

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

RESUCITAN LOS 'CADÁVERES' INMOBILIARIOS DE 2008

El auge en la demanda de vivienda de obra nueva impulsa el desarrollo de proyectos que se quedaron bloqueados en la anterior crisis

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPACIO

ASG Homes

EL AUGE DE LA OBRA NUEVA REACTIVA LAS 'CIUDADES FANTASMA'

La elevada demanda de vivienda de obra nueva y el alto coste del suelo han impulsado la reactivación de proyectos residenciales que se quedaron a mitad de construir tras la crisis de 2008

Alba Brualla MADRID

La crisis de 2008 dejó un desolador paisaje de esqueletos de hormigón que se repartían a lo largo de toda España. Durante muchos años, estos proyectos residenciales que se quedaron a mitad de construir han sido el espejo de los excesos que vivió el sector inmobiliario antes de que estallara la burbuja. Sin embargo, tras varios años de recuperación y en pleno auge de la vivienda de obra nueva, que puede presumir de contar con una demanda sólida y sostenida, los proyectos fantasma de la anterior crisis empiezan a ver la luz.

La urbanización de El Quiñón, impulsada por Paco el Pocero en Seseña, es un claro ejemplo de cómo una ciudad fantasma ha podido resucitar. Pero la historia de este pueblo de Toledo, símbolo de las tropelías que algunos promotores llevaron a cabo en el ciclo anterior, no es la única, ya que desde 2014-2016 se empezaron a reactivar proyectos que se habían quedado bloquea-

En España se quedaron algo más de medio millón de pisos a medio construir

Castellón, Almería y Toledo fueron las provincias con un mayor volumen de 'stock'

dos con la crisis, explica Juan Manuel Pardo, director de Living de JLL España, que puntualiza que pese a ello, todavía hay muchos proyectos "que siguen sin poder reactivarse, incluso por problemas de las sociedades propietarias".

Las cifras de producción que se manejan en España hace 20 años suenan ahora alarmantes y es que en el periodo 2002 a 2007 se iniciaron en nuestro país más de cuatro millones de viviendas de obra nueva. "Cuando a partir de este año se cierra el flujo de liquidez, promotores y constructores habían dedicado grandes sumas de dinero prestado a aumentar sus reservas de suelo, a lo que se sumó una caída pronunciada de la demanda", explica Juan Lostao, director Corporativo de Negocio Inmobiliario de Haya Real Estate, que apunta que el resultado fue que un elevado número de obras se paralizaron.

"No existe consenso al respecto de las cifras, pero algunos autores reputados calcu-

lan que eran del entorno de 1,3 millones, de los que 0,57 millones eran obras paradas y 0,73 millones de terminadas que no obtuvieron Licencia de Primera Ocupación", concreta Lostao.

La media anual de producción en los primeros años del siglo XXI fue de más de 600.000 unidades, mientras que ahora los expertos consideran que una cifra de producción saludable para nuestro país rondaría entre las 120.000-200.000 viviendas por ejercicio.

¿Dónde hubo un mayor stock?

Según lo explica Pardo, las zonas que acumularon mayor *stock* son difíciles de analizar, pero puede estimarse que son las mismas zonas que acumularon mayor volumen de vivienda terminada sin vender. Así, destaca que "algunas de las provincias donde se apreciaban mayores porcentajes de vivienda nueva sin vender sobre el parque total en 2011-2012 eran Castellón, Almería, Toledo, La Rioja, Ciudad Real, Lleida, Alicante, Murcia, Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas". "Todas ellas con más de un 3% de vivienda nueva sin vender sobre el total de viviendas, superando el 5% en las tres primeras provincias", explica el experto de JLL.

Ahora que ha regresado la actividad, la mayor recuperación se está dando "fundamental en los extrarradios de capitales de provincia o de ciudades importantes que tiene una actividad económica saludable. También en las zonas costeras con buenos servicios, infraestructuras y buen clima", destaca Luis Corral, CEO de Foro Consultores Inmobiliarios.

Por su parte, Lostao apunta que "en el caso de las promociones que Haya está finalizando, el 80% de nuestra producción de vivienda está ubicada en las provincias



Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD

Aliseda impulsa la venta de proyectos sin finalizar

Aliseda puso a la venta el pasado año 126 promociones sin finalizar a través del Plan Construye Fácil con el que da la posibilidad de “volver a poner en marcha la obra por parte del promotor, escriturando a su nombre y con garantía hipotecaria, dejando el 70% del pago hasta en dos años, lo que ayuda a que reactiven las ventas antes. Hasta el momento, hemos vendido 56 promociones, equivalentes a 750 viviendas”, tal y como explica Adolfo Blázquez, director de Suelo de Aliseda Inmobiliaria.

de Toledo, Ciudad Real, Valencia, Alicante, Castellón, Barcelona y Murcia”.

Cuando estalló la burbuja el grueso de estos proyectos terminaron en manos de la banca y Sareb, también conocida como *Banco Malo*, por acumular una gran parte de los activos tóxicos del sector financiero. Una vez este tipo de promociones empezaron a moverse en el mercado fueron “los fondos internacionales los primeros que vieron una oportunidad” en este tipo de proyectos, explica Corral. “Estos relanzaron y dinamizaron el mercado con compras muy baratas. Ellos fueron los impulsores iniciales y posteriormente, entraron las promotoras nacionales en asociación con fondos. En la tercera fase entraron las promotoras que consiguieron sanearse después de la crisis y luego, llegaron los inversores locales”, apunta el directivo.

Los inconvenientes

Sin embargo, hasta que se ha llegado a este punto se ha realizado una labor tediosa y larga y es que no ha sido tarea fácil preparar estos proyectos para darles una segunda vida. “Todas estas promociones tenían un préstamo detrás que se ha tenido que ejecutar. Además, muchas sociedades estaban en concurso y los periodos de conversión de la propiedad de esas promociones hacia los bancos o Sareb ha sido muy largo. Mientras, estos proyectos han sido en muchos casos objeto de todo tipo de vandalismo, okupación y robo de instalaciones”, explica Mikel Echavarren, CEO de Colliers.

El experto apunta que de las carteras que se han vendido a los fondos, este tipo de producto ha sido el más complicado, ya que entre otras cosas, “hasta que no eras el

propietario del activo no podías ir a ver como estaban realmente las instalaciones”. Esto claramente suponían un hándicap y así coincide Pardo, de JLL, que apunta que “las dificultades para retomar un proyecto sobre una obra en curso son múltiples, porque tras varios años de estar parada una obra se pueden producir deterioros físicos y existen dificultades para retomar los proyectos originales”. “La deuda de muchos de esos proyectos era elevada y hay que conseguir importantes descuentos en la misma, o comprar los activos una vez ejecutados por los bancos que, por otro lado, tienen poco interés en ejecutar y quedarse con activos tan poco líquidos como la obra parada”, explica Pardo.

Asimismo, Echavarren, destaca que desde el punto de vista técnico hay dos cosas que afectan al valor y la viabilidad del proyecto y que son el estado real de las instalaciones y si el proyecto se adecua al Código Técnico de Edificación, ya que en algunas ocasiones han tenido que tirar la obra.

Por otro lado, Lostao destaca que “muchos de estos proyectos provienen de hace años, cuando la demanda y las sensibilidades de los compradores eran completamente diferentes. Hay que revisar, por ejemplo, la distribución de viviendas por número de dormitorios, la presencia de terrazas y zonas comunes. Además, hay que incorporar a promociones a medio construir la sensibilidad hacia aspectos como el ahorro energético o la huella de carbono”.

¿Qué los impulsa?

“Estamos en un contexto distinto al ciclo anterior. Hay proyectos que no tenían sentido antes y ahora siguen sin tenerlo. Sin embargo, hay otros que en el nuevo contexto socio económico y cultural, cobran sentido y pasan a cubrir necesi-

Estas viviendas se ponen a la venta con precios un 10%-15% inferior a los de mercado

dades que antes no había, como puede ser para el mercado de alquiler en los distintos modelos que se están implantando en la actualidad”, explica Pardo.

Además, Echavarren apunta que la falta de suelo finalista es un factor que también está impulsando el desarrollo de estos proyectos, ya que se tratan de “una buena alternativa de valor si se tiene en cuenta de forma adecuada el estado de grado de avance y condiciones de estos proyectos, ya que pese a que por lo general no se logra un mayor margen con este tipo de promociones, si que se consigue más rápido y en vez de los dos y tres años que se manejan en los proyectos que se levantan desde cero, en este caso estaríamos hablando en muchos casos de un año o año y medio”.

¿Se venden más baratas?

Según lo explica el director Corporativo de Negocio Inmobiliario de Haya Real Estate, que está gestionando para sus clientes la finalización de unas 10.000 viviendas, con una previsión de entrega para final del ejercicio de unas 3.000 unidades, el precio “depende de varios factores como la ubicación, calidades y grado de avance en el que se encontrara la promoción en el momento de la reactivación, pero en general sí suelen estar en un rango de precios más bajo que la promoción desarrollada desde cero, entorno a un 10%-15% inferior”, asegura Lostao.

El CEO de Foro Consultores coincide en que “en líneas generales se suelen vender por debajo de mercado, sobre todo en las zonas cercanas a los núcleos urbanos”, pero destaca que “como tenían precios más baratos, al despertar la demanda arrancaron con esos precios, pero poco a poco están siguiendo una línea ascendente acercándose a los niveles actuales de las nuevas promociones”.



AEDAS HOMES INVIERTE 50 MILLONES EN TERRASSA

Vernet, Herolt y Sirani son los nombres de las tres promociones de la compañía en la localidad catalana, que albergarán en su conjunto más de 200 viviendas que cuentan con la sostenibilidad como bandera.

elEconomista MADRID.

Aedas Homes continúa creciendo. La promotora llega a Terrassa (Barcelona) con tres proyectos para los que cuenta con una inversión inicial prevista muy próxima a los 50 millones de euros. Vernet, Herolt y Sirani son los nombres de las tres promociones que impulsará la compañía al sureste y norte de la localidad catalana.

“Llegamos a Terrassa para sumar, para mejorar y complementar el mercado residencial. Queremos ser un promotor más y nuestra meta es proveer al mercado de un producto de calidad, moderno y sostenible”, señala David Gómez, director Territorial de Aedas Homes en Cataluña, quien añade que se trata de una oferta de viviendas “para todos los públicos”.

Las tres promociones, cuyos lanzamientos se harán en septiembre y octubre, albergarán más de 200 viviendas de uno, dos, tres y cuatro dormitorios. Además, cuentan con la sostenibilidad como bandera, tal y como señala Gómez: “Todas las viviendas de nuestros tres proyectos serán calificación energética A”. Los proyectos suponen

la creación de unos 500 puestos de trabajo indirectos. El director territorial de Aedas Homes en Cataluña apunta que “realizaremos una labor de regeneración urbana en algunos solares que actualmente están abandonados, en desuso. Como Herolt, con el que se culmina la plaza de la Constitución –más de la mitad del solar será destinado a uso público– y Vernet”.

