

Revista mensual | 5 de octubre de 2022 | N°69

Inmobiliaria

elEconomista.es

LA VIVIENDA EN ALQUILER CRECE COMO VALOR REFUGIO ANTE LA INFLACIÓN

Los expertos auguran subidas de precio en los pisos en renta frente a caídas en el producto en venta

REPORTAJE

ASÍ SE ENCARECEN LAS
NUEVAS HIPOTECAS FIJAS





Actualidad | P04

La vivienda en alquiler se fortalece como valor refugio por la inflación

El alquiler representa un 20% de la inversión total del mercado inmobiliario y según los expertos este producto es mucho más defensivo en periodos de inflación.



Entrevista | P18

Majda Labied, CEO de Vivia

"Vivia tiene 2.000 viviendas de alquiler repartidas en 15 promociones por toda la geografía española"



Los Protagonistas | P08

Madrid llega a las 100.000 ventas de vivienda nueva

Los desarrollos del Sureste concentran en estos momentos la mayor oferta de vivienda nueva en la Comunidad de Madrid.



Tendencia | P24

Las nuevas hipotecas suben 58 euros al mes por la subida de tipos

El euríbor registra un alza récord y lleva a las hipotecas al mayor encarecimiento de su historia, si bien, siguen siendo créditos baratos respecto al anterior ciclo

Tendencias | P35

La inversión en pisos para reformar y vender renta al 20%

Comprar, reformar y vender una vivienda es la nueva tendencia importada de EEUU que se ha convertido en una fórmula popular.

Termómetro | P28

Los edificios 'Grado A' tienen el mayor estándar de calidad

El '22@ District' es la zona de Barcelona que más edificios y superficie de 'Grado A' tiene y en Madrid, más de la mitad están en la Castellana, según la consultora JLL.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera. Fotografía: Pepo García. Infografía: Clemente Ortega. Tratamiento de imagen: Dani Arroyo. Redacción: Luzmelia Torres



La ESG es clave para garantizar la rentabilidad, reputación y competitividad

En los encuentros profesionales *Simapro Meetings* se ha analizado cómo los criterios ESG están modificando las estrategias corporativas y la operativa diaria de las empresas del inmobiliario. Los expertos llegan a la conclusión de que cada día vemos cómo el impacto de estos criterios de sostenibilidad están más presentes en las decisiones de inversión, en la definición de las estrategias corporativas y en el día a día de las empresas inmobiliarias. Los expertos coinciden que la ESG es clave para garantizar la rentabilidad, la reputación y la competitividad.

Las estrategias de ESG ya están dentro de la agenda de las empresas ya que supone un impulso para la transformación de la cultura empresarial mediante la introducción de un propósito corporativo. No se puede entender una empresa actual sin la implementación de criterios ESG porque no sería rentable. Una de las principales ventajas de la ESG es el acceso al capital, algo fundamental en el sector inmobiliario que es el origen del 40% de las emisiones. Cada vez más, los fondos de inversión y el *private equity* exigen una transformación en la manera que la empresa entiende y gestiona la responsabilidad social y la sostenibilidad.

■
Una ventaja de la ESG es el acceso al capital, algo fundamental en el inmobiliario como origen del 40% de las emisiones
■

El impacto en el acceso a la financiación es algo que preocupa al sector. ESG es una tendencia creciente tanto en los fondos especializados en deuda como en *equity* y no hay duda de que es un interés creciente entre los inversores, hasta el punto de que algunas compañías e incluso sectores se están convirtiendo en ininvertibles por la ausencia de una estrategia de ESG. La sostenibilidad ha evolucionado de tal manera que ha dejado de ser un tema lateral, casi de marketing como herramienta para el posicionamiento y venta de los productos de una compañía, para convertirse, ya bajo la forma de criterios ESG, en una manera de identificar y gestionar los riesgos de una compañía.

Los principales retos para la implementación de una estrategia de ESG pasan por incrementar y mejorar el actual *reporting*, así como insistir en la formación y la pedagogía de la compañía en materia de ESG. La empresa tiene que transformar la ESG en rentabilidad, reputación y competitividad en el mercado. Hay que integrar a los proveedores en la estrategia de sostenibilidad de la compañía así como en aprovechar la oportunidad que en materia de sostenibilidad supone el hecho de la regeneración del parque residencial y facilitar a los más jóvenes el acceso a una vivienda. También está el reto de la aplicación de la normativa ESG que según los expertos es "amplia, confusa y dispersa geográficamente", por lo que es fundamental lograr un compromiso por parte de todos los agentes de la cadena de valor de una compañía, para lo que será imprescindible que las autoridades europeas sean capaces de generar un estándar único en materia de ESG.



En épocas inflacionistas la vivienda en alquiler es un valor refugio

El alquiler representa un 20% de la inversión total del mercado inmobiliario. La inflación afecta menos al alquiler que a la compra de vivienda al estar los contratos indexados al IPC. La dificultad de acceso a la compra de una vivienda por la financiación hace que el alquiler vaya en aumento

Luzmella Torres. Foto: iStock



Se necesita entre 1,5 y 2 millones de viviendas en alquiler en los próximos 20 años. iStock

España sigue siendo, como se ha dicho tradicionalmente, un país de propietarios. Tres de cada cuatro hogares son en propiedad, estén ya pagados o sigan aún hipotecados y el 23% son viviendas en alquiler frente a la media del 30% de la Unión Europea, según la estadística de Ingresos y condiciones de vida de Eurostat, luego estamos a siete puntos por debajo de la media Europea, por lo que hay una clara necesidad de alquiler en España.

En los últimos años el alquiler se ha convertido en el producto estrella en residencial y ha aumentado el número de hogares que arriendan una vivienda. Desde 2004, los alquilados han pasado del 13,9% al 18,1%, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Estamos viendo que el alquiler ha dejado de ser una alternativa habitacional. Antes era una elección entre la compra o el alquiler, pero ahora es una solución habitacional al difícil acceso a la vivienda por algunos colectivos como los jóvenes.

El alquiler se ha profesionalizado y ha nacido el *build to rent (BTR)*. Actualmente hay más de 40 promociones de obra nueva para alquiler. Madrid acapara la mayor oferta de vivienda de BTR con 1.128 unidades, seguida de Cataluña con 883 pisos en Barcelona y Valencia con 709 viviendas BTR, según el último informe de Activum Real Estate Consulting. La apuesta por el alquiler es clara por parte del inversor. El alquiler representa el 20% de la inversión total del mercado inmobiliario mientras que hace cuatro años solo representaba el 5%. Si el año pasado había 7.000

viviendas, este año se habla de 12.000, pero se necesita entre 1,5 y 2 millones para cubrir la demanda de vivienda de alquiler para los próximos 20 años, que sería poner en el mercado 100.000 viviendas cada año en alquiler. Por tanto si queremos llegar a estas cifras necesitamos incrementar el parque de vivienda en alquiler en España.

