

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

MADRID VENDE LA MAYOR CARTERA DE SUELO PÚBLICO

El Gobierno regional tiene un plan para desinvertir 191 parcelas con las que ingresará 256 millones y de las que el 40% ya están en el mercado

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPACIO

ASG Homes

MADRID VENDERÁ SUELOS PÚBLICOS POR 256 MILLONES

El Gobierno regional ha puesto en el mercado la mayor cartera de suelos públicos con 191 parcelas repartidas en 20 municipios, con el objetivo de aumentar la oferta y que de este modo bajen los precios de la vivienda.

Alba Brualla/
Rubén Esteller
MADRID

La Comunidad de Madrid ha puesto en marcha el mayor proceso de desinversión de suelos públicos de España con la venta de 191 parcelas finalizadas con las que el Gobierno regional capitaneado por Isabel Díaz Ayuso espera ingresar 256 millones de euros. Así lo asegura en una entrevista con *elEconomista* la consejera de Medio Ambiente, Vivienda y Agricultura de la Comunidad de Madrid (CAM), Paloma Martín Martín, que concreta que en tan solo un año, ya han logrado poner en el mercado el 40% de estas parcelas.

El objetivo de este plan no es otro que el de aumentar la oferta de suelo para lograr que se frene la escalada de precios de la vivienda en la región. “Nosotros estamos para facilitar la actividad y entendemos que cuando hay más suelo en el mercado los promotores pueden construir, crece la oferta y por tanto bajarán los precios de la vivienda. Ese es nuestro principal objetivo, poner incentivos y facilitar que los empresarios puedan poner en marcha nuevos proyectos”, explica Martín, que asegura que con esta medida se busca “favorecer

Las parcelas finalistas se reparten en 20 municipios de la Comunidad de Madrid

una economía fuerte y competitiva”.

La venta de todos estos suelos, que suman una superficie de 932.000 m², se había organizado para llevar a cabo en los próximos tres años, pero “en apenas uno hemos logrado poner en el mercado el 40% de las parcelas, y antes de finales de año alcanzaremos la puesta en el mercado del 60%”, asegura la consejera, que destaca el “enorme apetito que han detectado entre los inversores para la compra de estos suelos, que son finalistas y están listos para construir”.

Concretamente, apunta que “se han dirigido a nosotros 400 inversores interesados en las parcelas y se ha recibido el 100% de ofertas para las parcelas que han salido a la venta” y con estas primeras desinversiones esperamos alcanzar unos ingresos de unos “170 millones de euros”.

“Este plan que hemos lanzado es muy ambicioso, de hecho es la mayor oferta de suelo público que se está produciendo en estos momentos en España. No tiene parangón y ni comparación alguna respecto a las actuaciones de otras regiones”, destaca Martín, que apunta que la mayoría de las parcelas son de uso residencial, si bien, también hay de uso industrial y comercial.

Las parcelas que va a desinvertir la Comunidad de Madrid se reparten entre 20 municipios de la región, encontrándose la mayor oferta de suelos residenciales en Al-

calá de Henares, donde se ubican 31 solares, así como dos suelos de uso terciario. Móstoles es el siguiente municipio con 16 parcelas para levantar viviendas, si bien, en total acumula 30 suelos, ya que hay otros 11 de uso terciario y tres de uso industrial.

En Madrid capital el Gobierno regional se desprenderá de 17 parcelas, de las que 12 son residenciales, cuatro industriales y una de uso terciario. Por su parte, Colmenar Viejo cierra la lista de los municipios con mayor oferta residencial, al acumular nueve parcelas con ese uso y 13 terciarias, acaparando con esta cifra la mayor oferta de este tipo de uso. Arroyo Molino, Torrejón de Ardoz, Leganés, Arganda, Parla o Pinto son algunos de los municipios donde también se encuentran los suelos que venderá la Comunidad.

Por otro lado, la consejera de Vivienda recuerda que desde la CAM “hacemos política de vivienda y a través de la Agencia de Vivienda Social se van a construir 1.700 nuevas viviendas que se pondrán a disposición de los ciudadanos con necesidades especiales”. La mayoría de ellas saldrán en régimen de alquiler y tendrán opción a compra. Asimismo explica que van a “reconvertir locales de la Agencia de Vivienda Social en viviendas para personas con necesidades especiales”. Por lo tanto, “la apuesta clara de este Gobierno regional es favorecer el desarrollo de viviendas, para



Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



Paloma Martín Martín, consejera de Medio Ambiente, Vivienda y Agricultura de la Comunidad de Madrid. EE

atraer inversiones y para generar espacios en los que los empresarios sientan el apoyo de la administración pública. Queremos darle seguridad jurídica, confianza para desplegar sus proyectos y por ello trabajamos también para la flexibilización de la normativa para poner las menos trabas posibles para el desarrollo de las inversiones”.

Madrid atrae inversión

Según la consejera, Madrid se está convirtiendo en una región “tractora de grandes proyectos”, que “genera ilusión no solo en el ciudadano, si no en el ámbito empresarial y emprendedor, que ve que es una comunidad autónoma que abre las puertas, trabaja a su lado, quita trabas administrati-

La Agencia de Vivienda Social transformará locales en pisos y levantará 1.700 viviendas

vas, flexibiliza la normativa y no tiene reparos en señalar que la colaboración público privada es lo que nos hace llegar más lejos y que si queremos desarrollar proyectos importantes en la región lo vamos a hacer de la mano de la iniciativa privada”.

En este sentido, Martín recuerda que actualmente la región tiene “grandísimos proyectos que tienen un impacto directo en el ciudadano y en el territorio”. Así, recuerda la reciente inauguración del hotel de lujo Four Seasons y también la remodelación del antiguo hotel Ritz, que “está en todo su esplendor”. Por otro lado, “se están concluyendo las obras de renovación del Bernabeu y también se va a colocar el mayor puente que une la T4 con Valdebebas,

“En lugar de intervenir el mercado generamos oportunidades de inversión”

que estará operativo en unos meses”. “Si a eso le sumamos los grandes desarrollos de suelo que se están produciendo en nuestra región como Valdecarros, que tuvimos ocasión de poner hace unas semanas la primera piedra del proyecto de urbanización, y vemos que hemos desatascado un proyecto que llevaba más de 20 años congelado como es Madrid Nuevo Norte nos podemos hacer una idea de la envergadura que tienen los proyectos presentes y de futuro que se están desarrollando en nuestra comunidad”.

Impulsar el mercado

Respecto a las críticas que se realizan desde la oposición por el desarrollo de estos proyectos, Martín se muestra categórica. “Hay que preguntar a quien habla de forma despectiva de estos desarrollo y hablan de ladrillazo, cómo esa opinión es compatible con la demanda que se hace permanentemente de bajar los precios de las viviendas y de que los jóvenes tengan mayor acceso a las viviendas. Porque son dos discursos absolutamente contradictorios”.

“Nosotros, en lugar de intervenir el mercado, generamos oportunidades para que la iniciativa privada invierta y lo hacemos a través del suelo público y flexibilizando normativas, por que el precio de la vivienda depende de la oferta y la demanda, y cuanto más oferta de vivienda haya menos van a subir los precios y más se van a contener. Cuanta mas política de vivienda haga la CAM más facilidad van a tener los jóvenes de encontrar una vivienda de alquiler”, destaca. “Ayuso es la presidenta de la región de España que más apuesta por la política de vivienda orientada a los jóvenes. El Plan Vive es un claro ejemplo de ello. Es un modelo novedoso que hemos tenido la valentía de desplegarlo y que supone que se van a comenzar a finales de este año la construcción de las primeras 5.400 viviendas. Es una cantidad enorme de vivienda que va a estar en el plazo de 36 meses a disposición de los jóvenes de la CAM”, concreta Martín.



MARTÍN DENUNCIA QUE SÁNCHEZ NO HA PAGADO EL BONO SOCIAL

Paloma Martín se muestra crítica con la gestión de la crisis energética que ha llevado a cabo el Gobierno de Pedro Sánchez y asegura que todavía no han transferido los fondos del bono social a la CAM

Alba Brualla/Rubén Esteller MADRID.

En plena crisis energética por la escalada sin precedentes que ha experimentado el precio de la electricidad en las últimas semanas, la consejera de Medio Ambiente, Vivienda y Agricultura de la Comunidad de Madrid (CAM), Paloma Martín Martín, denuncia en una entrevista con *elEconomista* que el Gobierno todavía “no ha transferido el dinero de los bonos sociales eléctricos de este último año a las comunidades autónomas”. Así lo asegura la consejera que apunta que esto demuestra que “el Gobierno todavía está más en deuda con las familias que peor lo están pasando este año”.

Martín se muestra crítica con la gestión que ha realizado el Ejecutivo en esta crisis y apunta que el presidente el Gobierno, Pedro Sánchez, “se está demostrando incapaz de hacer frente a esta crisis de subida de la luz”. “La solución no puede venir con un mayor intervencionismo y por ahogar a las empresas” y advierte de que tampoco es correcto “demonizar ciertos sectores como se ha hecho con las nucleares y ahora se vuelve a hacer con la hidroeléctrica”.

La consejera considera que es imprescindible saber que se “necesitan energías de transición”. “A día de hoy una energía 100% renovable no es posible ni técnica ni económicamente. Por eso le que pedimos a Sánchez que no engañe a los españoles. Tiene que hacer una política energética coherente y una transición ordenada que permita avanzar con planes de energías renovables sin demonizar sectores y sin querer establecer un cambio radical de un sistema a otro”.

“No podemos admitir que tenemos que poner la lavadora por la noche o que nos digan que esto depende del precio del gas que fije Rusia”, denuncia Martín, que le pide a Sánchez que tome el problema como suyo y que se haga cargo. Además, la experta recuerda que hay propuestas encima de la mesa “muy trabajadas de un comité de expertos de transición energética aprobadas en el año 2018 donde ya diseñaba cuál era el camino a seguir”. Así, apunta que este comité ha apostado por “sacar de la tarifa todo aquello que no supone el consumo real de cada una de las familias”. Optaban también por “reducir todos los impuestos. Sacar el déficit tarifario y el coste adicional que supone llevar la luz a las Islas y a Ceuta y Melilla detraerlo del coste de la luz que nos llega a todos los españoles a través de la factura”.

Canal de Isabel II y Metro

La consejera de Medio Ambiente recuerda que la subida del precio de la luz supone una pérdida de poder adquisitivo para los ciudadanos, que ven cómo se incrementan los costes básicos de determinados servicios, no solo de la factura de la luz, “también cuando vayan a llenar el depósito de



su coche y cuando vayan al supermercado a hacer la compra”. Asimismo, apunta que los servicios públicos también se resienten por este encarecimiento de la electricidad. “Vemos cómo el coste de la energía impacta en las cuentas de servicios públicos como el Canal de Isabel II, que ha visto incrementado solo entre julio y agosto en 3,3 millones de euros el coste para las instalaciones de agua, o el Metro de Madrid, que ha visto cómo se ha incrementado su factura de la luz de forma sustancial”.

