargo, estas inversiones suponen un encarecimiento de los costes de construcción, que no se ven reflejados en reducciones del precio del suelo, puesto que también es un bien escaso. Una forma muy efectiva sería la de aplicar incentivos fiscales, pero, por desgracia, no existen actualmente. Todo ello lleva a menores niveles de rentabilidad y a trasladar la presión al usuario final en cuestión de renta.

Donde se está viendo un avance es en tema de financiación. En este caso, los bonos o financiaciones verdes cada vez son más habituales, aunque los diferenciales no son significativos. Lo más indicativo es que habrá una diferencia entre poder o no vender un activo, ya que hay y habrá cada vez más inversores que no estarán dispuestos a adquirir activos que no tengan unos grados de eficiencia y sostenibilidad de primer nivel. ¿Cuál es el valor adicional de un activo sostenible vs otro que no lo es? Hoy podría suponer un diferencial en precio de capitalización de unos 50 puntos básicos, lo que equivaldría a multiplicar en vez de por 20 por 18, por ejemplo, y el *gap* cada vez será mayor.

En conclusión, todos los agentes sociales somos responsables de la transformación del sector inmobiliario en materia de ESG. Esto implica unas inversiones e incrementos de costes. ¿Y eso quién lo paga?



Islazul (uno de los activos de Nuveen RE en España), el centro comercial más sostenible de España y 'top 3' de Europa. EE

CÓMO DUPLICAR EL RITMO DE REHABILITACIÓN DE COLEGIOS

Si se rehabilitaran energéticamente 43 colegios, en tres décadas se lograría más que duplicar ese número sin necesitar nuevos recursos de las arcas públicas, tan solo reinvertiendo el ahorro energético generado

M. G. Moreno MADRID.

Los niños españoles tienen, de media, algo menos de unas 800 horas de clase anuales durante la Educación Primaria (de los 6 a los 12 años), mientras que en la etapa de Educación Secundaria son más de 1.000 horas al año, según datos de la OCDE. Pero los colegios españoles *suspenden* en materia de eficiencia energética, tal y como revela el estudio *Monitorización de colegios* publicado por la Plataforma de Edificación Passivhaus (PEP) en 2020, tras el análisis de 43 centros escolares. Entre sus conclusiones, el informe demuestra que durante el 84% del tiempo lectivo –5 de cada 6 horas–, las condiciones de las aulas no son las adecuadas en términos de temperatura, humedad relativa y niveles de CO2 para que alumnos, profesores y el resto de personal de los colegios realicen sus tareas de forma óptima.

Ante esta situación, desde PEP (asociación sin ánimo de lucro que engloba a profesionales, empresas y expertos en el campo de la eficiencia energética en la edificación) se hace un llamamiento a las administraciones públicas sobre la necesidad de construir y rehabilitar los colegios en nuestro país a gran escala “para que los alumnos estudien en instalaciones de bajo consumo y con mejores condiciones que ayudarán a su salud y su rendimiento escolar”. Según los cálculos de la asociación, si se rehabilitaran energéticamente los 43 colegios analizados en el estudio llegando a parámetros que marca el estándar Passivhaus, en un plazo de tres décadas se conseguiría más que duplicar el número inicial de centros educativos rehabilitados, hasta alcanzar los 93, sin que fuera necesario destinar nuevos recursos de las arcas públicas. Esto se conseguiría aprovechando los ahorros generados por la reducción en el uso de climatización y consumo de energía en general y reinvirtiéndolos en actuaciones de rehabilitación en otros centros.

Esta conclusión por parte de PEP llega tras estimar que con una inversión inicial de 43 millones para rehabilitar los 43 colegios, es decir, un millón para cada centro (cifra obtenida a raíz de obras similares que se han hecho), se conseguiría un ahorro energético anual de 1,25 millones de euros. “El millón de euros se gasta en conseguir que ese edificio consuma menos energía y que tenga ahorros en el sistema de climatización. Al obtener dicho ahorro en este gasto corriente, que es el que se destina para climatizar el centro, como el colegio ya está rehabilitado y no se tienen esas facturas energéticas, ese dinero es el que se reinvierte en hacer otra rehabilitación de otro centro educativo”, explica Arturo Andrés, vocal de comunicación y técnico de PEP.

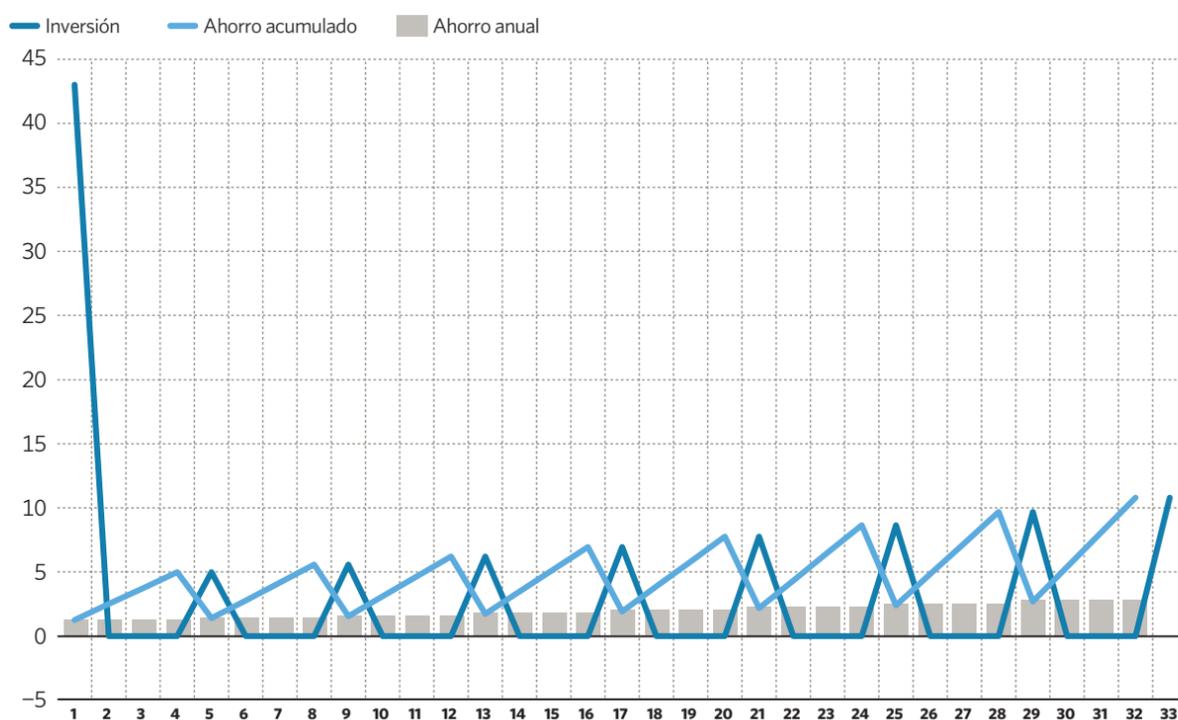
A lo largo de cuatro años, el ahorro energético total sería de 5 millones, que se volverían a destinar en rehabilitar otros cinco colegios más (por lo que ya serían 48). Con

Destinando una inversión inicial de 43 millones

Colegios rehabilitados



Ahorro y reinversión en rehabilitación (millones de €)



Fuente: Plataforma Edificación Passivhaus.

elEconomista

Hasta 2050 se podrían rehabilitar casi 100 colegios con una inversión inicial de 43 millones de euros

estas actuaciones, el retorno logrado pasaría a 1,4 millones anuales a partir del primer año al ser un número mayor de centros los que están ahorrando dinero porque ya no consumen tanto, por lo que cuatro ejercicios después, la reinversión para nuevas obras de rehabilitación en centros educativos sería de 5,58 millones. Así sucesivamente, hasta que en el año 2050 se habrían rehabilitado cerca de un centenar de colegios en total, con la inversión inicial de los 43 millones y la posterior reinversión de los ahorros energéticos obtenidos durante los años siguientes –ver gráfico–. Dicho de otra forma, “la renovación de 50 centros educativos a lo largo de las próximas legislaturas saldría completamente gratis al Estado, como resultado de la inversión inicial en 43 colegios repartidos por toda España”, explican desde PEP.