¿La inflación va a afectar más a la compra de una vivienda o al alquiler? Antonio Fernández, director

6%

Tenemos solo un 6% de mercado de alquiler asequible y social frente al 40% de media europea

de Desarrollo de Solvia explica que "lo que estamos viendo es que ha habido una demanda embalsada de propiedades residenciales con la pandemia y se suma la limitación del *stock* por la subida de los costes de materiales, la escasez de suelo y ahora tenemos una situación inflacionista que hace que la gente tenga menos renta disponible y una subida de tipos de interés que hace más difícil el acceso a la compra de una vivienda frente al alquiler. En épocas inflacionistas la vivienda en alquiler son activos refugios. Los inversores internacionales buscan este activo y no solo para invertir en las grandes ciudades como Madrid y Barcelona, sino que hay inte-

Inmobiliaria

elEconomista.es

rés en otras ciudades donde hace 5 años era impensable. El alquiler va a ser un mercado potencialmente más activo que el de la venta”.

Es lógico que en una situación de inflación merma la capacidad de gasto de las familias y la compra de la vivienda se pone más difícil que el alquiler. A este respecto, Eduardo Guardiola, consejero delegado de Catella Asset Management Iberia, afirma que de cara al inversor “la inflación afecta menos al alquiler al estar los contratos indexados al IPC, por lo que tener una vivienda en alquiler es un valor refugio frente a otro tipo de inversiones. Es verdad que la decisión del Gobierno de limitar el precio del alquiler al 2% temporalmente perjudica la rentabilidad de la inversión, pero a largo plazo vamos a ver crecer la demanda de alquiler”.

Javier Rodríguez Heredia, socio director de Azora y responsable del área residencial, tiene claro que la vivienda en alquiler es uno de los activos más demandados por los inversores por su perfil anticíclico y por su perfil de cobertura de la inflación. “Si alguien tiene ahorros debería dirigirlos a las vivienda en alquiler aunque esta claro que la inflación no es una buena noticia, es algo negativo para las familias y acelera la problemática que tenemos de una

Solvía recoge un crecimiento de los precios en alquiler este año entre el 8 y el 10%

escasez de oferta de vivienda en alquiler y la va a encarecer más. Hay que pensar en las medidas estructurales que hay que introducir en el sector para que realmente produzcamos vivienda en precio y podamos combatir la subida de los costes de construcción, subida de los costes de financiación y de los costes operativos que tenemos en el alquiler que encarece aún más el producto”.

En cuanto a los precios, Antonio Fernández, explica que desde Solvia han analizado el mercado del alquiler y observan una perspectiva de crecimiento de precios este año entre el 8% y el 10% mientras que el crecimiento de precios de la vivienda en venta está sustancialmente más bajo. “Va a ver un cambio en la demanda y este tipo de activos aunque tienen un incremento de precios superior a la venta va a ser más demandado a futuro”.

¿Qué factores impulsan el alquiler?

El principal factor es el cambio en la financiación a la compra, asegura Javier Rodríguez Heredia. “Antes de la crisis inmobiliaria del 2008 se financiaba incluso más del 100% del valor de la vivienda sin necesitar ningún tipo de ahorros y la crisis hizo ver que estas políticas no eran las adecuadas



Se necesita mejorar la fiscalidad de la promoción en alquiler. EFE



La Administración Pública tienen que facilitar el 'stock' de vivienda en alquiler para cubrir la demanda. LM

y ahora se necesita tener un 20% de la entrada para la compra de una vivienda más un 10% de tasas, en total es necesario tener un 30% del valor del inmueble para conseguir una hipoteca. Si no tienes esos ahorros, te tienes que ir al alquiler”.

Otro factor importante que hace que haya más demanda hacia el alquiler es la movilidad geográfica y el cambio social en la estructura de los hogares. “Cada vez hay más hogares monoparentales y el tamaño requerido de un hogar es más reducido. La oferta está obsoleta y se necesita incrementar la

Hay que actualizar los módulos de VPO porque ha sido un factor de creación de riqueza en España

oferta y ajustarla a la demanda que tenemos”, apunta Eduardo Guardiola.

En el alquiler hay tres mercados: 1.- Mercado libre de alquiler para la gente que puede afrontar las rentas de mercado. 2.- Mercado de alquiler asequible que tiene que contar con apoyos para satisfacer la demanda de rentas bajas. 3.- Mercado de alquiler social para las familias más vulnerables. “La estructura que tenemos en España es muy deficiente. Tenemos casi el 93% en mercado libre y solo un 6% en social y asequible frente a una media europea

donde hay un 40% de mercado de alquiler social y asequible. Luego, tenemos 14 veces menos vivienda social y asequible que en Europa”, expone Javier Rodríguez Heredia.

Medidas para ampliar la oferta

Según Antonio Fernández, “necesitamos seguridad jurídica y que las Administraciones Públicas faciliten ese stock de vivienda en alquiler para cubrir la demanda” A esto, Eduardo Guardiola añade que “para potenciar esta necesidad hay que mejorar la fiscalidad de la promoción en alquiler, se necesitan ayudas públicas y subvenciones para la promoción de vivienda sostenible y asequible en renta y reducir los plazos de licencias que impactan directamente en el retorno de los inversores cuando se alargan los plazos”.

Javier Rodríguez Heredia concluye que “hay que dejar de hacer política de ‘cosmética’ en vivienda y hacer políticas reales como antes. Ahora se buscan medidas populistas corto placistas y lo que necesitamos es que se gestione mejor el suelo y que salga más suelo al mercado porque es la materia prima con la que trabajamos. Y también es fundamental que se actualicen los módulos de la vivienda protegida (VPO), ya que ha sido el factor de creación de riqueza más importante en este país y es una fórmula magnífica para dar acceso a los jóvenes. Tenemos que rescatar de nuevo la fórmula de vivienda protegida”.

Rento ofrece una fórmula mixta de alquiler con opción a compra

Sabemos que se necesita más viviendas en alquiler en España, pero a la vez, hay soluciones intermedias que pueden ayudar a resolver una parte del problema. Para ello nace Rento dentro de la corporación de Pryconsa. Una startup que se crea para dar una solución al problema de acceso a la vivienda. Se dedica al alquiler con derecho a compra. “Rento es la nueva vía para acceder hoy a la vivienda que quieres, sin tener que esperar a ahorrar el 20% o el 30% más gastos, necesarios para conseguir una hipoteca. El cliente elige la vivienda que le gusta, aporta un 5% del valor y nosotros la compramos por ti. Esta fórmula te permite vivir desde el primer momento en el hogar escogido a través de un alquiler bonificado. Una vez se haya alcanzado el 20% del precio del inmueble es la propia compañía quien ayuda al inquilino a buscar una hipoteca para convertirse en propietario.” afirma Guillermo Estévez, CEO de Rento quien asegura que “en nuestro día a día vemos que el mayor problema es la falta de ahorros para acceder a la compra con una inflación alta y tipos de interés altos donde la capacidad de acceso a la compra se restringe. Por ello nosotros lo que intentamos es llegar a un término mixto: usa el alquiler pero también para tener la capacidad de alcanzar la compra”.

Madrid registra 100.000 transacciones de vivienda de obra nueva este año

Los desarrollos el Sureste concentran en estos momentos la mayor oferta de vivienda nueva en la Comunidad de Madrid. El Cañaveral ofrece pisos de dos dormitorios desde 250.000 euros y de tres dormitorios por 300.000 euros, todos con garaje, trastero y zonas comunes.

Luzmelía Torres.