Sin embargo, Martín asegura que el compromiso de la CAM es “no trasladar ese incremento de los costes de nuestros servi-

El Canal de Isabel II no trasladará la subida de la luz a la factura de agua de los madrileños

cios a los ciudadanos, de forma que el Canal asumirá como propio ese incremento y no lo repercutirá en la factura del agua de los madrileños”.

Por otro lado, la consejera pone en valor que desde la CAM han anunciado un plan de descarbonización dotado de 1.000 millones para ejecutar en tres años. “España necesita importar el 74% de la energía que consume y nosotros hemos lanzado un plan que se compone de 58 medidas muy orientadas a los sectores que más emisiones de gases contaminantes producen (transporte y residencial) para disminuir nuestra dependencia energética”.

José Ignacio Morales Plaza Consejero delegado de Vía Célere

“Podemos cumplir nuestro plan de negocio sin adquirir nuevos activos”



“Contamos con suelo estratégico para unas 6.500 viviendas, sobre todo, ubicadas en Madrid”

“La colaboración público-privada permitiría poner en el mercado más suelo finalista”

“En los últimos trimestres hemos realizado operaciones puntuales de desinversión”

Vía Célere es hoy una de las empresas de referencia en el nuevo entorno y ciclo inmobiliario. Actualmente dispone de una cartera de suelo suficiente para la construcción de 20.000 viviendas, una de las más amplias del mercado.

¿Cuánto suelo tiene ahora mismo Vía Célere?

Vía Célere dispone actualmente de una cartera de suelo suficiente para la construcción de 20.000 viviendas de distintas tipologías, siendo la plurifamiliar la mayoritaria. La selección de terrenos se ha realizado de forma individual y pormenorizada, eligiendo suelo a suelo para adaptarnos mejor a las necesidades de cada mercado, por lo que podemos asegurar que no solo contamos con una de las carteras de suelo residencial más amplias del mercado, sino que también es la que tiene mejor calidad. Contar con estos activos nos permite tener la tranquilidad de afrontar los próximos años de actividad con todas las garantías posibles en términos de producto y sin la necesidad de tener que comprar, lo que nos otorga la ventaja de poder ser muy selectivos en nuestras próximas adquisiciones.

¿Cómo está distribuido en el territorio nacional?

En este momento, la distribución geográfica de nuestra cartera tiene su mayor peso en Madrid con un 40% del número total de viviendas, seguido de Andalucía con un 34%, la zona este con Cataluña y Comunidad Valenciana con un 14%, la zona norte, que incluye Galicia, Valladolid, País Vasco y Navarra con un 9% y, finalmente, Portugal con un 3%.

¿Cuánto de este suelo es estratégico?

Si consideramos como estratégico el suelo para el que todavía no puede solicitarse licencia de obras de edificación, en Vía Célere contamos con terrenos para alrededor de 6.500 viviendas, ubicados principalmente en Madrid.

¿Por qué apuestan por suelos estratégicos en lugar de por finalista?

En primer lugar, por la posibilidad de adquirir suelo en un volumen suficiente para poder dar respuesta a la demanda de los mercados tensionados, algo que sería imposible únicamente con suelo finalista de menor tamaño. En segundo lugar, debido a que la dilación actual en las tramitaciones urbanísticas permite adquirir esos terrenos a unos precios más bajos, lo que resulta más tarde en precios de la vivienda más competitivos para nuestros clientes. Por último, la escasez o inexistencia de suelo finalista en zonas con una alta demanda de vivienda nos obliga necesariamente a adquirir suelos en gestión para poder crear la oferta necesaria. Sencillamente, el suelo estratégico exige a las promotoras una mayor capacidad de planificación y un mayor sacrificio económico porque desembolsas antes el importe del suelo, pero a cambio disfrutas, una vez convertido en finalista, de unas ubicaciones inmejorables. Eso es exactamente lo que nos ocurre en Vía Célere, tenemos un suelo estratégico que es la joya de la corona.



JOSÉ IGNACIO MORALES PLAZA, CONSEJERO DELEGADO DE VÍA CÉLERE

¿Cuál es la política de Vía Célere a la hora de adquirir parcelas?

El principal objetivo de nuestra política de inversión de suelo se centra en mantener un banco de activos suficientemente amplio para cumplir con las entregas previstas en nuestro plan de negocio.

¿Piensan adquirir más suelo?

Contamos con una de las carteras de suelo más amplias del mercado residencial español y eso nos da la tranquilidad de poder cumplir nuestro plan de negocio de los próximos años sin necesidad de adquirir nuevos activos. Por supuesto, la estrategia inversora de cualquier promotora residencial debe contemplar la compra de suelo ya que es su materia prima.

¿Y desinvertir en el que ya poseen?

El tamaño de Vía Célere, así como la amplitud de su cartera nos lleva a estar preguntándonos si tenemos exactamente el suelo que queremos y esto se traduce a veces en desinversiones de activos que, por tamaño, por ubicación o por solapamiento no tienen cabida estratégica. Por este motivo, en los últimos trimestres hemos realizado operaciones puntuales de desinversión.

¿Cuál es la situación actual del mercado de suelo en nuestro país?

Existe escasez en los mercados más maduros y en los que existe una mayor demanda. Esto tensa los precios de compra y repercute posteriormente en los de venta de las viviendas.

¿Es necesaria una mayor colaboración público-privada para poner suelo en el mercado?

Indudablemente. Permitiría poner en el mercado una mayor cantidad de suelo finalista y ello redundaría en un descenso del precio del suelo en mercados tensionados y, por consiguiente, del precio de la vivienda. Esta es una medida necesaria para garantizar el acceso a la vivienda de colectivos como los jóvenes.

¿Cómo afectan las políticas de suelo al acceso a la vivienda?

De forma muy directa. Una política que favorezca poner en mercado una mayor cantidad de esta materia prima bajaría los precios y facilitaría el acceso a la vivienda directamente. De igual forma, los cambios legislativos que generan inseguridad jurídica pueden tener el efecto contrario, limitando la construcción y, por tanto, la oferta de vivienda disponible.

TECNOLOGÍA Y SOSTENIBILIDAD PARA LOS EDIFICIOS DEL FUTURO



Elena Muñoz

Directora de Operaciones de Inmobiliaria Espacio

La sostenibilidad es el eje y la base a partir de la que evoluciona todo nuestro trabajo. Esta afirmación puede parecer contundente, pero es una realidad para nosotros y diría que, incluso, para todo el sector inmobiliario. En cada uno de nuestros proyectos, desde los activos residenciales, los edificios singulares o los servicios 360 grados de *Project Management*, cumplimos con los altos estándares de eficiencia y cuidado del entorno, al mismo tiempo que también guiamos y apoyamos a nuestros clientes en la realización de análisis de sostenibilidad ambiental y social ajustado a sus requerimientos.

Desde su constitución, Inmobiliaria Espacio está comprometida con la construcción sostenible, cuyas directrices están completamente integradas en nuestros procedimientos. De esta forma, nos hemos adelantado al extraordinario impulso que han recibido las iniciativas dirigidas en esta dirección en los últimos años gracias al apoyo gubernamental y de Europa, junto al cambio que ha llevado consigo la crisis sanitaria y económica derivada del coronavirus. Además, hemos percibido que esta conciencia medioambiental ha crecido entre los compradores que demandan ese acondicionamiento en sus viviendas a la vez que priorizan la proximidad a zonas más abiertas y verdes.

Para nosotros, el objetivo en esta materia de desarrollo sostenible es doble: levantar y dar forma a hogares seguros y confortables y que, a su vez, respeten el entorno mientras logran un ahorro eléctrico para sus residentes. Nuestra fórmula para lograr estos objetivos es aplicar la tecnología más avanzada y los materiales de mayor calidad para alcanzar la optimización y eficiencia energética.

El Internet de las Cosas, la domótica y la automatización en general aportan ese plus de eficiencia, comodidad y control del gasto energético casi sin darnos cuenta, al estar implantado en la casa como un elemento más. Es obvio que la innovación hace nuestra vida más fácil y también más segura. Además, tras el periodo de pandemia en que se ha vuelto imprescindible cuidar el bienestar y la salud de toda la familia, la tecnología se ha vuelto un aliado imprescindible. Un ejemplo de ello han sido los novedosos sistemas de desinfección en las cabinas de los ascensores, instalaciones de filtrado de aire interior en los conductos de climatización con una alta protección demostrada o el *contactless* en zonas comunes, que evita tocar botones y pomos.

Como aval al rigor de nuestro trabajo en pro de la sostenibilidad y gracias a una auditoría que parte de externos, creemos que es necesario cumplir los requisitos necesarios para lograr los certificados más reputados en los nuevos inmuebles. En nuestro caso, seguimos los preceptos de los sellos de referencia internacionales *Breeam*, así como *Leed*. Fuimos los primeros en España en obtener, para el edificio Torrespacio, el certificado *Breeam* en uso con el nivel Excelente. Este año, estimamos que el emblemático edificio Caleido recibirá la certifica-

ción *Leed* en calificación Oro convirtiéndose también en un símbolo de diseño sostenible.

Este proyecto tan icónico ya cumple con los preceptos de arquitectura sostenible y economía circular, *Blue Architecture*. Entre otras razones que lo sustentan, están su emplazamiento sostenible (rodeado de grandes espacios verdes y abiertos), la calidad ambiental interior, el uso eficiente del agua, un plan de gestión de residuos, una fachada activa, el uso de materiales reciclados o de origen regional y certificado de las más altas prestaciones, que contribuyen al ahorro energético sin dejar de priorizar el confort del usuario, favoreciendo cuestiones fundamentales como la calidad del aire interior o que más del 75% de los espacios tengan luz natural.

Debido a su papel clave dentro del urbanismo actual y futuro de esa zona, también ha resultado fundamental sumar a los 16.000 metros cuadrados de zona comercial al aire libre, un parque de más de tres hectáreas concebido como el pulmón verde de la zona norte y financiera que “humaniza” la capital. Un soplo de aire fresco que está acondicionado para la práctica deportiva y la relajación entre sus casi 90% de especies arbustivas autóctonas propias del paisaje natural madrileño.

Del mismo modo, la tecnología ha sido fundamental para poder llevar a cabo todas estas innovaciones sostenibles, a través de la implantación, por ejemplo, de un sistema de Drenaje Urbano Sostenible (SUDS) para la recogida de aguas pluviales.

Igualmente, esta zona ha sido pionera en la introducción en este proceso de captación y tratamiento mediante Biofiltro. Su misión es recoger, tratar y sanear las aguas de escorrentía del parque mediante plantas acuáticas y pavimentos drenantes. De esta forma, podemos rellenar las láminas de agua construidas en Caleido de forma eficiente al no gastar agua potable. Esta experiencia pionera nos permitirá recopilar y

Es necesario cumplir los requisitos para lograr los certificados en los nuevos inmuebles

analizar datos acerca de su funcionamiento y marcar con ello las pautas de los futuros sistemas de drenaje ecológicos que se instalarán en Madrid.

En cuanto a la reducción de la contaminación lumínica, en Caleido hemos empleado pavimentos de materiales ecológicos, con colores claros, que aportan un alto índice de reflexión solar.

