

Revista mensual | 1 de septiembre de 2021 | N°57

Inmobiliaria

elEconomista.es

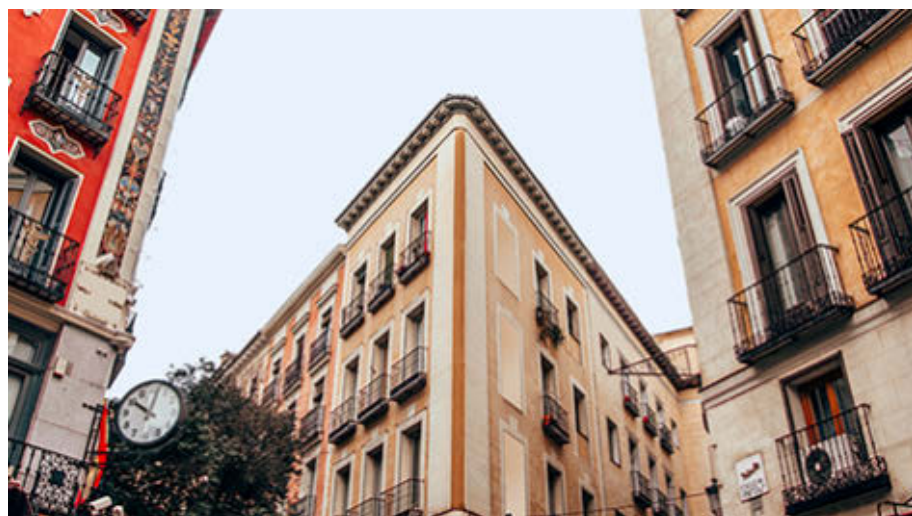
ALMEIDA CAMBIA EL URBANISMO DE MADRID PARA AGILIZAR LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS

Permitirá el uso residencial en suelos dotacionales y regulará el 'coliving'

EN PROYECTO

**ORTIZ SE LLEVA LAS OBRAS DE
URBANIZACIÓN DE VALDECARROS:
UN PROYECTO DE 51.651 PISOS**





Actualidad | P4

Almeida cambia el urbanismo de Madrid para agilizar el residencial

La modificación del PGOU contempla el uso de suelos dotacionales para la construcción de viviendas, mejora la edificabilidad y regula los espacios de 'coliving'.



Los protagonistas | P8

7.905 kilómetros de costa para la segunda residencia

La mejora de la situación sanitaria por el Covid ha provocado que aumente la demanda de vivienda en costa.

Consultoría | P24

Las nuevas normas de movilidad aumentan la inversión en plazas de garaje

Muchos ahorradores encuentran en la compra de este tipo de activos y su posterior alquiler una rentabilidad en algunos casos por encima del 8%.

En Proyecto | P28

Ortiz Construcciones se adjudica las obras de urbanización de Valdecarros

Arranca en septiembre la mayor operación urbanística residencial de Madrid diseñada a principios de los años 90 y que contará con más de 51.600 viviendas.



Entrevista | P18

Cándido Zamora, chief operating officer de ExSitu

"Nuestro próximo reto es llevar la construcción industrializada a unas villas de lujo de Marbella".



Tendencia | P32

España estudia la inversión en alquiler en viviendas unifamiliares

EEUU y Reino Unido ya están haciendo 'build to rent' en casas individuales y el inversor incluye este activo para diversificar el riesgo.

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

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



Llega el turno al urbanismo de Madrid después de 24 años

Ya era hora de que por fin después de 24 años con el PGOU del 97, Madrid planteara modificar la normativa urbanística para adaptarla a la sociedad actual, donde prima un urbanismo sostenible con nuevas formas de habitar en una sociedad como Madrid enormemente dinámica. Todo el sector aplaude estas nuevas medidas que estaban esperando como agua de mayo. Son iniciativas positivas en la medida en que inciden en la cuestión básica de flexibilizar la rigidez normativa y administrativa de cara a poder adaptar la situación urbanística de la ciudad a los usos y demandas de los madrileños.

En líneas generales entre los cambios más importantes hay que destacar la flexibilidad de usos para poder implantar determinados usos en normativas vigentes y esto agilizará los trámites de determinados cambios de uso. También es muy importante el poder meter el residencial en uso dotacional porque así podemos paliar uno de los problemas que tenemos en Madrid como es la escasez de

suelo, que unido a los plazos de fabricación de suelo finalista provoca que haya escasez de suelo, y con estos cambios se abre la posibilidad de ubicar viviendas de determinadas características en suelos dotacionales de forma inmediata. También es importante el impulso al *co-living* e introducir esta nueva forma de habitar en la normativa porque ayudará a los jóvenes a tener acceso a la vivienda en Madrid. Otro cambio importantes es la adaptación de ordenanzas a la demanda actual, porque favorece la creación de espacios exteriores (terrazas) sin penalizarlos con consumo de edificabilidad como ocurría hasta ahora en Madrid. Y recompensar a quien apueste por el factor verde que impulsará la sostenibilidad y eficiencia, además de fomentar una mayor calidad de las casas y, lo más importante, sin incrementarse su precio.

Sin embargo, hay cosas que se han quedado en el tintero como apunta Raúl Guerrero, CEO de Gestilar, que se deberían matizar e incluir como el tamaño mínimo de viviendas. Ya que se aumenta el tamaño mínimo de viviendas a 40 metros útiles. Esto no es demasiado importante, pero sí lo es la regulación en detalle del tamaño y forma de las piezas de la vivienda, restando flexibilidad en el diseño, algo que puede penalizar al mercado de vivienda asequible. También se debería abordar el tema de las plazas de garaje e incidir en la dotación de éstas, porque actualmente tendemos a una sociedad más sostenible, en la que el vehículo en propiedad está cada vez menos presente y la movilidad sostenible y vehículos compartidos son cada vez más importantes. En ese sentido, se debería ir regulando las ordenanzas de forma que se redujeran las dotaciones mínimas de plazas de aparcamiento, y por otro lado se fueran apoyando las infraestructuras del nuevo modelo de movilidad. Todo esto es un avance de las modificaciones propuestas a la Junta del Gobierno que en estos meses se irá puliendo y se prevé que en otoño se pueda tener la aprobación inicial y a mediados del 2022 la aprobación definitiva que dará un vuelco al urbanismo en Madrid.

■
Falta matizar el tamaño mínimo de las viviendas e incidir en las dotaciones de plazas de garaje para una movilidad sostenible
■

Nuevas normas urbanísticas para Madrid en otoño

El objetivo es flexibilizar la rigidez normativa y administrativa para adaptar la ciudad a los usos y demandas de una sociedad dinámica.

Luzmelía Torres

Avanzar hacia un urbanismo sostenible, apostar por la rehabilitación de viviendas y permitir nuevas fórmulas de habitar en Madrid son las bases donde se asienta las nuevas modificaciones del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) de 1997. El pasado 16 de agosto se publicaban en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (BOCM) el avance de estas modificaciones anunciadas previamente en junio a la Junta de Gobierno. A partir de esa fecha durante tres meses están sometidas a un periodo de sugerencias y consultas públicas. Según el Ayuntamiento de Madrid se prevé tener la primera aprobación inicial para otoño y la definitiva, a mediados de 2022. Con estas modificaciones el Ayuntamiento de Madrid trata de actualizar y renovar la normativa del PGOU del 97.



Madrid apuesta por un urbanismo sostenible, por la rehabilitación de viviendas y nuevas formas de habitar como el *coliving*. iStock

“Han pasado 24 años y se han tomado muchos acuerdos de seguimiento e interpretación en estos años, pero no están integrados en la normativa. La primera misión que tenemos por delante es hacer entendible la normativa y simplificarla. Nos hemos centrado mucho en cambiar la normativa y adecuarla a la demanda social del momento. No es lo mismo cómo funciona Madrid hoy en el año 2021 que en 1997 y por ello, vamos a permitir la entrada en residencial en los usos dotacionales, mejoraremos las condiciones mínimas de edificabilidad para mejorar y aumentar el confort en los hogares, introduciremos el *coliving*, que a día de hoy no tenía espacio en la normativa urbanística y también introduciremos algo muy importante que es el *factor verde*

Se va a permitir la entrada en residencial en suelos dotacionales

con incentivos para invertir en el urbanismo *green*”, afirma Mariano Fuentes, delegado del Área de Desarrollo Urbano de Madrid,

Entre las modificaciones previstas se pretende recuperar las viviendas en el centro de Madrid para que no acabe todo convirtiéndose en locales comerciales y aquí Mariano Fuentes explica que “hay dos líneas de trabajo: la primera se centra en la definición de la norma urbanística de intensificación de usos porque generaba muchas trabas a la hora de poder convertir viviendas grandes en el centro de Madrid y compartimentarlas en varios pisos. Los promotores han solicitado en muchas ocasiones esa transformación, pero la norma no lo permitía y al final el promotor acababa solicitando el cambio de uso a terciario y de esta forma se estaba negando a que hubiera más viviendas en Madrid por lo



Se impulsará la rehabilitación incorporando terrazas o balcones. iStock

que estaba claro que era necesario reescribir las reglas del juego. En segundo lugar, vamos a dejar claro en la nueva normativa la transformación de locales en viviendas y otra novedad va a ser la incorporación del residencial en suelos dotacionales”.

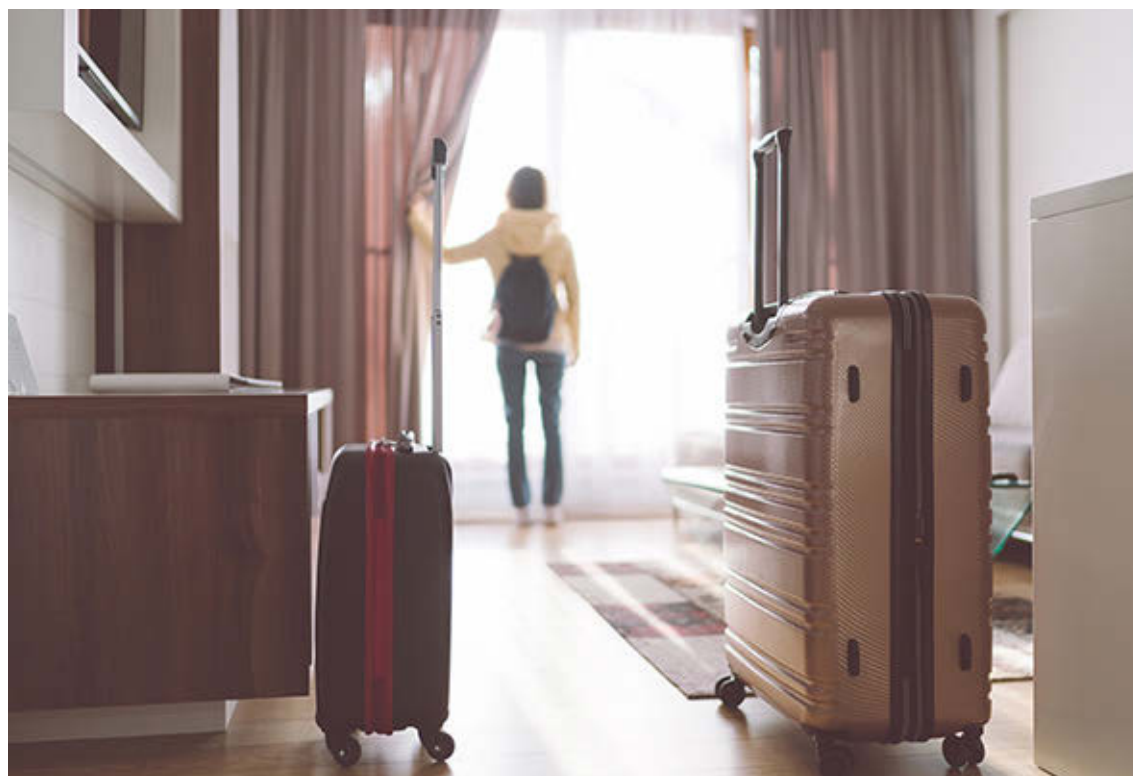
Residencial en suelos dotacionales

En cuanto al tema dotacional se abordarán dos cuestiones. Por un lado, al haber un exceso de suelo dotacional que incluso va a ser difícil ponerlo en carga en los próximos años se ha pensado meter el residencial en suelos dotacionales y adecuar el régimen de usos de equipamiento básicos en esos suelos en función de su necesidad. Por ejemplo, si en un suelo es necesario poner un centro cultural en una parcela para uso deportivo que no se tenga que hacer un plan especial y se pueda cambiar el uso de forma rápida.

“Introducimos la vivienda dotacional, que eso ya lo hacíamos y va a seguir presente con una vivienda de integración social para colectivos con pocos recursos que es una vivienda en alquiler en régimen rotatorio, pero además incluimos la vivienda tutela-



Apostar por cubiertas solares conllevará una recompensa al incentivar el ‘factor verde’. iStock



Impulsar el 'coliving' ayudará a paliar la dificultad de acceso a la vivienda en Madrid para los jóvenes. iStock

da que va a estar centrada en grupos que tienen problemas de acceso a la vivienda como son los jóvenes. En los suelos de uso dotacional puedan construirse edificios residenciales en régimen de alquiler tutelados por la administración pública, bien sea la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo (EMVS) del Ayuntamiento, la Comunidad de Madrid o el Estado", apunta Mariano Fuentes.

Nuevas fórmulas: 'coliving'

Las necesidades que demandan los madrileños hoy no son las mismas que hace 24 años. Han surgido

El 'coliving' o espacios compartidos estará ahora regulado en la normativa

nuevas formas de habitar para las que la actual norma se queda corta. ¿Cómo se da entrada a estas nuevas fórmulas en la normativa?

"El Ayuntamiento a la hora de definir estas formas de vivir no vamos a poner preferencias ya que mi labor como gestor público es dar todas las opciones a los madrileños para que puedan elegir. Por ello, en *cohousing* lo que hacemos es regular la superficie mínima y también damos entrada a un nuevo tipo de uso residencial que es el *coliving*, espacios compartidos, que no estaba regulado en la norma-

tiva. Y en cuanto a las viviendas turísticas solo se permitirá su implantación en las plantas baja y primera de bloques residenciales, imponiendo en el segundo caso el requisito adicional de que no se sitúe debajo ninguna vivienda" asegura Mariano Fuentes.

El sector aplaude estas modificaciones. Para Pablo Alonso, director territorial centro de Aedas Homes, "se trata de iniciativas positivas en la medida en que inciden en la cuestión básica de flexibilizar la rigidez normativa y administrativa de cara a poder adaptar la situación urbanística de la ciudad a los usos y demandas de una sociedad enormemente dinámica. Por ejemplo, el impulso al *coliving* o permitir otros usos en suelos dotacionales son medidas positivas que ayudan a paliar la dificultad de acceso a la vivienda en Madrid a determinados colectivos, muy en concreto a los jóvenes. Además, creemos que es muy interesante favorecer las terrazas y espacios abiertos dentro las viviendas sin que computen como superficie edificada. Sin duda, esto fomentará una mayor calidad de las casas y, lo más importante, sin incrementarse su precio".