Un mercado dinámico

Aedas Homes está presente en los mercados residenciales más dinámicos del país y la compañía considera que, en los próximos años, Terrassa será uno de ellos. Se trata del tercer municipio de Barcelona en número de habitantes, después de la Ciudad Condal y Hospitalet.

Hace unos días, la compañía anunció el inicio de la construcción de su promoción Mara Views. Un hito al ser la primera en conseguir una licencia de obras en el nuevo sector residencial APA-9 Vistahermosa Norte en Alicante. Mara Views es un residencial formado por 34 unifamiliares adosados con jardín de cuatro y cinco dormitorios, dotado con



Promoción de Aedas Homes en Cataluña. EE

Las viviendas de las tres promociones tendrán entre uno y cuatro dormitorios

zonas comunes como gimnasio, piscina o sala Wellness & spa.

“Una vez más, demostramos nuestra capacidad de gestión y cumplimos con los plazos previstos. Mara Views comienza a hacerse realidad y la entrega de las viviendas se realizará, como estaba planificado, durante el segundo trimestre de 2023”, asegura Luis Miguel Molla, gerente de Promociones de Aedas Homes en Alicante.

RÉCORD DEL TIPO FIJO EN LAS HIPOTECAS

La firma de hipotecas sumó en julio su quinto mes al alza. Pero el protagonista, según los datos provisionales del INE, fue el tipo fijo, que ha logrado marcar un récord histórico al ser elegido en el 68% de las firmas.

elEconomista MADRID.

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas sumó en julio su quinto mes al alza tras subir un 36,8% respecto al mismo mes de 2020, hasta sumar 35.329 préstamos. Sin embargo, el protagonista de los datos provisionales publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) ha sido el tipo fijo, que marcó récord histórico al ser elegido en el 68% de las firmas.

El avance de julio en las hipotecas sobre vivienda supone una moderación de más de cuatro puntos el registrado en junio, aunque los ascensos interanuales son consecutivos desde marzo. En tasa intermensual, las hipotecas sobre viviendas descendieron en julio un 6,9%, la mayor caída en un mes de julio desde el año 2017.

Según los datos actualizados, el importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas aumentó un 3,8% en el séptimo mes del año, hasta los 136.527 euros, mientras que el capital prestado creció un 42,1%, hasta los 4.823 millones de euros. En comparativa mensual, el capital prestado retrocedió un 9,5%, firmando también la mayor caída desde el mismo mes de 2017.

En julio, el tipo de interés medio para el total de préstamos hipotecarios se situó en



ISTOCK

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas subió un 36,8%, hasta los 35.329 préstamos

el 2,62%, con un plazo medio de 23 años. En el caso de las viviendas, el interés medio fue del 2,54%, por encima del 2,52% de un año antes, con un plazo medio de 24 años.

El 31,9% de las hipotecas sobre viviendas se constituyó en julio a tipo variable, mientras que el 68,1% se firmó a tipo fijo, el porcentaje más alto de la serie histórica. El tipo fijo ha ido ganando adeptos en los últimos meses aunque en el dato del INE co-

rrespondiente a junio el tipo variable recuperó terreno y llevó los intereses a mínimos históricos. El tipo de interés medio al inicio fue del 2,19% para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable y del 2,72% en el caso de las de tipo fijo.

Las regiones que registraron un mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas en julio fueron la Comunidad de Madrid (6.825), Andalucía (6.454) y Cataluña (5.837).

“El cierre de operaciones del mes de julio supera la barrera de las 30.000 hipotecas firmadas por sexta vez este año. Lo que indica que el ritmo se está manteniendo estable en las mejores cifras de los últimos años”, explica María Matos, directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa.

Para Ferran Font, director de Estudios de pisos.com, “estos datos, sumados a los de otras estadísticas oficiales, consolidan la vuelta a la situación prepandemia en el sector con una demanda muy activa que estimula la creación de nuevos hogares. Las previsiones de un buen cierre de ejercicio se van confirmando a medida que avanza el año, a expensas del impacto de posibles nuevas olas de Covid, una ley de vivienda que condicionará más pronto que tarde la realidad del sector y la gestión de los fondos *Next Generation*”.

Invierte en inmuebles
y recibe rentabilidades
superiores al 12% anual

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

 **urbanitae**

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

“El ‘boom’ del ‘Build to Rent’ llegará en 2022 y 2023 con la entrega de muchos proyectos”

ELISA
NAVARRO

DIRECTORA GENERAL
DE MVGM EN ESPAÑA

Lorena Torio MADRID.

Hace casi dos años que MVGM comenzó a operar en España tras adquirir la división de gestión inmobiliaria de JLL. Lo hizo justo antes del estallido de la pandemia del coronavirus que agitó al mundo entero y, cómo no, dejó huella en todos los segmentos del sector inmobiliario. La compañía de Países Bajos especializada en *property management* gestiona 3,3 millones de m² en territorio nacional, de los cuales la mayoría corresponde a oficinas y locales comerciales, aunque también cuenta con activos residenciales, logísticos y hoteleros. Al frente de MVGM España está Elisa Navarro, quien ha explicado a *elEconomista* cómo evoluciona el proceso de recuperación del mercado inmobiliario, cuáles son las tendencias del sector o qué planes tiene el grupo a medio y largo plazo. En cuanto a la hoja de ruta de la compañía, Navarro asegura que quieren seguir creciendo en todas las áreas, especialmente en residencial, donde han centrado su actividad en el último año. La experta también constata el interés de los inversores por el mercado español, y anticipa gran dinamismo en todos los segmentos del sector inmobiliario.

La pandemia ha acelerado el auge del residencial de alquiler, especialmente bajo la fórmula del ‘Build to Rent’, ¿los inversores seguirán apostando por esta tipología de inmuebles?

El interés es absoluto. Existe interés de fondos institucionales tradicionalmente del sector terciario que han empezado a indagar sobre este mercado para identificar proyectos que satisfagan sus necesidades de rentabilidad. Han visto que es un sector muy resiliente y muy estable. Sin embargo, en el mercado es muy complejo identificar edificios en propiedad vertical que estén destinados a la explotación en alquiler. Además, los activos que se pueden encontrar son objeto de rehabilitación, que sería la forma de ofrecer edificios en unas condiciones como las que se buscan hoy en día de calidad, confort y ubicación.

Es decir, hay dificultad para encontrar proyectos ya construidos

Esa dificultad ha hecho que se apueste por el ‘Build to Rent’ (BtR). Es decir, se identifican proyectos que están en vías de cons-

trucción y que ya tienen un proyecto asociado. Ahí es donde vemos que hay un gran interés y un punto de conexión entre promotoras e inversores que buscan inmuebles que saldrán al mercado a lo largo de 2022 y 2023. Ese será un momento muy caliente en el que saldrán al mercado promociones de edificios construidos exclusivamente al alquiler. Hemos visto muchísimos proyectos, ahora se está trabajando en el ámbito de analizar las zonas que busca la demanda y los servicios que se van a ofrecer.

¿Podemos estar ante un ‘boom’ del ‘Build to Rent’ en los próximos dos años?

Absolutamente. Se va a producir la entrega de múltiples proyectos que ya están en construcción o sobre papel, a lo que hay que sumar la tendencia natural del mercado. Además, a nivel normativo, la regulación hará que el mercado se posicione. Yo creo y espero que las tendencias regulatorias den estabilidad y que generen, por un lado, viviendas asequibles que permitan la estabilidad de precios y oferta, y por otro, un mercado libre y abierto que de transpa-

rencia y facilidad de buscar lo que se demanda. El equilibrio se verá en los próximos años, sin duda.

¿Qué papel jugará el sector residencial en sus planes de crecimiento a corto y largo plazo?

La expectativa de MVGM en el corto plazo es seguir creciendo en todas las áreas, especialmente en residencial, donde hemos puesto el foco durante este último año. Esperamos poder tener un cierre de ejercicio muy positivo, cumpliendo con nuestros ob-



“El plan de crecimiento de MVGM a corto plazo es crecer en todas las áreas, sobre todo en residencial”

“Se van a superar con creces los volúmenes de inversión del año pasado, especialmente en hoteles”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

nos permitirá convertirnos en el medio plazo en el mejor y único especialista independiente de *property management* en el mercado local y europeo. Nuestro objetivo de crecimiento es muy ambicioso, y confiamos en poder tener un crecimiento exponencial ayudados por la buena marcha del sector inmobiliario en el futuro próximo.

Uno de los segmentos que mejor ha resistido a la crisis ha sido el logístico, ¿la demanda seguirá creciendo en los próximos meses?

Las compañías con las que trabajamos -mayoritariamente fondos de inversión- están identificando suelos en los que poder construir y desarrollar proyectos que atiendan la demanda logística. Tenemos varios proyectos en cartera cuyos desarrollos se van a empezar a entregar en los meses venideros. La parte logística es fundamental y crítica en la operativa del suministro, y más ahora con el auge del comercio electrónico. Es importante tener buenos centros de almacenaje y distribución que puedan atender la demanda del usuario final.

Hay demanda logística, pero ¿hay activos de calidad en las grandes ciudades?

Nosotros detectamos que en los nuevos desarrollos hay calidad en los materiales de construcción, y también en la forma en la que se va a mantener, por ejemplo, en materia de sostenibilidad. También estamos viendo muchos proyectos de rehabilitación. Los propietarios se están preocupando de dotar a sus inmuebles de las características que harán más atractivas las demandas de esos usos. Estamos en un momento en el que o cambias, te adaptas y das un paso adelante o no tienes nada que hacer.

También se está apostando por la reconversión de inmuebles...

La reconversión se está produciendo en ciertos activos de *retail* que están cambiando usos para crear *miniuniversos*. Es un pequeño paquete capaz de sobrevivir por sí mismo.

En las últimas semanas se han producido movimientos destacados en el sector hotelero, ¿hay oportunidades interesantes para los inversores?

Sin duda. Hay dos grandes grupos de inversores. Los oportunistas, que han estado y están a la espera de ver dónde surge esa oportunidad para materializar la operación; y aquellos inversores que tenían liquidez e interés en invertir en el mercado español y que simplemente han esperado a que llegara la estabilización. Este año se van a superar con creces los volúmenes de inversión del año pasado, particularmente en hoteles. El sector se ha visto obligado a reinventarse para adaptarse a las nuevas circunstancias. El turismo nacional ha funcionado fantásticamente, aunque todavía falta el turismo internacional, y cuando eso ocurra se recuperará el sector hotelero y también la parte del *retail* en calle en las zonas vacacionales.