A nivel general, Madrid está siendo una punta de lanza en lo que respecta a las normas urbanísticas que favorecen la sostenibilidad y la transición energética, una tendencia que pronto seguirán otras ciudades. Un ejemplo de ello es la exclusión del cómputo de edificabilidad de aquellas superficies destinadas a la sostenibilidad, eficiencia energética y mayor eficiencia y confort, así como las terrazas descubiertas. Asimismo, también han incorporado a sus normas el denominado “Factor Verde”, que favorece la construcción de fachadas y cubiertas que también sirva como zonas tratadas y huertos urbanos. Este elemento, a su vez, también considera el acondicionamiento de los espacios libres privados para el establecimiento de jardines o de paneles solares en las cubiertas de aparcamientos en superficie.

Además, las nuevas normas urbanísticas también favorecen el uso flexible del suelo, permitiendo una mayor compatibilidad de usos dentro del mismo edificio o dando seguridad jurídica a nuevas fórmulas residenciales alternativas como el *coliving*. De esta forma, los promotores y *Project Managers* comenzaremos a aplicar estos nuevos criterios a nuestros proyectos, mientras que antes los considerábamos inviables por una normativa no acorde con los tiempos.

Con todas estas medidas estamos sentando las bases de la respuesta al reto de la sostenibilidad, el cual marca nuestro día a día, y motiva un cambio de mentalidad en las próximas planificaciones urbanísticas, priorizando el bienestar y la naturaleza en los espacios urbanos y rurales, donde haremos nuestra vida, trabajaremos y conviviremos con nuestros compañeros de trabajo y disfrutaremos de nuestro tiempo de ocio. Todas las compañías deben apostar por esta tendencia y contribuir a avanzar en esta dirección potenciando la tecnología y la innovación para lograr un futuro completamente sostenible.



ASG Homes



www.asg-homes.com

“La demanda de espacios de trabajo flexible está en niveles prepandemia”

PHILIPPE
JIMÉNEZ

COUNTRY MANAGER
DE INTERNATIONAL
WORKPLACE GROUP
(IWG) EN ESPAÑA

Lorena Torío MADRID.

International Workplace Group (IWG), la multinacional inglesa de espacios de trabajo flexible, sabe bien cómo funciona el mercado español. Está presente en el país desde hace casi tres décadas, y ya cuenta con 55 centros repartidos en 16 ciudades, entre ellas Madrid, Barcelona, Alicante, Bilbao, Zaragoza o Sevilla. En total, suma más de 105.000 m2 operando bajo las marcas Spaces, Regus y HQ. Al frente de la compañía en España está Philippe Jiménez, quien ha dirigido y presenciado en primera línea la evolución obligada del sector. Cree que la pandemia ha acelerado una década los cambios en el segmento de los espacios de trabajo flexible y confirma que las grandes corporaciones están liderando la actual demanda. El experto explica a *elEconomista* cuáles son los planes de la compañía en los próximos meses y los retos a los que se enfrenta el sector. Los espacios de trabajo de IWG están presentes en 120 países y asiste a 2,5 millones de usuarios.

¿Cómo han evolucionado por dentro los espacios de trabajo flexible en el último año y medio?

Las políticas corporativas de las empresas están favoreciendo una mayor flexibilidad para sus empleados debido al aumento del trabajo en remoto durante el último año. Esto repercute positivamente en el equilibrio laboral y personal de los usuarios, migrando hacia un modelo híbrido y más descentralizado. Nuestros centros están en constante evolución, adaptándose a las necesidades de los consumidores. Cada una de las marcas de IWG tiene el objetivo de fomentar la creatividad, productividad, comunidad corporativa, *networking* y mucho más, con espacios que estimulen cada uno de estos aspectos.

Todo ello con reducción obligada de aforo...

En el último año tuvimos que adaptarnos a las medidas impuestas para contener la pandemia, reduciendo aforos, pero sin perder la esencia de nuestros centros. Pese a eso, buscamos mantener los aspectos positivos que diferencian a nuestros centros, en cuanto a diseño trabajamos con muchos proveedores habituales cuyo catálogo se identifica con la filosofía de las diferentes

marcas de oficinas de IWG. Incorporamos y mantenemos con fidelidad nuevos proveedores europeos a nuestro repertorio para que los centros de *coworking* de todo el mundo tengan un estilo similar. Ello nos permite adaptarnos al cliente y ofrecerle un servicio personalizado de alta calidad, rápido, industrial y homogéneo, sea en Milán o en Dakar.

¿Ha cambiado el perfil de los usuarios de IWG?

Ya no hay perfil del ocupante. La explosión de los espacios flexible y la implementación del trabajo híbrido han provocado que ya no exista un perfil concreto del ocupan-

te. Esto está ocurriendo en todo el mundo. La demanda está liderada ahora por las empresas corporativas, sobre todo porque tiene un dilema: cómo hacer que la gente regrese a la oficina y cómo ser productivos. Hay de todo, pequeñas y grandes empresas, autónomos... El Covid-19 ha acelerado una década de cambio los espacios de trabajo flexibles. Antes de la crisis hubo un crecimiento exponencial, pero con un margen de crecimiento abismal. Las oficinas de trabajo flexible suponían entre el 2% y 3% de la cartera inmobiliaria de las grandes empresas en Madrid y Barcelona, una cifra que se ha elevado hasta el 30% y 40%.

¿El modelo de trabajo híbrido se va a consolidar en España?

Desde luego. Hay muy pocos argumentos para echar abajo la estrategia de una empresa que quiere disminuir la emisión de gases, fomentar el bienestar de las personas y el rendimiento económico de la empresa. Además, la reducción de costes es muy importante, no hay duda. Contra esto hay poco que decir. Tener una oficina central es elemental, ya que allí se pueden celebrar reuniones y también ofrece acceso a tecnologías. Sin embargo, también es necesario tener centros satélites. El trabajo se podrá efectuar desde cualquier sitio.



“Nos movemos en un formato híbrido que combina días de trabajo en la oficina, en casa y en ‘coworkings’”

“La demanda de los espacios de trabajo flexible está liderada ahora por las empresas corporativas”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

más complicado abrir provincias.

Precisamente, una de sus grandes apuestas es crecer más allá de las grandes ciudades.

Estamos haciendo una gran labor de descentralización, nos lo hemos marcado como reto, que aportará grandes ventajas a las empresas y a las personas. Carece de sentido que el talento se desplace forzosamente a las grandes capitales para crecer y encontrar empleo. Nuestros espacios permiten que las personas puedan trabajar desde cualquier sitio, y eso supone un gran ahorro en capital, en tiempo, en energía y en esfuerzo. De igual forma, las mayores fortalezas de las oficinas de trabajo flexible es que suponen un beneficio para todos los implicados: desde los propios empresarios, a sus trabajadores y nuestro planeta, ya que reduce los desplazamientos y por ende la huella de carbono.

¿Cuáles son los planes de inversión de la compañía en España a medio plazo?

Nuestra apuesta por el mercado español lleva 30 años en constante expansión, enfocados en estar presentes en todas las capitales de provincia y demás ciudades de aquí a 2030. Nuestro objetivo es acercar el trabajo a los profesionales a través de espacios de trabajo flexible que dispongan de todos los servicios necesarios para poder llevar a cabo sus labores profesionales. Al iniciar el 2021 nos propusimos el desarrollo y puesta en marcha de hasta 30.000 m2 de espacios de trabajo flexible en ciudades como Madrid, Barcelona, Alicante, Zaragoza, Oviedo y localidades de la periferia, y justo es eso lo que hemos estado haciendo. Hemos abierto este año 22.500m2 y hemos iniciado obras en otros 22.500m2. En Barcelona, por ejemplo, hemos abierto el Spaces Mas de Roda y Spaces Gran Vía; En Madrid inauguramos Spaces Campo de las Naciones, Spaces Recoletos, Spaces Azca, y Regus Alicante, el primero de dicha ciudad.

También ha desembarcado por primera vez en España la marca HQ...

Sí. Hace tan solo una semana abrimos el centro de *coworking* bajo la marca HQ en Las Rozas, Madrid. Cuenta con cerca de 800 m2 de superficie bruta alquilable, lo que le permite ofrecer hasta 120 puestos de trabajo. Además, dispone de tres espacios de reuniones y otras tres salas pensadas para ofrecer cursos de formación. En total, ha supuesto una inversión inicial de 450.000 euros.

¿Entra en los planes de IWG crecer a través de la adquisición de competidores?

La expansión de IWG va de la mano de inversión propia y de un programa global de franquiciados que está en marcha en varios países en los que tenemos presencia. De hecho, recientemente hemos anunciado que a principios del próximo año abriremos el primer centro franquiciado de España, junto con el inversor y empresario asturiano Inaci Suarez Echevarria, quien cuenta con más de 20 años de experiencia en diversos sectores y, ahora, apuesta por espacios de *coworking*. La franquicia está



Centro SpacesCampo de las Naciones de IWG EE

firmada bajo el nombre de Regus Mendizabal 1, y estará ubicada en uno de los edificios más emblemáticos de la capital de Asturias, Oviedo, concretamente en el inmueble de la calle Mendizabal, antigua sede del Banco Asturiano.

¿Las medidas implementadas a casua de la crisis se van a mantener más allá de la pandemia?

No todas las medidas. Nosotros no hemos rebajado ninguna en materia sanitaria, pero en el futuro sí se va a flexibilizar todo este tema. Los espacios de oficinas incluyen 1,5 metros de distancia entre usuarios, pero es lógico pensar que a medida que se vaya relajando la incidencia de la pandemia que haya cambios.

¿Terminarán desapareciendo las oficinas tradicionales tal y como las conocemos ahora?

No desaparecerán, pero nos movemos cada vez más a un formato híbrido que combina días en la oficina, en casa y en *coworkings*. Desde hace tiempo, en la mayoría de empresas y grandes corporaciones se calcula que cerca de un 50% del espacio no se llega a utilizar, incluso antes de la pandemia ya se hablaba de este fenómeno. Si pensamos en el futuro del *coworking*, con sus posibilidades versátiles de espacios flexibles, ofrece la mejor solución para rebajar costes sin perder calidad, y con el valor añadido que supone el acceso a la tecnología y la innovación más avanzadas. Los espacios de IWG suman de forma positiva a estas realidades laborales y al mañana, dando libertad al usuario y brindándole espacios que promuevan la creatividad y la comunidad en cualquier parte del mundo.

¿En qué punto de recuperación se encuentra el mercado español frente a otros paí-

ses europeos?

Si echamos la vista diez años atrás observamos que el *coworking* ha tenido un gran desarrollo en España, pese a las adversidades surgidas por la pandemia. Según un reciente estudio elaborado por TeamViewer, multinacional alemana de conectividad remota, España es uno de los tres países de Europa con mayor apuesta por la digitalización de los trabajadores sin lugar fijo de trabajo, junto con Italia y Polonia, lo cual implica que los trabajadores dan gran importancia a la influencia de las tecnologías y las mega-tendencias digitales del futuro en su profesión. Para nosotros, la digitalización y flexibilidad es clave, al permitir que los trabajadores tengan la posibilidad de combinar su lugar de trabajo en centros de *coworking*, en casa y sedes corporativas.