Terrazas y balcones

Si hablamos de nuevas fórmulas tenemos que hablar también de las tendencias que nos ha dejado la pandemia como la necesidad de terrazas en las viviendas.

En las nuevas modificaciones para impulsar la construcción de terrazas, se va a incentivar al promotor

Madrid introduce el 'factor verde' en la edificación

Otra de las grandes novedades de las modificaciones del PGOU del 97 es la introducción del 'factor verde' en la edificación. Quien apueste por fachadas y cubiertas verdes, paneles solares y elementos de sostenibilidad y eficiencia energética verá recompensada su decisión. "Así es. La gente necesita incentivos. Esto no es solo palos también hay que dar zanahorias y yo soy más de zanahorias que de palos. Quien quiera invertir en fachadas verdes y cubiertas tendrán un coeficiente verde que repercutirá en una mejor optimización del espacio y contará con más espacio. El promotor que incorpore placas solares o sistemas de eficiencia energética será recompensado ya que no computará en edificabilidad. A mayor 'factor verde', más espacio libre también en la parcela", explica Mariano Fuentes, delegado del Área de Desarrollo Urbano de Madrid. Hay una necesidad de que en la capital se realice un urbanismo verde y eso solo es posible dando incentivos a la iniciativa privada para que invierta en él. En consecuencia, los elementos de mejora de la eficiencia energética, como el incremento del grosor de los aislantes, no computarán en edificabilidad. Tampoco los cuartos o anclajes para guardar vehículos de movilidad sostenible como las bicicletas.

Inmobiliaria

elEconomista.es

para que las terrazas no computen en edificabilidad y hagan viviendas con espacios exteriores. Y en cuanto a las viviendas ya construidas se construirán balcones y se aumentarán las zonas comunes sin que computen en edificabilidad.

Un estudio realizado por Habitat Inmobiliaria refleja que un 5% de la edificabilidad del total de sus promociones se destina a terrazas cubiertas. Este 5% supone una superficie superior a 17.000 metros que se podría utilizar para hacer viviendas adaptadas a las nuevas necesidades u obligaciones que debemos asumir. A nivel nacional, el 56% de la superficie destinada a terrazas cubiertas agota la edificabilidad disponible para las viviendas. Son 17.020 metros de los 30.286 metros de terrazas cubiertas realizados. Este porcentaje varía según la comunidad autónoma. En el caso de Habitat Inmobiliaria, en la Comunidad de Madrid este porcentaje supone un 68%. Con viviendas de una superficie útil media de 82 metros, la superficie que las terrazas restan de la edificabilidad son 4 metros. Estos metros se pueden utilizar para hacer las cocinas un 50% más grandes o ampliar los dormitorios secundarios un 30%.

“Esta limitación en la edificabilidad obligaba a tener que decidir qué sacrificas, la vivienda o la terraza. Con la modificación propuesta por el Ayuntamiento de Madrid, esto no tiene por qué ser así. Si liberamos la superficie de las terrazas del cómputo de la edificabilidad podemos hacer terrazas vivideras y utilizar esa superficie liberada para diseñar viviendas adaptadas a la “nueva normalidad” impuesta por las terribles circunstancias acaecidas”, afirma David Rocha, director técnico de Habitat Inmobiliaria, quien asegura que de esta manera todos ganan. “Los ciudadanos tendrán las casas que necesitan y el Ayuntamiento habrá satisfecho lo que la población demandaba además de que, al aumentar la superficie construida de las promociones y, por tanto, el presupuesto de las obras, los ingresos por impuestos tales como el ICIO se incrementarán”.

Ante este nuevo escenario Raúl Guerrero, CEO de Gestilar concluye que “en líneas generales la modificación es muy interesante y positiva por diferentes motivos. Uno de ellos es la flexibilidad de usos: Se trata de una norma muy ágil no sólo por la posibilidad de implantar determinados usos en normativas vigentes, sino porque además agiliza los trámites de determinados cambios de uso. La posibilidad de realizar vivienda en el dotacional es muy inteligente, pues uno de los problemas que tenemos en Madrid es la escasez de suelo, que unido a los plazos de fabricación de suelo finalista nos hacía tener escasez importante, y con estos cambios se abre la posibilidad de ubicar viviendas de determinadas características en suelos dotacionales de forma inmediata. Y otro motivo es la adaptación de ordenanzas a la demanda actual: Favorece la creación de espacios exteriores sin penalizarlos con con-



Las terrazas no computarán en edificabilidad. Daniel Jiménez

sumo de edificabilidad como ocurría hasta ahora en Madrid. Además, impulsa la sostenibilidad y eficiencia. Estos dos puntos son claves en la demanda actual”.

Sin embargo, por otro lado, Raúl Guerrero apunta que “se deberían matizar o incluir determinados aspectos como el tamaño mínimo de viviendas: Se aumenta el tamaño mínimo de viviendas a 40 metros útiles. Esto no es demasiado importante, pero sí lo

24

Han pasado 24 años desde la aprobación del Plan General de Ordenación Urbana, hoy vigente

es la regulación en detalle del tamaño y forma de las piezas de la vivienda, restando flexibilidad en el diseño, algo que puede penalizar al mercado de vivienda asequible. Y también hay incidir en las plazas de garaje, algo que para nosotros es fundamental. Tendemos a una sociedad más sostenible, en la que el vehículo en propiedad está cada vez menos presente y la movilidad sostenible y vehículos compartidos son más importante. En ese sentido, se debería ir regulando las ordenanzas de forma que se redujeran las dotaciones mínimas de plazas de aparcamiento, y por otro lado se fueran apoyando las infraestructuras del nuevo modelo de movilidad”.

La joya de la corona de España está en los 7.905 kilómetros de costa

Este mercado de segunda residencia se extiende a lo largo de 24 provincias en 469 municipios, según datos de Tinsa. La mejora de la situación sanitaria por el Covid ha provocado que aumente la demanda de vivienda en costa, donde los precios han caído en dos tercios de los municipios con la pandemia.

Luzmelía Torres



Málaga es la ciudad de costa con más promociones de obra nueva. Álex Zea

España cuenta con un total de 7.905 kilómetros de costa. Este mercado de segunda residencia se extiende a lo largo de 24 provincias en un total de 469 municipios y podríamos decir que es la joya de la corona de España pero ¿qué ha pasado con los precios de las viviendas en la costa en este último año con la pandemia? Los precios inmobiliarios se han abaratado en el 66% de los municipios costeros entre el primer trimestre de 2020 y 2021, según datos del informe *Vivienda en Costa 2021*, elaborado por la empresa de valoración inmobiliaria Tinsa, que refleja que, en un mercado atípico marcado por el descenso de operaciones, dos tercios de los municipios de costa registraron caídas interanuales de precio en el primer trimestre de 2021.

“El descenso de las compraventas ha sido más atenuado en el segmento de segunda residencia, con ajustes de precios en su mayoría por debajo del 5%. Aunque los precios medios de los municipios arrojan cifras negativas generalizadas, en la vivienda vacacional se observa una realidad de ajustes en precios contenidos. La vivienda ha mostrado en términos generales una gran resistencia, especialmente en el segmento de la obra nueva”, afirma Andrea de la Hoz, analista senior del Servicio de Estudios de Tinsa.

Las restricciones de movilidad han hecho especial daño, sobre todo, en las ubicaciones más dependientes de la demanda internacional, que suele coincidir con ubicaciones con producto de alta gama. Dos buenos ejemplos de ello son: Marbella, en Málaga, y Sitges, en Barcelona.

Estos dos mercados registraron en 2020 una caída de las compraventas de viviendas superiores a la media de sus provincias. Concretamente, vendieron un 30% menos de viviendas (nuevas y usadas), mientras que tanto en la provincia Málaga como en la de Barcelona el descenso medio de compraventas en 2020 rondó el 19%. En las tasaciones realizadas por Tinsa en Marbella y Sitges durante el año pasado y primer trimestre de 2021, se observa también un incremento de la superficie media de los inmuebles adquiridos, especialmente llamativo en el caso de

Inmobiliaria

elEconomista.es



La escasez de demanda durante los meses en los que se prohibió la movilidad hizo que el mercado se ralentizara. iStock

Sitges, donde el aumento alcanza un 20% en las viviendas tasadas. En Málaga, se sitúa en torno al 5%, siendo en Málaga donde más promociones de obra nueva se han iniciado. Tinsa asegura que las grúas “no se detuvieron ni en los meses más duros de la pandemia”. En todo el litoral malagueño se mantiene activa la construcción de nueva oferta, destacando Estepona, Marbella, Benahavís, Mijas, Torrox y Torre del Mar (Vélez-Málaga).

Precios y compraventas

La evolución de precios, según dicho estudio, ha sido dispar. En Sitges, el precio medio de la vivienda nueva y usada ha aguantado mejor con una subida interanual en torno al 8% en el primer trimestre, según las tasaciones de Tinsa. Mientras que en Marbella, se observa un descenso en torno al 10%, principalmente asociado a la vivienda usada. Hay que recordar que la Costa del Sol es un mercado que ya había empezado a estabilizarse en 2019 tras el importante crecimiento experimentado en los dos años anteriores.

En cuanto a la evolución de las compraventas en segunda residencia. Los escenarios que suscitan mayor consenso, según Tinsa, han sido el de estancamiento (36,6 % de las zonas) y caídas de hasta un 10%. Pero también en un 24 % de las zonas se apunta a un incremento de las compraventas de vivienda vacacional, sobre todo en localidades como Cádiz, Huelva, Pontevedra y en las costas occidentales de Asturias y Almería. La evolución de las compraventas ha presentado diferencias entre la de-

manda internacional y nacional, según los técnicos de Tinsa, mientras que la demanda nacional se ha mantenido en un 42,7 % de las zonas e incluso se habría incrementado en otro 15,9% de ellas, la extranjera se ha mantenido en un 25 % de las zonas, siendo la situación mayoritariamente descrita la del descenso de demanda (44,5 %).

“La escasez de demanda durante los meses en los que se prohibió la movilidad nacional e internacio-

44,5%

La demanda internacional que busca una vivienda en la costa de España, ha caído un 44,5%

nal hizo que el mercado se ralentizará, pero desde junio de 2020 hemos registrado una reactivación significativa de las ventas, por lo que los precios de la vivienda de obra nueva se han mantenido y en algunos casos han repuntado por el notable incremento de la demanda. En Aedas Homes el perfil inversor en la costa prácticamente no existe. Vendemos viviendas a usuarios finales que valoran las calidades de nuestra oferta, las medidas de sostenibilidad, las zonas comunes y los espacios abiertos. Tanto extranjeros como nacionales lo que quieren son casas en promociones con vistas despejadas y en zonas tranquilas, como es el caso de



Invertir en vivienda en costa ofrece rentabilidades superiores a otros productos inmobiliarios. eE

nuestros proyectos *Idilia Views*, en Rincón de la Victoria (Málaga) y *Mara Views* en Alicante", explica Pablo Rodríguez-Losada, director comercial y de marketing de Aedas Homes.

El verano y la movilidad tras la mejora de la crisis sanitaria del Covid, ha hecho que la demanda de vivienda en costa se incremente. "En estos meses de verano hemos visto un incremento muy importante en la demanda de segunda residencia y las preferencias están siendo muy parecidas a las pre-covid pero si cabe aún más acentuadas, más te-

España sigue siendo uno de los países más atractivos de Europa para invertir en inmobiliario

rrazas, más luz, más vistas..., en definitiva, más vida" asegura Mario Lapiedra, director general de Neor Homes.

En esta misma línea, Raúl Guerrero, CEO de Gestilar afirma que "en estas vacaciones hemos visto como el inversor internacional sigue muy activo y muestra interés por el mercado residencial de costa. Esto se debe, principalmente, a varios motivos: la elevada liquidez que tienen los fondos, la estabilidad del mercado, con clientes muy estables y un alto nivel de transacciones, que se ve benefi-

ciado también por un escenario con perspectivas de bajos tipos de interés y de que suba la inflación. Todo esto sumado a la reapertura al turismo, ha hecho que el mercado residencial de costa se incremente. Sin embargo, los precios no han bajado. La crisis del covid ha provocado un ciclo de ralentización de venta muy corto que ha sorprendido a las promotoras en una buena situación de estabilidad y solvencia, permitiéndoles aguantar ese periodo sin bajadas de precio. Ahora las ventas se han reactivado de forma muy notable. Los inversores buscarán el residencial temporal, no vacacional, en la que pasarán al menos seis meses al año. Esto hará que haya un comprador más estable y que busque programas de vivienda para uso permanente".

Ante este nuevo escenario con la mejora de la crisis sanitaria por el Covid, Carmen Román, directora comercial de Habitat Inmobiliaria concluye que "la mejora de la situación sanitaria en general y la llegada de las vacunas están provocando que el mercado residencial de costa coja fuerza, tanto a nivel nacional como internacional. Ahora mismo, la migración de dinero financiero a dinero inmobiliario supone una oportunidad para la obra nueva y es que la vivienda se plantea otra vez como un valor refugio. Además, es importante destacar que España sigue siendo uno de los países más atractivos de Europa para invertir en inmobiliario y sigue siendo un sector con rentabilidades superiores a otros productos de inversión".

¿Qué vivienda en costa busca el inversor internacional?

Miguel Ángel González, director general de negocio de Vía Célere apunta que "nuestro cliente internacional estrella, que suele ser el de perfil europeo de 55 años en adelante, la costa española le ofrece un clima y unas playas que son difícilmente igualables en ningún otro lugar del continente. Esto, además, se combina con una gran seguridad, un sistema sanitario inigualable y una red de fibra óptica más extensa que cualquiera de los países de nuestro entorno mediterráneo. Por otra parte, al margen de todos estos factores, las viviendas que busca el comprador internacional suelen tener algunas características en común. En general, están interesados en viviendas de dos o tres habitaciones, con mucha luz natural, fundamentalmente de poniente, espacios abiertos, diseño moderno y muchas estancias abiertas desde las que disfrutar del clima de la costa española. Además, en la última etapa se ha incrementado mucho el interés por poder contar con un despacho en el domicilio desde el que ejercer su trabajo a distancia. También tienen interés por zonas comunes que permitan disfrutar de su tiempo de ocio sin necesidad de desplazamientos, como piscinas, zonas *chill out* o instalaciones deportivas.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es

**Enrique Carrero Álvaro**

Presidente de IFMA España, Asociación Española Facility Management

La transformación digital de los edificios y las ciudades

El mundo está cada vez más mega urbanizado con ciudades cada día más grandes y más pobladas. Desde 2007, más de la mitad de la población mundial ha estado viviendo en ciudades, y se espera que dicha cantidad aumente hasta el 60% para 2030. Las ciudades y sus áreas metropolitanas se constituyen en centros neurálgicos del crecimiento económico, que contribuyen al 60% aproximadamente del PIB mundial. Sin embargo, también representan alrededor del 70% de las emisiones de carbono mundiales y más del 60% del uso de recursos que consumimos anualmente de un planeta sobreexplotado a más de 1,5 veces su capacidad de renovación anual.