“Si tenemos en cuenta que el Programa de Impulso a la rehabilitación de edificios públicos (PIREP) contempla invertir 1.080

millones de euros, nuestra propuesta de realizar un desembolso público de solo 43 millones para centros educativos es una cantidad insignificante en comparación con un plan estatal como este. Por supuesto, si la apuesta es mayor, el beneficio también lo será y seremos capaces de rehabilitar aquellos edificios en los que estudien las generaciones futuras”, señala Bruno Gutiérrez Cuevas, presidente de la Plataforma de Edificación Passivhaus.

La construcción de un colegio nuevo de bajo consumo energético requiere una inversión adicional de entre el 0% y el 5% y a cambio puede conseguir un ahorro energético del 75% y que los alumnos estudien con un gran confort térmico y con unas concentraciones de CO2 bajas, según las cifras de PEP. En el caso de las rehabilitaciones de colegios, la inversión adicional requerida rondaría entre el 5% y el 10%, pero permitiría reducir el consumo energético en hasta un 90%.

EL NEGOCIO DE ALQUILAR LA SEGUNDA RESIDENCIA

El 49% de los madrileños que tienen una segunda residencial la alquilan por periodos cortos cuando no la usan y obtienen unos ingresos medios anuales de 6.000 euros, según Habitissimo y Airbnb

elEconomista MADRID.

España es uno de los países de la Unión Europea con mayor número de propietarios de segundas residencias. Muchos de ellos optan por alquilar sus inmuebles por periodos cortos para conseguir unos ingresos extra. Solo en Madrid, el 54% de los propietarios dispone de una segunda vivienda, según un estudio elaborado por Habitissimo y Airbnb, y la mayoría de los inmuebles (76%) están a más de 100 km de distancia de la residencia principal, lo que reduce las posibilidades de usarla.

Así las cosas, el 54% de los encuestados de Madrid asegura que obtienen más de 6.000 euros al año alquilando su casa de vacaciones cuando no la utilizan, una cifra muy superior a la que suelen invertir la mayoría de los propietarios en mantenimiento, entre 500 y 1.000 euros al año.

La encuesta también constata que el 51% de las segundas residencias están ubicadas en la montaña, mientras que un 39% se trata de una vivienda en la costa y un 10% en un pueblo o ciudad diferente.

Sin embargo, solo el 49% de los encuestados madrileños alquila su segunda residencia a huéspedes de corta duración cuando no la usa. Mientras que un 8% la tiene alquilada a un inquilino de larga duración, el 44% de los encuestados afirma no alquilarla incluso cuando no la está disfrutando. Esto supone que están dejando de ingresar un dinero que podrían utilizar para el mantenimiento de su segunda residencia.

Según los datos del estudio, un 42% de los encuestados que poseen una segunda residencia afirman haber realizado alguna mejora de mantenimiento o reparación durante el 2021. De estos, un 22% pintó el interior de su vivienda, un 14% realizó reparaciones relacionadas con la fontanería, un 9% reformó el baño y 8% instaló un toldo.

Frenos al alquiler

Los principales miedos al alquilar la vivienda son la posibilidad de sufrir desperfectos (54%), riesgo de impago (30%), la posibilidad de celebraciones o fiestas y las molestias que estas pueden acontecer a la



ISTOCK

Un 8% de los propietarios de segundas residencias la tienen alquilada en larga duración

comunidad (9%), la posibilidad de sustracción de objetos o robos (4%) y finalmente, el riesgo a problemas con la administración, como multas (3%).

De hecho, el desconocimiento de la legislación para el alquiler vacacional es también un importante freno para esta oportunidad económica, ya que un 86% de los propietarios encuestados que afirma no conocer la regulación que aplica en esta situación.

ALTAMIRA AMPLÍA SU COMITÉ EJECUTIVO

Pedro Valle-Domingues comandará el área de crecimiento; Marta Pérez será directora de Gestión de Clientes y Miguel Biel ocupará el puesto de director de Innovación

elEconomista MADRID.

Altamira doValue Group, uno de los principales *servicers* en el mercado español con 45.000 millones de euros en activos financieros e inmobiliarios bajo gestión, anunció ayer la incorporación a su Comité Ejecutivo de dos nuevos directores en áreas clave como son la de Crecimiento -Pedro Valle-Domingues- y la de Gestión de Clientes -Marta Pérez Alcalde-.

A ellos se suma la entrada de Miguel Biel como jefe del gabinete del CEO, director de Innovación y secretario del Comité Ejecutivo. Estos relevantes fichajes se enmarcan en la nueva etapa abierta por la compañía, bajo la dirección de su CEO Francesc Noguera, cuyo nuevo Plan Estratégico, que se presentará al mercado en los próximos días, tiene tres pilares clave: la Transformación, el Crecimiento y la Diversificación.

“Es un día importante para la nueva Altamira porque estamos demostrando que tenemos una gran propuesta de valor para atraer al mejor talento del mercado”, señaló Francesc Noguera, CEO de la compañía desde febrero de 2020. “Tenemos un proyecto en España con una visión industrial a largo plazo y el respaldo de nuestros accionistas, el grupo doValue y Banco Santan-



EE

El 'servicer' de doValue presentará su nuevo plan estratégico en unas semanas

der”, agregó Francesc Noguera, “y nuestro objetivo es seguir reforzándonos, crecer y captar nuevo negocio, generar nuevas y diferentes oportunidades y, en suma, liderar la transformación, innovación y crecimiento en la industria de los *servicers* españoles”.

Los fichajes anunciados representan un paso clave dentro del Plan Estratégico de Altamira doValue Group, cuyos tres pilares clave son la Transformación, el Crecimiento

to y la Diversificación. Dicho Plan Estratégico, en el que la compañía viene trabajando a fondo en los últimos meses, será presentado al mercado en los próximos días, con el objetivo básico de anticipar una nueva propuesta de valor diferencial para hacer frente a los retos del nuevo entorno de competencia y disrupción en la industria de los *servicers*.

Las nuevas incorporaciones se enmarcan dentro de los ambiciosos objetivos de dicho Plan. En este sentido, Altamira doValue Group ha decidido dar un impulso muy potente al área de Crecimiento, y para ello anunció la incorporación de Pedro Valle-Domingues como nuevo director de Crecimiento (*chief growth officer*) y miembro del Comité Ejecutivo.

Por otro lado, Altamira se encuentra ahora mismo participando en el mayor proceso que hay en España sobre la mesa: los 30.000 millones de activos de Sareb. La firma compete con otros cuatro *servicers* que también han presentado ofertas finalistas para llevarse una parte del pastel, ya que está previsto que Sareb elija a dos o tres gestoras. Así, siguen en la puja Anticipa/Aliseda, de Blackstone; Hipoges, de KKR; Solvia, de Intrum, y Haya Real Estate, de Cerberus.