¿Qué importancia tiene el sector de las oficinas en la reactivación de la actividad laboral?

Los espacios de trabajo flexible son el aliado estratégico de pequeñas y grandes empresas, autónomos o *startups*. Ofrecen a los trabajadores la posibilidad de trabajar en un ambiente seguro y adaptado para suplir todas las necesidades de los tiempos actuales. Además, una de las mayores fortalezas de las oficinas de trabajo flexible es que suponen un beneficio para todos los implicados: desde los propios empresarios, a sus trabajadores y nuestro planeta, ya que reduce los desplazamientos y por ende la huella de carbono. Y por último, los espacios de trabajo flexible también se pueden percibir como una oportunidad para algunos colectivos que han podido estar más castigados por el paro. Ya no tienen que realizar desplazamientos lejanos o incluso cambiar de ciudad para trabajar, dado que podrán hacerlo desde un *coworking* cerca de su domicilio.

¿En qué nivel se encuentra de la demanda de espacios de trabajo flexible de IWG?

La demanda y las visitas son ligeramente superiores a las de septiembre de 2021 en todos los centros de IWG en Europa. Es un dato muy alentador, hay una nueva realidad que es la de regresar a las oficinas y hacerlo en espacios flexibles debido a la implantación del trabajo híbrido. Por ejemplo, el centro Spaces de Azca se abrió en junio y ya está al 100%, mientras que el centro de Recoletos ya está lleno, al igual que el centro de Gijón. Hemos tomado el riesgo de seguir con nuestro plan de apertura y crecimiento durante la pandemia, sobre todo en provincias, que es mucho

“La expansión de IWG va de la mano de inversión propia y de un programa global de franquiciados”

“Carece de sentido que el talento se desplace a las grandes ciudades para crecer y encontrar empleo”

LA 'MODA' POR LAS CASAS GRANDES SE REFUERZA

La vivienda más buscada en la provincia de Barcelona continúa siendo con una superficie de 51 a 100 metros cuadrados, con tres habitaciones y con terraza y balcón, según los datos de Grocasa

elEconomista MADRID.

La pandemia sanitaria y el confinamiento durante varios meses provocaron cambios en el mercado de la vivienda. La casa más buscada, según datos de Grocasa, sigue siendo con una superficie de 51 a 100 m², con tres habitaciones y con terraza y balcón. Las casas más grandes se convirtieron en 2020 en una tendencia que se refuerza este año.

Los datos del informe semestral de Grocasa, *El mercado inmobiliario a 6 meses del inicio de la vacunación*, que refleja la evolución del sector centrado en la provincia de Barcelona, muestran que las ventas de inmuebles de 101 a 150 m² pasaron de representar el 11,17% de las ventas en 2020 al 15,96% en 2021, lo que supone un incremento del 42,88%. Por su parte, el crecimiento registrado por las ventas de viviendas de 151 a 200 m² ha sido de casi el doble, mientras que las casas de más de 200 m² han registrado un nivel de ventas nueve veces superior que en 2020, según destaca el informe. Por su parte, las ventas de

viviendas de 0 a 50 m² han descendido 85,54% en los primeros 6 meses del año.

Esta tendencia también se aprecia en el número de habitaciones. Así, los pisos de 4,5 y 6 habitaciones han aumentado significativamente en los primeros seis meses del año y suponen el 23,17 de las ventas, mientras que a diciembre de 2020 eran del 19,6%.

Los inmuebles con balcón y terraza continúan representando el grueso de las compraventas, según los datos que recoge Grocasa, aunque ha habido un descenso de las ventas hasta el 88,81% –frente al 92,06% del ejercicio anterior–, en favor a los inmuebles solo con balcón o terraza.

El perfil del vendedor

Los vendedores se ubican, mayoritariamente, en la franja de edad entre 45 y 54 años, representando un 25,45% –este porcentaje se ha incrementado desde el 24,07% de 2020–. Si bien es cierto que el número de vendedores de vivienda de más de 65 años (el 21,53%) ha aumentado notablemente a lo largo de los últimos meses siendo, de hecho, la franja mayoritaria en los meses de abril y junio.



ISTOCK

Las ventas de viviendas de hasta 50 m² han descendido un 85,54% en el semestre

Tal y como revela el estudio de Grocasa, el principal motivo para vender es el cambio de vivienda, lo que representa un 42,92% de las ventas. Por su parte, la liquidez es la segunda motivación de venta más habitual. La herencia se sitúa en tercera posición, representando en el primer semestre el 20,34% de las ventas. La venta de viviendas por motivos de salud ha aumentado en los primeros seis meses del año hasta el 2,21%, frente al 0,99% de 2020.

DESCUENTOS DEL 10% EN LOS HOTELES

Los expertos descartan que el interés de los inversores se traslade del sector residencial al hotelero por la nueva ley de vivienda, aunque sí que constatan el interés por el cambio de uso

eE MADRID.

Los fondos oportunistas han puesto sus ojos en los activos hoteleros. La crisis derivada del coronavirus ha obligado a cerrar muchos establecimientos, y por consiguiente, ha dejado interesantes oportunidades de compra. De hecho, los activos se están vendiendo con descuentos de entre el 5% y el 10% de su valor inicial. Los hoteles más deseados son los que están ubicados en las zonas costeras y en las grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia o Málaga. “Actualmente hay un montón de vehículos que están entrando y adquiriendo hoteles para hacer fuertes inversiones en reposicionamiento de hoteles y de marcas con grandes inversiones en Capex.”, ha explicado Luis Martín, director corporativo de desarrollo de negocio en Gesvalt, durante la presentación del informe del *Estado del sector hotelero en España* elaborado por las consultoras Atlas Real Estate Analytics y Gesvalt. Los expertos han descartado que el interés de los inversores se traslade del sector residencial al hotelero debido a la nueva ley de vivienda, aunque sí que han constatado el interés por los cambios de uso. “Muchos inversores que buscan ganancias hoteleras no solo están centrados en el



ISTOCK

Los inversores oportunistas se están fijando en las zonas de costa y en las grandes ciudades

segmento hotelero, sino que también planean hacer cambios de uso o transiciones a otro segmento de residencial como son las residencias de estudiantes o el *coliving*”, explicaba Daniel Bermúdez, COO de Atlas RE Analytics.

Inversión de 2.500 millones

La inversión hotelera oscilará entre los 2.000 y 2.500 millones en 2022, según las estima-

ciones de Gesvalt, que señala que el 84,5% de los hoteles de España abrió sus puertas en 2021, es decir, hay un total de 14.462 establecimientos operativos.

En cuanto a la tarifa promedio diaria, ha llegado a los 102,90 euros, lo que implica una “recuperación casi completa”, respecto a las cifras de hace dos años, situándose solo un 0,2% por debajo. Además, el número de camas promedio refleja una “recuperación total”, con un incremento del 0,1% hasta un total de 109 por establecimiento. Sin embargo, otras estadísticas se encuentran por debajo de los niveles previos a la pandemia, como los ingresos por habitación disponible en temporada alta que, con 57,20 euros, están un 25,8% por debajo de los números de 2019. Además, la ocupación promedio se ha situado en un 56%, también por debajo del dato anterior al estallido de la crisis.

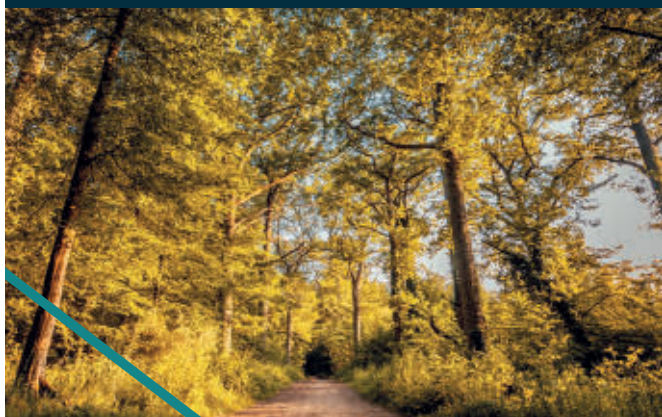
El mismo informe constata que existen diferencias significativas entre las regiones interiores y las costeras en el ritmo de reaberturas, ya que mientras que las provincias interiores partían con un 55% de los hoteles abiertos en enero, las zonas costeras solo contaban con un 42% de establecimientos operativos en el mismo periodo del año.

Destino, tu hogar

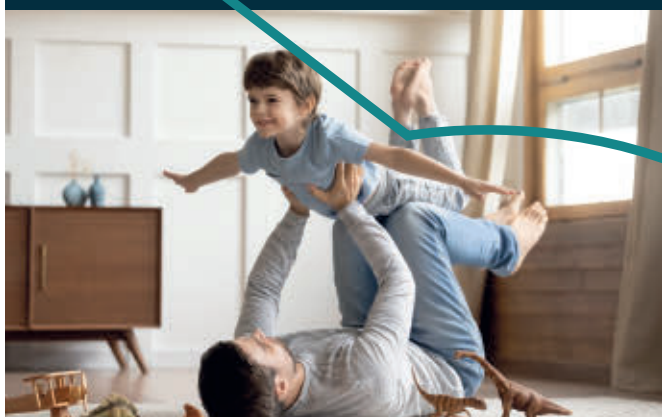
Cada persona es un camino, una experiencia y un destino. Conociendo el destino, es la mejor manera de empezar el camino, un viaje en el que te sentirás como en casa y que tiene su última parada en tu hogar. Culmia es la historia de miles de personas que han llegado a su destino, es el inicio de un viaje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