El precio de la vivienda nueva en Madrid sigue subiendo, con un aumento del 7,8% y se sitúa el 3.968 euros por metro cuadrado, según Sociedad de Tasación. Con este aumento, Madrid es la segunda ciudad española con el precio más elevado de la vivienda nueva. ¿Cuáles son las principales causas que hay detrás de este alza de precios? Podemos decir que la crisis inflacionista -ya que con la subida de los precios de los materiales se ha trasladado parte del sobrecoste de la obra al valor final del inmueble- y también la falta de mano de obra especializada, que encarece la promoción y la escasa oferta de obra nueva, incapaz de absorber la demanda. "El mercado de la vivienda en Madrid está en un momento muy interesante desde el punto de vista de obtención de rentabilidades. En la Comunidad de Madrid, el mercado es muy heterogéneo, los precios se comportan de manera muy diferente dependiendo del área de actuación, pero Madrid presenta una subida generalizada en todas

sus zonas, lo que supone un buen momento para posicionarse dentro del sector. La oferta y la demanda marcan el ritmo. En el centro de Madrid el producto es escaso y demandado lo que ha supuesto un incremento de precios. Madrid ha alcanzado las 100.000 unidades en transacciones de obra nueva este año y se considera una cifra muy sostenible a largo plazo", afirma Pablo Bruguier, director comercial de ASG Homes.

De la misma opinión es Raimundo Giménez, delegado Territorial Centro de Aedas Homes. "El mercado de Madrid está a la cabeza a nivel nacional. Tenemos una demanda solvente y sostenida. A nivel macro, la CAM mantiene unos niveles de crecimiento por encima de la media nacional y, a nivel oferta, esta no satisface a la demanda. El nivel de ventas de vivienda de obra nueva es un 30% inferior a lo que se vendía en 2006 en el *boom*, pero si nos fijamos en la población se ha incrementado en 750.000



Inmobiliaria

elEconomista.es

personas, un 12% más. Madrid tiende a ser una gran urbe tipo París y Londres y desarrollos como Madrid Nuevo Norte y los desarrollos del sur lo avalan”.

Ignacio Gómez, director territorial de Centro de Neinor Homes define el mercado de vivienda de obra nueva en Madrid como el mercado más importante de España. “Es donde todos queremos estar y a corto plazo va a aguantar bien los vaivenes macroeconómicos que estamos viendo. Es el mayor escarpate de oferta y deben estar todos los actores del sector: fondos, promotores, particulares y esto le da mucha fuerza a Madrid y hace que los precios vayan escalando, entre otras razones. Es un mercado que dentro de la regulación que existe encontramos



El mercado de Madrid sigue fuerte y los precios siguen subiendo. EFE



La mayor oferta de vivienda de obra nueva se encuentra en los desarrollos del sureste de Madrid. Foto: eE

los promotores apoyo en las Administraciones Públicas de cara a nuestra actividad. El Ayuntamiento de Madrid ha tomado decisiones para agilizar la tramitación de las licencias con la declaración responsable y esto ayuda al sector”.

Según los expertos, el mercado de Madrid sigue fuerte y los precios siguen subiendo, no tanto por la crisis energética o la inflación, sino porque hay una demanda superior a la oferta. “En Madrid vamos a tener un escenario razonable compitiendo claramente con una situación macroeconómica donde tendremos que ver cómo afecta al comprador final. Madrid tiene las ventajas de que las comunicaciones e infraestructuras son superiores a las de cualquier otra región y la presencia de nuevos desarrollos en la corona metropolitana está siendo muy atractiva para la adquisición de una vivienda en Madrid a precios razonables que cumplen con las expectativas del cliente, más grandes y con espacios

al aire. Tener una buena red de transportes y comunicaciones, más el teletrabajo, ha permitido que el comprador valore tener una vivienda más alejada de la capital”.

¿Dónde se está construyendo viviendas de obra nueva en Madrid? Los desarrollos del sureste es ahora donde más oferta de obra nueva hay. Neinor Homes tiene un claro posicionamiento en la capital y en la comunidad de Madrid se ha focalizado en el desarrollo del Cañaveral que, después de la crisis inmobiliaria de 2008, fue uno de los desarrollos que antes salió al mercado. Han desarrollado 700 viviendas y tienen en marcha 130 viviendas en alquiler.

Otra de las promotoras que también se ha posicionado en los desarrollos del sureste es Habitat Inmobiliaria. En el Cañaveral ya van por su tercera promoción y tienen en ejecución 250 viviendas. El Cañaveral ha funcionado muy bien en el mercado ya



Vistas desde la azotea del Residencial Elcano en el centro de Madrid, que desarrolla la promotora ASG Homes. Fotos: ASG Homes

que se pueden encontrar viviendas de dos dormitorios por 250.000 euros y de tres dormitorios por cerca de 300.000 euros, con plaza de garaje, trastero y zonas comunes. “Los precios en El Cañaveral se sitúan en una horquilla de entre 2.700 y 3.100 euros por metro cuadrado”, apunta Ignacio Gómez.

El Cañaveral ha funcionado muy bien y está generando el efecto arrastre a otros desarrollos del suroeste como Los Cerros, Berrocales, Ahijones, etc. “En Aedas Homes participamos en Berrocales, somos uno de los propietarios de este desarrollo y se prevén que empiecen las obras de edificación a principios de 2023. Berrocales está más cerca del Ensanche de Vallecas y saldrá también a precios similares al Cañaveral” apunta Raimundo Giménez.

El centro de Madrid es una plaza deseada por muchos, pero la oferta es escasa con precios altos. ASG Homes refuerza su apuesta por la capital, donde desarrollará 30 exclusivas viviendas en el centro de Madrid. Con una inversión de 20 millones de euros, el proyecto con 3.000 metros está ubicado en la calle Sebastián Elcano, en el distrito de Arganzuela. Las viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios estarán dotadas con terraza, garaje y trastero. Las viviendas situadas en el bajo dispondrán de jardín privado y, los áticos, de amplias terrazas. Destacará por sus zonas comunes, en las que los protagonistas serán su piscina exterior y sus cuidados jardines, así como una zona *chill out* en la azotea donde ver los atardeceres de la ciudad, zona *coworking* y un gimnasio totalmente equipado. “Los precios en el centro de Madrid son más elevados, el Residencial Elcano está entre 6.000 y 6.500 euros el metro cuadrado. La falta de oferta de calidad en el centro hace que el producto se venda rápido a pesar de que



La oferta en el centro de Madrid es escasa y con precios altos. EFE

el precio sea elevado”, asegura Pablo Bruguier.

También en el centro de Madrid hay proyectos de obra nueva para el alquiler como la promoción que desarrollará Neinor Homes en la calle Joaquín Lorenzo, en el barrio de Peña Grande, en el distrito de Fuencarral. Un proyecto de dos torres con un total de 240 viviendas en alquiler.

Gestilar

DISEÑAMOS
PENSANDO EN TI



690 06 06 06
www.gestilar.com



Julián Salcedo
Doctor en Economía

El Bono Alquiler Joven de la Comunidad de Madrid, una oportunidad para independizarse

La Comunidad de Madrid ha aprobado el 14 de septiembre la concesión de ayudas destinadas a subvencionar la cantidad de 250 euros mensuales para los jóvenes menores de 35, que sean arrendatarios o cesionarios de una vivienda, o habitación dentro de una vivienda, que constituya su residencia habitual. Se trata de ayudas directas a los arrendatarios o cesionarios, con escasez de medios económicos, pero que cuenten con una fuente regular de ingresos, para las que la CAM destinará 31,8 millones de euros. Las ayudas se pueden solicitar desde el 21 de septiembre, pero al presentar las solicitudes han despertado muchas dudas y consultas entre los solicitantes.