Especialmente desde los últimos 20 años en todos los foros vinculados a la ciudad, las infraestructuras y la edificación se viene hablando de la conciencia medioambiental que necesita la sociedad frente a la situación climática existente y sobre los inminentes problemas de habitabilidad, provocados por el aumento de la población en las urbes, que se estima llegara a los 5.000 millones de personas para el año 2030. Ambos retos, se han evidenciado de nuevo y acrecentado con la crisis sanitaria acaecida por el Covid-19, poniendo de manifiesto la necesidad inmediata de adaptar las ciudades, los distritos y los edificios para hacerlos menos contaminantes y mejorar su habitabilidad, en definitiva, más sostenibles desde un punto de vista medioambiental, social y, por supuesto, económico.

Por fin la calidad de vida del ser humano, su salud y bienestar toman el protagonismo que muchos reclamaban desde hace tiempo y que, entre varias acciones urgentes reclama planificar, desarrollar y gestionar la ciudad, los barrios y los edificios de una forma diferente que priorice la sostenibilidad y la economía circular. Los avances tecnológicos y la digitalización son ya, dentro de este paradigma, una herramienta crucial para hacerlo posible.

Las ciudades se están transformando, y adoptan la tecnología en aras de conseguir una gestión más eficiente de sus recursos, mejorando la experiencia del ciudadano, la habitabilidad de sus barrios y edificios, así como la mejor y más eficiente provisión de servicios y, por supuesto, la resolución de retos relacionados con la salud de los ciudadanos. La inversión en transformación digital



puede ser muy diversa, por lo que conviene que esté alineada con la Visión y la Estrategia de la Ciudad, esté adecuadamente priorizada en la hoja de ruta y sea evaluada en sus logros y contribuciones a la ciudad en los tres aspectos que hemos comentado anteriormente: medioambiental, social y económico. Es clave que la era digital con sus múltiples soluciones, contribuya a los objetivos marcados para su implementación en la ciudad y que sus aplicaciones no se constituyan como instrumentos inconexos y efímeros, sino como una auténtica red al servicio de una gestión mejorada y alineada con los objetivos de la ciudad y sus distritos. En este contexto existen grandes oportunidades TIC: la mejora en la generación y provisión de energía, su eficiencia, la mejora de la gestión de los servicios, el mantenimiento y conservación, la movilidad, el reciclaje, etc. Gran parte de ellas requieren por resolver previamente otros desafíos que existen en la actualidad -gestión del tráfico, la seguridad, los residuos, el agua, etc.-. La gestión de datos en tiempo real, que favorezca una gestión sostenible de los servicios ha sido identificada ya por muchas ciudades como un área de oportunidad.

Con la transformación digital de los edificios y las ciudades se impulsa otra forma de hacer urbanismo, en la que el co-diseño y la co-creación toman protagonismo, ya que permiten a las empresas proveedoras y a los propios vecinos influir y decidir sobre cómo quieren que sea su barrio. Se potencia así el análisis del ciclo de vida de los productos y el cálculo de la huella de carbono, redundando en un elevado beneficio medioambiental y una mejora de la calidad de vida. Y en todo este entramado, surgen iniciativas realmente interesantes que pueden resolver, en gran parte, la problemática actual.



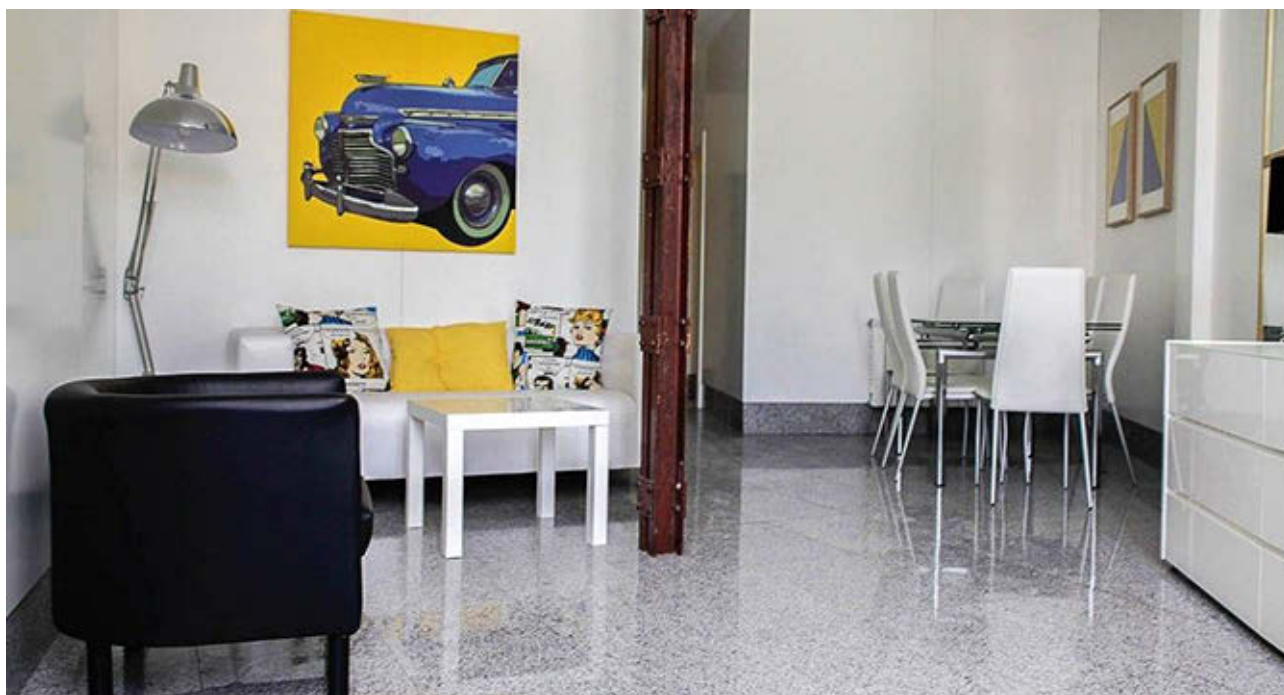
■

Las ciudades inteligentes son una oportunidad de negocio para empresas que desarrollan tecnologías innovadoras

■

Las ciudades inteligentes representan una oportunidad de negocio para empresas emergentes que están desarrollando tecnologías innovadoras. Son muchas las *start-ups* que, unidas a las empresas ya existentes, ofrecen iniciativas de éxito. En ocasiones las iniciativas llegan muy lejos. Por ejemplo en edificación de vivienda tenemos una gran variedad de innovaciones: desde cubiertas tipo *Cool Roof*, con superficies de elevado índice de reflectancia solar para reducir el efecto de isla de calor urbana en verano, ofreciendo soluciones integrales de impermeabilización y aislamiento, hasta baldosas que funcionan de forma independiente, cada una con una CPU integrada que regula la temperatura a la que se tiene que calentar y disponen de sensores ambientales que permiten su toma de decisiones de forma autónoma, convirtiéndolas en un sistema de calefacción inteligente, o cubiertas activas frente a NOx, con tratamientos para reducir la contaminación urbana causada por los óxidos nitrosos, etc.

De igual forma ocurre en el ámbito de la ciudad inteligente, existe ya en el mercado multitud de opciones. Desde grandes avances en la visibilidad, análisis y gestión del comportamiento de la ciudad en sus distintos ámbitos de servicio, hasta *Apps* para dinamizar las opciones de movilidad del ciudadano, que mitigan los problemas de tráfico, aparcamiento, uso de los medios de transporte más contaminantes, etc., *apps* que permiten monitorizar en tiempo real la calidad del agua o la afluencia de público, sensores en el mobiliario urbano -patinetes, bicis, farolas- para medir la calidad del aire u optimizar el gasto eléctrico, instalación de paneles fotovoltaicos en dicho mobiliario preexistente -semáforos, señales de tráfico-, monitoreo digital de los contenedores para mejorar la recogida de residuos, o una gestión inteligente mejorada de la calefacción urbana (*District Heating*). Todo ello, con el objetivo de contribuir a la sostenibilidad en su sentido más amplio. Optimizar el consumo de los recursos, con especial énfasis en el consumo energético, reducir las emisiones de CO2, aumentar el bienestar de los ciudadanos a través de una mejora del hábitat urbano y de los servicios que requiere. Creemos que es a lo que debe contribuir de forma fundamental la transformación digital de los edificios, los barrios y las ciudades.



THE START

Un espacio diseñado para una comunidad de mentes innovadoras y creativas que les une la pasión por sus proyectos, la capacidad de aprendizaje y las ganas de vivir experiencias

elEconomista. Fotos: ColivINN

Arranca este mes en Madrid el primer 'coliving' para emprendedores y profesionales inquietos

Nace 'The Start', el primer *coliving* de Madrid diseñado en exclusiva por y para emprendedores y profesionales inquietos. El nuevo espacio pretende crear una comunidad de personas tanto nacionales como extranjeras, unidas por una misma forma de trabajar y vivir.

"El primer coliving para emprendedores en España ya está aquí. 'The Start', como su propio nombre indica, es sólo el comienzo y la primera localización estará en Madrid. Hemos creado un espacio exclusivo, diseñado para que los emprendedores vivan, trabajen y, sobre todo, se diviertan. Estoy entusiasmado con la oportunidad de estar con personas que nos gustan las mismas cosas, hablamos el mismo idioma y vibramos con la misma energía e ilusión", afirma el empresario Jorge Branger, que lidera este nuevo es-

pacio desarrollado por ColivINN, primer operador mundial de *coliving* especializados. 'The Start' comienza su andadura este mes de septiembre y ya tiene abiertas sus reservas a través de la página web <https://thestart.colivinn.com/>. Este nuevo espacio de *coliving* para emprendedores dispone de habitaciones con baño propio y espacios compartidos tales como salas de *co-working*, cocina, gimnasio, comedor, o zona de lavandería, entre otros. Pero 'The Start' no sólo ofrece las comodidades de un *coliving* convencional sino que, además, contará con habitaciones recreadas en base a personalidades de referentes internacionales (Steve Jobs, Michael Jordan, Neil Armstrong, etc.) y espacios disruptivos diseñados para el crecimiento personal y profesional de los residentes, así como para su bienestar y cuidado (Criomasaajes, Rebounder, etc.).



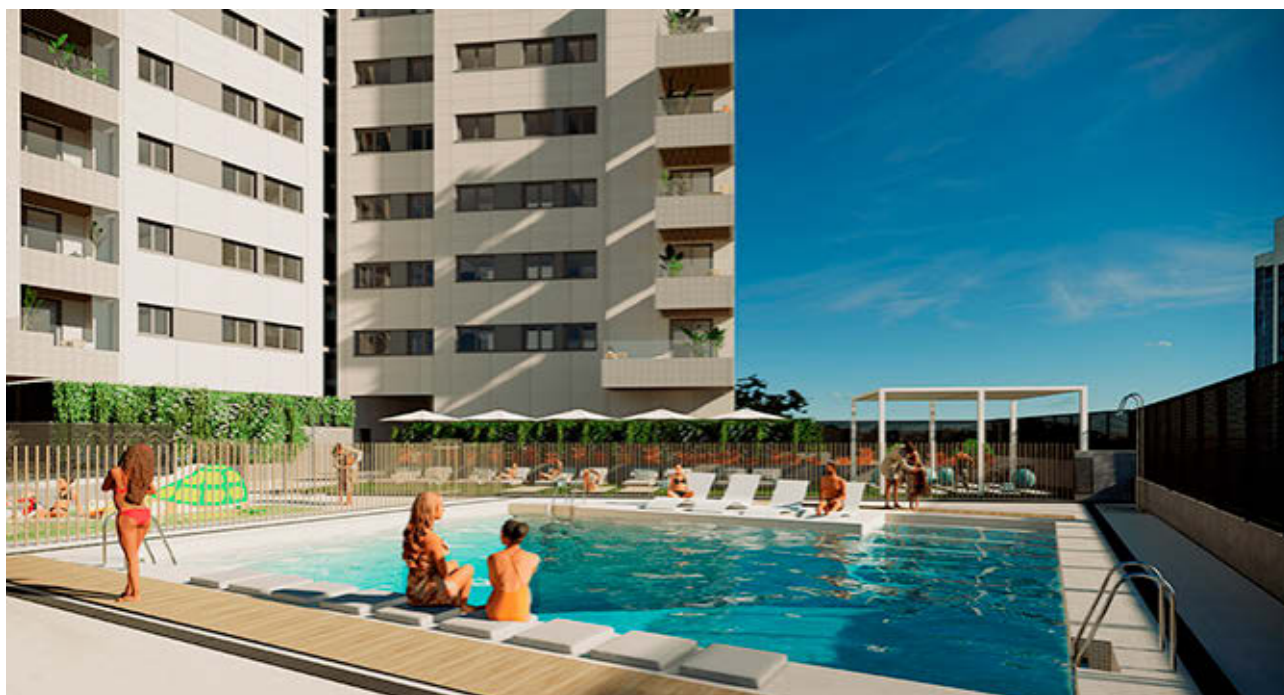
Se incluye un programa inmersivo de actividades

The Start incluirá un programa inmersivo de actividades de lo más vanguardista, con sesiones de mentorías, un 'Educational Partner' para que los proyectos de los emprendedores crezcan y se desarrollen durante toda su estancia, ponencias semanales impartidas por em-

prendedores, empresarios y altos ejecutivos de renombre en España, eventos de 'networking', dinámicas que fomentan el desarrollo personal y una gran variedad de actividades de ocio y entretenimiento para que los 'colivers' se sientan cómodos y disfruten al máximo

de su estancia. Cabe destacar por su originalidad las entretenidas 'Bed Talks', debates y conversaciones inspiradores en camas, que en este peculiar formato se convertirán en el escenario de charlas y diálogos por parte de profesionales y expertos. Según Alejandro

Fernández, presidente de ColivINN, "estoy ilusionado con el lanzamiento de 'The Start' y poder crear un 'coliving' especializado en incentivar y fomentar el espíritu emprendedor en España, replicando modelos de negocios colaborativos que ya funcionan en EEUU".