 Destino
Innovación



 Destino
Sostenible



 Destino
Experience

900 929 282
culmia.com



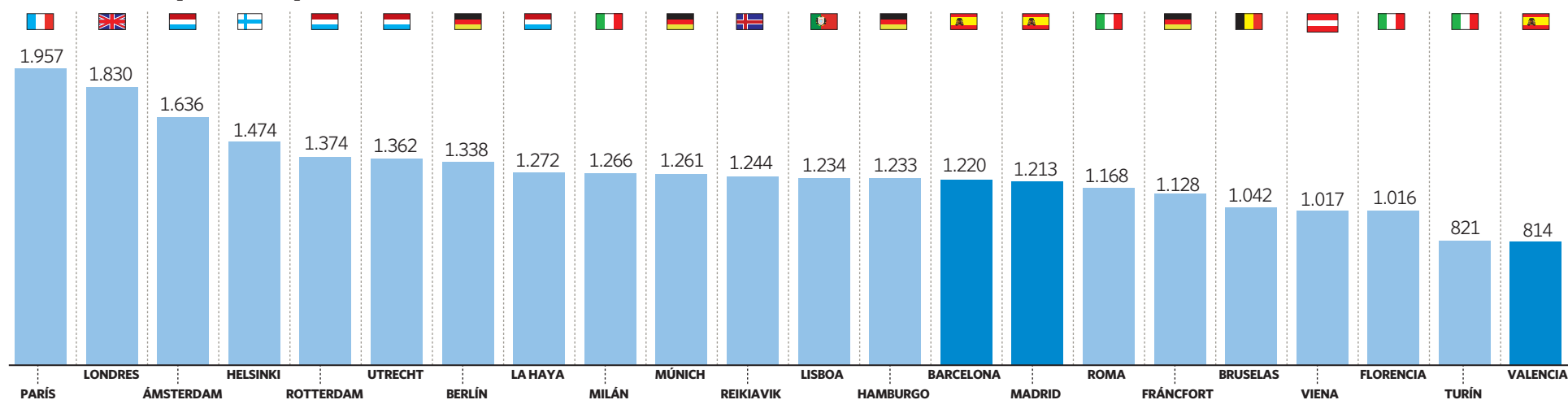
CULMIA
Destino, tu hogar

Patrimonio Inmobiliario

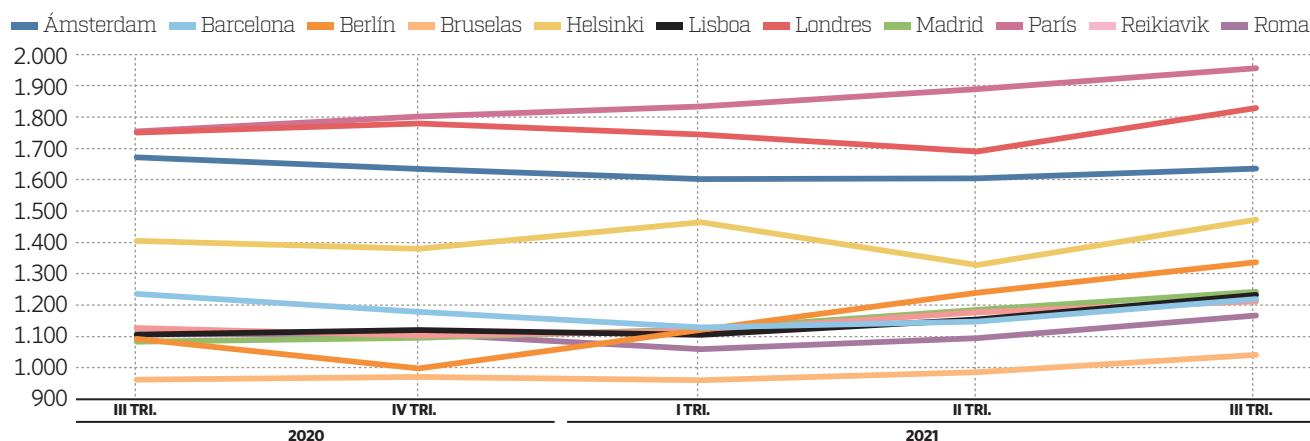
VIVIENDA

París es la ciudad más cara para alquilar un apartamento

Precio medio de alquiler de un apartamento (€)



Evolución del precio medio del alquiler de apartamentos en capitales europeas (euros)



Variación precio medio anualizada del tercer trimestre

PAÍS	CIUDAD	VARIACIÓN (%)
Reikiavik	Reikiavik	14,7
París	París	11,5
Londres	Londres	4,5
Lisboa	Lisboa	11,5
Bruselas	Bruselas	8,2
Helsinki	Helsinki	4,8
Barcelona	Barcelona	-1,3
Ámsterdam	Ámsterdam	-2,1
Berlín	Berlín	22,4
Madrid	Madrid	7,6
Roma	Roma	5,4
Vienna	Vienna	1,0
Florenia	Florenia	1,0
Turin	Turin	1,0
Valencia	Valencia	1,0

Fuente: Housing Anywhere.

elEconomista

¿CUÁNTO CUESTA EL ALQUILER EN LAS CIUDADES EUROPEAS?

París se alza como la ciudad más cara, donde el precio medio del alquiler de un apartamento alcanza los 1.957 euros, mientras que en Barcelona y Madrid se sitúa en los 1.220 euros y los 1.213 euros, respectivamente.

M. G. Moreno MADRID

Cuánto vale alquilar una vivienda en las distintas ciudades europeas? El arrendamiento de un apartamento de un dormitorio en Barcelona cuesta, de media, 1.220 euros al mes, mientras que en Madrid el precio medio alcanza los 1.213 euros. Así lo indican las cifras del *Índice Internacional de Alquileres por Ciudades* de HousingAnywhere, correspondiente al tercer trimestre de 2021. De este modo, hasta en trece ciudades europeas el precio del alquiler es más elevado, tal y como revelan los datos del estudio de la plataforma de alquiler –para el que se han analizado 102.303 propiedades listadas en la misma entre julio del año pasado y septiembre de 2021–.

París se alza como la ciudad más cara. Y es que, para alquilar un apartamento de un dormitorio en la capital francesa hay que desembolsar, de media, 1.957 euros al mes. “París es una ciudad que es un gran polo de empresas, un gran destino turístico por si

El precio medio del alquiler en Madrid y Barcelona es un 38% inferior que en París

solo y eso hace que haya mucha demanda de viviendas, lo que supone que el centro de la ciudad los precios sean altos, a pesar que se alquilan espacios desde 7-8 m2 de superficie, las llamadas *Chambres de bonne*. Además, París tiene su salario medio mensual mucho más alto que Madrid o Barcelona”, explica Montse Moreno, vicepresidenta de la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (Aepsi).

De este modo, los datos de HousingAnywhere reflejan que el precio medio del alquiler de una vivienda de dichas características en Madrid y Barcelona es un 38% inferior que en París. “Normalmente, hay ciudades más caras que otras a nivel del alquiler de la vivienda, en función del polo de atracción que supongan a nivel mundial y en función de los salarios y nivel de vida de la ciudad. Aunque Madrid y Barcelona son ciudades atractivas en cuanto a oportunidades laborales u oportunidad de implantación de empresas, están mucho menos consolidadas que destinos como París

y Londres, que desde hace años, ocupan el *ranking* de ciudades más caras para alquilar una vivienda”, apunta la vicepresidenta de Aepsi.

Arrendar una vivienda en Londres cuesta, de media, 1.830 euros al mes, por lo que se sitúa como la segunda ciudad del Viejo Continente con el precio más elevado, entre las analizadas por HousingAnywhere. Ámsterdam ocupa el tercer escalón del podio entre las europeas con el precio para alquilar una vivienda más caro, al situarse en los 1.636 euros al mes de media. Le siguen Helsinki (1.474 euros), Rotterdam (1.374 euros) Utrecht (1.362 euros) y Berlín (1.338 euros).

Además de Barcelona y Madrid, el precio es superior a los 1.200 euros en lugares como La Haya, Milán, Múnich, Reikiavik, Lisboa y Hamburgo. Con precios entre 1.200 y 1.100 euros al mes se sitúa el alquiler medio de los apartamentos en ciudades como Roma y Fráncfort –ver gráfico–. Les siguen Bruselas, Viena y Florencia con

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

1.042 euros, 1.017 euros y 1.016 euros, respectivamente. Por debajo de los 1.000 euros se encuentran Turín y Valencia, según el informe.

Tendencia al alza

Aunque el precio del alquiler en las ciudades españolas está todavía lejos de lugares como París, Londres o Helsinki (en el caso de los apartamentos de un dormitorio que son una de las estancias analizadas en el estudio), de forma generalizada, ha mostrado signos de crecimiento. Una tendencia que se ha dejado ver en distintos países de Europa.

“El tercer trimestre del año suele ser la temporada alta de alquileres para los estudiantes y, por esta razón, no es sorprendente un cierto aumento de los precios de los alquileres. Sin embargo, a medida que la movilidad se va normalizando tanto para los estudiantes como para los jóvenes profesionales y los turistas, la escasez de alojamientos de alquiler se ha hecho evidente de nuevo provocando que los precios suban aún más”, señala el informe.

De hecho, en 20 de las 22 ciudades analizadas por la plataforma el precio medio de los apartamentos en alquiler se ha incrementado en el tercer trimestre del año respecto al trimestre anterior. Los mayores crecimientos se registraron en Helsinki (10,9%), Londres, Viena (8,2% en ambos casos), Berlín (7,8%) y Hamburgo (7,4%). Al otro lado de la balanza tan solo aparecen Fráncfort y Múnich, donde según el *Índice Internacional de Alquileres* de HousingAnywhere, los precios cayeron un 1,5% y un 3,5%, respectivamente, frente al segundo trimestre del ejercicio.

“La escasez de oferta de alquileres accesibles parecía menos grave en 2020 debido a que las propiedades de alquiler destinadas a corto plazo estaban disponibles para el mercado de alquiler a largo plazo, a lo que se sumaron las restricciones de movilidad global. Sin embargo, como ya se había predicho, ahora estamos viendo una inversión en esta tendencia, ya que tanto el alquiler vacacional como la movilidad se están reactivando”, afirma Djordy Seelmann, director general de HousingAnywhere.

Esta situación se agrava en las principales ciudades universitarias de Europa, y algunas universidades incluso informan de que los estudiantes abandonan o aplazan sus estudios debido a las dificultades para encontrar un arrendamiento accesible. En este sentido, Seelmann añade que “hay una necesidad urgente de disponer de más viviendas accesibles para estudiantes y jóvenes profesionales, especialmente en aquellas ciudades que atraen a los estudiantes a nivel internacional. Desgraciadamente, la construcción de nuevas viviendas no es un asunto sencillo e, incluso en el caso de que se obtengan los permisos adecuados, normalmente se tardan años en que estén terminadas y disponibles para vivir. Por ello, instamos a los responsables políticos a que evalúen de forma crítica las actuales políticas de vivienda y alquiler para encontrar soluciones que puedan abordar inmediatamente este problema”.

Como ejemplo, el directivo de HousingAnywhere apunta que los gobiernos “deberían tomar medidas para evitar que el parque de viviendas residenciales vuelva al sector del alquiler vacacional a corto plazo. Además, se podría acelerar la reconversión de los edificios comerciales vacíos para su uso residencial con el permiso adecuado”.



Madrid. ISTOCK



Barcelona. ISTOCK

En 20 ciudades el precio de alquiler de los apartamentos sube frente al trimestre anterior

Después de la anulación de la ley del límite del precio de los alquileres en Berlín (conocida como *Mietendeckel*), los precios de los apartamentos en alquiler de esta ciudad registran la mayor subida interanual, un 22,4%.

“La tendencia al alza de los precios confirma la necesidad de una solución a largo plazo para la crisis de la vivienda, especialmente cuando el actual desequilibrio entre la oferta y la demanda se mantiene, al mismo tiempo que los inversores y promotores se desaniman a participar activamente en el mercado. Dado que las políticas de vivienda y alquiler fueron el tema más candente de las recientes elecciones alemanas, es muy probable que la política de alquiler alemana vuelva a experimentar cambios en

Los precios de los apartamentos en alquiler en Berlín registran un alza interanual del 22,4%

los próximos años”, señala el informe.

Hamburgo y Reikiavik le siguen con repuntes del 19,9% y del 14,7%, en cada caso. Por su parte, los precios de los apartamentos en alquiler en la ciudad de Milán han subido un 14,36% interanual. Con alzas que superan el 10% también aparecen lugares como París (11,5%), Lisboa (11,5%) y Fráncfort (11,1%).