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

LO QUE EMPIEZA SIENDO UNA CASA
TERMINA SIENDO UN HOGAR

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

TU HOGAR, NUESTRO MEJOR PROYECTO



habitat
inmobiliaria

900 100 420
www.habitatinmobiliaria.com

LA CASA QUE SOLO GASTA 32 EUROS AL MES EN ENERGÍA

Se trata de una vivienda unifamiliar biopasiva de madera industrializada que está ubicada en Soto del Real (Madrid) y construida bajo el estándar de eficiencia energética Passivhaus

Mónica. G. Moreno
MADRID.

Iluminación, electrodomésticos, calefacción, agua caliente... La suma de estos consumos energéticos en las viviendas queda reflejada cada mes en la economía de las familias. Esta situación ha cobrado especial relevancia en los últimos meses debido al encarecimiento del precio de la electricidad. Pero, ¿y si una vivienda pudiese consumir solo 32 euros al mes? Esto es una realidad.

Se trata de una casa unifamiliar biopasiva industrializada construida a base de un entramado de madera, bajo el estándar de eficiencia energética Passivhaus. Ubicada en Soto del Real (Madrid), la vivienda –levantada por la empresa 100x100biopasiva– cuenta con 180 m². El consumo energético total de esta casa, llamada Los Goluditos, no supera los 32 euros al mes (impuestos incluidos), pese a que todas sus instalaciones son eléctricas: la climatización, el agua caliente sanitaria, la iluminación, los electrodomésticos, etc.

El bajo gasto de la vivienda es debido a cómo está construida, por sus materiales y la instalación de sus sistemas. Pinturas ecológicas minerales y vegetales transpirables que absorben CO₂, aislamientos reciclados libres de formaldehídos y con ligantes de origen vegetal, madera proveniente de bosques gestionados de forma sostenible, ventanas de madera/aluminio de triple cristal...

“Cuando tú diseñas una vivienda bajo la arquitectura bioclimática, orientándola en la parcela perfectamente, utilizar grandes cantidades de aislamiento, muy buenas ventanas, y con una buena hermeticidad al aire, se consigue eliminar esa tediosa “hipoteca energética” que tanto cuesta pagar sobre todo en los meses de invierno”, explica Ander Echevarría, director técnico comercial de 100x100biopasiva-Construcción Sostenible. Además, se han instalado fuentes de energías renovables como la aerotermia o la fotovoltaica de autoconsumo, que “es lo que hace que acabe de eliminarse prácticamente todo el gasto de la vivienda”, señala Echevarría.

La madera utilizada para la estructura es de abeto y pino austriaco, un árbol de crecimiento lento y que, normalmente, se tala en torno a los 100 o 110 años, lo que ofrece una dureza y densidad elevada que es “una garantía de calidad muy importante para la estructura. Lo que aporta al consumo de la vivienda la utilización de madera estructural es que es un muy buen aislante”, apunta Echevarría. Además, según añade, la madera al ser un mal conductor favorece a que no haya prácticamente ningún puente térmico en la construcción.

El aislamiento es otro factor que permite la reducción de los costes energéticos. Se trata de Naturoll, realizado por la empresa Knauf Insulation, un aislamiento de lana mineral de vidrio, ligante de origen vegetal sin formaldehídos ni fenoles. Óscar del Río, director general de Knauf Insulation Ibe-



Los Goluditos, vivienda unifamiliar biopasiva. EE



La casa está ubicada en Soto del Real (Madrid). EE



Aislamiento en lana mineral de vidrio sin formaldehídos de Knauf Insulation Iberia. EE

Construida a base de madera proveniente de bosques gestionados de forma sostenible

ria, indica que este aislamiento “puede suponer más del 87% en el ahorro de la factura energética, con los cálculos realizados con precios de tarifa septiembre 2021”. Los muros exteriores y la cubierta cuentan con 20 centímetros de espesor y 6 centímetros en tabiquería interior para acústica.

El revestimiento exterior está realizado de fibra de madera reciclada con acabado en morteros ecológicos de cal y silicato. Por su parte, el acabado interior se ha realizado con un panel hecho el 80% de yeso y 20%

de papel de periódico reciclado sobre listones de madera de pino.

Una gestión correcta del agua es otra de las contemplaciones de esta vivienda madrileña. Además de contar con sanitarios y grifos de bajo consumo, se ha instalado una biodepuradora con filtro de fibra de coco para reutilizar y aprovechar el 100% de las aguas, tanto las pluviales como las grises y las negras, y darles un segundo uso en el riego de los jardines o las cisternas de los inodoros.



BORJA GARCIA EGOTXEAGA Y JORDI ARGEMÍ, CEO Y CEO ADJUNTO Y CFO DE NEINOR HOMES

Neinor Homes se convierte en la promotora más sostenible a nivel mundial



La compañía recibe esta distinción de Sustainalytics que demuestra cómo ha sido capaz de alcanzar sus objetivos financieros sin comprometer la sostenibilidad

Neinor Homes se ha marcado como objetivo desarrollar un modelo de vivienda sostenible y a la vez rentable que permita medir y presentar un doble rendimiento final: a los accionistas y a la sociedad. Este camino que la promotora lleva años impulsado ha sido reconocido por Sustainalytics, la compañía de Morningstar que proporciona a inversores institucionales y empresas, investigación, calificación y datos analíticos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG por sus siglas en inglés) de alta calidad. Así, en la evaluación de 2021, Neinor Homes ha sido reconocida como la promotora inmobiliaria con menor riesgo ESG (medioambiental, social y gobierno corporativo) no solo en España, sino a nivel mundial.

Una distinción que no es baladí teniendo en cuenta que la producción de vivienda afronta importantes retos tanto desde el punto de vista medioambiental, como social. Además, para reconocer el desempeño ESG de Neinor, Sustainalytics le ha otorgado las insignias de *Top ESG Performer 2021* en las categorías Región e Industria, reconociendo su desempeño sostenible.

A este respecto, Sustainalytics tiene en cuenta más de 450 datos que sirven para evaluar 70 aspectos que dan como resultado un nivel de riesgo que inversores de todo el mundo toman como variable para invertir o no en una com-

pañía. Los 10,5 puntos que ha obtenido Neinor Homes implican uno de los menores riesgos ESG. Ampliando la radiografía al sector inmobiliario a nivel global, la compañía se sitúa en la posición 47 de un total de 1.069 empresas, mientras que teniendo en cuenta a todos los sectores, se ubica en el puesto 217 de más de 15.000 compañías analizadas.

Este reconocimiento, “demuestra cómo Neinor Homes ha sido capaz de alcanzar sus objetivos financieros sin comprometer la sostenibilidad”, señala Borja Garcia Egotxeaga, CEO de la compañía. Y es que, como indica Jordi Argemí, CEO adjunto y CFO de la promotora, “la sostenibilidad es el reto fundamental que deben afrontar las empresas de todo el mundo y el sector inmobiliario y de la construcción no son una excepción”.

Afrontar los retos estructurales

Actualmente, Neinor Homes dispone de todas las herramientas para afrontar y abordar los retos estructurales más importantes que afectan a su negocio y a la sociedad, como el cambio climático (cuenta con un fuerte compromiso con la edificación sostenible, siendo todas sus viviendas ecoeficientes) o el déficit habitacional. Precisamente, la escasez de vivienda es uno de los principales problemas a los que se enfrentan los jóvenes y que supone “uno de los

problemas socioeconómicos más importantes, ya que afecta a la sociedad española en la actualidad al retrasar la edad de emancipación, reducir la natalidad y, a largo plazo, afectará a la sostenibilidad de nuestra pirámide demográfica”, recuerda Garcia Egotxeaga.