Las empresas ya han realizado su particular 'vuelta al cole', ¿cómo se está articulando? ¿Qué modelo de trabajo prevalecerá en la vuelta a la normalidad?

Todos volvemos con naturalidad a nues-



tros puestos de trabajo, aunque no se hace al 100% como antes por un criterio de prudencia. Las compañías han vuelto a sus lugares de trabajo buscando un equilibrio con un modelo híbrido que permite teletrabajar uno o dos días. Los espacios de trabajo son más colaborativos, flexibles, con puestos rotativos. Ahora tenemos que ver si el teletrabajo se estabiliza o se acentúa. Yo creo que se va a estabilizar. Las compañías han invertido en tecnología, lo que ha permitido mantener el nivel de productividad y su estatus. Eso sí, las medidas de protección dentro de las oficinas, como la distancia de seguridad, las mascarillas o el uso de geles de limpieza se van a mantener durante mucho tiempo, aunque ya nos hemos acostumbrado a vivir con ello.

El sector 'retail' también está experimentando grandes cambios, ¿cómo se han materializado las últimas tendencias?

La pandemia ha acelerado las tendencias que se veían venir. En el caso del *retail*, ha acelerado tremendamente el desarrollo del comercio electrónico. Los operadores se han dado cuenta de que ya no se puede vivir de una sola manera. La fusión del *online* con el *offline* (tienda física y electrónica) es crítica y fundamental. Es la única manera de hacer ventas y atraer a los clientes. Es cierto que a los consumidores nos gusta ver y tocar los productos, y por eso nos gusta la tienda física, pero a la vez somos exigentes, queremos inmediatez. En los centros comerciales se ha producido un cambio, ahora, se busca

dar una nueva experiencia de compra. Queremos que el espacio en el que nos movemos nos haga sentir cómodos y bien. Eso se va a afianzar. Los operadores más rezagados en tecnología que al final la incorporarán. Hay una recuperación clara en el sector *retail*. Han mejorado las afluencias y las ventas. Estamos muy por encima del año pasado, pero por debajo de 2019. Nos vamos acercando a las cifras previas a la pandemia del coronavirus.

MVGM gestiona activos residenciales, centros comerciales, oficinas, hoteles y naves logísticas, ¿en qué sector anticipan que habrá más adquisiciones?

No hemos parado en todo el verano. Ha habido muchas operaciones grandes. Cuando vino la pandemia del coronavirus no desapareció el interés ni la liquidez para invertir, lo que ocurrió es que se ralentizó. Ahora se está poniendo en marcha. Estamos viendo grandes operaciones en oficinas, logística, *retail*, residencial. Todos los sectores afectados tienen mucho dinamismo. Veremos operaciones de cierre en todos los sectores. No me atrevo a decir en cuál se producirá más.

¿Habrá una explosión de operaciones?

Más que una explosión se puede decir que serán operaciones con mucha alegría. El interés de los inversores está ahí. Además, la estabilidad de los precios ha permitido que las operaciones se materialicen. Es un síntoma claro de salud.



IRENE MORÁN

jetivos. La inversión realizada en el nuevo segmento de mercado (BtR), así como en tecnología, en la gestión de datos, y en servicios técnicos complementarios a la gestión, como la sostenibilidad y ESG, han dado su fruto, y nos ha permitido posicionarnos en esta área, y reforzar los servicios que veníamos prestando a nuestros clientes, asegurando la continuidad y la mejora de nuestra cartera. Nuestros planes para los próximos meses seguirán la misma hoja de ruta que hemos llevado durante todo este año, y que

“Hay una recuperación clara en el sector del ‘retail’. Nos vamos acercando a las cifras previas a la pandemia”

“Las medidas de protección en las oficinas frente al Covid-19 se van a mantener durante mucho tiempo”

EL MERCADO EVOLUCIONA CON LAS NUEVAS DEMANDAS DE LA SOCIEDAD



Víctor Pérez Arias

Consejero delegado de ASG Homes

Los estilos de vida evolucionan y nuestra relación con el hogar ha experimentado cambios muy profundos en el último año y medio. Tras los efectos más adversos de la pandemia, se ha puesto de manifiesto que predominan nuevos criterios a la hora de elegir una nueva vivienda como son el tener espacios comunes para los ratos de ocio, zonas verdes para estar más al aire libre, el cuidado y compromiso por el medio ambiente y la sostenibilidad, entre otros.

Durante este tiempo los protagonistas del mercado residencial nos hemos adaptado a la situación y hemos continuado desarrollando proyectos que cubran las necesidades actuales más demandadas, mientras identificábamos futuras tendencias del mercado residencial. La elección de una vivienda ya no solo se basa en la ubicación, también en la búsqueda de espacios flexibles que permitan adaptar los hogares para albergar un espacio de trabajo, adaptándose así a las nuevas formas de vivir y trabajar.

En este contexto, ASG Homes tiene como objetivo crear proyectos de viviendas que satisfagan las necesidades de la sociedad, que se encuentran en un continuo proceso de evolución y cambio. Más en un momento como el actual en el que han variado tanto nuestras necesidades y prioridades: buscamos más luz, más espacio, más confort aún para pasar más tiempo en casa, espacios propios. Y vanguardia, aportando un estilo actual, conforme a los tiempos.

Las viviendas unifamiliares son un ejemplo de cómo han cambiado las necesidades de aquellas familias que buscan una vivienda. La creciente demanda de esta tipología de vivienda está provocando que haya nuevos proyectos para poder atenderla.

ASG Homes trabaja por hacer que sus



Santa Clara Residencial, en Vistahermosa Norte (Alicante). EE

proyectos se sitúen en la vanguardia de la demanda. Un ejemplo de ello es Santa Clara Residencial, un complejo de viviendas privado único e innovador ubicado en la nueva zona residencial Vistahermosa Norte, a las afueras de la ciudad de Alicante.

Santa Clara Residencial está formado por 68 viviendas repartidas en dos fases. La primera fase, que ya ha comenzado sus obras, se compone de 28 viviendas adosadas y pareadas de tres y cuatro dormitorios. En total cuenta con cuatro tipologías diferentes que destacan por sus amplias terrazas y solárium, con un diseño vanguardista cuyo principal objetivo es la obtención de espacios amplios y luminosos y destacándose por sus altas calidades.

ASG Homes plantea este desarrollo no solo como un lugar donde vivir sino como

Santa Clara Residencial está formado por 68 viviendas repartidas en dos fases

una forma de vida, un estilo marcado por sus amplias zonas comunes donde poder disfrutar con familia y amigos, con extensas zonas ajardinadas para disfrutar de la naturaleza, una piscina para adultos y otra para niños diseñada y creada entre entornos verdes y un gimnasio completamente equipado donde poder realizar actividad física sin salir del complejo.

La promoción ha sido diseñada por el estudio de arquitectos alicantino Eneseis, que busca dotar a cada vivienda de un valor añadido y que desarrollan una arquitectura inteligente y sostenible. Las viviendas estas construidas en cuatro bloques adosados.

Así, proyectos de ASG Homes como el residencial Santa Clara destacan por su singularidad, los altos estándares de calidad en materiales y acabados, el compromiso con la sostenibilidad, el foco en el cliente y la vocación de permanencia. Son estos principios básicos que determinan sus actuaciones.

El proyecto está situado en una de las zonas más actuales del norte de Alicante, Vistahermosa Norte, una de las mejores zonas para vivir llamada a ser un nuevo polo de desarrollo residencial para la ciudad, en la que ASG Homes ha sabido idear un proyecto idóneo a la demanda de la zona.

Toda la zona de Vistahermosa Norte contará con un total aproximado de 1.500 viviendas, zonas verdes y dotaciones educativas, deportivas y sanitarias en una parcela de más de 700.000 m2.

Con una inmejorable ubicación, este residencial disfruta de vistas a la sierra alicantina y a la costa, está rodeado de múltiples servicios y zonas comerciales. Situado a tan solo 10 minutos andando del centro de la ciudad, cuenta con excelentes comunicaciones en transporte público y buenas conexiones a las principales vías de salida. El aeropuerto de Alicante se encuentra a poco más de 20 kilómetros.

En definitiva, Santa Clara Residencial es un proyecto que se adapta a las necesidades esenciales de los clientes, un lugar que gracias a sus instalaciones comunes y servicios permite conciliar la vida profesional y personal a la perfección en una ubicación excelente.

VÍA ÁGORA CONSTRUIRÁ 278 CASAS PROTEGIDAS EN SEVILLA

La promotora inmobiliaria ha adquirido unos terrenos que cuentan con una superficie de 7.200 m2, con una edificabilidad de 25.200 m2.

elEconomista MADRID.

Vía Ágora continúa su expansión en Andalucía con la adquisición de unos terrenos para la construcción de 278 viviendas de protección oficial. La parcela, ubicada en la zona de Entrenúcleos, en Dos Hermanas, Sevilla, cuenta con una superficie de 7.200 metros cuadrados, con una edificabilidad de 25.200 metros cuadrados.

El presidente de Vía Ágora, Juan Antonio Gómez-Pintado, destaca el compromiso de la compañía por “facilitar el acceso a la vivienda, junto a la necesaria colaboración público-privada para resolver este problema estructural que tenemos en España”.

Con la adquisición de estos terrenos, Gómez-Pintado reafirma la expansión de la compañía, “cuya estrategia se centra en seguir trabajando para equilibrar su cartera con más suelo finalista, sin dejar de lado el suelo en desarrollo, y atendiendo a los proyectos de colaboración público-privada que pronto serán una realidad”.



Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora. NACHO MARTÍN

La parcela está ubicada en la zona de Entrenúcleos, en Dos Hermanas, provincia de Sevilla

La compañía continúa engordando su cartera después de que este mismo mes ganase la subasta por los terrenos de Rey al Urbis situados en la calle Antonio López 191, en Madrid Río, junto al Parque Lineal del Manzanares, una de las zonas más requeridas de la capital.

Con esta operación la promotora completa la adquisición del 100% del solar, tras

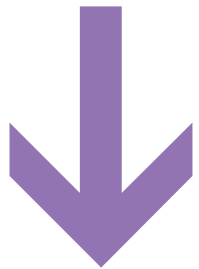
comprar el pasado mes de marzo a Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria) el otro 50% de las parcelas objeto de subasta. El terreno cuenta con una superficie edificable de más de 7.000 metros cuadrados, en los que se prevé construir alrededor de unas 70 viviendas nuevas.

Comercializa tres proyectos

La compañía ya está comercializando tres proyectos de vivienda, dos de ellos ubicados en Madrid, concretamente en el casco histórico de Villa de Vallecas (promoción San Jaime) y en Valdebebas (promoción Valdebebas), y otro en Andalucía, con una promoción en desarrollo en Mairena del Aljarafe, también en Sevilla.