En cambio, seis ciudades han experimentado un recorte en el precio del alquiler respecto a las cifras de hace un año. Así, a este lado de la tabla se encuentran Múnich, con un descenso del 17,4%; Valencia y Viena con caídas del 7,4% y del 3,6%, respectivamente. Ámsterdam (-2,1%), Barcelona (-1,3%) y Turín (-0,5%) cierran esta lista con descensos en el precio en el tercer trimestre respecto al mismo periodo de 2020.

LA MITAD DE LAS GRANDES CIUDADES HAN SUPERADO PRECIOS MÁXIMOS PERO NO ESTÁN TENSIONADAS



Raquel Gómez

Head of Valuations de
urbanData Analytics

España ha sido históricamente un país de propietarios, con más de un 75% de las viviendas censadas en este régimen, sin embargo, se observa un cambio de tendencia, en parte, impulsado por la dificultad de acceso por algunos sectores de la sociedad con bajas tasas de ahorro, como los jóvenes.

Cerca del 50% de los municipios de España tienen más de 20.000 habitantes y concentran la mayor parte de las transacciones de vivienda en nuestro país. De esos aproximadamente 400 municipios, solo un 19%, presentan precios medios de alquiler que superan el recomendado esfuerzo del 30% sobre la renta media por hogar. Si, además, asumimos un 30% extra de gastos asociados a la vivienda (suministros, seguros, mantenimientos, tasas e impuestos...), este porcentaje aumenta hasta el 45% de los municipios analizados. Precisamente una de las premisas que la nueva Ley de vivienda contempla para determinar las zonas tensionadas del mercado del alquiler es ese límite del 30% de los gastos computables a la vivienda sobre la renta del hogar.

Si llevamos el estudio a grandes ciudades por encima de los 100.000 habitantes, el grupo de municipios que se pueden considerar tensionados se reduce: solo un 1% supera el recomendado 30% atendiendo únicamente a precios medios de alquiler y solo el 7%, si se analiza alquiler más gastos. El líder indiscutible de esta lista es Marbella, donde existe una demanda extranjera con elevadas rentas que no computa en el cálculo de la renta media por hogar y, por tanto, genera alteraciones en los datos. Le siguen otros municipios como Alcobendas, Barcelona, Madrid, Palma y Donostia-San Sebastián. En el lado opuesto de la tabla encontramos ciudades como Ourense, Reus, Lleida, Oviedo o Jaén, con tasas de esfuerzo por debajo del 20%.

Más de la mitad de las grandes ciudades han superado los precios máximos históricos alcanzados. Destacan las islas Santa Cruz de Tenerife, Palma y Las Palmas. Ciudades como Córdoba, Vitoria o Terrassa están muy próximas a estos máximos, mientras que Zaragoza y Gijón son las que más se alejan. Sin embargo, de estas principales plazas inmobiliarias tan solo tres (Palma, Alcobendas, Donostia-San Sebastián) cumplen el segundo requisito para ser declaradas como tensionadas (24 si se computa alquiler y los gastos): haber registrado una evolución de las rentas cinco puntos superiores al incremento del IPC en los últimos cinco años. Cabe decir que, en este periodo, todas las grandes ciudades se han encarecido.

No obstante, los datos demuestran que la mayoría de estos mercados han experimentado un descenso interanual de las rentas en el segundo trimestre de 2021 consecuencia natural de la crisis; más moderado en el caso de Tarragona, Valladolid

Los municipios que se pueden considerar tensionados se reducen al 1% en grandes ciudades

o Donostia-San Sebastián y de doble dígito en Madrid, L'Hospitalet de Llobregat y Barcelona. En Salamanca, la vivienda en alquiler se ha abaratado de media un 2,8%, en Alicante un 4,1% y en Palma un 7,1%.

Si comparamos los precios con los registrados antes del impacto del Covid-19, los alquileres se han desplomado en el 80% de estos mercados respecto al último trimestre de 2019, más acusado en las primeras plazas inmobiliarias del país: Madrid, Barcelona, Palma, Sevilla, Málaga. Esto no ha alterado el top 3 de ciudades más caras para el alquiler de una vivienda: Barcelona (1.153 euros al mes), Madrid (1.108 euros) y Donostia (1.027 euros). Sin embargo, también observamos lugares donde los precios han subido en 2021 a pesar de la pandemia: Burgos, Murcia, Granada, Santander.

Consecuencias de la Ley

Una de las principales consecuencias que hemos observado en la aplicación de medidas como el límite de las rentas en grandes ciudades tales como Berlín ha sido la aparición de una economía sumergida que afecta, además, directamente al inquilino que, por un lado, puede beneficiarse de una reducción de los precios si vive en una zona tensionada o, por el contrario, verse inmerso en un mercado de alquiler paralelo con elevados precios.

Del mismo modo, es esperable que se

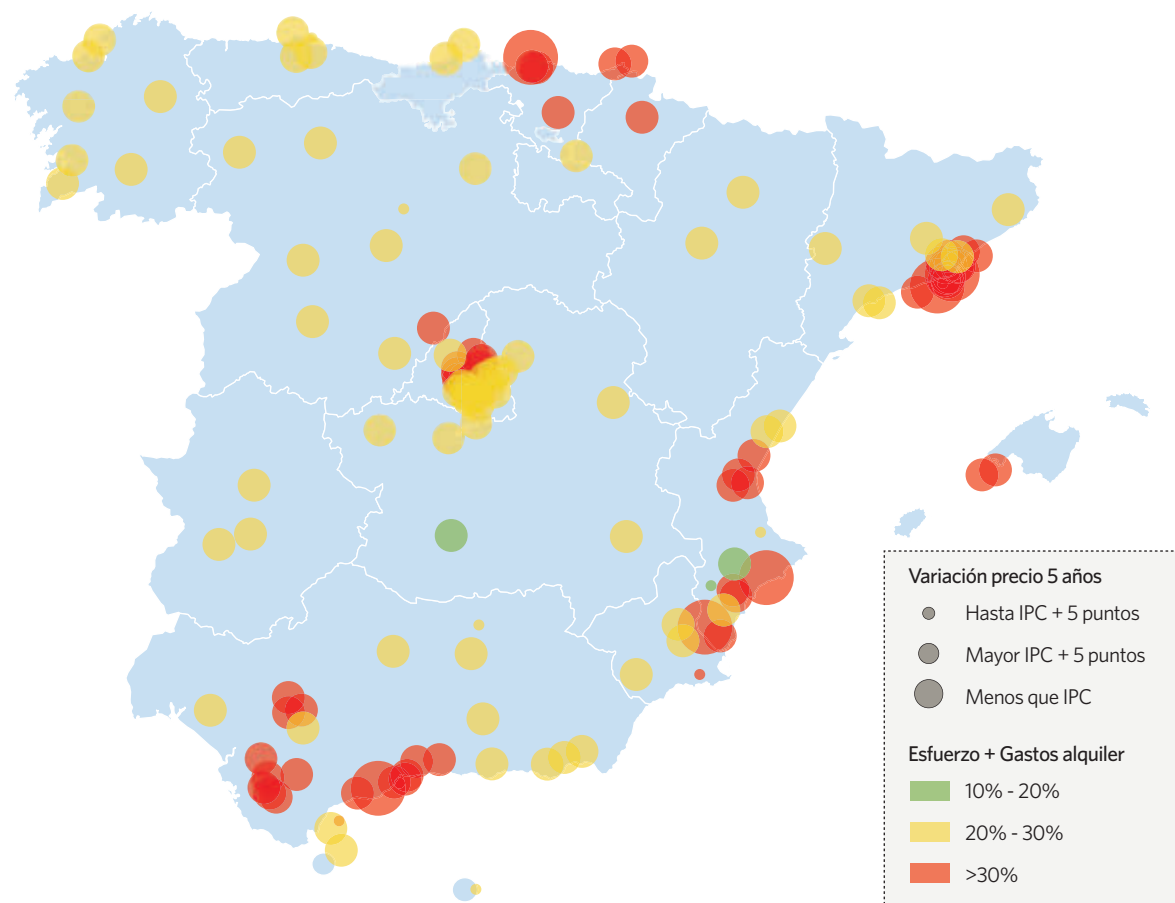
produzca una reducción de la oferta, como ha sucedido en San Francisco, así como una paralización de la renovación del parque de vivienda. Hay que tener en cuenta que en España la mayor parte del parque de vivienda de alquiler pertenece a pequeños propietarios que, ante una limitación de rentas, tendrán más dificultades para invertir en el mantenimiento y mejora de estado del inmueble. Asimismo, los casos que no vean rentabilizado el riesgo de alquilar su inmueble pueden preferir mantenerlo vacío o transferirlo al mercado de compraventa.

Respecto al recargo del IBI para las viviendas vacías por parte de los ayuntamientos para multipropietarios, el INE cifra en 3,4 millones estos inmuebles en España (2011). Por regiones, Andalucía y Comunidad Valenciana concentran más de un millón. La capital lidera el ranking con más de 150.000 inmuebles, seguida por Barcelona con 88.000 y Valencia con 57.000. Sin embargo, la estadística también refleja que, en las grandes ciudades, un 14,9% del parque desocupado se encuentran en estado ruinoso, malo o deficiente por lo que acondicionarlas para sacarlas al mercado del alquiler conlleva un desembolso económico.

Teniendo en cuenta las primeras propuestas que hemos conocido sobre la norma, prevemos conflictos administrativos originados de la no aplicación de las medidas de forma homogénea en todo el territorio nacional, debido a que la normativa depende de la ejecución por parte de autonomías y ayuntamientos, de los que un 37% están gobernados por el Partido Popular que ya ha anunciado que no solicitará su puesta en marcha. En este sentido, se puede abrir un proceso de recursos judiciales por parte de los afectados que desencadenen su paralización parcial o total similar a lo ocurrido en Berlín o París.

Municipios tensionados por esfuerzo alquiler y variación precio

Población mayor de 50.000 habitantes. Segundo trimestre de 2021



Fuente: UrbanData Analytics.

elEconomista



AUTOCINE MÁLAGA METROVACESA

Metrovacesa lleva a Andalucía el primer autocine permanente

Con 16.000 metros cuadrados de explanada y la pantalla más grande de Europa (250 metros cuadrados), supone un paso más en la apuesta de la firma por la Costa del Sol

La proyección de *Grease*, un concierto de *rockabilly* y bodas al estilo Elvis las Vegas. Esta fue la carta de presentación del Autocine Málaga Metrovacesa el pasado 7 de octubre.

De la mano de Metrovacesa, promotora inmobiliaria líder en España con más de 100 años de historia y exponente nacional en construcción e innovación, y la cadena Autocines, se ha inaugurado el primer autocine permanente de Andalucía.

A este respecto, se ha creado un recinto único e inigualable, que se asemeja a los cines americanos de los años 50, con 16.000 metros cuadrados de explanada y la pantalla más grande de Europa (250 metros cuadrados), en la que los asistentes podrán disfrutar tanto de las proyecciones del mejor cine clásico como de los estrenos.

El nuevo espacio cultural está ubicado en una parcela del polígono industrial Guadalhorce -cerca del centro de la capital- y estará abierto durante todo el año.