VÍA ÁGORA VALDEBEBAS

Este desarrollo al norte de Madrid, que se entregará en 2022, consta de 67 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios con calificación energética A

elEconomista. Fotos: Vía Ágora

Un proyecto diferencial e innovador con piscina de profundidad cero y zona 'chill out' en la azotea

La promotora Vía Ágora ofrece en su nueva promoción en el barrio de Valdebebas, una de las zonas más pujantes de Madrid, una nueva forma de vida con un proyecto diferencial e innovador que revolucionará las zonas comunes con la incorporación de elementos nuevos funcionales e innovadores. La promoción Vía Ágora Valdebebas ubicada en la calle Josefina Aldecoa, 82, frente al Club de Golf de La Moraleja, consta de 67 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios. Se trata de un proyecto diferencial desde su concepción, estudiando los requisitos de vivienda, zonas comunes y sostenibilidad para ofrecer un producto diferente al resto de la oferta en el barrio. Vivir en Vía Ágora Valdebebas es vivir en un edificio sostenible que incluye los sistemas más avanzados en industrialización y digitalización, con viviendas confortables con una ba-

ja huella de carbono, ya que tienen calificación energética A. Esta promoción, que prevé su entrega en 2022, tiene diferentes tipologías que van desde áticos dúplex con terraza privada, bajos con jardín y terraza privada y viviendas en planta todas ellas con terraza. "Vía Ágora Valdebebas, es el buque insignia de la compañía. Es un complejo residencial especial y único, donde el cliente puede desarrollar un estilo de vida tranquilo en un entorno con una comunicación excelente y con un abanico de servicios pensados para el futuro. Vía Ágora en esta promoción es pionera en incluir nuevos servicios en sus zonas comunes y privadas como zona *chill out* en cubierta (*roof top*), *splash park* o piscina de profundidad cero y gimnasio de exteriores, además de los ya ofertados en el resto de residenciales" explican desde la promotora.



Vía Ágora marca la diferencia con zonas comunes disruptivas

La promoción Vía Ágora Valdebebas representa un cambio en el concepto de comunidad y marca la diferencia en los espacios comunitarios y privados. Este concepto de viviendas apunta a un estilo de vida con una apuesta por la calidad y la excelencia. Las zonas comunes de la urbanización ofrecen: Piscina con solárium y una 'splash park' o piscina de profundidad 0, pensada para los juegos en familia con el agua como protagonista, sin necesidad de socorrista y con bajo consumo de agua, pensado para utilizarse durante todo el año si hace buen tiempo y accesible y seguro para todo tipo de personas. Se trata de un elemento diferencial donde Vía Ágora es pionera en la inclusión de este elemento en las zonas comunes. Junto a la piscina encontramos "El Bosque", un lugar donde disfrutar de los primeros rayos de sol de la primavera y vivir esos días que comienzan a ser más largos, esos en los que nos gusta sentir el contacto con la naturaleza. Un espacio amplio y verde con una zona de juegos infantiles. Además en las zonas comunes de la urbanización hay espacio para el bienestar, con una práctica sala 'gourmet' y de 'coworking', una zona 'chill out' en la azotea ('roof-top'), amplias zonas deportivas con gimnasio al aire libre y un espacio para la práctica del yoga.

CÁNDIDO ZAMORA

Chief Operating Officer de ExSitu



“Nuestro próximo reto es llevar la construcción industrializada a unas villas de lujo en Marbella”

La compañía ExSitu, que dirige Cándido Zamora, tras su éxito con la construcción industrializada de 124 viviendas de VPO en Móstoles (Madrid), se lanza a la industrialización de viviendas unifamiliares con el proyecto ‘Duquesa Valley’, del grupo malacitano Otero Homes, para hacer un conjunto de villas de lujo.

Por Luzmelia Torres. Fotos: eE

La construcción industrializada está de moda y no hay ni un solo foro del sector donde no esté presente. Este mes de septiembre tiene lugar el congreso *Rebuild 2021* cuyo eje central es la construcción industrializada. Una nueva forma de construir presente en España desde hace varios años a través de empresas como ExSitu, que ha conseguido desarrollar e implementar un sistema de construcción industrializada en altura.

Se habla mucho de la construcción industrializada, pero ¿qué es y qué no es?

Primero vamos a empezar diciendo que no es. La construcción industrializada no es vivienda económica si por ello entendemos vivienda de mala calidad. En vivienda industrializada el único paradigma que podemos comprender es la sostenibilidad en todos sus servicios. Sostenibilidad económica. Hay que hacer promociones que sean económica-

mente viables tanto para el promotor como para el comprador. Sostenibilidad medioambiental: hay que tener en cuenta los recursos y el medio ambiente. Sostenibilidad cualitativa: hay que controlar la calidad para que al final revierta en la sociedad y nuestro producto sea percibido por el cliente como un producto respetuoso con los criterios de sostenibilidad. Luego el proceso industrial nos permite una serie de optimizaciones que van enfocadas a mejorar el producto y a tener un mejor cumplimiento con la sociedad.

Este mes tiene lugar el congreso 'Rebuild 2021' centrado en la construcción industrializada. ¿Cuál es el objetivo de esta edición?

El principal objetivo de *Rebuild* es convertir el sector de la edificación en el tractor de la recuperación de la economía española. Durante tres días, el evento de innovación para los profesionales de la edificación abordará las nuevas tendencias en tecnología,

área central del pabellón en el que daremos a conocer las ventajas competitivas de nuestro sistema de construcción industrializada. Además, nuestro stand será un punto de reunión para profesionales y periodistas. Hemos programado encuentros informativos y mesas redondas. Voy a participar en dos sesiones el 21 de septiembre. En la primera se analizará la realidad de la industrialización en nuestro país, mientras que la segunda se dedicará a profundizar en las claves que definirán la construcción industrializada en esta década. También haremos una presentación comercial en el *Constru Innovation Theatre*.

Aunque la construcción industrializada está de moda, en España, apenas llega al 1% de la obra residencial.

Así es. La construcción industrializada es *trending topic* en el sector. Puede ser que se haya formado un poco de humo, porque se habla más de lo deseado a futuro que de la

“El proceso industrial te permite una serie de optimizaciones para mejorar el producto y cumplir con la sociedad”

“El principal objetivo de 'Rebuild' es convertir el sector de la edificación en el tractor de la recuperación de la economía”



las soluciones y materiales más sostenibles, los sistemas constructivos industrializados y modulares, así como el diseño más vanguardista que marcará el futuro del sector. *Rebuild 2021* reunirá a 200 firmas en Ifema y acogerá un año más el *Congreso Nacional de Arquitectura Avanzada y Construcción 4.0*, donde más de 260 expertos se darán cita para mostrar los casos de éxito referentes en el sector, nuevos materiales y soluciones co-diseñadas, las últimas tecnologías emergentes y los sistemas constructivos más innovadores.

ExSitu tendrá un papel protagonista en 'Rebuild'. ¿En qué va a consistir su presencia?

ExSitu, como Global Partner del evento tendrá un papel protagonista en esta nueva edición de *Rebuild*, tanto en el área expositiva como en el programa de contenidos. Vamos a contar con un stand de casi 100 metros en

realidad a día de hoy en el sector. Sin embargo, nosotros llevamos ya casi un lustro trabajando y desarrollando nuestro sistema y hemos podido tener ya producto desarrollado con tecnología contrastada funcionando en proyectos reales. Hoy el desarrollo de la industrialización en el sector inmobiliario solo puede ir ganando cuota de mercado hasta que sea la única solución viable para realizar una vivienda. Los plazos para que esto ocurra van a estar marcados por la capacidad que tenga los integrantes del sector y la Administración Pública en ir engranando esta nueva forma de construcción.

¿Qué debe cambiar en el sector para que la construcción industrializada sea una alternativa real?

Ya es una alternativa real y la prueba es nuestra promoción *Nidum Móstoles* (Madrid). Una promoción de VPO desarrollada con BTR,

con un total de 124 viviendas y ha sido un proyecto muy exitoso. Para que la industrialización se generalice en la construcción necesitamos que todos los integrantes del sector: promotor, capital, arquitectos y Administraciones Públicas vean que es otra forma de construir. Se necesita certidumbre en la obtención de licencias, y no hablo de acortar los plazos, que también, pero sí de tener la certeza de cuando empiezan las obras porque necesitamos programar eso en una planta industrial y es complicado hacer las tramitaciones con los plazos de licencias a día de hoy. Hasta ahora, el promotor estaba acostumbrado a adaptar el ritmo de la promoción al ritmo de ventas y ahora tiene que adaptarse al proceso de industrialización. Necesitamos certidumbre para que todo el proceso pueda engranarse y pueda beneficiarse de las mejoras que supone la industrialización.

A corto o medio plazo, ¿qué porcentaje puede llegar a suponer la construcción indus-

cho en la última década. Estamos viendo la integración de promotores y de fondos y vemos un perfil del promotor mucho más técnico, con un control exhaustivo de las promociones. Las ventajas de un sistema industrializado es que se pierde la elección del día a día, pero se gana en la planificación del proyecto desde el principio, ya que el promotor se involucra en el proyecto desde la compra del suelo. La intervención del promotor en una obra con construcción industrializada va a ser mayor que en otra tradicional.

Con el edificio ‘Nidum Móstoles Madrid’ han abordado el reto de encajar la industrialización en un módulo de VPO para alquiler. ¿Cuál es el siguiente reto en ExSitu?

Estamos empezando a desarrollar la industrialización en viviendas unifamiliares y acabamos de firmar un acuerdo con el grupo malawiano Otero Homes para hacer un conjunto de villas de lujo industrializadas en Marbella, el proyecto *Duquesa Valley*. Aquí el re-

“Para que la industrialización se generalice es necesario que todos los integrantes del sector vean que es otra forma de construir

“ExSitu tiene un sistema de industrialización flexible para dar respuesta al promotor y al arquitecto”



trializada de viviendas en España?

Es difícil saber el porcentaje que podría suponer, pero estamos convencidos que en la próxima década va a tener un mayor peso seguro porque ya se están tomando iniciativas sectoriales, como el clúster de industrialización de la edificación, también por parte de instituciones globales, como la ONU y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible, los ODS, e incluso también las Administraciones locales, como la Comunidad de Madrid y su Plan Vive, en cuyo desarrollo, bajo un modelo *build to rent*, se espera que la construcción industrializada tenga un papel decisivo.

El reto hoy en día ya no es aplicar un sistema industrializado, sino ser capaces de industrializar el proceso completo. ¿Cuál va a ser el rol del promotor?

El rol del promotor ya ha evolucionado mu-

to es dar unas prestaciones de lujo y flexibilidades para que el cliente personalice su vivienda y en industrialización es complicado porque la tendencia es hacer las cosas lo más repetitivas posible.

¿Cuál es la ventaja competitiva del sistema de construcción industrializada de ExSitu?

Todos los sistemas industrializados van a tener las ventajas de homogeneización, calidad, reducción de costes y plazos. Respecto al sistema propio de ExSitu, nos centramos en su día en la flexibilidad, en ser capaces de dar respuesta al promotor y al arquitecto para que sean ellos los que tenga la capacidad de decir que producto quieren hacer. Tenemos un sistema flexible y lo hemos demostrado. Somos capaces de hacer una promoción en Móstoles de VPO y ahora en Marbella, unas viviendas de lujo adaptadas a las necesidades de cada cliente.



ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

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

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

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21®
España

**Arantxa Goenaga**

Abogada y socia de Círculo Legal Barcelona

Arrendamientos: los conflictos más frecuentes entre propiedad e inquilino

El contrato de arrendamiento es uno de los contratos más utilizados y, sin embargo, de los más polémicos, ya sea de vivienda como de un local de negocio. El legislador va efectuando parches en la Ley de Arrendamientos Urbanos para establecer, por ejemplo, un plazo mínimo de duración, cuando se puede incrementar la renta y que sucede cuando los arrendatarios se separan y uno de ellos es el que consta en el contrato y algún legislador autonómico ha ido más allá regulando el precio de las rentas en las zonas tensionadas, pero, pese a ello, siguen existiendo muchos conflictos y son los Tribunales quienes resuelven y quienes facilitan la interpretación del contrato y las voluntades de las partes. Suele suceder que, tras pactar el precio y el plazo de duración, no se le da importancia al resto de condiciones y no se mencionan o bien se hace de forma muy genérica. Esto es un error muy frecuente y lleva a que durante la vida del contrato se generen situaciones de tensión entre arrendador y arrendatario y que suelen incrementarse cuando finaliza por las interpretaciones de lo que se quiso decir en el contrato y a que se debe aplicar la fianza o esas mejoras que se han hecho si deben ser pagadas al arrendatario.

Son muchas las cláusulas que podemos mencionar, pero vamos a detenernos en las más habituales. En el período de carencia, las partes, tras pactar el plazo de duración del contrato y la renta, en numerosas ocasiones acuerdan un período de carencia en el cual el arrendatario no pagará la renta. En ocasiones se establece simplemente para que pueda hacer la mudanza y en este caso no se genera conflicto alguno, pero en la mayoría de las situaciones es porque el arrendatario va a realizar unas pequeñas mejoras en el inmueble y este va a ser el origen del conflicto al final de la relación contractual. Como no se hayan definido correctamente y fijado las bases exactas de como debían ser el propietario dirá que no es lo pactado y el arrendatario dirá que es precisamente lo que se acordó y que por eso no debe quitarse ese período de carencia. Por ello, cuando se pacte este período conviene fijar exactamente que obras se deben realizar, cuando y establecer el período para que ambas partes tengan firmado a que se han comprometido y que la propiedad de su visto bueno una vez hayan finalizado para que luego no lo reste de la fianza. Otra cláusula es las reparaciones del inmueble, que es el gran talón de Aquiles de estos contratos. La Ley de Arrendamien-



tos Urbanos (LAU) es muy genérica y habla de que *"las pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda serán de cargo del arrendatario"* y en cambio corresponden al arrendador *"todas las reparaciones que sean necesarias para conservar la vivienda en las condiciones de habitabilidad..., salvo cuando el deterioro de cuya reparación se trate sea imputable al arrendatario"*. Uno de los mayores abusos que se producen en los contratos es que las cosas diarias que se pueden estropear, como grifos y ventanas, entre otros, son viejas y, por tanto, el arrendatario, a los pocos meses del contrato se encuentra que se han estropeado y le corresponde repararlo cuando no ha sido su uso el que lo ha dañado. Es por ello por lo que es importante antes de firmar el contrato revisar como se encuentran las instalaciones y que quede detallado en el contrato. Otra situación que suele pasar con los daños o desperfectos que se causan a un tercero o que se producen en el mismo piso es que el arrendatario no los notifica al propietario, pese a estar obligado, y, por tanto, cuando éste los descubre ya son graves o bien ya ha recibido una demanda por parte del vecino que tiene humedades. Recientemente el Tribunal Supremo, en una sentencia del mes de abril, ha establecido que si el inquilino no informó al propietario y no tenía noticias de estos daños la responsabilidad recaerá sobre el arrendatario. Por tanto, es importante fijar en el contrato que se entiende por pequeñas reparaciones y que debe notificarse a la propiedad para que la misma se haga cargo.