El objetivo de la promotora inmobiliaria, fundada en el año 2007, es cumplir con un plan de negocio que prevé conseguir una facturación de 250 millones de euros hasta 2024.

Espacio 5senses: lujo y diseño en una de las zonas más exclusivas de Madrid



La promoción de Inmobiliaria Espacio se encuentra en la Urbanización Monte de las Encinas en Boadilla del Monte, el segundo municipio con mayor renta per cápita en España

elEconomista MADRID

Inmobiliaria Espacio da un paso más en su trayectoria de más de 45 años lanzando una nueva promoción de lujo en una de las zonas más exclusivas de la capital, en la urbanización Monte de las Encinas de Boadilla del Monte.

Espacio 5senses está formada por cinco viviendas unifamiliares de cuatro y cinco dormitorios personalizables, tanto en acabados como en distribución interior. Su estructura mixta de hormigón y acero dota a las viviendas de estancias muy amplias y con grandes ventanales. Un requisito cada vez más demandando por los consumidores tras la pandemia.

Asimismo, en cuanto al interior, el dormitorio principal estará dotado de un vestidor de grandes dimensiones y la cocina de diseño personalizado se encuentra totalmente equipada con muebles y electrodomésticos de alta eficiencia energética en su etiquetado.

Respecto al exterior, todas ellas cuentan con un amplio jardín en parcelas de 2.000 m², piscina individual, club social y pistas de pádel y tenis. Además, para los más aficionados al deporte, la urbanización y sus alrededores permiten la práctica de diversos deportes; desde un simple paseo, *running* o ciclismo hasta tenis, frontón, pádel e incluso golf en el Campo de Golf Municipal de las Rejas.

De esta manera, estas exclusivas viviendas están diseñadas para disfrutar de la tranquilidad, la privacidad y la naturaleza, en un entorno privilegiado rodeado de grandes superficies comerciales como el Centro Oeste Gran Plaza II y Las Rozas Village, así como dos pequeños centros comerciales en la urbanización colindante.

Mayor eficiencia y ahorro

Uno de los objetivos a la hora de construir las viviendas es lograr una alta eficiencia energética con la que reducir el consumo. Bajo esta premisa, las casas están equipadas con calefacción y refrigeración mediante suelo radiante, sistema de climatización y producción de agua caliente sanitaria con aerotermia, así como con un sistema fotovoltaico para autoconsumo de electricidad. Del mismo modo, cada domicilio contará con instalación de punto de recarga para vehículos eléctricos.

Por último, destaca el uso de domótica integrada, videoportero, alarmas técnicas, así como el encendido y apagado en remoto de instalaciones. Y es que, las casas inteligentes además de ofrecer más confort, interconexión y una mayor seguridad, aportan un valor añadido: el ahorro.

De hecho, según datos del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), se puede conseguir un ahorro de hasta el 27% si se invierte en este tipo de sistemas.

Las viviendas cuentan con una parcela de 2.000 m² y piscina privada



EE

Otro de los aspectos en los que se trabaja durante la construcción es lograr un impacto positivo de los materiales y minimizar el uso de recursos.

A la vanguardia en diseño sostenible

Por ello, 5senses cuenta con la certificación BREEAM ES Vivienda, el método de evaluación y certificación de la sostenibilidad líder a nivel mundial. Dicho sello de carácter privado y voluntario, evalúa impactos en 10 categorías (Gestión, Salud y Bienestar, Energía, Transporte, Agua, Materiales, Residuos, Uso ecológico del suelo, Contaminación, Innovación); sirviendo

de referencia y garantizando una construcción más sostenible tanto en diseño como en ejecución y mantenimiento. Y es que, en las últimas décadas el concepto de sostenibilidad ha ido calando en la agenda global, tanto de las administraciones públicas como de la sociedad y de las empresas. Esta tendencia no es una excepción en el sector inmobiliario y de la construcción que avanza cada vez más hacia un modelo de construcción más eficiente y sostenible. Es por ello, que todos los proyectos de Inmobiliaria Espacio están enfocados desde la innovación y sostenibilidad con el fin de adecuarse a las necesidades y expectativas actuales de los clientes.



LA INVERSIÓN EN LOGÍSTICA RONDA LOS 1.800 MILLONES

En los primeros nueve meses del año el volumen de inversión inmobiliaria en el sector ha crecido un 162%, frente al mismo periodo de 2020 y registra el mayor crecimiento interanual de los últimos cinco años.

M. G. Moreno MADRID.

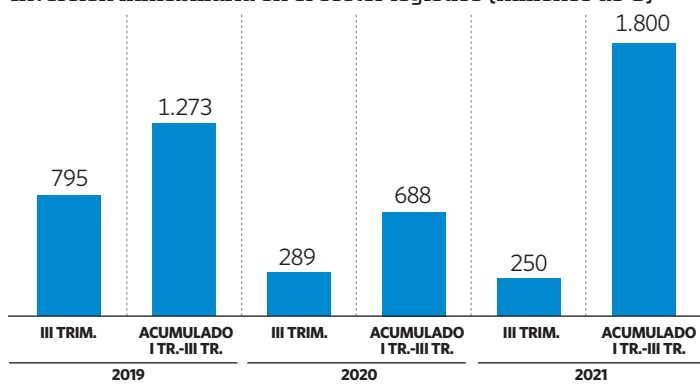
La evolución del *ecommerce*, la demanda de la última milla o el interés por el almacenamiento en frío hacen que el sector logístico se postule como el preferido por los inversores. De hecho, en los primeros nueve meses del año, el volumen de inversión inmobiliaria en el sector de la logística ronda los 1.800 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 162% respecto al mismo periodo de 2020 y un aumento del 41,4% en su comparativa con 2019, según datos de JLL. Estas cifras muestran que el volumen acumulado en lo que llevamos de ejercicio es el más elevado desde 2017 y, del mismo modo, se registra el mayor crecimiento interanual de los últimos cinco años. Así, desde la consultora esperan que para el conjunto de 2021 se alcance un récord histórico de inversión logística en España.

En el tercer trimestre, el volumen de inversión ronda los 250 millones de euros, lo que supone un descenso en torno al 14% respecto a los 289 millones conseguidos entre julio y septiembre del año pasado. Por su parte, en la comparativa trimestral, se produce un descenso significativo, del 82%, debido a la elevada inversión del segundo trimestre de este año –superior a los 1.380 millones de euros–, que se vio impulsada por la compra de una plataforma de activos logísticos de Montepino por parte de Bankinter Investment, por unos 900 millones de euros.

Los resultados de la primera encuesta de JLL sobre el *Futuro de la Logística Inmobiliaria* Global sugieren que el actual crecimiento del sector logístico continuará pre-

En busca de niveles récord

Inversión inmobiliaria en el sector logístico (millones de €)



Fuente: JLL.

elEconomista

visiblemente en el futuro, con perspectivas positivas sobre los fundamentos que impulsarán la demanda de los usuarios.

El creciente interés inversor ha influido en la compresión de las rentabilidades *prime*, por tercer trimestre consecutivo este año, hasta el 4,05% en Madrid y Barcelona, los niveles más bajos del sector. De cara al final de año, desde JLL esperan que las rentabilidades *prime* se contraigan hasta el 4%.

Los edificios pequeños para apoyar la distribución de última milla en zonas urbanas de las principales ciudades y sus proximidades están en el foco de la demanda inversora, mientras que “los niveles de oferta

continúan siendo muy ajustados y, cada vez más, la oferta disponible es inferior a la demanda latente de los ocupantes, sobre todo en las zonas *prime* de las grandes ciudades”, apuntan desde JLL. También continúa la demanda de productos con contratos a largo plazo, de naves de almacenamiento en frío, infraestructuras de obra nueva, naves *big-box* y naves *cross-docking*.

En el segundo trimestre del año, la contratación de espacios logísticos en Madrid superó los 207.000 m², dejando una tasa de disponibilidad del 8,46%. Por su parte, en Barcelona la tasa de disponibilidad al cierre del segundo trimestre era del 2,33%, tras una contratación que superó los 212.000 m².

Oportunidades de inversión

Aunque los activos logísticos de gran formato siguen contando con sólidos fundamentos, otros subsectores industriales ofrecen oportunidades alternativas para el inversor en el sector europeo. Así lo refleja el informe *Pensando más allá de los grandes formatos* de Savills Investment Management.

La logística urbana y de última milla es uno de los subsectores emergentes que destaca el informe. La gestora internacional de inversión inmobiliaria prevé que el crecimiento de los alquileres y del valor del suelo será más elevado en los emplazamientos urbanos y periféricos debido a la creciente escasez de suelo y a la fuerte demanda de ocupación de instalaciones de última milla cercanas al consumidor final.

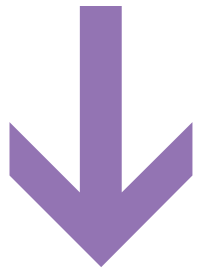
Los activos industriales ligeros, por regla general, presentan un tamaño inferior a los 10.000 m² y suelen estar dentro de los cascos urbanos donde el crecimiento de la población y la urbanización limitan la oferta, es otro de los segmentos que puede suponer una oportunidad para el inversor. Según señalan desde la gestora, disponer de muchos pequeños ocupantes en un inmueble multi-inquilino requiere una mayor labor de gestión del activo, pero también aumenta las probabilidades de asegurar inquilinos y de reducir los periodos de desocupación extensos. En este sentido, consideran que existe potencial en los activos existentes y en las oportunidades de reforma para usos alternativos, pese a la mayor complejidad y riesgos de caída que llevan aparejados. “Los sectores que presentan desequilibrios entre la oferta y la demanda ofrecen margen de crecimiento para los alquileres, si bien la ubicación y la selección de activos resultan importantes”, apuntan.

En el caso del subsector logístico industrial de almacenamiento de temperatura controlada, desde Savills IM consideran que tiene potencial para convertirse en una gran oportunidad a largo plazo, por sus sólidos fundamentales y la constante demanda anticíclica. La actividad *online* de las cadenas de supermercados tradicionales ha aumentado, a lo que se han sumado nuevas plataformas de distribución alimentaria a través de Internet. Además, la emergencia sanitaria ha provocado un repunte de la demanda de productos médicos que necesitan refrigeración. El mercado europeo de activos logísticos que preservan la cadena de frío estaba valorado en 75.000 millones de dólares estadounidenses en 2019, y Savills IM estima que su valor alcanzará los 113.000 millones en 2025, lo que supone un crecimiento anual superior al 8%. Así, señalan que las instalaciones más atractivas se encuentran cerca de las grandes zonas metropolitanas europeas.