Estas ayudas tienen su antecedente en el RD 42/2022, aprobado por el Gobierno el 18 de enero de 2022, y alcanzan a todas las comunidades autónomas y las ciudades de Ceuta y Melilla, con excepción del País Vasco y Navarra. En la fecha que fueron aprobadas por la Comunidad de Madrid, todas las comunidades autónomas las habían solicitado, con la excepción de Madrid, Andalucía y las ciudades autónomas. Resulta difícil entender por qué razón no se habían solicitado antes, teniendo en cuenta que será el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana el que realizará transferencias de crédito a las comunidades autónomas, que son las competentes para la tramitación, concesión y pago de las ayudas, previa aprobación definitiva de la distribución territorial de los créditos y siempre que se haya formalizado el correspondiente compromiso financiero. Las ayudas son retroactivas al 1º de enero 2022.

Los requisitos para ser beneficiario son: 1) ser persona física y tener 35 años; 2) poseer la nacionalidad española, o de algún Estado miembro de la UE o del Espacio Económico Europeo o Suiza; también las personas extranjeras no comunitarias siempre que se hallen en situación de estancia o residencia regular en España; 3) ser titular de o estar en condiciones de suscribir en calidad de arrendatario un contrato de arrendamiento de vivienda en los términos de la LAU 29/1994, o en calidad de cesionario de un contrato de cesión de uso, salvo que sea el alquiler de una habitación, en cuyo caso no será exigible; 4) disponer de una fuente regular de ingresos (trabajo por cuenta propia o ajena, personal investigador en formación, perceptores de prestaciones sociales), acreditando tres



meses de antigüedad en los seis meses anteriores al presentar la solicitud, o ingresos previstos de al menos 6 meses desde la solicitud, que no superen tres veces el IPREM (24.318 euros anuales, incluyendo los ingresos de todas las personas que tengan su domicilio en la vivienda, excepto si se trata de alquiler de habitación, en que solo se computarán los ingresos del arrendatario; 5) no ser propietario o usufructuario de alguna vivienda en España; 6) no tener vínculo de parentesco con el arrendador o cedente de la vivienda, ni ser socio o partícipe del arrendador o cedente.

Hay algunas excepciones a estos requisitos generales: 1) se podrá admitir por la Comisión de Seguimiento que la renta anual sea superior a 3 IPREM; 2) se podrá mantener la ayuda aunque el beneficiario de la ayuda cambie de domicilio, tanto si es dentro de la comunidad autónoma como si fuera a otra diferente. Hay un requisito fundamental para poder optar a la ayuda: que la renta mensual no supere la cantidad de 600 euros mensuales (sin incluir este precio ni trastero ni garaje), o 300 euros si se trata del alquiler de una habitación. La ayuda directa ascenderá a 250 euros mensuales, con el límite de la renta mensual (Nuevamente, se puede prestar a alteraciones, aparentando el alquiler por habitaciones, en lugar de la vivienda completa, por parte de varios arrendatarios), por un plazo máximo de dos años, y 6.000 euros en total. Las comunidades autónomas pueden ampliar hasta los 900 euros mensuales la renta, o hasta 450 euros si se trata de una habitación, siempre que la oferta de vivienda en alquiler justifique la necesidad. La CAM ha ampliado la renta hasta 900 euros mensuales en 29 municipios, Madrid capital incluido.



■
**Para grandes ciudades,
 como Madrid o Barcelona,
 el límite de renta dado es
 insuficiente y difícilmente
 existirá oferta**

■

Toca preguntarse no tanto si la ayuda es suficiente, como si el límite impuesto de la renta mensual resulta viable, lo que depende de cuál sea la renta en las distintas poblaciones. Estudios de mercado recientes concluyen que el límite de 600 euros solo lo cumpliría el 1,4% de las viviendas que se ofrecen en alquiler en Madrid (en Madrid capital y especialmente dentro de la M-30, no lo cumple ninguno) y el 0,8% en Barcelona. Si se amplía la renta hasta los 900 euros, en Madrid lo cumplirían el 29% y en Barcelona el 18%. En la Comunidad de Madrid se estima que las ayudas podrían alcanzar a unos 70.000 jóvenes, el 1% del total, teniendo en cuenta que hay 7 millones menores de 35 años. Algunos ratios nos permitirán analizar hasta que punto estas ayudas podrían ser efectivas: 1) Una renta de 600 euros mensuales consumiría el 29,60% de los ingresos, si fueran tres IPREM. La ayuda de 250 euros representa el 41,66% de la renta, con lo que el esfuerzo bajaría hasta el 17,27%. 2) Una renta de 900 euros consumiría el 44,41% de los ingresos, y la ayuda solo supondría el 27,77%. 3) El salario medio en España asciende a 25.165 euros anuales, prácticamente tres IPREM. Sin embargo, el salario medio o más frecuente solo son 18.490 euros. Asimismo, el salario medio disminuye a medida que es menor la edad: así los jóvenes de 30 a 34 años tendrían un salario medio de 20.969 euros, un 16,67% inferior; los de 25 a 29 años, un 29,37% inferior; y los de 20 a 24 años, un 49,77% inferior. 4) El precio medio del alquiler en Madrid capital en 2021 ascendía a 1.140 euros, y si se incluye la provincia, a 980 euros mensuales. 5) Según el portal Idealista, el precio medio por metro cuadrado en Madrid asciende a 16,1 euros.

Teniendo en cuenta el SMI 2022, 600 euros de renta representan el 51,43% del salario y permitiría alquilar una vivienda de 37 m²; para 900 euros de renta, asciende al 77,14% y 56 m². Por tanto, para grandes ciudades, como Madrid o Barcelona, el límite de renta establecido es manifiestamente insuficiente y difícilmente existirá oferta, salvo de viviendas en malas ubicaciones y estado de conservación, y deficientes condiciones de habitabilidad. La concesión de ayudas al alquiler fomentará la elevación de los precios y, muy posiblemente, la economía sumergida o la aparición de mecanismos imaginativos para salvar los límites, siempre en perjuicio de los arrendatarios. Finalmente, 250 euros es poco, pero es mejor que nada.



HABITAT PEÑA ALTA Y EDETANA

Foro Consultores comercializa dos promociones de unifamiliares de Habitat Inmobiliaria en Vistahermosa Norte, Alicante.

elEconomista.es. Fotos: eE

Vivir cerca del centro de la ciudad y a la vez de la playa

Poder acceder fácilmente al centro desde tu vivienda, sin aguantar el bullicio y a la vez, tener la playa cerca, es el sueño de mucha gente a la hora de comprar una vivienda. Ese lugar existe y está en Alicante. Se trata de Vistahermosa Norte, la nueva zona residencial con mayor proyección de Alicante en la que se están desarrollando muchas promociones. Entre ellas destaca:

Habitat Peña Alta y Habitat Edetana, dos promociones de unifamiliares que comercializa Foro Consultores Inmobiliarios. El sitio perfecto para crear un hogar en la nueva zona residencial de Alicante. Habitat Peña Alta es un residencial de 23 viviendas unifamiliares de 4 y 5 dormitorios con sótano a partir de 447.000 euros. Cocinas amuebladas con electrodomésticos, aire acondi-

cionado frío/calor por conductos, ACS por aerotermia e instalación de carga eléctrica de vehículos. Zona común con jardín, gimnasio equipado, piscina comunitaria, zona de juegos infantil, terraza, sótano y aparcamiento para bicicletas.