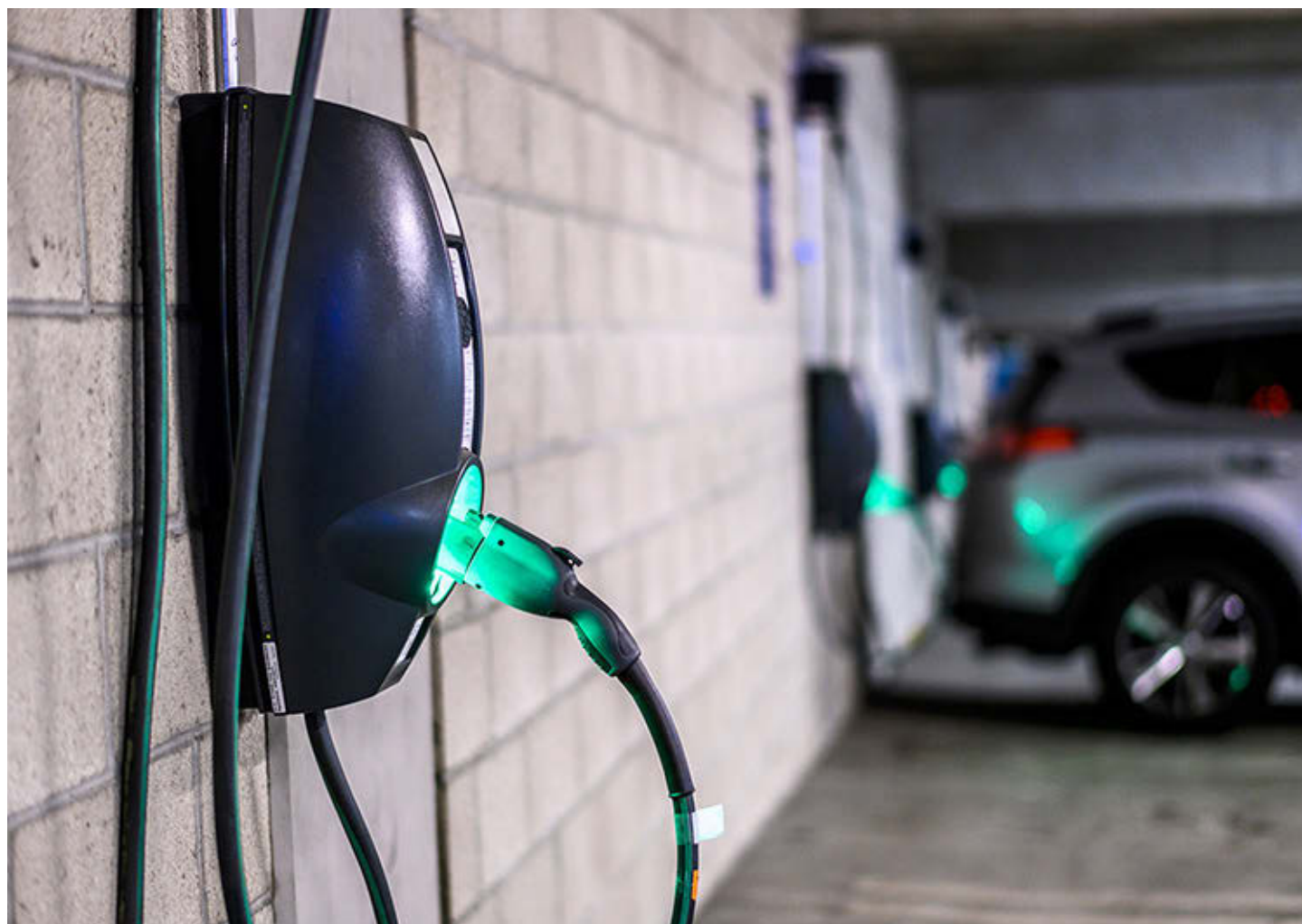
■

El conflicto por excelencia es la fianza, no sólo por su importe sino por su destino y cuando se tiene que devolver

■

Otro de los conflictos que aparecen en los contratos es el importe de la renta y lo que incluye, es decir, si en la renta únicamente está el importe del alquiler o bien también debe hacerse cargo de los gastos de la comunidad y del impuesto del IBI. El problema se originaba porque en el contrato o bien no se hacía mención de que importe anual vendría por estos conceptos o bien ni se mencionaba que se harían cargo. Por ello el legislador en su reforma de la LAU de 1 de marzo de 2019 introdujo la obligación de que conste específicamente en el contrato y se determinara el importe anual. Unido a este problema también nos encontramos con el de la actualización de la renta, que ha generado muchos abusos y ha llevado a que el legislador también mencionase la misma en la reforma de la LAU de 2019. Para que pueda aplicarse debe constar expresamente en el contrato, se hará efectivo al mes siguiente de la notificación por escrito, pero siempre respetando que se haya cumplido el año de vigencia del contrato y con el índice que se haya pactado, normalmente el IPC; si no, deberá aplicarse el Índice de Garantía de Competitividad.

El conflicto por excelencia, es la fianza, no solo por su importe sino por su destino y cuando se tiene que devolver. La LAU habla de una mensualidad para la vivienda y dos para los locales, pero la propiedad suele solicitar algún mes más para tenerlo como garantía adicional. Su finalidad es responder de los daños que se hayan podido causar en el inmueble, pero el arrendatario siempre la quiere utilizar para los últimos meses de renta porque no sabe cuándo se le devolverá y porque entiende que no hay ningún desperfecto. También sucede que muchos propietarios la dan como propia y no quieren devolverla. Es un abuso que se ha producido con mucha frecuencia porque consideran que dada su cuantía el inquilino no iba a poner una demanda, ya que el coste judicial sería superior a su importe. El legislador con sus reformas ha pretendido dar una mayor facilidad a estas reclamaciones. En definitiva, la fianza únicamente se puede utilizar para compensarla con las rentas adeudadas o los suministros una vez se haya hecho su liquidación, es decir, se haya comprobado el estado físico y se contabilice el coste que tendrán las pequeñas reparaciones, si se deben efectuar. La LAU no establece un plazo para hacer esta liquidación, sino que habla que pasado el mes desde la resolución del contrato devenga el interés legal, por lo que el propietario pese a tener hecha la liquidación siempre esperará al último momento para hacerla. En conclusión, es muy importante que el contrato de arrendamiento este muy bien redactado y que ambas partes conozcan su contenido y sea lo pactado entre ellas.



La vivienda no es la única alternativa para invertir en inmobiliario, las plazas de garaje también son una opción muy rentable. Foto: iStock

Reducir el uso de coche en la ciudad potencia invertir en plazas de garaje

Al igual que en el caso de las viviendas, muchos ahorradores encuentran en la compra de este tipo de activos y su posterior alquiler una rentabilidad en algunos casos por encima del 8%. Bidx1 ha lanzado un modelo de negocio con la venta 'online' de plazas de aparcamiento por toda España.

Luzmelía Torres

Las políticas destinadas a disminuir el uso del vehículo privado en las ciudades suelen incluir una reducción del número plazas de aparcamiento disponibles en la calle. Por eso, muchos conductores se plantean adquirir o alquilar su propio espacio para aparcar, invirtiendo en una plaza de garaje.

Son varios los países donde se ha incrementado el uso del transporte privado e incluso la venta de

coches a particulares. Por lo tanto, los expertos apuntan que ese efecto se puede trasladar al mercado español y ello hará que se incremente el interés por la estabilidad y la rentabilidad de las inversiones en aparcamientos, que por otro lado son activos muy poco vulnerables al desarrollo de negocios similares debido a las grandes limitaciones que existen a la nueva promoción de aparcamientos urbanos.

En este nuevo escenario, el sector inmobiliario está experimentando un momento de gran actividad y apetito inversor y la vivienda no es la única alternativa. El interés por las plazas de garaje se está consolidando como una forma de emprender en el sector tanto para el pequeño como mediano inversor. Una gran parte de los altos costes del mercado de viviendas y locales comerciales se eliminan en este tipo de activos, que cuentan con una creciente demanda de alquiler. Tras la llegada del coronavirus el mercado experimentó un aumento en la demanda en plazas de garaje. El miedo y el incremento de contagios derivó en una predilección por parte del ciudadano del uso del transporte privado, y desde entonces y con el paso de los meses, la demanda en el alquiler de plazas de garaje no ha dejado de crecer. También, el progresivo regreso a las oficinas hace pensar que la búsqueda de aparcamiento en los centros de negocio será todavía mayor durante los próximos meses, por lo que no cabe duda que nos encontramos en un momento idóneo para invertir en este tipo de activos.

Compra para un posterior arrendamiento

Al igual que en el caso de las viviendas, muchos ahorradores encuentran en la compra de este tipo de activos y su posterior arrendamiento una fuente de

La ventaja de invertir en plazas de garaje es que el precio es mucho menor al de una vivienda

rentabilidad. En el caso de ciudades como Madrid o Barcelona, su alquiler puede llegar a ofrecer un rendimiento superior al 8%. Se trata de activos de precio reducido que requieren poco mantenimiento, con gastos asociados pequeños.

El hecho de que el precio de compra sea mucho menor en este tipo de productos que el de una vivienda u oficina supone una gran oportunidad de negocio para todos los emprendedores que quieran entrar en el mercado inmobiliario con una inversión baja o media-baja. Es importante tener en cuenta que en España prácticamente dos de cada tres viviendas, no disponen de aparcamiento asociado, lo que supone un motivo más por el que cada vez más inversores y usuarios se plantean adquirir una plaza de garaje.

Según un estudio del portal inmobiliario Idealista, la rentabilidad bruta de este producto fue del 6,9% en 2020. Dicho estudio recoge que la mayor rentabilidad en plazas de garaje se obtiene en Ávila (10,3%), seguida por Murcia (9,6%) y Castellón (8%). En Barcelona la tasa de retorno se sitúa en el 6,3%, mientras que en Madrid baja hasta el 4,8%. Por contra, la capital con los garajes menos rentables es Sala-



En España, dos de cada tres viviendas no tienen plaza de garaje. Nacho Martín

manca, con un 2,4%, seguida por Orense (3,1%), Lugo, Santander y Jaén (3,3% en los tres casos). Igualmente, la horquilla de precios en la que se mueve la venta de estos activos es muy amplia según la capital y la zona. Si nos centramos en Madrid los precios pueden ir desde 9.000 euros que cuesta una plaza en el barrio de Carabanchel a 58.000 euros en el distrito centro de Chamberí.

Bidx1, la plataforma de venta *online* de productos inmobiliarios, no ha querido desaprovechar esta ocasión y tras su exitosa experiencia con activos residenciales y terciarios han lanzado un nuevo modelo basado en la venta de plazas de garaje. "Los buenos resultados cosechados en 2020 han hecho que podamos ofrecer a nuestros clientes nuevos servicios para la comercialización de activos, en este caso plazas de aparcamiento. Se trata de un modelo



Bidx1 ha puesto en marcha un 'ecommerce' de venta de plazas de aparcamiento de forma 'online' en toda España. Foto. iStock

100% digital en el que la compra se realiza de manera directa, no mediante subasta, en el que el comprador dispone de toda la información para poder realizar la reserva y el posterior pago. Podríamos decir que se trata de un *ecommerce* de venta de plazas de aparcamiento en toda España", apunta Daniela Marchesano, directora de Bidx1 España.

Las ventajas de invertir en plazas de garaje son varias: El precio es mucho menor al de una vivienda lo que elimina la barrera de entrada para muchos pequeños inversores y, en muchas ocasiones no hace falta recurrir a la financiación, lo que hace que esta opción gane mayor atractivo. Además, los trámites de comprar una plaza de garaje son más sencillos y menos costosos que los propios para adquirir una propiedad inmobiliaria.

Por otra parte, el alquiler es más flexible para el propietario, ya que estos contratos no están sujetos a la Ley de Arrendamientos Urbanos sino a la legislación Civil, lo que en la práctica facilita que los plazos sean menos rígidos. Además, como activo inmobiliario y por razones obvias la plaza de garaje necesita muchos menos gastos de mantenimiento en términos generales que el resto de las alternativas y ofrecen una mayor liquidez.

En Bidx1, además de la compraventa digital de propiedades, han creado un modelo de *click and buy* dentro de la plataforma, que permite la compra directa de plazas de aparcamiento y trasteros. Se tra-

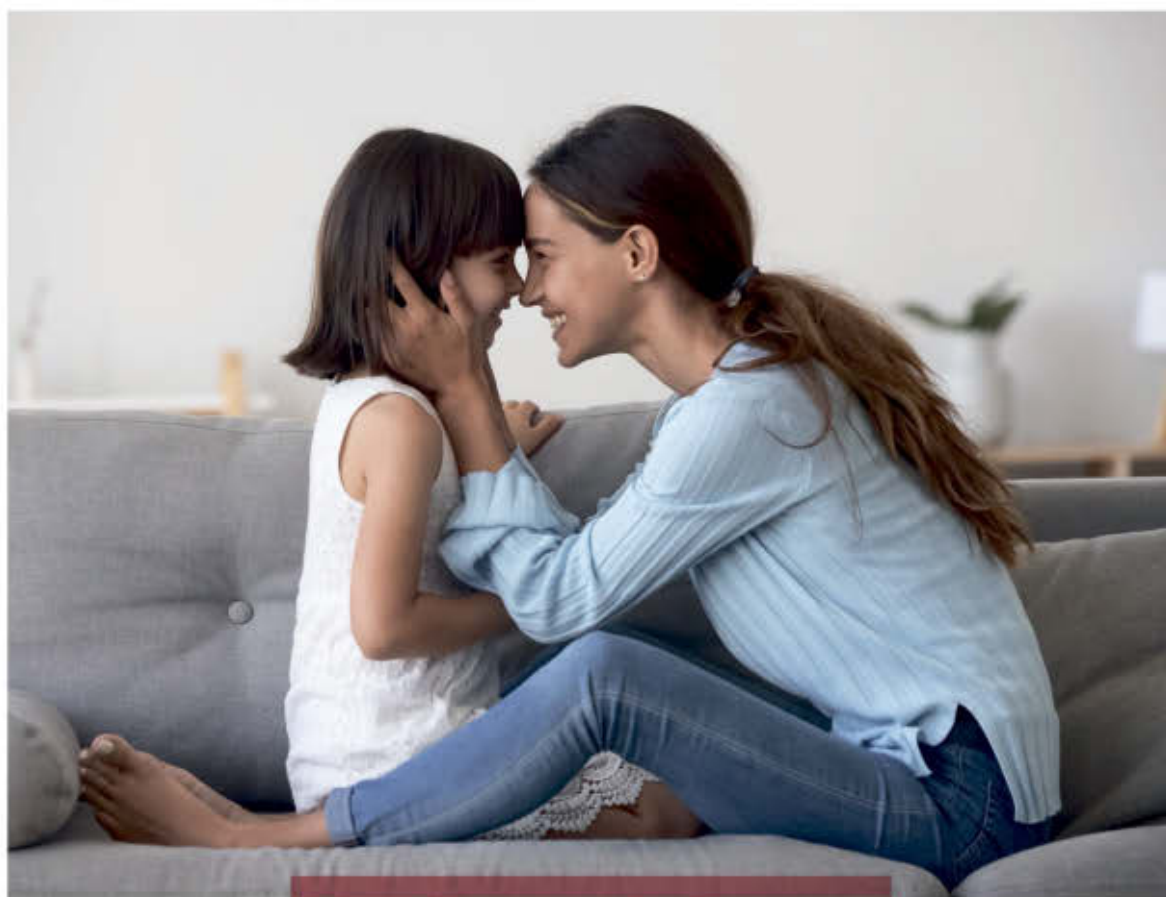
ta de un modelo 100% digital en el que la compra se realiza de manera directa y en el que el comprador dispone de toda la información para poder realizar la reserva y el pago posterior.