Por su parte, Argemí destaca que “en los próximos años veremos un auge de la industrialización, el uso de nuevos materiales, la digitalización de los procesos y nuevos estándares de eficiencia energética que reducirán las emisiones de CO2. En esa apuesta, Neinor ha creado un modelo de negocio en el que los beneficios sociales y medioambientales forman parte de nuestro éxito corporativo otorgándonos legitimidad social y estabilidad a corto, medio y largo plazo”.

A este respecto, fue en 2016 cuando la compañía se propuso liderar la transformación del sector residencial español definiendo su estrategia a 2020 en materia de sostenibilidad. Sin perder las premisas y objetivos del Plan estratégico anterior, el Consejo de Administración de Neinor Homes ha aprobado el nuevo Plan ESG (2022-25), que incorpora al análisis las distintas actuaciones, líneas de negocio, operaciones corporativas, acuerdos público-privados y otros ámbitos de actuación que está realizando (línea de negocio de alquiler, acuerdo con instituciones para el desarrollo del alquiler social, nuevos servicios en *Servicing*, integración de parte de la construcción en la cadena de valor, adquisición de otras compañías...).

En los primeros nueve meses de 2021 Neinor Homes alcanzó un beneficio de 62,3 millones de euros, lo que supone un incremento del 181% frente al mismo periodo del año anterior.



También logra ser 'Top ESG Performer 2021' en las categorías Región e Industria

Finca en Guadalupe de Engel & Völkers. EE



CRECE EL INTERÉS INVERSOR POR LAS FINCAS RÚSTICAS

Los compradores buscan fincas de recreo con algún tipo de explotación -viñedo, olivar, almendros, pistachos o ganadería- que produzca ingresos y ayude al mantenimiento del activo

L. Torio MADRID

El mercado inmobiliario rural, más complicado de delimitar que el urbano, ofrece un amplio abanico de propiedades. Hay fincas agrícolas, ganaderas, de recreo, caza o hípcas. Una gran variedad que sigue atrayendo el interés de los inversores. Cada vez más. Según los últimos datos del INE, la compraventa de fincas rústicas creció un 3,5% interanual el pasado mes de noviembre, hasta sumar 13.320 operaciones. La cifra se eleva hasta el 6,6% si se compara con octubre de 2020. Además, supusieron el 13,3% del total de transmisiones de derechos de la propiedad de noviembre. Por regiones, Andalucía lidera la compraventa de fincas rústicas, con 2.211 transacciones; seguida de Castilla y León (1.934) y Castilla-La Mancha (1.718). Pero, ¿qué es exactamente una finca rústica?

La compraventa de fincas rústicas subió un 3,5% interanual en noviembre, hasta 13.320 operaciones

ca? “Es un bien inmobiliario que radica en el entorno rural y catalogado como suelo rústico. Por tanto, no se puede destinar a la explotación inmobiliaria. En función de la ubicación y de los grados de protección medioambiental, se podrá autorizar o no la construcción de una vivienda y demás instalaciones agropecuarias”, explica Juan Fraile, director de Fincas Rústicas Gilmar.

Lo cierto es que actualmente hay mucha demanda y también mucha oferta. Inversores nacionales e internacionales están apostando por comprar este tipo de activos en España. Un interés que se hizo latente tras el estallido de la pandemia del coronavirus. “En los primeros meses de la pandemia se notó un repunte de la demanda, principalmente en fincas rústicas de muy pequeño tamaño y con gran desconocimiento de sus características, posibilidades y precio de

los eventuales compradores”, explican desde la inmobiliaria Gilmar. También creció la oferta, ya que algunos propietarios vieron la reactivación de la demanda un buen momento para salir al mercado.

Alto poder adquisitivo

El perfil medio del comprador de fincas rústicas es el empresario de mediana edad, amante del mundo rural, con alto poder adquisitivo. “Los inversores buscan fincas cinegéticas y fincas de tipo mixto, es decir, básicamente de recreo con algún tipo de explotación (viñedo, olivar, almendros, pistachos o algo de ganadería) que produzca ingresos y ayude al sostenimiento de la finca”, relata el director de Fincas Rústicas Gilmar. En los últimos tiempos también ha crecido el interés de los inversores internacionales por las fincas rústicas. Capital pro-

Patrimonio Inmobiliario

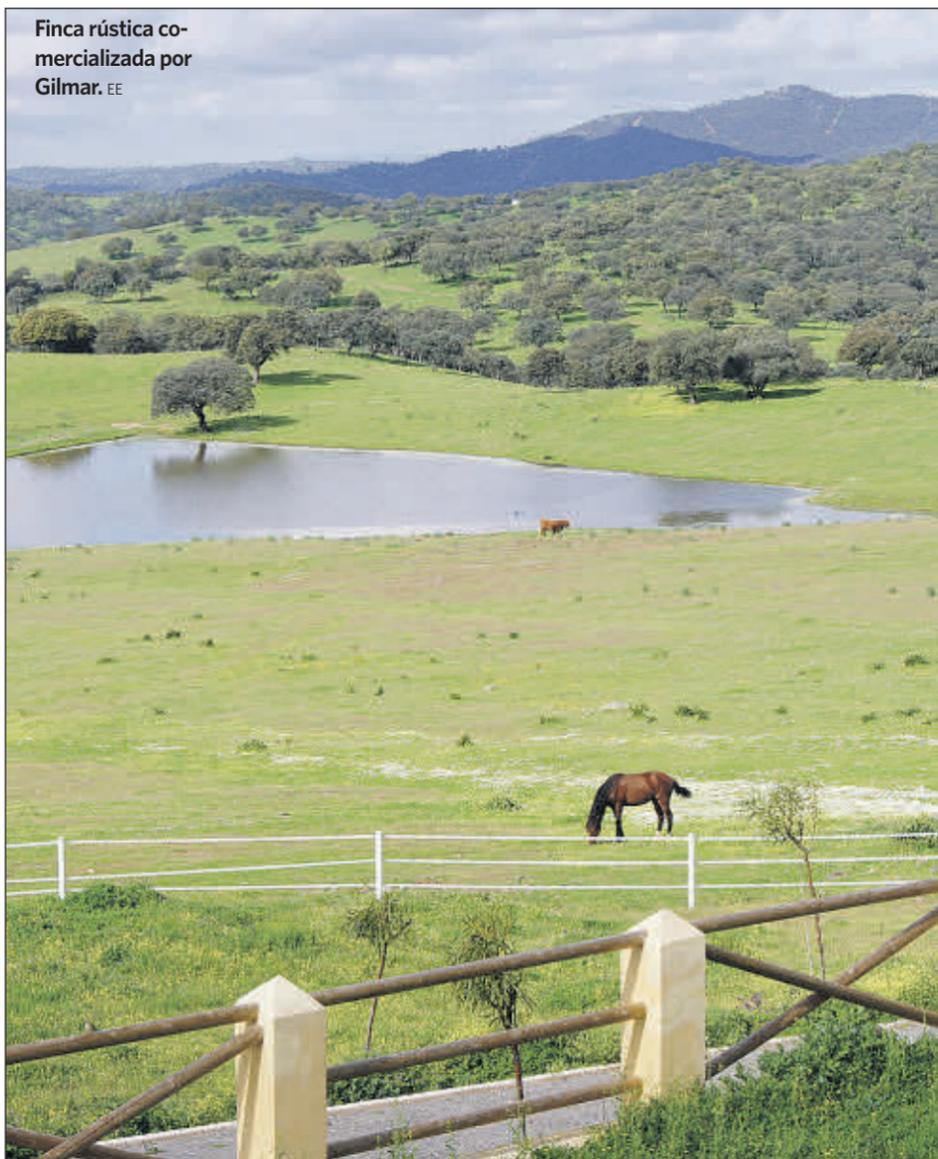
TENDENCIA

Aldea abandonada. EE



Finca de Gilmar. EE

Finca rústica comercializada por Gilmar. EE



veniente de Estados Unidos, Suiza, Alemania, Argentina o Venezuela han puesto sus ojos en estos activos, tal y como constatan desde Aldeas Abandonadas, el portal inmobiliario especializado en propiedades singulares. “El inversor extranjero tiene expectativas muy positivas de nuestro país. Sabe que hay oferta y que muchas zonas ofrecen subvenciones interesantes. Además, también les gusta el clima. Por lo general, el inversor americano que compra en España lo hace para exportar materia prima, bien sea de la rama alimentaria, que ahora está en auge, o madera y piedra”, dice Elvira Fafian, fundadora de Aldeas Abandonadas.