En cuanto a Habita Edetana cuenta 46 viviendas unifamiliares modernas, de 4 y 5 dormitorios con plaza de aparcamiento, piscina comunitaria, pádel, jardín y zona de juegos infantil. Viviendas desde 395.000 euros. Cocinas amuebladas con electrodomésticos, aire acondicionado frío/calor por conductos, ACS por aerotermia y preinstalación de carga eléctrica de vehículos. Igualmente, dispone de zona común con jardín, piscina comunitaria, zona de juegos infantil, pista de pádel, terraza, garaje y aparcamiento para bicicletas.



Una zona rodeada de vegetación y servicios

Las viviendas de Habitat Peña Alta cuentan con un diseño moderno de la mano de COR Asociados Arquitectos, lleno de luminosidad y espacios amplios que harán de este hogar el lugar perfecto para disfrutar de la tranquilidad y el excelente clima de Alicante. Un diseño van-

guardista donde la naturaleza forma parte tanto de la vida exterior de las viviendas como de sus interiores. La promoción, además de encontrarse muy cerca de las mejores playas de España, cuenta con zonas comunes donde disfrutar. La urbanización privada dispone

de piscina, zona de juegos infantiles y gimnasio equipado, donde destaca la calidad de la construcción y los excelentes acabados. También se ha cuidado el detalle en cada estancia, convirtiendo a sus viviendas en una experiencia de vida. Pero no solo en el interior, Ha-

bitat Peña Alta ofrece la posibilidad de disfrutar del ocio al aire libre. Está a tan solo unos minutos del centro de la ciudad de Alicante y con grandes conexiones a las principales vías de salida, Habitat Peña Alta se encuentra entre la Avenida de Denia y la A-70.



CENTRO DE DATOS EN ARASUR

Merlin Properties arranca la construcción en Álava de su primer centro de datos de última generación.

elEconomista.es. Fotos: eE

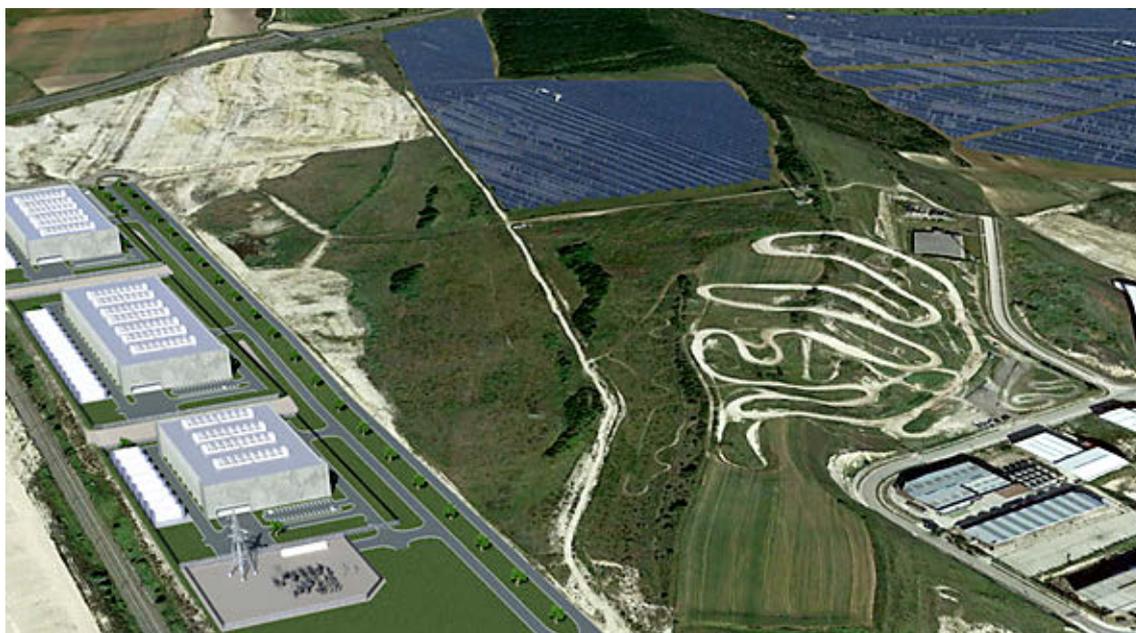
Funcionará con energía 100% renovable sin consumo de agua para la refrigeración

Merlin Properties Socimi ha comenzado la construcción en el parque industrial y logístico de Arasur (Ribabellosa, Álava) de su primer centro de datos en la Península Ibérica de los cuatro que tiene proyectados. El inicio de la construcción de este centro de datos supone un nuevo paso dentro de los ambiciosos planes de Merlin Properties en este sector.

La compañía va a construir una red de centros de datos ultra eficientes energéticamente y con consumo neto de agua nulo en Arasur, Lisboa, Madrid y Barcelona a través de su alianza estratégica con Edged Energy, filial de la compañía americana especialista en tecnología Endeavour, dedicada al desarrollo de infraestructura digital *net zero*. Los dos primeros tendrán una capacidad potencial máxima de 100 MW cada uno y los dos

últimos de 20 y 16 MW, respectivamente. En la fase inicial en Arasur el suministro será de 3 MW y está previsto que la construcción del primer edificio finalice en el segundo trimestre de 2023, lo que elevará la capacidad a 22 MW. Cuando todos los edificios estén operativos, el suministro potencial alcanzará los 100 MW de carga crítica en tres salas de datos y un edificio administrativo. Contará con diversas conexiones de fibra de clase portadora, incluida la conexión de latencia más baja entre Europa y América del Norte.

“Este centro de datos de Arasur supone además para nosotros la puesta de largo de un proyecto ambicioso para la compañía y que contempla, en su primera fase, el desarrollo de otros tres centros más en Barcelona, Madrid y Lisboa”, afirma Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties.



Una industria clave para la digitalización de la economía

Merlin Properties ha destacado la inmejorable situación del País Vasco para convertirse en una referencia en el sector y la capacidad de crecimiento de una industria que será clave para la digitalización de la economía. Esta nueva inversión suma innovación y competitividad que contribuye a modernizar y digitalizar la actividad económica en el País Vasco. Es un proyecto que va a crear empleo de calidad de forma directa e indirecta, muy especialmente para los jóvenes. El centro de datos será pionero en España por su uso de energía renovable y por no incurrir en consumo de agua neto. En concreto, se encuentra ubicado junto a una granja solar de 135 MW de capacidad y la energía utilizada en las instalaciones procederá de fuentes renovables. Además, contará con varias horas de almacenamiento de energía gracias a baterías que permitirán el uso de energía renovable las 24 horas del día y aumentarán significativamente su fiabilidad. Por otro lado, el centro de datos no incurrirá en consumo de agua neto para la refrigeración y tiene un ratio de eficiencia en el uso de potencia o *Power Utilization Effectiveness (PUE)* anualizado de 1.15 y utilizan un 67% menos de energía para refrigeración y sistemas generales que la media de centros de datos europeos, cuyo PUE es de 1.46.