Además, Autocine Málaga Metrovacesa cuenta con una completa y variada oferta culinaria en una zona gastronómica de 3.000 metros cuadrados con *food trucks* y un *Diner* americano, para disfrutar de diferentes menús y degustar todas las propuestas gastronómicas preparadas para la ocasión.

Los espectadores pueden pedir comida y bebida desde el coche a través de una aplicación. Los fines de semana y días de fiesta, el Autocine Málaga acoge los conocidos como *Rita's Brunch*, en los que se puede disfrutar de la música de diferentes DJ en la terraza, espectáculos de comida y otras actividades.

El aforo del Autocine Málaga Metrovacesa es de 250 vehículos y 250 hamacas (primavera, verano y otoño), además de contar con zona infantil y zona para motos, estimándose una capacidad total de aproximadamente unas 2.000 personas.

Asimismo, el nuevo autocine ha permitido la creación de cerca de 100 puestos de trabajo, además de revalorizar la zona y ampliar la oferta de ocio en la ciudad de Málaga.

Un ambicioso proyecto que se ha llevado a cabo en tiempo récord (tres meses) y que está enmarcado en el proceso de expansión hacia el Sur de la cadena Autocines, que ha llegado en un momento de crisis sanitaria pero que promete hacer las delicias del público malagueño y llenar la ciudad de vida, cultura y mucha diversión.

Iniciativa pionera

Este proyecto es una iniciativa pionera en España ya que, si bien poner apellidos a las marcas mediante la estrategia de *namings* viene siendo habitual en los últimos años en estadios

de fútbol, teatros o clubes deportivos, ahora aterriza en el sector cinematográfico, con Autocine Málaga Metrovacesa. En este sentido, la incorporación de Metrovacesa como patrocinador de *namings*, refuerza la apuesta de la empresa por el emprendimiento, la cultura y la cooperación entre compañías.

Apuesta por la Costa del Sol

Este acuerdo de patrocinio supone también un paso más en la apuesta que Metrovacesa mantiene por la Costa del Sol, donde la promotora tiene 24 promociones activas con una inversión de más de 600 millones de euros y cuenta con una oferta de más de 1.000 viviendas.

Entre sus proyectos más relevantes se encuentran las Torres Living y Vision, que forman parte de *Málaga Towers*, proyecto icónico de la ciudad y que cambiará el *skyline* de la misma.

Está previsto que la torre Living, se componga de 71 viviendas distribuidas en 21 plantas de altura, una planta completa de oficinas y un local comercial con vistas al mar.

En este sentido, *Málaga Towers* integrará un total de 213 viviendas de gran amplitud, de hasta 404 metros cuadrados, con amplias terrazas con vistas a la costa malagueña distribuidas en tres torres de diseño exclusivo.

Adicionalmente, las viviendas contarán con amplias zonas comunes equipadas con tres piscinas -una climatizada y dos exteriores-, spa, gimnasio, área de *coworking*, sala audiovisual con ludoteca y enfermería. Para el desarrollo de las dos torres del proyecto, Metrovacesa destinará una inversión total que superará los 138 millones de euros.

El nuevo autocine ha permitido crear cerca de 100 puestos de trabajo

EL BARRIO QUE ASPIRA A SER EL MÁS SOSTENIBLE DE MADRID

La Nueva Centralidad del Este ocupa cerca de 6 millones de m² en el distrito de San Blas, junto a la M-40 y al estadio Wanda Metropolitano. Apuesta por los edificios sostenibles, las infraestructuras inteligentes y los espacios verdes.

Lorena Torio MADRID

Un lienzo en blanco para el nuevo urbanismo del siglo XXI. Así se presenta La Nueva Centralidad del Este (NCE), el proyecto que desde hace casi 30 años busca su destino. En un primer momento aspiraba a ser la Villa Olímpica de los frustrados Juegos Olímpicos de Madrid 2020, pero la historia tenía otros planes. Por el momento, son una incógnita, pero el Ayuntamiento de Madrid –dueño de gran parte de los terrenos– sigue estudiando qué hacer con esa enorme bolsa de suelo. La Nueva Centralidad del Este ocupa cerca de 6 millones de m² en el distrito de San Blas, junto a la M-40 y el estadio Wanda Metropolitano.

Aspira a ser el futuro barrio tecnológico y de la innovación de Madrid, pero también uno de los más sostenibles de la capital, alineado con los objetivos de la Agenda 2030 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Para ello, apostará por las viviendas y edificios sostenibles, las infraestructuras inteligentes, los grandes espacios verdes y la actividad económica 4.0. Así lo recoge la segunda propuesta presentada recientemente por la comisión gestora de la Nueva Centralidad del Este –y elaborada por PwC Real Estate– al Consistorio madrileño. “Queremos hacer algo emblemático para la ciudad”, explica a *elEconomista* Alfredo Zulueta, presidente de la comisión gestora.

El materia de vivienda, contempla la construcción de hasta 20.000 unidades en los próximos 20 años, el 30% destinadas a protección oficial. Para su construcción se utilizarían materiales reciclados o sostenibles. La propuesta de la comisión gestora también contempla diseñar los edificios para reducir el gasto energético con modelos de eficiencia energética y consumo nulo, y aplicar fuentes renovables de energía que permitan un mayor grado de autosuficiencia energética. Como ejemplo citan los estándares de *passivhaus*, que reducen las necesidades de calefacción y refrigeración de las viviendas en un 75%. Pero hay más. También se aplicarían nuevas tecnologías inteligentes para facilitar el reciclaje y reducir la generación de residuos, y se solicitaría el certificado internacional *breeam* que permite medir el grado de sostenibilidad ambiental de edificios y desarrollos urbanos.

“La eficiencia energética debe vertebrar el planeamiento de la Nueva Centralidad del Este, teniendo en cuenta la planificación a largo de plazo del mismo, y el avance de las tecnologías y de investigación. La eficiencia energética tiene un enfoque global, desde el acercamiento a la movilidad –con transporte eléctrico–, la producción de energía –a través de renovables–, el consumo de los edificios –a través de la ejecu-

La zona sur concentrará la mayor parte de las viviendas y tendrá un gran parque con lagunas

ción de los mismos– con enfoque sostenible”, relata el informe. En total, el 70% del espacio edificable de la Nueva Centralidad del Este se destinará a uso residencial y el 30% restante a uso terciario.

Movilidad inteligente

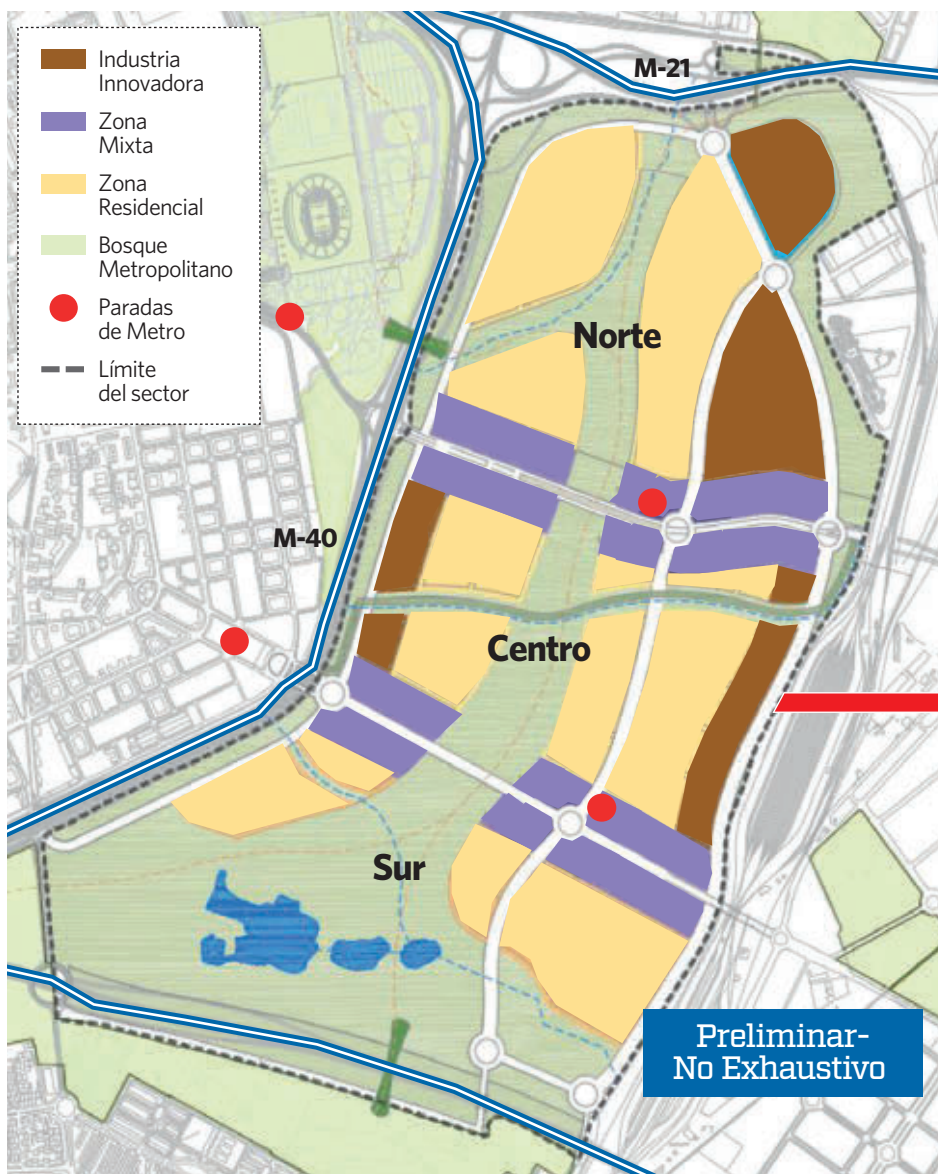
La Nueva Centralidad del Este también apuesta por la movilidad inteligente, lo que reduciría los desplazamientos del hogar al trabajo y, por consiguiente, reduciría las emisiones de CO₂. Para ello, prevé potenciar el uso de los coches eléctricos y construir 50 kilómetros de carriles independientes para bicicletas o patinetes eléctricos, así como sendas verdes para corredores.

La Nueva Centralidad del Este conectará sus tres zonas principales (norte, centro y sur) de forma práctica con el objetivo de alcanzar el concepto de “ciudad 15 minutos”, que consiste en que los ciudadanos pueda satisfacer sus necesidades básicas en un entorno de 15 minutos andando desde sus viviendas.

“Se aplicará el concepto de *smart mobility* fomentando el uso de los coches eléctricos, incorporando una red de bicicletas y carril bici con conexión al centro de Madrid y ampliando espacios peatonales que permitan el uso alternativo al coche tradicional”, explica el informe elaborado por PwC Real Estate. El mismo texto concreta que se impulsará el tráfico rodado solo en

Así sería el futuro barrio de Madrid

Propuesta de distribución



El Distrito de la Innovación de Madrid se distribuirá en tres zonas principales, Norte, Centro y Sur; dentro de las cuales se dará un equilibrio entre los usos residenciales, de actividad económica y dotacionales, buscando la autosuficiencia en línea con el concepto de ciudad de los 15 minutos.

Fuente: PwC Real Estate. Comisión Gestora Nueva Centralidad del Este.