En cuanto a la parte vendedora, el perfil es heterogéneo. Abarca a personas mayores que ya han disfrutado de la propiedad, bienes procedentes de herencias o empresarios que quieren desinvertir. “El propietario que hace años vendía era la tercera generación que no tenía apego a estas propiedades. Ahora estamos viendo que hay muchas herencias que han aflorado o inmuebles que llevaban años parados que se quieren vender porque suponen costes –impuestos o reformas– que muchas veces no se pueden asumir. También venden empresarios o promotores que en su día compraron y ahora quieren desinvertir. Además, con la pandemia la gente ha querido hacer un cambio de vida, pero hay que tener en cuenta que no todas las personas encajan en el mundo rural”, explica la experta de Aldeas Abandonadas.

Los inversores que se fijan en estos activos buscan buenas rentabilidades, aunque varían dependiendo del tipo de finca y la explotación que se vaya a realizar. “Ahora se está demandando mucho las fincas para la explotación de madera. Una finca dedicada a este negocio puede dar hasta 3.000 euros o 4.000 euros por hectárea”, aseguran desde Aldeas Abandonadas. También hay que tener en cuenta las rentabilidades indirectas que ofrecen los activos, “que también son importantes; es decir, los negocios, relaciones públicas, etc., que se pueden hacer o iniciar a través de este tipo de finca”, explican desde Gilmar.

Las zonas más deseadas

Existen miles de fincas repartidas por toda la geografía española aunque, por lo general, las que más interés despiertan entre los compradores son las que están en Extremadura, Madrid, Toledo, Sevilla, Ávila o Ciudad Real. “Buscan propiedades cerca de cualquier núcleo urbano importante, a no más de 60 o 90 minutos”, apunta el experto de Gilmar. ¿Y cuáles son las zonas más y menos caras? Por lo general, se encuentran en el sur de España. “Los olivares de Jaén y Granada son los más caros, pero de forma genérica, las más caras están en Andalucía (en Sevilla en concreto) o Salamanca y a no más de 90 minutos de Madrid”, añaden desde la inmobiliaria.

Desde Engel & Völkers Madrid también señalan la parte sur de la Península Ibérica por sus elevados precios. “Las zonas más caras son las zonas históricamente con grandes cotos de caza como Montes de Toledo y Sierra Morena. También las sierras de Extremadura. Por el contrario, las más baratas por tener menor demanda son las zonas de Levante”, dicen. Son muchos los factores que influyen en el precio de las fincas. En Engel & Völkers las más caras alcanzan los 12 millones de euros, mientras que en Gilmar llegan a los 30 millones de

euros, aunque también comercializan activos desde 300.000 y 400.000 euros. El tiempo medio en el que se cierra una operación de compraventa es generalmente más dilatado que en el sector residencial aunque depende de muchos factores como el tipo de finca, el tamaño, el precio o la ubicación.

Expectativas de crecimiento

De cara al futuro y teniendo en cuenta el contexto socioeconómico actual, los expertos coinciden en que aumentará el interés de los inversores por las fincas rústicas. “Con total y absoluta seguridad. De toda la vida, la inversión en el campo es una apuesta segura. Están surgiendo continuamente nuevos cultivos (pistachos, paulonias o aromáticas), nuevas formas de explotación, el CO2, donde los fondos de inversión están poniendo su punto de mira, las ayudas al green, etc. El campo es y seguirá siendo un valor seguro”, dice Juan Fraile, director Fincas Rústicas Gilmar.

Un informe de Gesvalt anticipa que la inversión en las tierras de cultivo y agrarias se incrementará en los próximos años en Europa, siguiendo la tendencia marcada en Estados Unidos. Según la consultora, en los últimos años los fondos de inversión han comenzado a apostar con firmeza en el Viejo Continente por este tipo de activo, que ha dejado de ser un elemento residual de las carteras más conservadoras a convertirse en un activo a considerar a la hora de obtener rentabilidad. Además, en el documento se señala que, aunque la tendencia ya se había detectado, sobre todo en el continente americano con inversiones de grandes magnates como Bill Gates (Microsoft), Jeff Bezos (Amazon) o Ted Turner (CNN) entre otros, recientemente esta evolución se ha extendido a Europa. El principal motivo, según señala Gesvalt, es la previsión de crecimiento poblacional mundial y las consiguientes necesidades de alimentación. De acuerdo a datos de la ONU, el número global de personas global superará los 10.000 millones en 2050, lo que conllevaría haber multiplicado por cuatro su número en un siglo.

“El interés general que representan los productos alimentarios, la necesidad manifiesta de inversión para su producción y el complejo entorno financiero actual, con bajos tipos de inversión y escasas oportunidades que ofrezcan gran rentabilidad, han incentivado todavía más la apuesta por este sector como un valor refugio, con una buena rentabilidad y resiliente ante las crisis”, dicen los expertos de Gesvalt.

En cuanto a los precios, el mismo informe desvela que el mercado de la tierra registró en 2020 una caída de precio del 0,9% en términos nominales y un -1,4% en términos reales, teniendo en cuenta la deflación anual del -0,5%. Sin embargo, la evolución de este sector no ha sido homogénea para todos los cultivos, ni tipos de tierras, sino que también hay casos en los que se han registrado cifras más positivas. Como ejemplo citan las tierras de regadío, que durante el año 2020 apenas sufrieron fluctuaciones en sus valores, experimentaron un incremento de valor, con carácter nacional, del 1,4%.

Además, el informe confirma que la subida de precios en este tipo de cultivos fue superior en las comunidades autónomas donde los precios de sus regadíos partían de un mayor valor (Andalucía, La Rioja, Baleares y Madrid).

EL DESPEGUE DEL INMOBILIARIO EN 2022 Y EL PAPEL DE LA ADMINISTRACIÓN: ¿OBSTÁCULO O AYUDA?



Lourdes Barriuso

Directora del Área de Derecho Inmobiliario de Vaciero

Tras casi dos años de la crisis generada por la pandemia, el sector del ladrillo ha dado signos de una fortaleza inesperada que refuerza la idea de que en esta ocasión no solo no va a ser un factor generador de crisis, sino que puede contribuir muy activamente a la revitalización de la economía española.

La rápida recuperación de la actividad tras el primer estado de alarma, el lanzamiento de nuevos proyectos en 2020 y 2021 (*buil to rent* o logística) o el incremento de la inversión española y extranjera, hacen presagiar que esta solidez se mantenga o se refuerce en 2022 y 2023.