"Si alguien quiere comprar una plaza de garaje, el proceso es muy sencillo. El interesado accede a nuestra plataforma y puede visualizar todas las plazas disponibles. Dentro de cada una hay un vídeo 360º en el que se muestra todo el recorrido del vehí-

8%

En Madrid y Barcelona el alquiler de plazas de garaje ofrece rendimientos superiores al 8%

culo de entrada y salida, así como el espacio de aparcamiento. Junto a esto, toda la documentación del inmueble está disponible y el inversor tan sólo debe hacer el pago del depósito para reservar la plaza. Una vez finalizada la reserva de plaza, en tan sólo 15 días se cierra la compra y el comprador dispone de su plaza de aparcamiento desde ese mismo momento. Así de sencillo", explica Daniela Marchesano, quien añade: "Todo ello siempre bajo nuestros valores de transparencia con toda la documentación al alcance del comprador y cercanía, ya que contamos con un equipo de profesionales disponibles para asesorar en todo momento".



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Valdecarros se sitúa al sureste de Madrid y se prevé construir 51.656 viviendas en dos décadas.

Ortiz Construcciones se adjudica las obras de Valdecarros

Arranca en septiembre la mayor operación urbanística residencial de Madrid diseñada a principios de los años 90.

Luzmelía Torres.

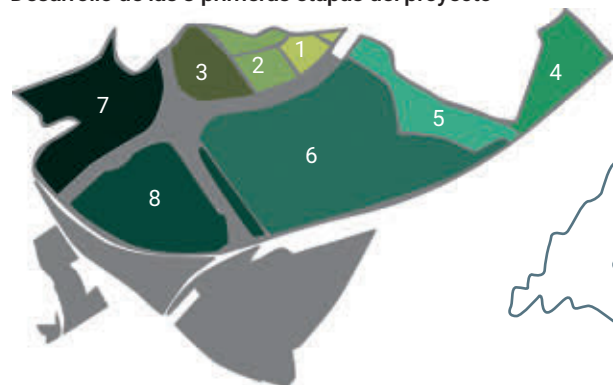
Septiembre marca el inicio de un hito urbanístico en Madrid: Valdecarros. Comienzan las obras del mayor proyecto residencial de la capital tras estar más de 20 años bloqueado. Tras firmar antes del verano la Junta de Compensación de Valdecarros el convenio con el Ayuntamiento de Madrid para iniciar las obras de construcción de las tres primeras fases, solo quedaba la adjudicación de las obras de urbanización para arrancar el proyecto y finalmente han sido adjudicadas a Ortiz Construcciones y Proyectos. En este nuevo desarrollo, al sureste de la capital, se prevé construir 51.656 viviendas en dos décadas, lo que supone un volumen cinco veces mayor que la Operación Chamartín (Ma-

drid Nuevo Norte). Hay que recordar que la historia de Valdecarros viene de lejos, concretamente de la Estrategia del Sureste diseñada a principios de los años noventa. Durante más de 20 años ha estado bloqueado llegando a los Tribunales, bien por cuestiones políticas o económicas tras la crisis del estallido de la burbuja inmobiliaria. Los desarrollos del Sureste incluyen Valdecarros, El Cañaveral (donde ya se edifica y hay negocio inmobiliario), Los Berrocales, Los Cerros y Ahijones. En total, estos cinco nuevos barrios sumarán más de 100.000 viviendas.

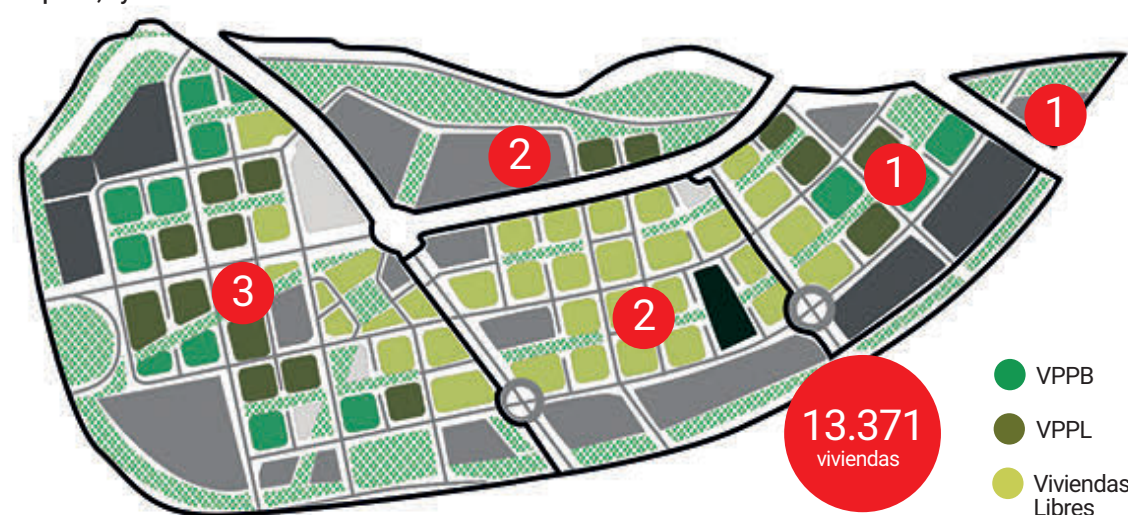
Para Luis Roca de Togares, presidente de la Junta de Compensación de Valdecarros este desarrollo supone para Madrid la capacidad de generar un gran volumen de vivienda asequible y generar un impacto en la capital. "Valdecarros se llevará a cabo en ocho etapas y gracias al convenio que hemos firmado con el Ayuntamiento la junta de compensación puede iniciar ya el proyecto de expropiación y reparcelación, que estará terminado a finales de 2022. Acabamos de cerrar la licitación para la adjudicación de las obras de urbanización que realizará Ortiz Construcciones y que empezarán este mes y du-

Valdecarros en cifras

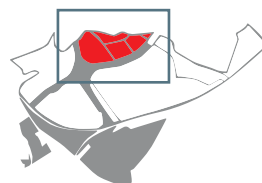
Desarrollo de las 3 primeras etapas del proyecto



Etapas 1, 2 y 3



ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3
2.580	4.607	6.184
Septiembre 2021	Julio 2022	Julio 2022
30 mill. €	60 mill. €	90 mill. €



Fuente: Junta de Compensación de Valdecarros.

elEconomista

rarán dos años con un presupuesto de urbanización de 200 millones. La primera fase de Valdecarros que incluye tres etapas, supone la construcción de 13.371 viviendas que se podría comenzar a levantar a finales de 2022 o principios de 2023”.

Valdecarros es un proyecto que actúa sobre 20 millones de metros al sur de Madrid. Se van a construir 51.656 vivienda de las que 28.000 tiene algún tipo de protección e incorpora a Madrid 685 hectáreas de zonas verde. Hay que destacar que el 36% de la propiedad está en manos de la Administración Pública y podrá desarrollar políticas de viviendas públicas en esos terrenos. Además de la Administración, entre los grandes propietarios de suelo de este desarrollo se encuentran promotoras familiares como Pryconsa y Zapata, históricos dueños de

esos terrenos desde hace años, y otros propietarios como Oncisa (del grupo de la ONCE) y Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria). Concretamente, el 30,5% del suelo de ese ámbito pertenece a promotores; el 18,3% a entidades financieras y fondos; el 35,7% a Administraciones públicas (fundamentalmente de la Comunidad de Madrid y Ayuntamiento de la capital), y el 15,5% a otros dueños.

“Sareb en Valdecarros tiene un poco más del 6% del suelo, somos el quinto propietario. Como nuestro periodo de vida es limitado, hasta 2027, nuestra principal aportación en este desarrollo será en la gestión de desarrollo de suelo, vamos a apoyar a la Junta de Compensación e impulsar la comercialización del suelo. Para Sareb es una oportunidad te-

Valdecarros, a 300 metros a pie de todos los servicios

La ciudad de los 15 minutos es la ciudad ideal porque puedes ir caminando a todos los servicios que el ciudadano necesita. Pero aunque eso es lo ideal, al final hay que desplazarse y por ello es importante que el ciudadano tenga toda la movilidad dentro de la ciudad. “El metro es la mejor opción para Valdecarros y recomiendo a la Junta de Compensación de Valdecarros que estudie la parada de metro desde Vallecillas Villa”, apunta Sigfrido Herráez, decano del COAM. A este respecto Mariano Fuentes, concejal de Urbanismo, asegura que “la intermodalidad en el transporte es la pieza básica en todos los desarrollos y Valdecarros a través de la Gran Vía del sureste unirá todos los proyectos. Es importante que en estas tres primeras fases, Valdecarros se conecte con Madrid a través del ensanche de Vallecas”. El presidente de la Junta de Compensación de Valdecarros, Luis Roca de Togores, afirma que “las dotaciones en este desarrollo son fundamentales para que los vecinos tengan todos los servicios a 300 metros andando: colegio, comisaría, sanidad, comercios y zonas verdes a un radio de 200 metros con el bosque metropolitano. Estamos cuidando mucho el tema de las pendientes para hacer unas calles andables y que todo ello redunde en la salud de los vecinos”.

Inmobiliaria

elEconomista.es

ner suelo urbanizado en Madrid y aunque no hay una inversión a día de hoy, pero se contempla continuar con la edificación del suelo en estas tres primeras etapas al estar dentro del periodo de vida de Sareb", afirma Cristina Reñones, responsable de desarrollo de suelo y gestión técnica en Sareb.

Propietarios y Administraciones públicas aplauden la puesta en marcha de este desarrollo. Para Mariano Fuentes, concejal de Urbanismo del Ayuntamiento de Madrid, Valdecarros supone cumplir una de las expectativas y compromisos que su equipo de Gobierno puso sobre la mesa para la generación de mayor oferta de vivienda en Madrid. "Cuando entramos este equipo de Gobierno en el Ayuntamiento de Madrid este proyecto estaba parado. Había una propuesta de desarticulación y eliminación de las Juntas de Compensación de Valdecarros y Los Cerros que lastraba estos proyectos para generar vivienda en Madrid, además de una serie de derechos de los propietarios validados por el Tribunal Supremo. Si hubiéramos seguido adelante con las propuestas del anterior equipo de Gobierno tendríamos que haber hecho frente a una demanda de más de 1.400 millones de euros y lo que hemos hecho es reconvertirlo en una obra de urbanización de 1.380 millones, con la capacidad de crear empleo y acceso a la vivienda en Madrid".

La puesta en marcha de Valdecarros supone para Madrid la generación de más 200.000 puestos de trabajo y una inversión privada de 7.600 millones de euros, de los que más de 6.000 millones corresponden a la edificación y alrededor de 1.500 millones a infraestructuras y urbanización. "Lo que se está consiguiendo con estos desarrollos del sureste es la integración de la movilidad con respecto al urbanismo y el desarrollo urbano. En Valdecarros hay dos objetivos: por un lado, dotar a Madrid de vivienda y hacer las mejores políticas de vivienda pública con un número importante de viviendas protegidas y, por otro lado, la integración de este desarrollo con un gran proyecto urbano y de ciudad que es el bosque metropolitano que bordeará la ciudad de Madrid en 75 kilómetros de perímetro. De esta forma, Valdecarros no solo es desbloquear el desarrollo urbanístico sino que el bosque metropolitano quede integrado en Valdecarros. El bosque acogerá más



Las obras suponen la generación de 200.000 puestos de trabajo.

de un millón de nuevos árboles en Madrid y generará grandes zonas verdes con espacios de ocio y medio ambiente que va a suponer una mejora de la calidad de vida de los ciudadanos madrileños. Es una oportunidad de transformar Madrid con esta operación", asegura Mariano Fuentes.

Ahora que las obras empiezan hay que ver si se cumple el calendario y para ello es importante que haya colaboración público-privada. "Hay que hacer una llamada de atención a las Administraciones Públicas para acortar plazos en la tramitación urbanística. No estoy hablando de regatear en la legalidad sino de ser más rápidos. Hagamos que el Gobierno avance en las tramitaciones y ser muchos más rápidos en el cumplimiento en la legalidad", apunta Sigfrido Herráez, decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid, COAM.

Luis Roca de Togares afirma que "buena parte de los retrasos de este desarrollo han sido derivados por una legitimidad *tramposa* cuestionando el urbanismo en Madrid, pero ahora hay un proyecto que se empieza a mover de Ley de Seguridad en el Urbanismo, como iniciativa del Ministerio de Fomento, para evitar interrupciones sobrevenidas en los proyectos que va a ser un antes y un después para los desarrollos urbanísticos".



Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

España estudia la inversión en alquiler en disperso en unifamiliares

EEUU y Reino Unido ya están aplicando 'build to rent' (BTR) en casas individuales y el inversor incluye este activo en su cartera para diversificar el riesgo. Es una tendencia global debido al impacto del BTR por la subida de costes de la construcción, alta competencia y limitación en ubicación.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



La tendencia actual del mercado se centra en la búsqueda de vivienda unifamiliar.

Durante este año hemos hablado mucho del boom del *build to rent* (BTR) o lo que es lo mismo, construir para alquilar. En estos momentos, se alquila más de lo que se compra y los inversores han puesto el foco en esta nueva fórmula. Sin embargo, los grandes fondos se han centrado en la búsqueda de activos para el alquiler de viviendas en bloque, pero hay una nueva tendencia que no tardará en llegar a España y que ya ha empezado a moverse en otros países como en Estados Unidos y Reino Unido y es invertir en BTR en viviendas unifamiliares en disperso.

“Los inversores institucionales están en constante búsqueda de oportunidades de inversión que generen flujos de caja y protección frente a la inflación. Por ello, el interés por residencial en alquiler ha aumentado exponencialmente en la última década, especialmente en disperso donde la diversificación es mayor. Salvando las distancias, invertir en disperso sería como invertir en el Índice del Ibex 35 e invertir en un bloque sería como invertir en una sola acción. Es una tendencia global que se está acelerando recientemente en España debido al impacto en el BTR por las subidas de costes de la construcción, alta competencia y limitación en ubicación. En los últimos años se ha visto como fondos de pensiones han entrado en alquiler en disperso y pronto se verá en España”, explica Juan Manuel Bello, CEO de la *proptech* Vidoqui, plataforma tecnológica que facilita el acceso a la vivienda sin deuda a través del alquiler de vivienda con opción a compra.