Plano de si

Campa

Patrimonio Immobiliario

URBANISMO

calles principales y la movilidad eléctrica en el resto.

Bosque Metropolitano

El futuro barrio que vertebrará Madrid en el noreste de la capital cuenta con 2,2 millones de metros cuadrados –una tercera parte del total de la superficie– destinados a zonas verdes y al Bosque Metropolitano. De hecho, la comisión gestora ha incluido el bosque en su propuesta de desarrollo. Se trata de un gran eje verde que atraviesa el distrito de norte a sur y comunica con barrios colindantes y ejes transversales.

“Hemos incorporado esta gran infraestructura verde a nuestro diseño. Siempre habíamos previsto un gran parque forestal en el desarrollo de la Nueva Centralidad Este en el que la gente puede correr o pasear en bici”, explica Zulueta. El futuro barrio de Madrid también tendrá un parque en la zona sur que incluirá lagunas y donde se concentrará la mayor parte de la oferta residencial. Nueva Centralidad del Este aspira a ser el nuevo pulmón verde en el interior de la M-40. No es para menos, ya que el futuro barrio cuenta con una superficie que duplicará la del madrileño Parque del Retiro.

El proyecto también cuenta con un sistema abierto de aguas pluviales para recoger y limpiar el agua de lluvia. Se trata de un sistema que ya está implementado en Sue-

Las 20.000 viviendas se construirán con materiales reciclados o sostenibles

Habr  50 kilómetros de carriles para bicicletas o patinetes eléctricos

cia y que ha permitido reducir las inundaciones y aumentar la biodiversidad en el entorno. El proyecto también se basa en otros casos de éxito que se han puesto en marcha en diferentes puntos del Viejo Continente. “La Nueva Centralidad del Este será un ejemplo de innovación verde y una referencia de barrio que minimice el impacto de las ciudades en el cambio climático, como ya hacen el barrio de Augustenborg en Suecia, el eco barrio de Ginko en Burdeos (Francia) o el Liesing Mitte en Austria”, destacan los expertos. La propuesta de la entidad gestora también se basa en otros casos de éxito a nivel mundial como Miami Innovation District, One North Development en Singapur, The Urban Tech Republic en Berlín o el Praille Acacias Vernet en Ginebra.

Nueva Centralidad del Este se presenta, según los autores del informe, con un proyecto que “mejorará la calidad de vida y de la ciudad de Madrid mediante el impulso de talento, innovación y economía cohesionados a un desarrollo sostenible y un urbanismo planificado en el S.XXI que den respuestas a las necesidades sociales y de vivienda”, dice el texto.

Actividad económica verde

Desde el punto de vista empresarial, Nueva Centralidad del Este contempla la creación de un distrito de la innovación que atraiga

el talento e impulse la actividad económica 4.0, proporcionando suelo para la actividad económica verde y nuevos modelos de oficinas. Según explica el informe, los espacios estarán orientados a atender las nuevas necesidades de trabajo de las *startups* y empresas de innovación. A su entender, la actividad económica debe focalizarse en actividad limpia para que así se pueda integrar con un desarrollo sostenible y no contaminante.

“Concebido como barrio inteligente, la Nueva Centralidad del Este abogará por el uso de energías renovables (paneles solares, energía eólica, biogás...) y *Smart Grids*, la automatización y gestión de distintos servicios y por la integración tecnológica en el urbanismo desde la propia concepción del diseño (ahorrando los elevados costes asociados a hacer inteligentes a barrios y ciudades que ya se han edificado), con la implantación de un entramado de sensores que permitan medir indicadores de calidad o movilidad”, explican los expertos de PwC Real Estate.

El texto también destaca que la Nueva Centralidad del Este se encuentra en una posición privilegiada dentro de su localización, puesto que está rodeada de infraestructuras consolidadas y puede integrar diferentes tipos de actividad empresarial productiva como la relacionada con la sanidad, tecnología o la biomedicina. El futuro barrio también aspira a fomentar otras actividades económicas y hasta albergar universidades de prestigio.

572,8

Hectáreas situadas en el distrito madrileño de San Blas, junto a la M-40 y al Wanda Metropolitano

2,2

Millones de m²
destinados a zonas
verdes y al Bosque
Metropolitano.
Tendrá un parque
con lagunas en el sur

20.000

Viviendas
construidas
en el distrito
en los próximos
20 años. El 30%
serán protegidas

Fase incipiente

La Nueva Centralidad del Este no tiene plan de sectorización aprobado, lo que convierte al futuro barrio de Madrid en un espacio de grandes oportunidades. “Se necesita un poco de flexibilidad en la normativa para incluir conceptos que antes no existían. Nosotros ahora estamos presentando nuestras propuestas al Ayuntamiento de Madrid. Estamos en una fase muy incipiente”, dice Alfredo Zulueta, quien asegura que la corporación municipal ha recibido su propuesta con agrado, aunque el consistorio también trabaja con otros informes externos para evaluar las posibilidades urbanísticas de la Nueva Centralidad del Este. “En estos momentos, el Ayuntamiento de Madrid está volcando nuestros datos en una aplicación para contrastarlos”, añade el presidente de la comisión gestora.

Sobre las futuras normas urbanísticas, el ayuntamiento madrileño ha anunciado recientemente que eliminará las terrazas del cómputo de la edificabilidad en los nuevos edificios. Precisamente, esa era una de las grandes peticiones que recoge el informe elaborado por PwC Real Estate sobre el futuro desarrollo de la Nueva Centralidad del Este. El cambio se articulará a través de la actualización del Plan de Ordenación Urbana que data de 1997. Actualmente, las terrazas computan a un 50% o hasta un 100%, pero gracias al cambio los promotores inmobiliarios podrán construir más viviendas con espacios exteriores, un producto en auge tras la pandemia del coronavirus.

“Es una de las grandes peticiones que habíamos hecho al Ayuntamiento madrileño”, explica el máximo responsable de la comisión gestora. Sea como fuere, el proceso para buscar un destino final a la enorme bolsa de suelo del sureste de Madrid se antoja que será largo. Muy largo.

3. Situación de la Nueva Centralidad del Este y otros sectores residenciales





El 'self storage' nació en EEUU tras la Segunda Guerra Mundial. ISTOCK

EL ALQUILER DE TRASTEROS, UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO

Este sector llegó a Europa a principios de los años 80 y se ha ido expandiendo de manera paulatina por distintos países. En España el negocio sigue en aumento y todavía cuenta con margen de crecimiento.

M. G. Moreno.
MADRID.

Guardar objetos personales en un espacio ajeno al hogar o material de la empresa en un entorno distinto a sus instalaciones, de forma segura y con la posibilidad de acceder a ello las 24 horas del día. Después de la Segunda Guerra Mundial nació en Estados Unidos la industria del *self storage*. Se trata de almacenaje en autoservicio para usuarios tanto particulares, profesionales o empresas que tienen la necesidad de más espacio. Este servicio apareció en Europa a principios de los años 80, de manera principal en las grandes metrópolis, y de forma paulatina se ha ido expandiendo por los distintos países. En los últimos años, el negocio del alquiler de trasteros ha aumentado en España en número de centros e instalaciones, pero todavía tiene margen de crecimiento. Y es que, para muchos, esta modalidad de servicio, que en algunas empresas parte de una duración mínima de 15 días, se muestra como una solución ante la falta de espacio.

Desde OhMyBox! creen que “es un negocio que en España es todavía bastante novedoso, no es un mercado maduro y tiene bastante recorrido de crecimiento, a diferencia de países del norte de Europa. Aquí es un sector que año tras año está creciendo. Creemos y confiamos que tiene aún recorrido de crecimiento”. La compañía, con sus instalaciones en el centro de Barcelona, cuenta con, aproximadamente, 4.000 trasteros. De cara al año que viene la firma tiene expectativas “de poder hacer nuevas aperturas en Barcelona y, posiblemente, en Madrid también”.

“Nosotros no hacemos más que crecer”, asegura Alberto Moñino, director comercial de Trasteros Madrid, quien señala que “hemos ido creciendo, aproximadamente, unos 150/200 trasteros al año”. A este respecto, Moñino apunta que hubo un tiempo en el que la demanda era superior a la oferta, y, actualmente, “está compensada”, debido a que se ha experimentado un crecimiento de ambas. Los espacios de Trasteros Madrid se localizan en la capital del país, donde cuentan los 2.500 trasteros. Esta marca, a la vez de alquilar, también vende trasteros para particulares e inversores. Y es, que la rentabilidad media que pueden sacar los inversores está entre el 5% y el 8%, “dependiendo del trastero y de la inversión que realice”, señala el director comercial de Trasteros Madrid.

El perfil de los clientes

Y, ¿quién demanda estos espacios? Estas compañías dan servicio tanto a particulares para uso domiciliario como a empresas.

Ante la falta de espacio en las viviendas o la necesidad de una habitación

Particulares y empresas recurren a este servicio como solución ante la falta de espacio

El 'ecommerce' ha impulsado los trasteros como local de almacenaje o 'stock'

extra, muchos particulares optan por alquilar un trastero para resolver esa situación sin cambiarse de vivienda. Guardar enseres de la casa, la ropa por temporadas, las bicicletas o los esquís, son algunas de las opciones. “Nosotros cubrimos esa necesidad del particular”, señala el director comercial de Trasteros Madrid, con el objetivo de ganar espacio en el hogar.

Otra de las ocasiones en las que el particular recurre al alquiler de trasteros es cuando necesita hacer un traslado, ya sea una mudanza, o si tiene que hacer una reforma y precisa de una solución temporal para almacenar pertenencias. Desde OhMyBox!, donde por su ubicación predomina el perfil del cliente particular, señalan que el negocio también se nutre del “movimiento social. Por ejemplo, cuando hay subidas del precio de los alquileres las personas intentamos reubicarnos o cambiarnos y existen más mudanzas. O con la llegada del buen tiempo es un negocio que nota una temporada más alta porque se incentivan las reformas”.

Las empresas son otros de los usuarios de estos espacios. “Empresas de construcción guardan sus herramientas en los centros porque son seguros. También otras guardan la parte documental ante la necesidad de tener archivos y en lugar de alquilar metros cuadrados de oficinas utilizan nuestros trasteros”, señala Moñino. Además, desde OhMyBox! –que cuentan con una superficie total de sus instalaciones de más de 10.000 m2– resaltan el impulso del *ecommerce*. El auge del comercio electrónico ha impulsado la aparición de “nuevos autónomos que han decidido emprender su marcha por su propia cuenta y utilizar nuestros servicios como local de almacenaje o *stock*”, señalan desde la compañía.



ISTOCK



PARQUE LOGÍSTICO DE VANGUARDIA

MAGNA PARK TAURO ILLESCAS

Parcela única de 28,6 hectareas

A 30 km. de Madrid

Calidad GLP reconocida en el mercado

Certificación BREEAM Very Good

¿Quieres más información sobre nuestros inmuebles?
Llámanos al +34 607 183 492 o visita nuestra web: eu.glp.com

Invierte en inmuebles
y recibe rentabilidades
superiores al 12% anual

www.urbanitae.com
(+34) 911 23 25 22

 **urbanitae**