Si las cifras confirman la robustez del sector inmobiliario español (no seré yo humilde abogado quien les abruma con cifras), creo que hay otros factores cualitativos que permiten confiar en que el sector inmobiliario contribuya al sostenimiento de la economía tras la pandemia y el fin de las ayudas públicas.

La larga y durísima crisis de 2007 –con terribles consecuencia económicas y sociales– dio lugar a un durísimo proceso de “depuración” en el sector que, unido al gran esfuerzo de adaptación de los operadores tradicionales, la entrada de nuevos *players* (*asset managers*, *servicers*, promotoras, entre otros), ha dado lugar a un sector más profesionalizado y saneado financieramente.

Y se preguntarán ustedes qué hace un abogado hablando de estas cuestiones más propias de expertos de negocio. A donde quiero ir a parar es que, esa fortaleza que ha mostrado el sector inmobiliario aconseja que los poderes públicos no pongan trabas excesivas al desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Por otra parte, convendría mayor cautela y consenso a la hora de anunciar o adoptar



ISTOCK

medidas limitativas del desarrollo inmobiliario (la suspensión de la tramitación del planeamiento o licencias o la limitación del precio del alquiler, por ejemplo) dado que, siendo medidas bienintencionadas, la forma de adoptarlas en ocasiones genera temor y puede ahuyentar a los inversores.

Pero además de políticas públicas favorecedoras del desarrollo del suelo y proyectos inmobiliarios, la primera premisa para que el sector inmobiliario tire de la economía española y que los inversores no huyan (del sector o de ciertas geografías o productos) es garantizar la seguridad jurídica.

El entramado normativo español en el sector inmobiliario y urbanístico es excesivamente diverso e inestable, y ello genera incertidumbre entre los inversores. Una legislación más estable y lo más armónica posible en el ámbito estatal y autonómico (pensemos en la urbanística o sobre arrendamiento de vivienda), permitiría que los inversores apostasen por el sector inmobiliario español a medio y largo plazo.

Una legislación más estable permitiría que los inversores apostasen por el sector inmobiliario

Por otro lado, una mayor adaptación de la normativa a la realidad sociológica (una regulación urbanística en materia de usos para facilitar el *coliving*) o simplificación de los trámites administrativos (declaraciones responsables sustitutivas de determinadas licencias en materia de obras o apertura del negocio), contribuiría a que el producto llegase al mercado en un plazo de tiempo más corto y con menores costes. Estas medidas de simplificación de trámites y acortar plazos administrativos ya se han mostrado eficaces, pero es preciso seguir ahondando en ellas.

La seguridad jurídica y normativa facilitadora de trámites administrativos, además de contribuir a la permanencia de la inversión inmobiliaria, permite atraer a empresas multinacionales (de servicios tecnológicos o financieros) para ubicar sus sedes en capitales españolas, contribuyendo a crear empleo de alto valor.

Favorecer el desarrollo de proyectos inmobiliarios no solo no está en contradicción con el interés público y la protección del derecho a la vivienda de las familias más vulnerables. Mas bien, deben discurrir en paralelo y en no pocas ocasiones ser intereses coincidentes. Así, las medidas de fomento contribuyen a poner en el mercado más producto de calidad (incentivos a la rehabilitación) y contribuyen a contener los precios de venta y renta.

Para todo lo anterior, el sector público y privado están llamados a mantener una interlocución fluida y de mutua confianza y a colaborar de forma mucho más estrecha, permanente y decidida. En este sentido, el impulso de proyectos de colaboración público-privada será determinante tanto en facilitar el acceso a la tan demandada vivienda asequible como en reducir al máximo el impacto económico y social de la pandemia para ciudadanos y empresas.

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA MARCA RÉCORD: CRECE UN 25%

El volumen total en Europa alcanza los 359.000 millones de euros, lo que supone un 25% más que en 2020 y un 8% más que en 2019, el anterior año récord **elEconomista** MADRID.

La inversión en el sector inmobiliario europeo alcanzó un máximo histórico en 2021, según los datos de CBRE. El volumen total de inversión llegó a 359.000 millones de euros, un 25% más que en 2020 y un 8% más que en 2019, el anterior año récord. Alemania y los países nórdicos se sumaron a los récords, con aumentos de la inversión del 39% y el 44%, respectivamente. En Alemania, alcanzó los 110.000 millones, la mayor cantidad jamás registrada por un país europeo. En términos generales, la mayoría de los mercados europeos importantes registraron incrementos en 2021 en comparación con el año anterior: Reino Unido (49%), Irlanda (54%), España (33%) e Italia (13%). Sin embargo, en algunos mercados como Francia (-9%), Portugal (-21%) y los Países Bajos (-10%), el volumen de inversión cayó.

El crecimiento de la inversión a escala europea fue impulsado en gran medida por varias grandes operaciones de plataformas,

Los sectores 'multifamily' e industrial y logístico registran niveles récord de inversión

incluyendo la adquisición por parte de Vonovia de la plataforma residencial de Deutsche Wohnen en Alemania, por valor de 22.300 millones, y la venta a Heimstadt del negocio residencial de Akelius en Alemania y los países nórdicos, por valor de 9.100 millones de euros. Este aumento de la actividad de fusiones y adquisiciones y de carteras fue uno de los principales canales a través de los cuales los inversores asignaron mayores volúmenes de capital al sector inmobiliario, especialmente al sector *multifamily*. Se espera que esta tendencia continúe en 2022.

Las oficinas son el segmento de euros un mayor volumen de inversión, al alcanzar los 111.000 millones en 2021, un 16% por encima que en 2020, lo que indica el retorno de la confianza de los inversores. Este sector registró crecimientos especialmente fuertes en los países nórdicos (117%), el Reino Unido (48%), los Países Bajos (30%), España (27%) y Alemania (10%).

Por su parte, el segmento *multifamily* registró un año récord, acaparando 102.600 millones. Los volúmenes de inversión aumentaron un 42% con respecto a las cifras obtenidas en 2020, impulsados por grandes cantidades de fusiones y adquisiciones y actividades de cartera. El año pasado también fue un año récord para la inversión en el sector industrial y logístico, con un aumento del 48% hasta los 62.000 millones.

Los volúmenes de inversión en hoteles siguieron apuntando a la recuperación. En concreto, alcanzaron los 17.100 millones de euros en el año pasado, lo que se traduce en un incremento del 70% respecto al año anterior. Mientras tanto, el *retail* sigue bajo presión con volúmenes que caen un 11% hasta los 35.200 millones de euros en 2021. No obstante, algunos mercados han registrado un aumento de las cifras, como el Reino Unido (51%), los países nórdicos (23%) y los de Europa Central y del Este (41%).

Casas con
felicidad de serie





Vivienda construida por The Concrete Home. EE



Casa prefabricada de inHAUS. EE

CUÁNTO SE TARDA EN VIVIR EN UNA CASA PREFABRICADA

El plazo total está condicionado por distintas variables, pero una vez conseguidas las licencias, la construcción que lleva al propietario a su casa prefabricada oscila entre los tres y los ocho meses

Mónica G. Moreno
MADRID

De madera, de hormigón, móviles, plegables, extensibles, impresas en 3D... Las casas prefabricadas son todo un mundo. Se trata de viviendas cuyas secciones se construyen en fábricas para su posterior instalación en el terreno destinado a ello, donde se finalizarán los trabajos y se realizarán los ajustes pertinentes. Según los datos de Habitissimo, en 2021 Barcelona fue la provincia donde más peticiones para la construcción de este tipo de viviendas se recibieron de todo el territorio nacional, un 13%. Madrid y Valencia le siguen con un 7% y un 6%, respectivamente. Pero, desde que se encarga hasta que se puede habitar, ¿cuánto tiempo se tarda en tener una casa prefabricada?