MAJDA LABIED

CEO de Vivia



“Vivia tiene 2.000 viviendas de alquiler repartidas en 15 promociones por toda la geografía española”

Grupo Lar, empresa española especializada en la inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios con más de 50 años de experiencia, y Primonial Reim, firma francesa enfocada a la gestión patrimonial y de activos, crean Vivia, una nueva marca bajo la que operan sus viviendas para el alquiler (‘build to rent’).

Por Luzmelia Torres Fotos: David García

La nueva marca Vivia tiene como objetivo desarrollar y gestionar 5.000 viviendas en alquiler, lo que supondrá una cifra cercana a los 1.000 millones de euros en activos gestionados.

¿Cómo nace la idea de crear una plataforma de vivienda en alquiler?

Desde que Grupo Lar decidió entrar en el mercado de alquiler tuvo el objetivo claro de ser

el desarrollador y gestor de referencia en España de vivienda en alquiler. Para ello, encontró el socio adecuado, Primonial REIM, con el que cerró un acuerdo para desarrollar y gestionar 5.000 viviendas en alquiler en distintas ciudades de España. Y, así nace Vivia para gestionarlas.

El objetivo no es solo diseñar y construir viviendas en alquiler, desde cero, sino, tam-

¿Cómo se hace la gestión de estas viviendas?

Efectivamente, participamos tanto en la fase de inversión como en la de la construcción y, una vez finalizada, empieza el trabajo de Vivia, que es operar y, nos encargamos de la gestión integral durante toda la estancia de nuestros clientes.

¿Cuántas promociones tiene Vivia?

Actualmente, tenemos ya 2.000 unidades, repartidas en 15 promociones distribuidas por toda la geografía nacional. No sólo en grandes capitales como Madrid y Barcelona, sino en Málaga, Valencia, Valladolid, Granada, Alicante o Murcia. Están en diferentes fases de desarrollo, algunas con licencia solicitada y a la espera para iniciar obras, muchas en fase de ejecución, otras finalizando y algunas ya finalizadas. En abril lanzamos nuestra primera promoción: Residencial Alisio. Nos estrenamos en Valladolid, un mercado buenísimo y en el que hemos tenido una acogida espectacular. Está formado por

¿Es lo mismo construir y diseñar una promoción para venta que para alquiler?

No es lo mismo pensar en construir y diseñar una promoción para venta que para alquiler. No sólo porque las necesidades de nuestros futuros cliente son diferentes, sino porque la propia gestión del BTR hace que se tenga que pensar en todo el proyecto en sus diferentes fases. La primera sería el diseño; la sostenibilidad y eficiencia energética son pilares fundamentales. La arquitectura busca la optimización de los espacios, tanto de las tipologías de viviendas como de las zonas comunes, pensando en ofrecer los máximos servicios a los futuros inquilinos, como pueden ser zonas de *coworking*, gimnasio, piscina etc...), edificios eficientes energéticamente. Tenemos muy presente la sostenibilidad en todo el proceso.

La segunda fase sería la de desarrollo (fase constructiva) y por último la explotación. Cuando se concibe un proyecto para BTR hay que pensar en optimizar la gestión ope-

“Nuestra primera promoción ha sido Residencial Alisio en Valladolid, de 66 viviendas en alquiler ”

“El segundo proyecto es Residencial Terral, de 80 viviendas, en Parla, con precios de entre 470 y 840 euros al mes”



66 viviendas, zonas ajardinadas, de ocio infantil, gimnasio, pista de pádel y piscina, entre otros servicios. Tenemos distintas tipologías de viviendas: estudios, viviendas de dos y tres dormitorios, y algunas viviendas muy especiales, bajos con jardines espectaculares. Los precios de alquiler están entre los 470 y 840 euros mensuales.

¿Y su segundo proyecto?

Nuestro segundo proyecto, Residencial Terral, se encuentra en Parla. Son 80 unidades, distribuidas en 5 edificios, de planta baja más dos. Las tipologías son de dos y tres dormitorios. Todas las viviendas tienen terraza o jardín, plaza de aparcamiento y trastero. Se trata de una urbanización cerrada, con amplias zonas ajardinadas, piscina, gimnasio y zona de juegos infantiles. Son viviendas pensadas para el estilo de vida actual y, especialmente, concebidas para el alquiler.

rativa (*OpEx*), seleccionando tanto los sistemas constructivos, las instalaciones, como los materiales, pensando en la durabilidad y el mantenimiento a largo plazo de los mismos, buscando siempre reducir los costes futuros de mantenimiento.

¿Dónde se encuentra actualmente su portfolio?

Nuestros proyectos se encuentran en Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Murcia, Málaga, Granada y Valladolid y está previsto que se extienda a Sevilla, Zaragoza, Las Palmas, Alicante, Palma de Mallorca o Bilbao, entre otros. Pretendemos llegar a aquellas ciudades donde veamos que la necesidad de vivienda en alquiler es patente y se dan las condiciones para nuestra inversión.

¿Trabajan con suelos adquiridos o llave en mano?

Nuestras viviendas se construyen a partir de desarrollos sobre suelos adquiridos y también mediante acuerdos llave en mano con diferentes promotores. Por ejemplo, ya están en marcha las obras del proyecto que hemos adquirido a Pryconsa, en el ámbito madrileño de Mahou-Calderón. También, hemos cerrado un acuerdo con Aedas Homes para promover 655 viviendas para alquiler. Esta operación comprende cinco promociones en suelos de Aedas Homes, entre las que se encuentra el primer proyecto privado llave en mano con certificado *Passivhaus* en España.

¿Cómo ve la situación actual de este producto BTR en España?

El sector tiene mucho recorrido, aunque en España tradicionalmente la población se inclinaba por la compra, en la actualidad se ve un cambio en la mentalidad de las nuevas generaciones, se impone el pago por uso y un estilo de vida más flexible. Esto sumado a la situación económica y laboral de los jó-

la financiera y se debe a la barrera económica que supone la entrada a la compra de una vivienda que, con el ahorro medio de los españoles, impide totalmente el acceso a la compra. Así, no solo personas o familias monoparentales, sino familias completas optan por alquilar.

¿Y los obstáculos que aún tiene que enfrentarse este producto?

La principal barrera de la inversión en alquiler es la falta de predictibilidad. Los inversores, sobre todo, los estables en el tiempo, piden predictibilidad, que es lo que hay que exigirles a las Administraciones Públicas.

Lo segundo que tenemos que solucionar es la normativa, que se ha quedado obsoleta y hay que actualizar. Lo que no puede ser es que el estilo de vida de la sociedad haya cambiado y las normativas se aferren a estilos de vida del pasado. Por ejemplo, la limitación del número máximo de viviendas, de manera que no podemos adecuar las tipologías

“Vamos a desarrollar para Aedas Homes el primer proyecto privado con certificado ‘Passivhaus’ en España”

“La incorporación de los ‘millennials’ al mercado residencial hace incrementar la demanda de vivienda en alquiler”



venes, dificulta hacer frente a la compra de una primera vivienda por lo que hace que el alquiler sea la alternativa. Nosotros somos optimistas, seguimos con nuestros planes de las 5.000 viviendas, pero esperamos tener más. Es cierto que la coyuntura actual complica el ritmo de consecución de nuestra estrategia, la fuerte escalada de precios de construcción, la inflación y el conflicto entre Rusia y Ucrania, impactan directamente sobre nuestro negocio.