Al final en España hay un grupo de inversores entre los que figuran grandes fondos internacionales de inversión y promotoras que han apostado por el *build to rent* y tienen varios proyectos entre manos. Según Colliers International, a finales de 2020 se contabilizaban 8.000 viviendas nuevas en alquiler entre proyectos iniciados y terminados, lo que suponía una inversión de 2.000 millones de euros. Sin embargo, ¿por qué no se apuesta aún por hacer *build to rent* en unifamiliares? Según Mikel Echevarren, CEO de Colliers, “dentro del concepto de BTR, como proyectos de obra nueva, no se incluyen viviendas dispersas. Sí ha habido algunas transacciones de edificios de viviendas en alquiler sin el 100% de la propiedad, pe-



Invertir en disperso es como invertir en el Ibex-35 y en bloque sería como invertir en una sola acción.

ro son operaciones residuales. Las dificultades de gestión del mantenimiento y de la rehabilitación de edificios con múltiples propietarios, por las mayorías que determina en España la Ley de Propiedad Horizontal impiden invertir a la práctica totalidad de los fondos en edificios de esta naturaleza”.

Viviendas unifamiliares, la tendencia actual

Tras el Covid-19, la tendencia actual en el mercado se centra en la búsqueda de viviendas unifamiliares con jardín y espacios al aire libre y la opción de alquiler con opción a compra está empezando a ser demandada. Una fórmula que fuera de España se ha consolidado y un buen ejemplo de ello es la última operación de Blackstone que ha comprado la empresa de alquiler con opción a compra, Home Partners of America, con 17.000 viviendas unifamiliares dispersas por todo Estados Unidos.

El motivo de esta operación está claro. Las ventas de viviendas en EEUU se dispararon el año pasado ante las bajas tasas hipotecarias y el aumento del trabajo remoto durante la pandemia hicieron que los compradores buscaran viviendas con espacios habitables más grandes y al aire libre. La falta de oferta y una demanda activa han hecho que se busque la fórmula del *build to rent* para viviendas en disperso.

Esta tendencia no solo se observa ya en Estados Unidos sino también en Reino Unido donde la plataforma de activos alternativos de Legal & General ha creado un negocio suburbano de construcción

para alquilar (SBTR) a su programa de inversión directa en el Reino Unido. El objetivo de la compañía es asociarse con constructores de viviendas del Reino Unido para desarrollar comunidades de alquiler unifamiliares a gran escala en ubicaciones suburbanas en todo el Reino Unido.

Esto son dos ejemplos de la tendencia que hay fuera de España hacia el *build to rent* en disperso. Entonces, ¿porqué no se hace en España? Tradicionalmente el alquiler en disperso ha sido denostado por

8.000

**Según Colliers se contabilizaban
8.000 viviendas en proyectos
nuevos de alquiler a final de 2020**

muchas razones: la dificultad de la gestión de un portfolio amplio, los mayores gastos de gestión y mantenimiento, la aparente menor rentabilidad, el incremento de los potenciales riesgos de impago, la mayor dificultad para acceder a la financiación bancaria, la complejidad para ejecutar la política de rotación de los activos.

Sin embargo, Oscar Valles Cavia, *partner & CRO* de Fellow Funders, firma de inversión alternativa y con gran experiencia en operaciones de alquiler en dispersos, explica en el blog de la compañía que qui-

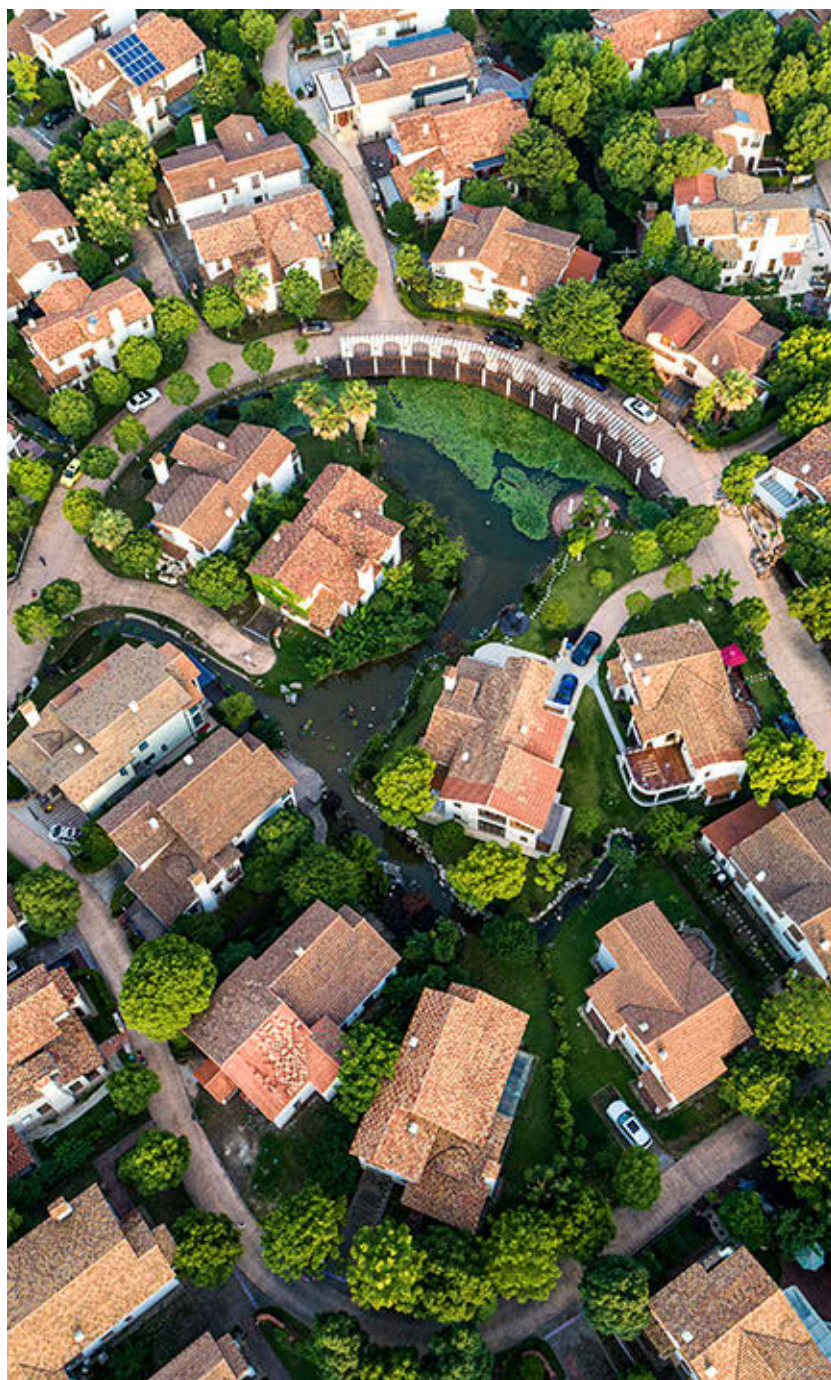
zás los problemas no lo son tanto. “En lo que respecta a la menor rentabilidad bien sea directa, bien a través del incremento de los potenciales riesgos de impago, el análisis detenido del problema quizás nos indica que la realidad es ciertamente la contraria. La rentabilidad de un portfolio, ya sea o no en disperso, está en la relación entre los ingresos obtenidos y la inversión realizada y no de la concentración o no de la propiedad. Además, hay un hecho que muchas veces nos pasa desapercibido y que sin embargo tiene una gran importancia en el mundo de la inversión. Cuando diversificamos nuestra cartera de inversiones los riesgos evidentemente también se diversifican y como consecuencia, los riesgos globales del portfolio se reducen. Imaginemos el hecho de que tenemos en explotación un edificio de viviendas y tenemos un problema con un inquilino o un problema operativo (avería de un ascensor, problema eléctrico...). Queramos o no este incidente aparentemente aislado acaba repercutiendo al resto de inquilinos. En un portfolio en disperso cada inmueble es una unidad de negocio independiente y no tiene relación alguna con el resto de los inmuebles que componen el portfolio”.

Otro problema que puede verse como una dificultad es a la hora de tener acceso a la financiación

Una cartera en disperso conlleva mayor complejidad operativa, pero diversificación de riesgo

bancaria si lo que se quiere financiar es un portfolio en disperso frente a un portfolio compuesto por un número reducido de inmuebles. Valles apunta que “desde el punto de vista de la entidad crediticia, sería preferible tener una operación de crédito con un riesgo diversificado a tener un riesgo concentrado en un solo activo. Sin embargo, en muchos casos se produce la aparente paradoja que frente a este menor grado de riesgo las entidades financieras valoran más los mayores costes operativos que supone la formalización de una operación con un número elevado de garantías, pero por suerte esto está cambiando y los bancos comienzan a valorar más el riesgo que los problemas operativos y de formalización que la operación conlleva”.

En cuanto a la política de rotación en una cartera de inmuebles en disperso frente a una cartera concentrada, es más fácil liquidar un solo activo que un grupo de inmuebles, pero también es verdad que a mayor concentración mayor dificultad en encontrar el momento oportuno para maximizar el beneficio y mayor poder de negociación por parte del comprador. Si tenemos una cartera diversificada de forma adecuada será más fácil que en todo momento ha-



Los fondos de pensiones entran en alquiler en disperso fuera de España.

ya algún activo susceptible de enajenar. No obstante, si lo que buscamos es la rapidez en la liquidación de la totalidad del portfolio, los tiempos podrían dilatarse en una cartera en disperso, pero todo dependerá de los precios de venta que fijemos más que del volumen de activos a enajenar.

Como conclusión, Valles apunta que “es evidente que la gestión de una cartera de inversión en activos inmobiliarios en disperso conlleva una mayor complejidad operativa, pero sin embargo tiene a favor la mayor diversificación en el riesgo”.

Logística

El Corte Inglés estrena en otoño su nueva filial: Logística Avanzada



La compañía avanza en su proyecto logístico con la formación de una división dedicada a este negocio. En estos momentos el sector logístico se ha incrementado a raíz de la pandemia y El Corte Inglés constituirá esta nueva empresa que canalizará toda la actividad, con servicios dentro y fuera de España. A la cabeza de la filial se sitúa Óscar Fernández de Llano, director financiero, aunque la iniciativa también ha contado con una gran implicación

por parte de Javier Catena, responsable del área inmobiliaria. La nueva compañía se ha constituido bajo el nombre de Logística Avanzada, cuenta con un capital social de 60.000 euros y dependerá de la matriz El Corte Inglés. La empresa se apoyará en la gran capilaridad de su infraestructura para convertirse en un operador logístico más. El lanzamiento oficial de esta nueva división de logística se prevé para este otoño.

Hoteles

La socimi All Iron compra el hotel Tryp de Chamberí por 18,5 millones



La socimi All Iron RE ha formalizado la compra del Hotel Tryp Chamberí de Madrid por un importe de 18,5 millones de euros. El proyecto prevé la rehabilitación del inmueble situado en la calle José Abascal, 8, para convertirlo en 48 *serviced apartments* tanto de carácter turístico, como familiar o de negocios. Esta operación implica un nuevo paso dentro de la estrategia de crecimiento de la compañía. En 2021, All Iron ha adquirido 6 activos, uno en Sevilla,

otro en Bilbao, un tercero en Barcelona, un cuarto en Pamplona, un quinto en Alicante y ahora este sexto en Madrid, sumando una inversión de casi 62 millones. El edificio del Hotel Tryp Chamberí cuenta con una superficie total aproximada de 3.452 metros cuadrados y consta de 10 plantas y 2 sótanos. El proyecto prevé la construcción de un complejo de 48 *serviced apartments* (apartahoteles) con una oferta innovadora y diferencial.

Suelo

Sareb elige a Servihabitat para el desarrollo urbanístico de 51 suelos



El Consejo de Administración de Sareb ha seleccionado a Servihabitat como gestor especializado para el desarrollo urbanístico de 51 suelos valorados en 107 millones de euros y con una edificabilidad total de 1,2 millones de m². El acuerdo contempla la ampliación de esta gestión a más de 200 activos con más de 7 millones de m² de edificabilidad adicionales, actualmente gestionados por *servicers* generalistas, una vez finalicen estos contratos, en 2022.

Para este servicio, Servihabitat creará una marca independiente con un equipo dedicado para gestionar este contrato. La previsión es que, a corto plazo, esta estructura se pueda integrar en una nueva compañía especializada en gestión urbanística. Con la adjudicación a un equipo independiente de Servihabitat se pretende aumentar el valor de los activos y obtener mayores ingresos en su comercialización.

Oficinas

Henderson y Hines construyen el primer edificio de oficinas de madera



Henderson Park, el fondo inmobiliario de capital privado paneuropeo, y Hines, la firma internacional de *Real Estate*, van a construir su primer edificio de oficinas en Europa realizado íntegramente en madera. Tendrá 3.610 metros cuadrados y estará situado en el distrito 22@ Norte de Barcelona. El edificio, de nombre 'T3 Diagonal Mar', forma parte de la innovadora familia de edificios "T3" de Hines, una nueva generación de oficinas construidas sobre tres pi-

lares: la calidez y la sostenibilidad de la madera, la tecnología de vanguardia y la conectividad de tránsito superior. Las obras del proyecto se iniciaron a finales de mayo y está previsto que finalicen en 2022. Diseñado para cumplir con los últimos estándares de sostenibilidad y tecnología, T3 Diagonal Mar está hecho 100% de madera y, además de las oficinas de 600 metros cuadrados por planta, incluirá una azotea y jardines privados.

**Pilar LLácer**

Director Centro del Futuro del Trabajo en EAE Business School

¿Qué valor tiene volver a las oficinas presencialmente en septiembre?

Qué valor tiene volver a trabajar en las oficinas como antes de la pandemia? Seguramente la respuesta cambia para los empleados, para los jefes, para las empresas, los clientes y la sociedad. Si se lo preguntamos al camarero del restaurante de enfrente de la oficina, nos dará una cifra exacta. Se ha pasado del aturdimiento producido por una crisis sanitaria mundial, a una exaltación de la vuelta a la presencialidad de la oficina, como manera de *normalizar* la vida laboral. Hay muchos jefes deseando tener otra vez a los empleados bajo su atenta mirada. No es seguro que estén trabajando aunque estén sentados delante del ordenador, pero por lo menos, están. Por otro lado, hay muchos empleados para los que la pantalla y la soledad de trabajar en casa, ya está provocando hastío, tedio, aburrimiento y una clara falta de motivación. En el otro extremo, los que están encantados de poder desarrollar el trabajo de forma remota, en unas condiciones de flexibilidad y conciliación mayor.

Pero... ¿Qué es lo que necesitan las empresas para crecer de forma exponencial y sostenible? Creo que está claro, empleados comprometidos y apasionados con el proyecto y con el negocio. Y esta máxima es la que debe configurar el nuevo escenario de la vuelta al trabajo en septiembre. Después de más de un año de pandemia, tenemos la certeza de que los empleados necesitan la interacción social y el contacto. Eso es lo que nos hace humanos y más productivos. La soledad de la pantalla está erosionando el *propósito* del trabajo y demostrando que trabajar significa no solo ser productivo, sino sobre todo, ser social. La pausa del café, el antes y después de las reuniones, generaban el espacio de confianza y compadreo, no siempre bueno, imprescindible para el crecimiento de los negocios. Los vínculos de las conversaciones de los pasillos, que estaban fuera del registro horario, producían un impacto directo sobre el grado de compromiso y pertenencia de los empleados con las empresas. Y también tenemos la certeza de que desarrollar el trabajo de forma remota es factible para algunos puestos de trabajo (más de los que se pensaba en un inicio) y de que, además, puede inyectar esa dosis de compromiso en los trabajadores.