El plazo total está condicionado por distintas variables, por lo que los periodos son estimativos dependiendo del cliente, el terreno, el proyecto o la financiación. Otro factor con mucho peso a la hora de determinar en cuanto tiempo se podrá habitar en la casa prefabricada es la concesión de licencias, ya que depende de cada ayuntamiento, y puede llegar en semanas o retrasarse hasta un año. Una vez conseguidos

La provincia con más peticiones para la construcción de estas casas fue Barcelona, un 13%

los permisos, la construcción y los últimos retoques que llevan al propietario a su casa prefabricada suele oscilar entre los tres y los ocho meses, dependiendo de la compañía encargada de su construcción.

Teniendo en cuenta las variables que influyen en el proceso, Prêt-à-porter casas –producto industrializado pero 100% personalizables– está en una media de unos nueve meses desde que el cliente decide iniciar el proyecto hasta que la casa está terminada, matizando que los tiempos son estimados. Desde la compañía señalan que el inicio de este proceso es el diseño del proyecto arquitectónico, condicionado a muchos factores relacionados con el cliente. Posteriormente, en un periodo entre dos a tres meses, se realiza el estudio del terreno, proyecto básico y ejecutivo, proyecto ingeniería, proyecto de exterior de la vivienda y la tramitación de licencia de obras (cuyo tiempo varía en función del ayuntamiento). La última fase, para la que establecen un periodo medio de cuatro a cinco meses, engloba la fabricación de la vivienda, el montaje e interiorismo y la ejecución del ajardinamiento.

La compañía Casas Cube, una vez que se disponen de todas las licencias y financia-

ción y está todo listo para comenzar la casa, tarda unos seis meses en finalizar la obra: “Aunque es un plazo notablemente inferior al de una construcción *in situ*, el hecho de que la obra se realice en fábrica tiene otras ventajas como el control de la calidad y los procesos o el propio hecho de no tener nunca una obra abierta en la parcela”. En su caso, alrededor de un 75% de la obra se realiza en su planta industrial.

“El plazo máximo garantizado (y firmado) para entrega es de cinco meses en las casas de nuestro catálogo y en las casas a medida. Y de solo tres meses para las casas de nuestra nueva colección *Lite*”, señala Rubén Navarro, gerente y cofundador de inHAUS, quién añade que se trata de “plazos cerrados, inamovibles, desde que se obtiene la licencia de obra”. “Si el Ayuntamiento cumple con plazos de tramitación rápidos, Casas inHAUS puede entregar una casa en seis meses desde que se hiciera el primer contacto, e incluso menos”, añade Navarro. Las casas de inHAUS se realizan a base de módulos de tres dimensiones que son trasladados e implantados en la parcela. Estos módulos requieren un ajuste posterior, como puede ser el repintado en las zonas que los

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA



Vivienda de Prêt-à-porter casas. EE



Casa Cube Premium 200 m2. EE

unen, o los revestimientos exteriores o de suelo. Remates que se realizan con la casa implantada en el terreno y que suelen durar un par de semanas, generalmente.

Diseño de la vivienda, presupuestación y solicitud de licencia son los primeros pasos que la empresa The Concrete Home realiza para comenzar la construcción de sus viviendas. “Una vez nos concede licencia”, apunta Gonzalo Ruiz, *sales manager* de The Concrete Home, “la compañía co-

mienza con la organización de la obra. Todo lo que sería solicitud de muros, el proyecto de ejecución, el acta de replanteo, todo lo necesario para poder iniciar la construcción. Desde el momento que se inicia la construcción sería un plazo de seis a ocho meses con las diferentes fases de construcción. A partir de los ocho meses si hubiese algún tipo de retraso tendríamos nosotros una penalización de cara al cliente”, añade Ruiz.

A la hora de elegir este tipo de vivienda, lo más normal es que el futuro propietario se haga una pregunta: ¿Cuánto dura? Distintas voces del sector señalan que las casas prefabricadas tienen la misma durabilidad que una casa realizada con obra tradicional, o incluso más. “Las viviendas prefabricadas deben cumplir con las mismas exigencias y normativas que una obra convencional, con lo que se asegura una vida útil larga igual que si se tratase de otros sistemas constructivos”, señalan desde la firma Casas Cube.

La durabilidad depende de la conservación posterior, tal y como indican fuentes del departamento de marketing de inHAUS: “Si, por ejemplo, una construcción tradicional tiene una durabilidad media de 60 a 75 años, al margen del aumento de durabilidad que aporte una adecuada conservación, estamos por encima. Si tomamos ese plazo como referente, podríamos incrementarlo en más de 25 años”.

Una casa en auge

La reducción en los plazos de ejecución, garantía en tiempos y costes, además de un precio menor son algunos

Estas viviendas tienen la misma durabilidad que una casa realizada con obra tradicional

La reducción de los plazos, la garantía de tiempo y costes y un precio menor avalan su auge

factores que avalan su auge. Pese a que el coste medio de una casa prefabricada depende de aspectos como tamaño o los materiales, “en cualquier caso”, apuntan los expertos de Habitissimo, “nos movemos en unos precios en torno a un 30% y un 40% más baratos que los de las casas de obra”.

El proceso industrializado en la fabricación de casas permite no solo una optimización de costes y tiempo, sino también “de las posibilidades a la hora de reducir la huella medioambiental y apostar por sistemas y procesos más sostenibles y controlados”, apuntan desde Prêt-à-porter casas.

Montse Moreno, vicepresidenta de la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI), señala en su opinión que, además, “hay algunas viviendas prefabricadas que tienen mejor comportamiento de eficiencia energética y utilizan materiales más respetuosos con el medio ambiente”.

Un aspecto en el que coincide Iñaki Unsain, presidente de AEPSI, quien destaca también el salto en diseño: “Ahora nos encontramos en el mercado viviendas unifamiliares diseñadas por arquitectos de gran prestigio, con un diseño espectacular y con una eficiencia energética máxima, mínimos defectos constructivos y acortamiento de plazos de entrega a la mitad de los de una vivienda convencional”.

La pandemia también ha acelerado el crecimiento de este modelo de casas. Desde Casas Cube resaltan que “en los últimos tiempos hemos visto un incremento del interés por vivir en una vivienda unifamiliar con terreno en lugar de en un piso. Sobre todo se da prioridad a tener un espacio al aire libre, evidentemente, pero también se ha visto la necesidad de disponer de espacio de teletrabajo, de juego para los niños, etc. a los que antes no se les daría la misma importancia”.



ISTOCK

Patrimonio Inmobiliario

ACTIVO ALTERNATIVO



Centro en construcción de AQ Compute, rama de centro de datos de Aquila Capital, en Noruega. EE

LA INDUSTRIA DE LOS 'DATA CENTERS' AVANZA CON FUERZA EN EL NORTE DE EUROPA

El segmento de los centros de datos está en pleno crecimiento en Europa, pero también se enfrenta a varios retos como la enorme demanda de electricidad que requieren, las infraestructuras físicas necesarias para operar o los actuales criterios de sostenibilidad.

Loena Torio
MADRID.