Para el conjunto de 2021 se alcanza un récord histórico de inversión logística en España

Carlos Sanz Director general de habitissimo

“La rehabilitación es un motor en la regeneración económica del país”



“Es el momento de invertir en digitalización porque es una oportunidad para el sector”

“Las peticiones para instalar en el hogar placas fotovoltaicas han crecido un 400% respecto a 2019”

“Los trabajos que más se realizan son los que tienen que ver con el confort de la vivienda”

Son buenos tiempos para las reformas de las viviendas. La pandemia ha impactado en el cambio de mentalidad de los usuarios respecto al valor de sus hogares y muchas personas han ahorrado para destinar parte de su presupuesto a reformar sus casas. Así, tal y como recoge el último *Informe Trimestral sobre el Sector de la Reforma* elaborado por habitissimo, el 41% de los españoles pretende realizar actuaciones de mejora en su vivienda durante la segunda mitad del año.

¿Cómo se encuentra el sector de las reformas actualmente?

Después de un 2020 de comportamiento singular y errático, el primer trimestre del año 2021 supuso un periodo de crecimiento en cuanto a ocupados y número de empresas y de estabilización de la demanda. Este segundo trimestre ha sido muy similar. Siguen subiendo los ocupados y ha bajado la demanda un poco por las vacaciones pero hablamos de una contracción muy contenida. Sin duda, la rehabilitación está siendo uno de los motores de la regeneración económica del país.

Se puede decir que el sector está en un buen momento. En general se nota el cambio de mentalidad de los usuarios respecto al valor que le dan al confort dentro de sus hogares. No obstante, hay que decir que el parque inmobiliario español no cuenta con las medidas de eficiencia energética que exige la Unión Europea, por lo que también nos encontramos ante un gran reto y, a la vez, una gran oportunidad.

¿Cuál es el nivel de ocupación en el sector de la construcción?

Si nos centramos en el número de ocupados, desde la típica caída estacional de enero los números no han dejado de subir. En concreto, durante el segundo trimestre de 2021 la cifra de ocupados ha crecido un 1% cada mes hasta sobrepasar en junio el millón trescientos mil (1.310.111), el dato más elevado desde noviembre de 2011.

Si hablamos de afiliados en régimen general, el sector de la construcción ha seguido con una tendencia ascendente. Se ha cerrado el trimestre con 910.568 afiliados, un 8,10% más que hace un año. En cuanto a los afiliados en el sector en régimen especial de trabajadores autónomos (RETA), la tendencia también ha sido positiva, creciendo por debajo del 1% cada mes pero creciendo. El trimestre terminó con un total de 398.938 afiliados en este régimen, un 3,22% más respecto a la cifra de junio de 2020.

Hay dos factores que son fundamentales para alcanzar estos datos: la transición energética y el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR). Aún así, el sector todavía tiene por delante dos grandes retos: la falta de trabajadores cualificados en obra y el aumento del precio de las materias primas, que pueden llegar a poner en tensión la rentabilidad de las operaciones y, con ello, los recursos que las empresas puedan dedicar para la transformación del sector.



EE

¿Qué importancia tiene la eficiencia energética a la hora de realizar reformas en el hogar?

En 2020, solo un 4% de los usuarios finales encuestados por habitissimo nos decía haber realizado alguna actuación cuyo objetivo principal estuviera relacionado con la eficiencia térmica de su vivienda. Esto no quiere decir que las intervenciones realizadas no tuvieran impacto en ella, sino que la motivación del usuario estaba basado en otros aspectos, como puede ser la mejora del confort térmico o actualización del inmueble. En cambio, en el segundo trimestre de 2021, vemos que un 48% de los usuarios ha manifestado que uno de los objetivos al solicitar la intervención era mejorar la eficiencia energética del inmueble.

Además, en habitissimo estamos en contacto permanente con los profesionales y, según nos cuentan, el 63% cree que el crecimiento de su negocio pasa por ahí. De hecho, el 25% de los trabajos que llevan a cabo ya incluye una acción relacionada con la mejora de la eficiencia energética de los inmuebles.

Los trabajos que más se demandan relacionados con la eficiencia energética son, los cambios de carpintería exterior, cambios en iluminación, cambios o mejoras de instalaciones de aire acondicionado, calefacción o calderas más eficientes y las actuaciones de aislamientos interior de viviendas o exterior.

Una tendencia a destacar en este ámbito es el notable crecimiento que vemos mes a mes de las peticiones recibidas para instalar energía solar fotovoltaica para el abastecimiento doméstico de electricidad, creciendo hasta un 400% en comparación a 2019.

¿Cuáles son las principales reformas que se realizan?

Los trabajos que más se realizan son los que tienen que ver con el confort de la vivienda. Como comentaba antes, el confinamiento y las restricciones nos han abierto los ojos respecto a lo importante que es estar a gusto en casa. Si cogemos como referencia el último trimestre, el trabajo más demandado a través de habitissimo ha sido la pintura interior de vivienda. La pintura casi siempre es el trabajo más demandado porque es rápido y económico. En abril y mayo, además de los citados trabajos de pintura, lo más relevante fue el número de solicitudes recibidas para reforma de viviendas. De hecho, en abril y mayo se pidió más que pintar vivienda. Las solicitudes de reforma aumentaron un 8% respecto a mayo de 2019.

Luego, están los trabajos de carácter estacional. Desde marzo hasta agosto han tomado gran protagonismo las solicitudes de instalación de toldos y aire acondicionado. Si hemos notado que este año la gente se ha adelantado a lo que suelen ser los tiempos habituales. Los toldos y los aires acondicionados empezaron a pedirse en marzo en vez de en abril, el bajón habitual de agosto se empezó a notar en julio y la “vuelta al cole” se ha adelantado a mediados de agosto. Ahora mismo ha empezado la temporada de aislamientos e impermeabilizaciones, que siempre ejercen de antesala a la temporada de calefacción.

¿Qué percepción hay en cuanto a las expectativas de negocio?

Tanto nosotros como los profesionales creemos que es un momento de grandes oportunidades. Estamos asistiendo a una revolución energética que provocará que, en las próximas décadas, no solo se produzcan importantes innovaciones tecnológicas, sino también transformaciones en los sistemas económicos y sociales.

Los planes gubernamentales están apostando por la rehabilitación como clave para la recuperación del país y para cumplir con la Agenda 2030 y la descarbonización 2050. Estos planes están estrechamente ligados con la apuesta de la sostenibilidad, industrialización y digitalización del sector.

En este sentido, nosotros lo tenemos claro, es el momento de invertir en digitalización. La digitalización está transformando todos y cada uno de los sectores productivos de nuestro país y por lo tanto, no podemos quedarnos atrás. Entendemos que estamos frente a una gran oportunidad para el sector, ya que adaptarse a esta nueva forma de solicitar y consumir servicios permitirá a los profesionales encontrar nuevos clientes.

¿CUÁNTO CUESTA INSTALAR PANELES SOLARES EN UNA CASA?

Las placas fotovoltaicas se pueden instalar en bloques de viviendas y en casas unifamiliares, pero hay que estudiar previamente la capacidad que tiene la cubierta para que la instalación sea rentable.

L.T. / M.G.M. MADRID

Si tienes una casa nueva o quieres renovar tu tejado es el momento de optar por esta solución. Los barrios no solo serán más bonitos, sino también más limpios y eficientes”. Con esta frase presentaba Elon Musk en 2016 el innovador tejado solar de Solarcity llamado a revolucionar el consumo de energía limpia en las viviendas. La apuesta del todopoderoso empresario es una prueba más de que el sector inmobiliario avanza hacia un modelo más sostenible y eficiente. De hecho, cada vez son más las personas que utilizan la energía solar fotovoltaica como fuente de energía en sus viviendas, y las soluciones y alternativas de instalación en este ámbito no paran de proliferar. Por lo general, al hablar de un tejado solar o de un techo solar se hace referencia a las viviendas que tienen instalados paneles fotovoltaicos o tejas solares. Ambas alternativas son válidas y contribuyen a la sostenibilidad medioambiental, aunque la primera está más extendida que la segunda.

Pero, ¿cuánto cuesta instalar un tejado solar en una vivienda? El precio depende de muchos elementos, como el tipo de panel o teja que se utilice, el consumo de la casa o la dimensión de la instalación. En cuanto al tipo de panel solar, principalmente los hay de autoconsumo o de

La calidad de los materiales o el consumo de la vivienda influyen en el precio de la instalación

Las placas se pueden aprovechar al 100% si el tejado está inclinado y tiene orientación al sur

acumulación. Con el primero, toda la energía que se produce se gasta en la casa y la que sobra se inyecta en la red. El precio oscila entre los 2.000 y 3.000 euros por kW instalado, según explican desde la empresa Solarmassel. El precio se eleva hasta un 30% si se opta por paneles solares de autoconsumo con acumulación. En este caso, la energía sobrante se carga en una batería y se suministra cuando se necesite. “El kilovatio hora es más caro, pero la independencia de la red alcanza el 98%”, dice Thorsten Massel, gerente de Solarmassel. El experto recalca que una casa unifamiliar con un consumo medio necesitará instalar entre 8 y 12 paneles solares que dan una potencia de entre 4 y 5 kilovatios instalados. “El precio de los paneles solares es ahora cuatro veces inferior al de hace 15 años, mientras que la potencia se ha multiplicado por cuatro. Poco a poco vamos a ver más paneles instalados”, añade.

El precio de una instalación de paneles solares también varía en función de su tamaño y de la competencia del sector. De Energía Aljaval explican que -de forma generalizada- el precio de una instalación para una vivienda unifamiliar de entre 2 y 7 kW oscila entre los 4.000 y 9.000 euros -IVA incluido-, mientras que las instalaciones para las comunidades

de vecinos suelen ser algo mayores en función de la disponibilidad de la cubierta. “Pueden llegar hasta 30.000 euros dependiendo del edificio”, explica Alejandro Ponferrada Rodríguez, *business development* de la compañía.

Mención aparte requieren las tejas solares. Es una solución menos demandada, más exclusiva, y más cara que los tradicionales paneles solares. De hecho, son pocas las empresas que ofrecen este servicio. Una de ellas es Tejas Borja, que recientemente ha comenzado a comercializar paneles fotovoltaicos integrados con la teja cerámica. Uno de sus productos es una teja plana de gran formato que aporta un suministro de energía solar fiable, estanqueidad y no tiene riesgo de degradación u oxidación. “Se pueden instalar en todas las cubiertas, tanto en viviendas unifamiliares como en bloques de viviendas, siempre realizando un estudio previo”, explica Costina Rusen, responsable de *marketing* de la compañía.