¿Qué hacer entonces?: diseño de modelos de trabajos híbridos y, sobre todo y, y lo más importante, cambiar un estilo de liderazgo basado en la presencialidad.



Se necesitan líderes con nuevas propiedades de gestión. Se lleva diciendo mucho tiempo, pero haciendo poco. Tiene que haber una transformación radical, sin eso, no sólo conseguiremos que los empleados no estén comprometidos, sino que, además, no seremos capaces de atraer a un talento, que independientemente de la generación y el género, demanda flexibilidad y no el estricto corsé del registro horario. Y lo más importante, las empresas no serán sostenibles. Las grandes organizaciones lo tienen claro, el Teletrabajo y las reuniones online tienen más beneficios que inconvenientes, y aunque haya jefes reacios a pensar que si no estás en la oficina no se trabaja, el empujón de la pandemia lo ha implantado definitivamente. La situación de las medianas y pequeñas empresas en España, y que son las que configuran el tejido empresarial, es completamente diferente, no solo por el estilo de liderazgo y la cultura, sino por la falta de medios tecnológicos y la pesada carga del "esto siempre se ha hecho así, ha funcionado, para qué lo voy a cambiar".

Con el objetivo de contribuir a la implantación más formal del Teletrabajo en España, se diseñó la Ley 10/2021, de 9 de julio, de trabajo a distancia, que comienza así "El trabajo a distancia, entendido como trabajo que se realiza fuera de los establecimientos y centros habituales de la empresa y del que el teletrabajo es una subespecie que implica la prestación de servicios con nuevas tecnologías, ha sido objeto de regulación tanto en el ámbito interno como en el ámbito comunitario e internacional".



■

Se tienen que dar modelos de trabajo híbridos y cambiar el estilo de liderazgo basado en la presencialidad

■

Los ejes de la nueva ley no se dirigen a una mejora y optimización del mercado de trabajo. Siguen apuntando al caduco estatuto de los trabajadores basado en el trabajo por horas y control, y no en los resultados. Y la medida de la productividad, del siglo pasado, y ligado a un trabajo industrial, no hace crecer a los negocios de manera exponencial ni sostenible. Toda relación a distancia de trabajo debería estar basada en la confianza y en la responsabilidad. Sin estas piezas clave, la flexibilidad y la cultura del trabajo por objetivos son dos ejes que se quedarán en la carpeta de los condicionales. Lo que deberíamos hacer y nunca hacemos porque es demasiado complicado.

Además de las leyes, las políticas y procedimientos que van a regular en un corto y medio plazo la vuelta a las oficinas, necesitamos cambiar de una vez, ese estilo de liderazgo que tanto perjudica a los negocios y a los empleados. El trabajo ya está impactado por la transformación digital y la transición energética, ahora queda que las empresas, sus líderes, entiendan que este cambio no es solo de herramientas tecnológicas o de cómo contribuir a las cero emisiones, sino que consiste, sobre todo, en generar compromiso y pasión en los empleados. Y uno de los grandes descubrimientos de COVID19, es que la forma de trabajar, el Teletrabajo, puede contribuir de manera exponencial a ello.

A raíz de esta pandemia, que recordemos, todavía no ha finalizado, las empresas tienen que centrar la gestión de empleados en torno a tres ejes, que no sólo son para el presente, sino, sobre todo, para el futuro: la automatización de tareas, la personalización y la transición energética. Y esto va a provocar un cambio profundo que demanda, desde ya, un modelo de trabajo flexible, no encorsetado a un estatuto de los trabajadores, con más polvo que las estanterías de los bares que cerraron durante el confinamiento. El trabajo, no sólo se ha transformado por la tecnología, sino por los hábitos de consumo. Herramientas como el Teletrabajo, deberían hacer reflexionar sobre aspectos clave como la Productividad, el Compromiso, la Gestión de Equipos... Pero la mayoría de modelos de negocio siguen centrados en lo mismo de siempre. ¿Cuál es entonces el propósito de la vuelta al trabajo de forma presencial? ¿Generar beneficios? ¿Mayor productividad? El valor de trabajo tiene que contribuir, claramente, a construir un mundo mejor para empleados, empresa, clientes y sociedad.

Spotahome ofrece alquiler 'online' sin depósito

Reduce la barrera para el inquilino evitando el pago inicial entre 1-3 meses de renta para acceder a un piso. Aporta seguridad al propietario avalando la capacidad de pago

elEconomista. Fotos: eE

Las empresas dedicadas al alquiler buscan nuevos productos para facilitar el acceso a este mercado. Es el caso de la *startup* española Spotahome que acaba de lanzar un sistema de garantías en el alquiler. Este nuevo modelo permite a los inquilinos formalizar el alquiler *online* de una vivienda sin necesidad de aportar un depósito; al mismo tiempo que ofrece al propietario no solo cobertura ante impagos, sino también por daños en el inmueble. De esta forma, Spotahome reduce las barreras de entrada al alquiler para los inquilinos -evitando el pago inicial de entre 1 y 3 meses de renta para acceder a una vivienda- y aporta seguridad a los propietarios, avalando la capacidad de pago y daños a los mismos. Esta nueva garantía avala la solvencia de los inquilinos y proporciona a los propietarios de los inmuebles cobertura ante impagos y daños en el inmueble. "Este nuevo sistema de al-

spotahome

Disponibilidad ▼

Tipo de propiedad ▼

Desde 1473 € ▼

Filtros

Guardar búsqueda

Moderno apartamento de 2 dormitorios en alquiler en madrid.
Piso · Disponible 16 agosto
1600 €/al mes

Elegante apartamento de 2 dormitorios en alquiler en Malasaña, Madrid
Piso · Disponible 22 agosto
1881-2090 €/al mes

Piso entero de 2 dormitorios en madrid.
Piso · Disponible 4 agosto
1500 €/al mes

Soleado apartamento de 3 dormitorios en alquiler en Chamartín, Madrid

Moderno apartamento de 4 dormitorios en alquiler en Aluche, Madrid.

Apartamento de 2 dormitorios en alquiler en Atocha, Madrid
Piso · Disponible 4 agosto

Anuncios de pisos en alquiler recogidos en la página web de Spotahomeo. Spotahome

spotahome

Soy un inquilino | Cómo funciona | Favoritos | Regístrate | Iniciar sesión | Ayuda | Es

SPOTAHOME PARA PROPIETARIOS

Encuentra inquilinos sin problemas

Alquila tu propiedad más de 30 días, 100% online.

Empezar anuncio | Panel del propietario

★ Trustpilot **4.5/5** Excellent 4,5/5

+10.000 propietarios confían en nosotros

3 millones de visitas de usuarios al mes

+60.000 propiedades publicadas

quiler sin depósito supone un importante avance con respecto a los seguros de pago tradicionales, pues estos no cubren daños salvo que haya una decisión judicial de desahucio. Junto a ello, el plazo para la reclamación del impago es de 5 días, frente a los meses que supone iniciar un trámite judicial. Y, por último, además de cubrir estancias de larga duración, principalmente para residentes en la ciudad, también incorpora la posibilidad de realizar contratos por meses, de habitaciones y que los inquilinos sean internacionales”, asegura Alejandro Artacho, CEO y Co-Fundador de Spotahome.

Actualmente, este sistema de alquiler sin depósito, ya está disponible en más de 1.000 inmuebles de la plataforma de Spotahome, de los cuales 700 están localizados en España, aunque prevén incorporar hasta 10.000 antes de final de año.

El nuevo sistema de alquiler se sustenta en un proceso de verificación de inquilinos exclusivamente digital, que utiliza la Inteligencia Artificial y herramientas de *Machine Learning*, así como la nueva tecnología de *open banking* para validar el historial financiero, identificar patrones de comportamiento que determinen su capacidad de pago y prevenir situaciones de fraude. Este sistema interno además se apoya en la experiencia de proveedores externos especializados en análisis y validación de inquilinos. Mediante la suscripción de un aval por parte del inquilino, la garantía incorpora, entre otros aspectos, protección al propietario por impago durante toda la vida del alquiler por valor de hasta 6 meses de renta desde el momento en el que se produce el incumplimiento hasta el final del contrato. Y un mismo periodo para los casos en los que ya se haya extinguido el contrato.

spotahome

Soy un Propietario | Cómo funciona | Favoritos | Regístrate | Iniciar sesión | Ayuda | Es

Nosotros verificamos tu casa, tú la encuentras online

Ahorra tiempo, dinero y energía: encuentra y reserva tu nuevo hogar 100% online.

Madrid | Buscar alquiler

★ Trustpilot **4.5/5** Excellent 4,5/5

+120.000 alquileres en línea

+13.000 propietarios activos

+150.000 hogares verificados

La contratación de espacios 'flex' se desploma en 2020

La caída ha sido muy notable en España y en Europa por la fuerte exposición a los trabajadores autónomos, 'startups' y pymes afectadas por el Covid-19.

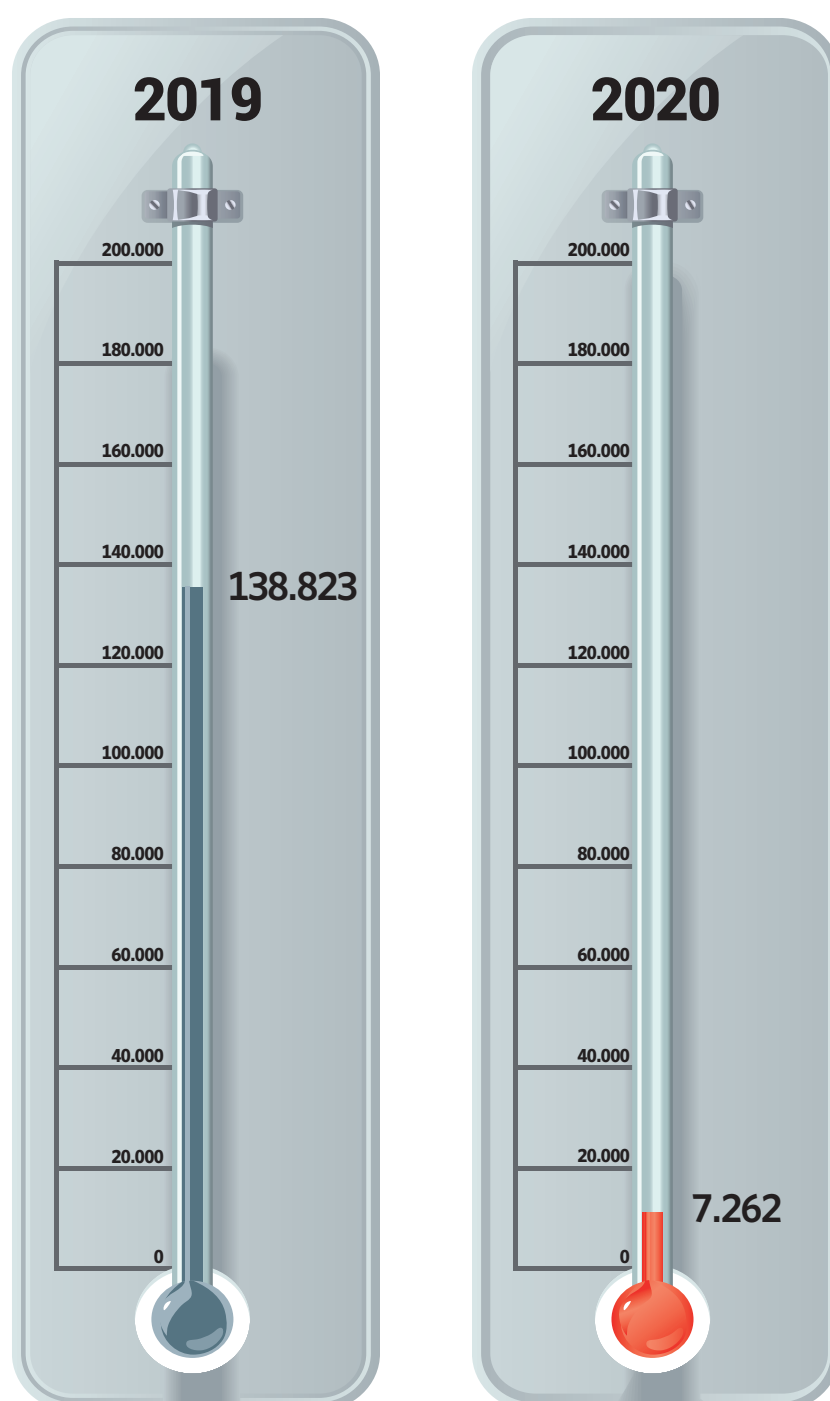
elEconomista

El sector *flex* ha experimentado un significativo impacto en el corto plazo por los efectos de la pandemia. La caída de la demanda en Europa, y también en España, ha sido muy notable por la fuerte exposición a los trabajadores autónomos, *startups* y pymes, muy afectados por el Covid-19 y las restricciones sanitarias.

La contratación de operadores *flex* en España sufrió un desplome durante 2020, con cerca de 3.000 metros firmados en la capital frente a los 64.706 metros firmados en 2019 y unos 4.500 metros en Barcelona, frente a los 74.117 metros en 2019, según la consultora JLL. La contratación conjunta en ambas ciudades en 2020 representó tan solo un 2% (7.262 metros) del *take up* total de oficinas (4% en Europa), frente al 16% (138.823 metros) de 2019. Con estos datos vemos como la tendencia alcista de *flex* se revirtió en 2020, aunque según la consultora JLL se espera que avanzado este año vuelva a repuntar la actividad. "El año 2021 será un año de transformación para el sector *flex* en su conjunto. Los ocupantes buscarán un espacio flexible con servicios de alta calidad y con un límite de gasto para reducir el riesgo en tiempos de incertidumbre", apuntan desde JLL. Tanto en Madrid como en Barcelona, casi el 80% del mercado de espacios flexibles se halla en manos de nueve operadores principales. Hay que destacar que Regus y Spaces (IWG), WeWork y Utopicus concentran casi la mitad del mercado *flex* en Madrid y en Barcelona similar, pero añadiendo Aticco. WeWork representa un 14% en Madrid y 18% en Barcelona, Regus+Spaces opera con un 23% en Madrid y 5 puntos porcentuales menos en Barcelona. Utopicus en tercer lugar en Madrid cuenta con un 10% y Aticco en Barcelona en tercera posición con un 14%. Los operadores más grandes han ido ganando cada vez más cuota en detrimento de los operadores más pequeños. Aparte de los principales operadores que hemos citado, en el último año ha destacado el crecimiento de otras marcas como Aticco y Monday en Barcelona, y First Workplaces y Loom House + Twistttt en Madrid.

Contratos espacios Flex Madrid y Barcelona

En m²



Fuente: JLL.

elEconomista