El sector de los *data centers* –centros de datos– está en pleno crecimiento. La transformación digital de empresas y administraciones públicas, la creciente conexión en red de los dispositivos móviles y las nuevas necesidades de la sociedad está dando lugar a un aumento exponencial de volumen de datos. Ese escenario constituye una base de oportunidades atractivas para los inversores del sector inmobiliario que están apostando cada vez más por este tipo de activos. “En un entorno de tipos de interés persistentemente bajos, la demanda de oportunidades de inversión alternativas sigue creciendo sin cesar. Los centros de datos ofrecen una combinación única de bienes inmuebles, infraestructura y tecnología”, dicen desde Aquila Capital. La empresa de inversión destaca en su informe *Data Centers: real estate, infrastructure or tech: does it matter?* que los centros de datos han mostrado un alto grado de resistencia a las crisis y que, incluso, se han beneficiado de un rápido crecimiento.

Los mayores productores de datos son las empresas. De hecho, de media, más de una de cada tres empresas europeas utiliza servicios externos en nube, y se espera que en 2025 el 80% de las empresas de todo el mundo utilice soluciones en la nube. En consecuencia, la demanda de centros de datos de ubicación (aquellos en los que una empresa alquila un espacio físico

Empresas con servicios en la nube

En porcentaje

PAÍS / REGIÓN	2018	2020
€ EU 27	24	36
🇪🇺 Eurozona	25	38
🇫🇮 Finlandia	65	75
🇸🇪 Suecia	57	70
🇩🇰 Dinamarca	56	67
🇳🇴 Noruega	51	64
🇮🇹 Italia	23	59
🇪🇺 Estonia	34	56
🇧🇪 Bélgica	40	53
🇳🇱 Países Bajos	48	53
🇬🇧 Reino Unido	42	53
🇮🇪 Irlanda	45	51
🇦🇹 Austria	23	38
🇩🇪 Alemania	22	33
🇨🇪 Rep. Checa	26	29
🇵🇹 Portugal	25	29
🇫🇷 Francia	19	27
🇪🇸 España	22	26
🇭🇺 Hungría	18	25
🇵🇱 Polonia	11	24
🇬🇷 Grecia	13	17

Fuente: Eurostat.

elEconomista

Fráncfort, Londres, Ámsterdam, París y Dublín son los grandes mercados de los centros de datos de Europa

La gran demanda de los inversores se enfrenta a una oferta relativamente baja a nivel global

dentro de un centro de datos externo) seguirá creciendo, anticipan los expertos de Aquila Capital.

Mercados emergentes

El desarrollo de los centros de datos en Europa se ha centrado durante muchos años en cinco mercados: Fráncfort, Londres, Ámsterdam, París y Dublín. Sin embargo, otras localizaciones ofrecen previsiones de crecimientos muy halagüeñas. De hecho, los actuales desarrollos de centros de datos en los mercados mencionados alcanzan un volumen de 500 MW (el tamaño de los centros de datos se mide en megavatios), frente a los 680 MW de ampliaciones previstas en los mercados emergentes. Zúrich y Varsovia esperan duplicar la capacidad de datos disponibles hasta la fecha, con un 90% y un 100% respectivamente. Más del doble se observa en las localidades de Oslo y Reikiavik, que ofrecen condiciones ideales para los centros de datos debido al clima y el acceso a energía renovable barata. Noruega, en particular, experimentará un mayor impulso de crecimiento gracias a una nueva conexión de fibra óptica.

“Noruega ofrece unas condiciones de ubicación ideales para la expansión de los centros de datos en Europa. El clima fresco, la suficiente energía renovable suficiente y barata, así como una mayor conectividad a través de una nueva red de fibra óptica con el continente europeo cumplen los criterios esenciales, dice el informe. Berlín también tendrá un gran protagonismo en este sector gracias a que es una de las ciudades más pujantes en tecnológica y a su capacidad de energía renovable. “La mayor penetración de los servicios en la nube y de las nuevas tecnologías refuerzan la tendencia de una mayor descentralización del mercado de los centros de datos y creará un impulso sostenible en el los mercados emergentes”, añade el informe de la empresa de inversión y desarrollo de activos. En cuanto a Madrid, el texto señala que hasta la fecha no ha tenido peso en la industria de los centros de datos, pero asegura que esa situación “cambiará a pasos agigantados”.

Oferta reducida

La gran demanda de los inversores se enfrenta a una oferta relativamente baja. Los expertos explican que la presión resultante sobre los precios reducirá la rentabilidad –se sitúa entre un 5% y 7%, según Savills–, pero ofrece oportunidades para proyectos nuevos. En cuanto a la ocupación, por regla general, la tasa de rotación es baja, lo que se traduce ocupaciones estables con los correspondientes ingresos por alquiler a largo plazo. “Prometen una demanda de inquilinos en constante aumento. El compromiso con la propiedad ofrece flujos de caja estables a largo plazo”, dice el informe.

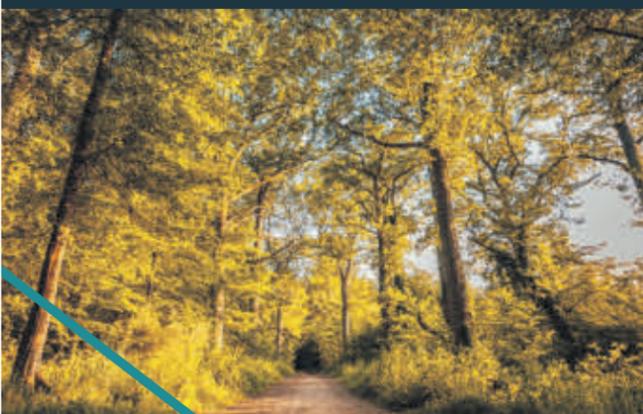
A pesar de las buenas previsiones de crecimiento, la industria de los *data centers* se enfrenta varios retos para su desarrollo, como la enorme demanda de electricidad que requieren, la infraestructuras físicas necesarias para su funcionamiento o los criterios de sostenibilidad, que ya están entrando en escena. “Los criterios de sostenibilidad y la disponibilidad de capacidades de energía renovable se está convirtiendo en un factor decisivo para este segmento”, dice el informe, que también explica que la sostenibilidad desempeñará un papel central en la valoración de estos activos.

Destino, tu hogar

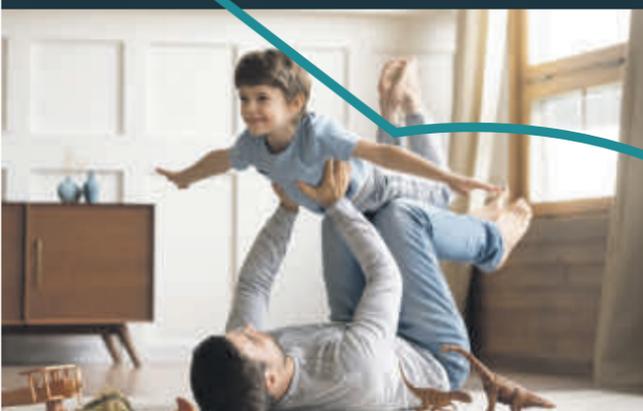
Cada persona es un camino, una experiencia y un destino. Conociendo el destino, es la mejor manera de empezar el camino, un viaje en el que te sentirás como en casa y que tiene su última parada en tu hogar. Culmia es la historia de miles de personas que han llegado a su destino, es el inicio de un viaje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



 Destino
Innovación



 Destino
Sostenible



 Destino
Experience

900 929 282
culmia.com



CULMIA
Destino, tu hogar

Creemos en las personas

En **MERLIN Properties**, creemos en la tecnología para avanzar e innovar. Desarrollamos soluciones sostenibles que respetan el medioambiente y contribuimos al desarrollo responsable de las ciudades.

Construimos espacios que mejoran la calidad de vida de las personas.



merlinproperties.com


MERLIN
Hay que vivirlo