La instalación

Los paneles fotovoltaicos se pueden instalar en bloques de viviendas y en casas unifamiliares. Los requisitos principales para su instalación son que el tejado esté bien orientado, tenga una inclinación óptima, sea accesible y no incluya elementos externos que generen sombras. Desde



el Colegio Oficial de Arquitectos de España destacan la importancia de realizar un estudio previo a la instalación para analizar la fracción de radiación solar que incide sobre la superficie. “Si la cubierta es inclinada y tiene orientación sur se puede aprovechar el 100% de la capacidad de las placas, pero si es oeste comenzará a recibir la radiación a mediodía”, explica Laureano Matas, secretario general del Cscae.

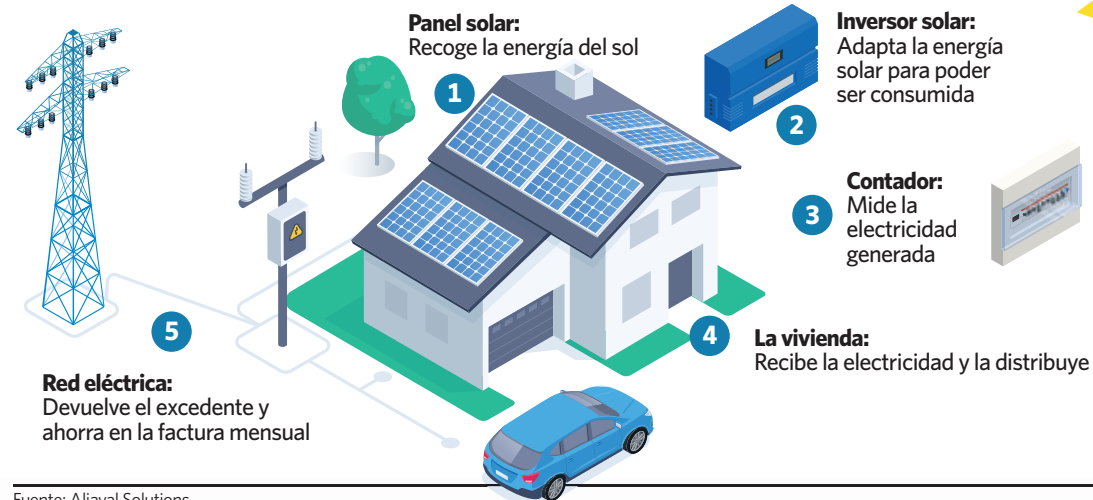
Desde la empresa Solari Power también apuntan otros elementos para que el rendimiento de la instalación fotovoltaica sea óptima. “Aspectos como la calidad de la estructura y su instalación también son muy importantes para un correcto rendimiento y duración de la planta y para evitar accidentes debido a fenómenos atmosféricos como el viento”, explica Sergio Moreno, *business developer manager* de Solari Power. Pero ojo, también hay una serie de requisitos legales para instalar paneles solares en las viviendas. “Para las instalaciones residenciales, el primer requisito es tener una licencia de obra menor con el ayuntamiento correspondiente, y que la cubierta pensada para la instalación pertenezca a la vivienda o este legalizada, si se ha construido a posteriori”, explican desde la compañía.

Los proyectos que excedan una potencia de 10.000 Wp requieren la redacción de un proyecto visado por el técnico competente, y si la potencia excede de 15.000 kW y la instalación está en una zona urbana se debe tramitar el acceso con la distribuidora eléctrica.

Además, también hay que tener en cuenta que muchos tejados que son susceptibles de instalar placas fotovoltaicas están sujetos a normativas de protección. “Por ejemplo, hay edificios que están en conjuntos protegidos que no permiten la instalación o tienen unos requisitos específicos para que no sean observados como tercera fachada”, señalan desde el Colegio Oficial de Arquitectos de Es-

¿Cómo funcionan los paneles solares?

Autoconsumo residencial



paña. El tiempo de instalación depende del tamaño del proyecto, aunque por lo general oscila entre uno y tres días.

Amortización

Uno de los elementos más importantes a la hora de instalar paneles solares en una vivienda es el tiempo en el que se amortizará la inversión. Es cierto que el desembolso inicial es considerable, pero los expertos recomiendan mirar a largo plazo. “La amortización depende del ahorro, y habitualmente está por debajo de los 10 años, sin tener en cuenta subvenciones. Este producto se debe considerar un producto de ahorro. Un cálculo correcto además de la amortización sería comparar la inversión con cualquier otro activo de inversión financiera habitual. Cualquier inversión en fotovoltaica, si está bien diseñada, genera una rentabilidad a largo plazo de un 10%

anual y superior. Actualmente, no existe un producto de inversión financiera sin riesgo que permita a un pequeño ahorrador obtener esa rentabilidad”, señalan desde Solari Power.

Pero hay más. Según los cálculos de la compañía, se puede ahorrar hasta el 60% en la factura de la luz con una instalación de paneles solares bien diseñada. “El objetivo debe ser autoconsumir el 50% de la energía generada de media anual. Entonces, el ahorro en energía se debe situar entre un 40% a un 60% del total del consumo del cliente antes de la instalación”. Los paneles solares también tienen inconvenientes. El principal es que este sistema solo produce energía en horas diurnas, y que dicha energía no es la misma a lo largo del año debido a los cambios en la cantidad de radiación solar.

Otro de las desventajas es que, si la instalación no dispone de acumulación, la energía sobrante -alrededor del 50%- se vierte a la red. “Esta energía no consumida se compensa en la factura eléctrica del cliente por parte de la comercializadora, pero a un precio mucho menor del que facturan estas”, explican desde Solari Power.



LAS CIUDADES DEL FUTURO



Xavier Güell

Director de CBRE Barcelona y responsable de la iniciativa Fractal

Cada cierto tiempo es necesario detenerse, levantar la cabeza y comprobar si el camino que elegimos nos lleva a nuestro destino o si debemos ajustar nuestro rumbo. La situación provocada por la pandemia ha supuesto un punto de inflexión, obligando a preguntarnos si el rumbo que llevamos es el adecuado, lo que podría traducirse en el ámbito inmobiliario en conocer si la ciudad que estamos construyendo se adecúa a las necesidades reales del ser humano y si nos lleva a donde realmente queremos llegar.

Una de las muchas revoluciones que ha marcado la pandemia ha sido la implementación urgente del teletrabajo como alternativa forzada al trabajo en la oficina. No cabe duda de que esta forma de trabajar ha venido acompañada de muchas ventajas. Ha permitido a los ciudadanos ahorrarse centenares de horas de transporte en sus desplazamientos a los lugares de trabajo (*commuting*) y, al mismo tiempo, reconciliar la vida profesional y familiar al disponer de más tiempo para compartir con los suyos. Por el contrario, el teletrabajo ha sometido a los empleados a un cierto aislamiento y ha afectado negativamente al enriquecedor intercambio de información y opiniones que facilita el compartir un mismo espacio físico con los compañeros de trabajo.

Aun así, según el estudio *Un año de teletrabajo*, elaborado por CBRE, el 80% de los trabajadores quiere volver a la oficina al menos tres días a la semana, pero la gran sorpresa surge cuando se pregunta sobre cuál es la mayor ventaja del teletrabajo, el 92% de los encuestados señaló que es el no tener que desplazarse a diario a la oficina y evitar así los atascos, los altos niveles de contaminación, las aglomeraciones y el estrés. De este modo, la pandemia ha dejado al descubierto por primera vez, uno de los aspectos que mayor impacto tiene en la calidad de vida de las personas el *commuting*. Esto supone que a pesar de los grandes in-

convenientes que genera el teletrabajo a medio y largo plazo, estos quedan empujados cuando el empleado puede evitar el *commuting* diario o lo que es lo mismo, cuando puede evitar tener que estar más de ocho horas de media en España a la semana metido en un coche o tren envuelto en polución y estrés.

Se abre un nuevo paradigma en el mundo empresarial y en el diseño de las ciudades del futuro. Bajo este nuevo prisma se tendrán que definir nuevos modelos que permitan a las empresas y gobiernos evolucionar y reconfigurar las ciudades con nuevos modelos como el Fractal. Este sistema es el operativo que utiliza la naturaleza para crecer desde los inicios de la vida. La operativa podría resumirse como un objeto cuya estructura se repite a diferentes escalas o, lo que podría ser más ilustrativo, como las muñecas matrioskas que la más grande contiene en su interior múltiples réplicas de sí misma a pequeña escala.

Aplicado a las ciudades sería la gran ciudad que en su interior contiene pequeñas ciudades interconectadas. Bajo este modelo las ciudades, para crecer, generan en su interior múltiples y pequeñas réplicas de sí mismas. Estas réplicas a pequeña escala ya existen en la mayoría de las ciudades del mundo, pero hay que redefinirlas y ponerlas en valor para sacarles el enorme potencial que llevan dentro, estos elementos clave son los barrios. Esta capacidad de replicarse a pequeña escala, en el caso de las ciudades no se debe detener ahí. A su vez, los barrios albergan en su interior ciudades todavía más pequeñas que son las manzanas, de esta manera hasta las manzanas deben ser vistas como microciudades.

En sus inicios, estas formas de organizarse (los barrios) nacieron con el objetivo de crear comunidad y dar una dimensión más humana al entramado de las grandes ciudades. Pero, a mediados del siglo XX, el modelo de crecimiento de las ciudades puso en el centro de la ecuación

Bajo el modelo Fractal las ciudades, para crecer, generan en su interior réplicas de sí mismas

a los coches y esto provocó una polarización de usos, es decir, en alguna área de la ciudad se construían exclusivamente miles de viviendas, en algún otro extremo de la ciudad se construían exclusivamente miles de m² de oficinas y en alguna otra parte del extrarradio se situaban las grandes cadenas de alimentación. Estas grandes distancias parecían no ser un problema ya que se salvaban con el coche. Pero esta estructura de crecimiento ha tenido un impacto demoledor para la sostenibilidad, para los barrios y, por extensión, para la calidad de vida de las personas. El modelo Fractal de ciudad revierte esta tendencia y articula la integración de usos en los barrios, un crecimiento basado en el equilibrio de usos donde la integración especialmente de los usos de oficinas, residencial y comercial son la piedra angular del cambio de paradigma. Acercar centros de vida y centros de trabajo es lo que humaniza la ciudad y lo que tiene mayor impacto en la calidad de vida de las personas y, por extensión, en la sostenibilidad del planeta.

Por otro lado, este modelo aplicado a la empresa supone que la empresa se replica a sí misma de manera descentralizada en unidades operativas más pequeñas y bien interconectadas. En la práctica supone un cambio total de paradigma en la manera de ubicar y dimensionar los espacios de trabajo de las empresas. Las empresas más punteras analizan en primer lugar dónde viven sus empleados y miden la densidad de su fuerza laboral por barrios y municipios. Habrá empresas que no optarán por fragmentarse, pero sí ubicarán su única sede allí donde haya una mayor concentración de su fuerza laboral, tratando de lograr así una disminución del *commuting* medio corporativo, siendo este el gran cambio de paradigma.