¿Cuáles son los principales factores que están impulsando el BTR en España?

El auge del BTR está provocado por varias razones. La primera es que cada vez hay más gente queriendo alquilar y esto se debe al cambio de costumbres, a la mayor movilidad, a la incorporación de los *millennials* al mercado residencial y al auge de la economía del pago por uso. La segunda razón es

de las viviendas a la demanda de la zona y nos vemos obligados a cumplir la normativa y no a la demanda del mercado.

Por otro lado, antes había un sentimiento de propiedad muy arraigado, la gente quería comprar viviendas, comprar coches, etc., pero, hoy en día, se está imponiendo el pago por uso. Por ejemplo, la gente prácticamente ya no compra coches, compra uno si acaso, por lo que ya no necesita tener dos plazas de aparcamiento. Hay normativas que siguen exigiendo tener un garaje y medio por cada 100 metros cuadrados, lo que no nos permite optimizar el espacio, ya que ese espacio podríamos aprovechar para hacer un *coworking* que a mis inquilinos seguro que les aporta más valor. Es verdad que el BTR va a tener que convivir con otras formas de *living*, pero desde luego es un modelo de negocio que ha venido para quedarse.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.

AEDAS
HOMES

aedashomes.com

**Zsolt Kohalmi**

Director global de activos inmobiliarios de Pictet Alternative Advisors

Hay que movilizar capital privado para edificios sostenibles

La industria de bienes inmuebles se enfrentan a crecientes desafíos para reducir su desmesurada huella medioambiental. Hay que tener en cuenta que hogares, oficinas, tiendas y espacios recreativos representan 40 % de las emisiones de carbono según el Foro Económico Mundial. En la UE representan más de la mitad del consumo de electricidad y Naciones Unidas estima que, para limitar el aumento de la temperatura a menos de 2°C para 2030 la industria inmobiliaria debe reducir la intensidad energética de los edificios al menos un 30%. De hecho, los inmuebles son responsables de muchos problemas ecológicos, incluyendo uso excesivo de agua y residuos, en un momento, tras la pandemia, en que las personas son más conscientes de la necesidad y urgencia de proteger el medio ambiente.

Así que algunas ciudades pueden beneficiarse de las nuevas prácticas de trabajo por sus asequibles costes de transporte. Además, esperamos continuo crecimiento de la demanda de propiedades logísticas. CBRE sugiere que por cada aumento en 1.000 millones de dólares de ventas de comercio electrónico se necesitan 1,25 millones de pies cuadrados de suelo para distribución. Ello implica menos venta minorista tradicional, con cambio a residencial u otros, terreno fértil para estrategias inmobiliarias de valor añadido y oportunista. Ahora bien, la evaluación de las credenciales medioambientales de los inmuebles está plagada de dificultades. Hay que tener en cuenta que en la vida de un edificio la mayor parte de las emisiones se producen los primeros dos años con la extracción de materias primas, fabricación, transporte, instalación y eliminación de residuos. Además, el sector de construcción se considera tradicionalmente conservador y bajo en tecnología, debido a falta de I + D, de un solo dígito sobre ingresos, en comparación con 10 % en atención médica y tecnologías de la información. Así que hay que movilizar capital privado para edificios sostenibles que incorporen aspectos ambientales, sociales y de gobernanza. De ahí que la construcción modular esté de moda. Es más ecológica, rápida y eficiente. Además, en el entorno actual de alta inflación, los proyectos modulares tienen menos volatilidad de precios, pues las fábricas ordenan los mismos materiales y, a menudo cuentan con suministros propios, como bosques de madera. Esperamos que la construcción modular represente una parte cada vez más significativa de la residencial los pró-



ximos años. Por nuestra parte, trabajamos en algunos proyectos de apartamentos modulares, sobre todo en España.

No es nuevo. En el siglo XIX, los inmigrantes británicos enviaron casas prefabricadas a Australia y los estadounidenses las utilizaron para construir rápidamente alojamientos en la fiebre del oro. Más tarde, jugó un papel crucial tras la II Guerra Mundial y durante las décadas de los 70 y 80, aunque los resultados no siempre fueron duraderos o estéticamente agradables.

Pero hoy día, y estamos en la fase modular 2.0 ó 3.0, con ventajas clave. El enfoque modular puede reducir casi a cero los residuos -cemento, ladrillos, madera, vidrio, metales y plástico-. Mediante la construcción en fábrica facilita colocar exactamente lo que se requiere y el excedente emplearse en otro módulo. Además, funciona bien con madera, material muy respetuoso con el medio ambiente. A esto se que, mientras que un proyecto de construcción convencional generalmente requiere seis a 15 meses, el modular se llega a ensamblar en tres semanas. El trabajo *in situ* se limita a cimientos y montaje, casi como piezas de Lego. Incluso la tecnología ha mejorado la precisión con que los bloques encajan y el uso de materiales más ligeros, de manera que los cimientos no necesitan ser tan profundos ni tanto cemento. Además, la construcción modular genera hasta 70 % menos tráfico en relación con la tradicional, al evitar múltiples entregas de materiales desde diferentes ubicaciones.



■
El enfoque modular puede reducir casi a cero los residuos -cemento, ladrillos, madera, vidrio, metales y plástico-
 ■

Esta construcción modular es más adecuada para edificios divididos en pequeñas unidades, como residencial, hoteles y alojamiento para estudiantes, pues la última fase del transporte es por carretera y un módulo debe tener ancho máximo 4 a 5 metros y longitud 10 a 12 metros. Sin embargo, un enfoque parcialmente modular se puede utilizar para oficinas o almacenes. En cuanto a costes, McKinsey estima ahorro de hasta 20 % respecto a la construcción tradicional, en gran parte por mano de obra. Por supuesto, el empleo de personas en una fábrica modular que no esté a plena capacidad puede hacer que los módulos cuesten más. De ahí la importancia de gestionar la capacidad a largo plazo. Con el tiempo, esperamos que los ahorros aumenten con los volúmenes de producción y economías de escala. Es posible construir módulos donde es más barato. En Suecia es muy caro construir, pero los módulos pueden armarse en Italia y transportarse.