Por tanto todas las estrategias y modelos encaminados a reducir los *commutings*, como posibilita el modelo Fractal, tendrán un gran impacto en los dos grandes ejes que definirán las ciudades y empresas que liderarán el futuro: retener y atraer talento y adoptar medidas que tengan un efecto real en la sostenibilidad del planeta.

LA OFERTA DE VIVIENDA USADA EN VENTA BAJA UN 4%

El apetito comprador ha llevado al 'stock' disponible a pasar de las casi 196.000 viviendas en venta en septiembre del pasado año a las 187.000 actuales.

elEconomista MADRID.

Cada vez hay menos vivienda usada en el mercado. El apetito de los compradores por adquirir viviendas durante el tramo final de la pandemia del coronavirus ha provocado una reducción del 4% anual del *stock* disponible en las capitales de provincia. Así se desprende un estudio publicado por *idealista* que explica que la oferta ha pasado de las casi 196.000 viviendas en venta en septiembre del pasado año a las 187.000 actuales. Esta situación podría anticipar tensiones en el precio de la vivienda a medio plazo, según el mismo informe.

Aun así, no hay un patrón homogéneo en todas las capitales, ya que en 14 de ellas el *stock* disponible ha aumentado. La mayor subida se ha dado en la ciudad autónoma de Ceuta, donde los compradores disponen de un 19% más oferta entre la que elegir que hace prácticamente un año. Le siguen Ourense (16%), León (15%) y Córdoba (13%). Con crecimientos superiores o igua-



ISTOCK

Barcelona es el único gran mercado en el que hay más viviendas en venta ahora que hace un año

les al 10% se sitúan Jaén (12%), Girona (10%), Palencia (10%) y Cáceres (10%).

La mayor reducción de la oferta, y por tanto donde más puede crecer la tensión, es Pamplona, donde las viviendas disponibles se han reducido un 28% en este último año. A continuación se sitúa la ciudad de Soria (-24%), Santander (-23%), San Sebastián (-22%), Teruel (-22%) y Zaragoza

(-22%). La reducción de la oferta también ha sido significativa en Guadalajara, con una caída del 19%, mientras que Lleida y Castellón de la Plana han registrado descensos del 18% y del 16%, respectivamente.

Grandes mercados

Entre los grandes mercados, Madrid y Valencia han sido los que mayor caída de producto han registrado, compartiendo ambas ciudades un descenso del 11%, por lo que los anuncios de viviendas en venta se sitúan en 24.664 en la capital del país y en 10.913 en Valencia. En Sevilla el *stock* se ha reducido un 6%, mientras que en Málaga lo ha hecho en un 5% y en Bilbao un 2%.

Al otro lado de la balanza se encuentra Barcelona, como el único gran mercado en el que hay más vivienda en venta ahora que hace un año. Concretamente, los anuncios de viviendas en ventas se han incrementado un 7% en la Ciudad Condal, hasta los 19.293.



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

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

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

EN PERSONA O A DISTANCIA ESTAMOS **SIEMPRE DISPONIBLES** EN TODOS
NUESTROS CANALES, **INCLUIDA LA VIDEOLLAMADA**



habitat
inmobiliaria

**TU HOGAR,
NUESTRO MEJOR PROYECTO**

www.habitatinmobiliaria.com

EL SECTOR 'PROPTech' CRECE EN ESPAÑA UN 8% EN EL AÑO



En la última década, el número de 'proptech' a nivel global se ha incrementado un 300%, hasta cerca de 8.000 empresas. En España, ya son 501 las compañías que se dedican a este sector.

Mónica G. Moreno
MADRID

Un total de 501 empresas. Este es el número de *startups* que utilizan la tecnología para mejorar o reinventar cualquier servicio dentro del sector inmobiliario, las conocidas como *proptech*, que hay en estos momentos en España, según las cifras del Mapa Proptech, elaborado por API Cataluña (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria). En lo que llevamos de año, el sector ha experimentado un crecimiento del 8%. De ese total, 278 de ellas, más de un 55%, trabajan con profesionales inmobiliarios. De estas, el 58% ofrece soluciones para el producto, el 22% para las agencias y el 20% restante para los clientes inmobiliarios.

“En general, el sector inmobiliario se ha diversificado para incluir toda una gama de servicios tecnológicos y digitales que cumplen con las necesidades de la demanda actual. Esto no para aquí. Si el *proptech* ha contribuido en gran parte a este cambio, las nuevas tecnologías e innovaciones como la realidad virtual y aumentada, el *blockchain*, el *big data*, la inteligencia artificial, el *internet of things* (IoT), la domótica, la imagen y todas aquellas tecnologías aplicables al sector inmobiliario también continuarán contribuyendo a su mejora y evolución. El crecimiento del sector inmobiliario ya no es

En nuestro país, hay un total de 501 empresas que se dedican al sector 'proptech'

posible sin su integración con el *proptech*”, señala Anna Puigdevall, directora general de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (ANAI), la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (AIC) y tesorera de Fiabci España.

En los últimos años, “su evolución esta siendo muy positiva debido a diversos factores que han podido converger para crear un nuevo espacio de oportunidad a un tipo de empresas que eran necesarias para revitalizar los modelos de gestión del sector”, tal y como apunta Vicenç Hernández Reche, presidente de la AIC y CEO de Tecno-tramit, además, coautor del libro *Revolución Proptech, una reflexión sobre la transformación e innovación en el mercado inmobiliario*, junto con Anna Puigdevall y Gustavo López, COO de la AIC.

A nivel mundial, el número de *startups* que operan en el sector inmobiliario ha crecido de menos de 2.000 a casi 8.000 en los últimos diez años, impulsado por el deseo y la necesidad de las empresas de aplicar estas nuevas tecnologías, según datos de JLL, lo que supone un incremento del 300%. Y todavía existen oportunidades, tal y como muestran los datos de la consultora inmobiliaria.

En los primeros seis meses del año, el sector registró una actividad de financia-

ción superior a los 9.700 millones de dólares, lo que marca su primer semestre más activo desde que existen registros. Asimismo, el mercado ofrece señales de maduración, ya que la financiación comienza a dirigirse hacia actores establecidos y la creciente consolidación impulsa la aparición de líderes sectoriales.

“La tecnología está en el núcleo de las tendencias más importantes que están moldeando el negocio y el sector inmobiliario. Entre ellas se incluyen el trabajo híbrido, la salud y seguridad y las iniciativas sostenibles. Todas ellas están generando una gran demanda. Por este motivo, esperamos que la financiación dentro de este sector bata récords este año”, explica Ben Breslau, *chief research officer* de JLL.

Estados Unidos es el país donde más compañías se constituyen y logran financiación, en consonancia con el ecosistema tecnológico global. Así, un 50% de las empresas se ha financiado allí en la última década con Nueva York, San Francisco, Los Ángeles, Silicon Valley y Chicago como los lugares que albergan un mayor número de *startups* de *proptech*.

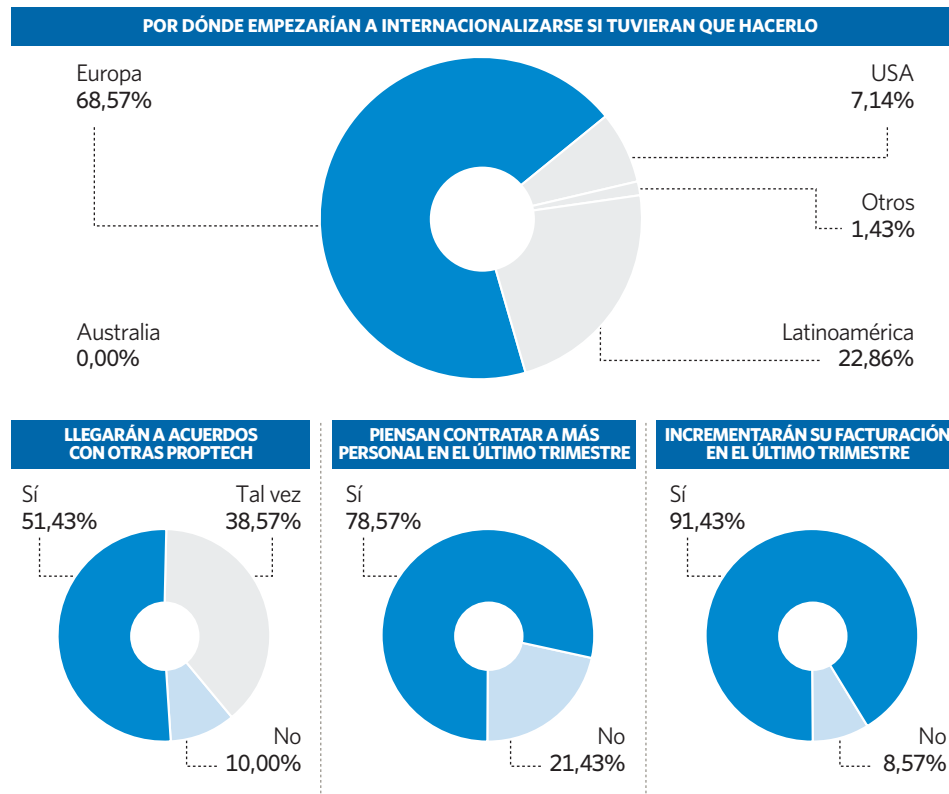
El segundo mayor mercado por financiación es China, con más de 16.000 millones de dólares captados desde 2010, aunque cuenta con un número notablemente infe-

Patrimonio Inmobiliario

DIGITALIZACIÓN

Las proptech buscan Europa para internacionalizarse

Encuesta realizada a las proptech



Fuente: Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API).

elEconomista

A nivel global, el número de 'proptech' ha crecido hasta casi 8.000 en los últimos diez años

Su llegada al inmobiliario pudo suponer, al principio, una amenaza para el sector

dando a la modernización y reconsideración del sector para poder atender mejor las necesidades del cliente actual”, señala el presidente de la AIC y CEO de Tecnotramit.

El sector inmobiliario hace un asesoramiento y acompañamiento al cliente final en todo el proceso de compraventa, que incluye desde la primera parte que sería ayudar a la búsqueda de financiación hasta la mudanza o el cambio de suministros. Una evolución en la que, en muchos casos, es necesario aplicar la tecnología. En este sentido, Puigdevall señala que “de ahí las proptech están dando muchas soluciones que ayudan precisamente a ese cliente final a hacer más fácil todo ese proceso de compra de la vivienda y los inmobiliarios tienen que entrar a utilizar esa tecnología, precisamente, para incrementar el valor que le dan a sus clientes finales”.

Las opciones para crecer

De cara a su recorrido para los próximos años, a nivel evolución de los negocios Hernández Reche apunta que “veremos casos de empresas que no llegarán a desarrollarse en su totalidad, cosa que no es nada nuevo en el entorno de las startups. Pero más allá de la viabilidad de muchos de los planes de negocio, quedará un poso de cambio que se irá asentando en la manera de trabajar y ofrecer nuestros productos y servicios. A nivel tecnológico seguiremos viendo una gran evolución que se verá exponencialmente disparada cuando empecemos a hablar de tecnologías combinatorias. Tendremos que ver entonces como ponemos esas nuevas tecnologías al servicio de los clientes mediante un plan de empresa que genere rentabilidad”.

En cuanto a los campos en los que más recorrido tiene el sector para seguir creciendo de cara a los próximos años, Hernández Reche considera que “en el ámbito

Un 91,43% de las compañías cree que incrementará su facturación en el último trimestre del año

El 68,57% de las 'proptech' elegiría Europa para comenzar su actividad internacional

de la intermediación todavía queda un largo camino que recorrer y, aunque ya se han dado pasos de gigante, creo que falta un mundo nuevo a explorar que debe superar el reto de saber adaptarse a los cambios socio-económicos del nuevo entorno. Pero donde creo que es más necesario que haya una evolución, aunque creo que tardará más en implementarse de manera sólida, es en todo lo referente a la construcción, donde tienen que converger criterios económicos, seguridad y sostenibilidad. Un verdadero reto”.

Aquellas proptech que aplican big data, es donde ha habido un mayor crecimiento dentro del sector. Así lo considera Puigdevall, quién añade que “aunque este campo seguirá estando muy presente, lo que va a tener más potencial de cara a los próximos años van a ser el tema de blockchain y criptomonedas y la inteligencia artificial para entender quién es el mejor usuario de cada casa”. La experta señala que el crecimiento del sector va a continuar, pero puede que cada vez vaya más lento, lógicamente “porque el mercado está muy copado”. De hecho, de cara a los próximos años “creemos que se va a incrementar, pero lo va a hacer más a ritmo de un 4/5%, incluso de un 8%, no a los ritmos que lo había hecho inicialmente”. “El mercado empieza a saturarse en algunas áreas, así que solo sobrevivirán aquellos actores con valor diferencial.

Existe un gran potencial en procesos estratégicos y de soporte en este escenario de cambio de paradigma que estamos viviendo que se abre paso a las fusiones, disrupciones en modelos de negocio, internacionalización y mejora de las soluciones actuales”, indicó Puigdevall en el marco del VI Congreso Inmobiliario Latinoamericano.

Preparadas para continuar

El sector proptech en España cuenta con fortaleza y está preparado para seguir creciendo. Estas son algunas de las conclusiones que se extraen de una encuesta realizada por API a los fundadores, CEO y C-Level de las proptech que dan servicio en nuestro país. De hecho, un 91,43% de las compañías cree que incrementará su facturación en el último trimestre, lo que muestra una confianza por parte de las firmas y constata la continua mejora en la aplicación de tecnología en el sector inmobiliario. También esperan crecimiento de forma generalizada en el ámbito laboral. Y es que otro de los datos que revela el informe, es que casi 8 de cada 10 proptech en España tienen pensado contratar a más trabajadores en los últimos tres meses del año.

El sector muestra la necesidad de seguir sumando fuerzas con el objetivo de cubrir más partes del proceso inmobiliario y ofrecer a los clientes los mejores servicios. Esta es otra de las reflexiones que deja la encuesta realizada los API, donde se refleja que más de 9 de cada 10 proptech llegará a acuerdos con otras startups del sector o se lo pensará. En este sentido, el 51,43% de las compañías consultadas afirma que establecerá acuerdos con otras, mientras que un 38,57% apunta que tal vez lo haga.

¿Y si tuvieran que internacionalizarse? En este caso, el rumbo de las proptech españolas se dirigiría hacia Europa. Así, el 68,57% elegiría el Viejo Continente para empezar a internacionalizarse. Latinoamérica es el segundo destino más escogido, concretamente, por donde el 22,86% de este tipo de empresas comenzaría su salto internacional.

rior de empresas. Con el gigante asiático a un lado, dentro de la región Asia-Pacífico, India, Singapur y Australia fueron los principales mercados en términos de captación de fondos de financiación. Con Bangalore, Delhi, Singapur, Pekín y Sídney como las ciudades más destacadas.

Por su parte, Reino Unido y Alemania son los países europeos que acaparan la mayoría de la actividad financiadora en la región, seguidos por seguidos de Francia, España y Suecia. En este caso, entre las ciudades que encabezan la clasificación se encuentran Londres, París, Barcelona, Berlín y Helsinki.

¿Qué aportan al inmobiliario?

La llegada de las proptech al panorama inmobiliario pudo suponer, al principio, una amenaza para el sector, sin embargo, “no podemos dar la espalda a una evolución que, debido a la pandemia del Covid-19 y la disrupción digital que ya estaba penetrando, se presenta como imparable. La aparición del proptech ha sacudido el sector para hacernos dar cuenta que el cliente ha cambiado y que necesitamos otras formas diferentes de mostrar nuestra propuesta de valor. Para ello, los disruptores digitales que han entrado en el sector han aportado una bocanada de aire fresco que está ayu-

ISTOCK

CONVERTIR NAVES O IGLESIAS EN VIVIENDAS

El reciclaje inmobiliario se ha convertido en una tendencia en nuestro país que ofrece la posibilidad de dar un uso distinto a espacios industriales o urbanos y transformarlos en viviendas.

M. G. Moreno MADRID.

Cómo sería vivir en una nave industrial, en un antiguo taller, en un garaje, en una granja abandonada o, incluso, en una iglesia? Y es que “de las construcciones más inverosímiles pueden aparecer casas de ensueño”, apunta Nacho García-Milla, profesional del sector inmobiliario con más de 20 años de experiencia en diferentes contextos del *real estate*. De esto trata el llamado reciclaje inmobiliario, en la transformación de espacios urbanos e industriales en viviendas. Esta práctica, tal y como explica el experto, comenzó para dar una solución a la crisis de falta de vivienda originada raíz de la Segunda Guerra Mundial, apoyada en la posguerra cuando un gran número de compañías se vieron obligadas a cerrar y acabaron cediendo sus naves industriales a inmobiliarias para sacarlas al mercado como vivienda. Más allá de los lugares industriales, esta práctica, convertida en una tendencia, se extiende hasta nuestros días y hacia otros espacios que convertir en viviendas, que adquieren un carácter *prime*.

En este sentido, Edoardo Corda, CEO de Briwell Group, matiza que es importante establecer una diferenciación respecto a esta tendencia: “El reciclaje inmobiliario de EEUU y que consiste en la transformación de antiguas fábricas y almacenes en viviendas de estilo *underground* de barrios como Brooklyn, se encuentra lejos del comportamiento de esta tendencia en nuestro país ya que, por lo general, las antiguas fábricas y almacenes no tenían ubicaciones céntricas. Es cierto que en España y, en concreto en Madrid, se ha notado una creciente demanda por parte de compradores y empresas que buscan adquirir propiedades antiguas en barrios más tradicionales pero bien comunicados, que puedan rehabilitar completamente para darle un toque totalmente nuevo y moderno”.

Y es que, aunque en nuestro país, las zonas donde más se desarrolla suelen ser en las grandes ciudades, en ubicaciones céntricas, mediante casas antiguas, garajes o locales comerciales, por lo general, también existen casos de reciclaje inmobiliario en el extrarradio, en pueblos o en el campo. Con la consolidación del teletrabajo, “se ha registrado un incremento del interés de algunos propietarios por trasladar su vivienda al campo y convertir diferentes espacios en sus nuevos hogares. Hoy en día las zonas rurales deshabitadas están siendo un gran reclamo para este tipo de viviendas. Tam-



Oficinas reconvertidas en vivienda. EE



La Iglesia de Tas (Sopuerta) convertida en vivienda. EE

bién hay compradores que sueñan con rehabilitar edificios con historia y buscan castillos, conventos o ermitas para hacer su hogar en edificaciones *cargadas de historia*”, señala García-Milla.

“Hay muchos edificios que han perdido ese sentir o esa utilidad con la que fueron contruidos y, sin embargo, si hay mercado para la vivienda. En lugar de construir todo nuevo si nosotros actuamos sobre ese tipo de edificaciones tiene mucho sentido”,

apunta Carlos Garmendia, arquitecto y uno de los socios del estudio Garmendia&Cordero Arquitectos, sin embargo, el experto reconoce que es complicado readaptar los usos de algunos espacios –como los industriales– para convertirlos en vivienda por temas normativos.

Transformar un espacio industrial en una vivienda supone un gran reto, sin embargo, los expertos señalan que estos espacios cuentan con características como techos más altos, grandes galerías, una mayor entrada de luz, etc. “Todas estas características son las que podemos encontrar en diferentes edificaciones y a partir de aquí las opciones son infinitas, no solo se pueden rehabilitar antiguas fábricas, cada vez hay más clientes que nos piden diseñar el hogar de sus sueños en una antigua granja, en molinos, caballerizas, salas de conciertos o iglesias”, explica García-Milla.

Algunos ejemplos

Un ejemplo es la transformación en vivienda de la Iglesia de Tas, en la localidad de Sopuerta (Vizcaya), llevada a cabo por el estudio de arquitectos Garmendia&Cordero. La conversión se realizó sobre una iglesia renacentista construida durante la segunda mitad del siglo XVI y que sufrió una importante remodelación en términos neoclásicos a finales del siglo XVIII, aumentando su altura y añadiendo, entre otras cosas, un campanario y un abrevadero. En el momento en el que se plantea la actuación de los arquitectos, la cubierta del edificio estaba desplomada en su propio interior. Este estudio también ha llevado a cabo la transformación de oficinas en viviendas en la ciudad de Bilbao. En uno de estos espacios se encontraron ventajas que decidieron remarcar en la conversión, como una gran superficie acristalada, más de tres metros de altura y una estructura de pilares y vigas de hormigón con forjados contruidos mediante losa del mismo material.

PANORAMA

ZONA NUEVO ZOCO - CÓRDOBA

Inicio de Obras
Octubre 2021

RESIDENCIAL DE 121 VIVIENDAS
DESDE 195.000 €

Piscina

Zona infantil

Amplias terrazas

Zonas ajardinadas

900 55 25 25

metrovacesa

Grocasa[↑]
Hipotecas

¿Buscas Hipoteca?

Calcula el precio máximo del piso que puedes financiar



Escanea nuestro QR
para más información

Grocasa[↑].com