La renovación de las ciudades puede ayudar a reducir el impacto ambiental. En Europa, alrededor de 90% de los edificios se construyeron antes de 1990 y 40% antes de 1960. En el mundo 70% tiene más de 20 años. Pero los estudios han demostrado que la renovación puede resultar en 70% menos emisiones que con nuevas construcciones. Incluso un estudio muestra que las casas nuevas emiten 50 toneladas de CO2 durante la construcción, mientras que las renovadas solo 15. Un caso concreto es el proyecto *Bosco Verticale* (Bosque Vertical), bloque residencial de edificios en Milán de 111 metros, con 20.000 árboles, arbustos y plantas perennes, que secuestran carbono, producen oxígeno y reducen consumo de energía. Sus residentes han expresado alto grado de satisfacción. De todas formas, las economías de Asia, África y América Latina requieren más espacios residenciales y comerciales para una población en crecimiento. Así que un enfoque personalizado en colaboración con las comunidades es esencial, pues diferentes tecnologías son adecuadas para diferentes geografías y la disponibilidad local de materias primas. El caso es que las carteras de inversión inmobiliaria *core plus* facilitan capitalizar estas oportunidades. Pueden generar alquileres más seguros a largo plazo y aumento de ingresos mediante renovación, reposicionamiento o reurbanización. De hecho, en mercados desarrollados, la tasa de ocupación es en promedio 4,3 % mayor en edificios con certificación sostenible y los alquileres 4,6 % más altos. Sus costes de explotación son menores y los precios de venta mayores. No es de extrañar que un número cada vez mayor de inversores institucionales sólo inviertan en edificios ecológicos.



Las entidades financieras tienen cierto margen de tiempo para atrasar o aplicar las subidas del euribor.

Las nuevas hipotecas suben 58 euros al mes por la subida de tipos

El euribor registra un alza récord y lleva a las hipotecas al mayor encarecimiento de su historia. El importe medio de las nuevas hipotecas firmadas en el primer trimestre del año en España era de 140.203 euros a un tipo medio del 1,93%, según datos de Tinsa.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

El euribor registra un alza récord y lleva a las hipotecas al mayor encarecimiento de su historia. El indicador ha cerrado septiembre en una media del 2,23 %. La última vez que rozó esta cuantía fue en enero del 2009, El indicador cerró el mes de agosto en el 1,2 %, lo que supone casi duplicar la referencia en solo treinta días. Y eso, teniendo en cuenta que a principios de año se encontraba en negativo, concretamente en el -0,5 %. Pero va-

mos a cuantificar el efecto que tiene sobre el coste de las hipotecas la subida de tipos de interés anunciada por el BCE. Llevamos meses hablando de que un incremento de los tipos provocaría probablemente un enfriamiento de la demanda de compra de vivienda al encarecerse el coste de la financiación. Pero ¿de qué incremento estamos hablando? ¿Cuántos euros más debe pagar una familia cada mes que se hipoteque ahora en comparación

con lo que hubiera pagado en el escenario anterior a esta subida de tipos?

Según consta en el IMIE Mercados Locales de Tinsa del segundo trimestre, el importe medio de las nuevas hipotecas firmadas en el primer trimestre del año en España era 140.203 euros, a un tipo medio del 1,93%. Si a esta hipoteca tipo se le aplicara la subida de tipos recientemente anunciada, la cuota mensual se encarecería en 58 euros, al pasar de 599 euros al mes a 657 euros al mes.

“Este cálculo es resultado de actuar sobre la palanca del euribor, que es solo uno de los componentes que intervienen en la fijación del tipo de interés de las hipotecas. Hay que tener en cuenta que estas subidas de tipos no se aplican de forma inmediata y exacta. Las entidades financieras tienen cierto margen de tiempo para atrasar o aplicar de forma más o menos inmediata las subidas del euribor, de ahí que el coste de las hipotecas varíe ligeramente entre unos bancos y otros.

En los últimos meses, estos márgenes los han empleado para captar más clientes y ofrecer hipotecas más baratas que su competidor más cercano antes de hacer efectivas las subidas. Lo que conlleva que los efectos se verán más tarde en los bolsillos de los hipotecados ciudadanos”, explica Andrea de la Hoz, consultora senior de Servicio de Estudios de Tinsa.

¿Qué pasa con los ciudadanos que ya están hipotecados con créditos a tipo de interés variable? Aumentará su cuota mensual en cuanto se haga efectiva la revisión anual o semestral de tipos que tengan pactada. No es posible generalizar y establecer una referencia aplicable a todo el saldo vivo hipotecario ni a las hipotecas que se constituyeron hace ya varios años. Porque los créditos arrastran diferentes niveles de amortización de capital y distintas condiciones económicas. El impacto sobre la cuota dependerá de cuánto capital se haya amortizado. Como al principio de la vida del préstamo se paga una mayor proporción de intereses, cuanto más antigua será la hipoteca, teóricamente menor será el impacto.

A partir de 2016, empezaron a ganar protagonismo los tipos fijos, que mantienen constante su cuota mensual, pese al incremento de los tipos de interés. Lógicamente, cuanto mayor sea la cuota que se paga cada mes, mayor será la subida derivada del in-





El impacto será mayor en titulares de hipotecas de importe más reducido porque son perfiles financieros con menor capacidad de ahorro,

cremento de tipos. Pero no se puede perder de vista que, desde una perspectiva de esfuerzo, el impacto será realmente mayor en los titulares de hipotecas de importe más reducido, ya que corresponden en la mayoría de los casos a perfiles financieros con menor capacidad de ahorro, es decir, que disfrutaban de una menor holgura entre ingresos y gastos.

“En este análisis del coste hipotecario también es importante contar con el contexto y la perspectiva histórica de Tinsa por lo que concluimos que a pesar de las últimas subidas, los tipos de interés se sitúan muy lejos de las cotas alcanzadas hace unos años. En el periodo más expansionista registrado del ciclo inmobiliario, los tipos de interés alcanzaban el 5% y con unos precios de vivienda también superiores, lo que suponía una elevada presión sobre el esfuerzo que suponía para las familias pagar una hipoteca”, apunta Andrea de la Hoz.

Sin embargo, también es cierto que el contexto económico era mucho más favorable que en la actualidad. Ahora afrontamos una época de ajustes tras todos los acontecimientos sanitarios y bélicos que están afectando a la economía. Los tipos de interés son instrumentos de ajuste cuya subida y bajada busca reconducir la economía hacia un punto teórico de equilibrio.

Con todos estos datos, podemos quedarnos con el mensaje de que unas décimas de subida de tipos se traducen en que una familia ve incrementada la

cuota mensual en decenas de euros. Concretamente, si lo miramos sobre los últimos datos sobre hipoteca media de Tinsa, estaríamos hablando de 58 euros más al mes. A pesar de estos cálculos generales, las entidades financieras recuerdan que no todas las familias se ven afectadas de la misma forma. En primer lugar, porque buena parte de los créditos a interés variable fueron contratados hace más de una década, cuando los diferenciales eran inferiores a los actuales, llegando incluso a ofertas de

140.000

La hipoteca de tipo medio en España para la compra de una vivienda es de 140.000 euros

apenas 0,25 puntos más el euribor, y buena parte de esos hogares con créditos variables han ido reduciendo su deuda hipotecaria en los últimos años.

Un estudio elaborado recientemente por Idealista concluye que quien contrató una hipoteca variable en agosto de 2021 tendrá que hacer frente a un incremento de la cuota mensual de 118 euros (1.421 euros anuales), que se reducen a 104 euros al mes (1.245 euros anuales) en el caso de haberla firmado en 2018. Aquellos que lo hicieron en 2005 solo tendrán que hacer frente a unos 44 euros más al mes (528 al año).



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com

Los edificios 'Grado A' tienen el mayor estándar de calidad

El '22@ District' es la zona de Barcelona que más edificios y superficie de 'Grado A' tiene y en Madrid, más de la mitad están en la Castellana, según la consultora JLL.

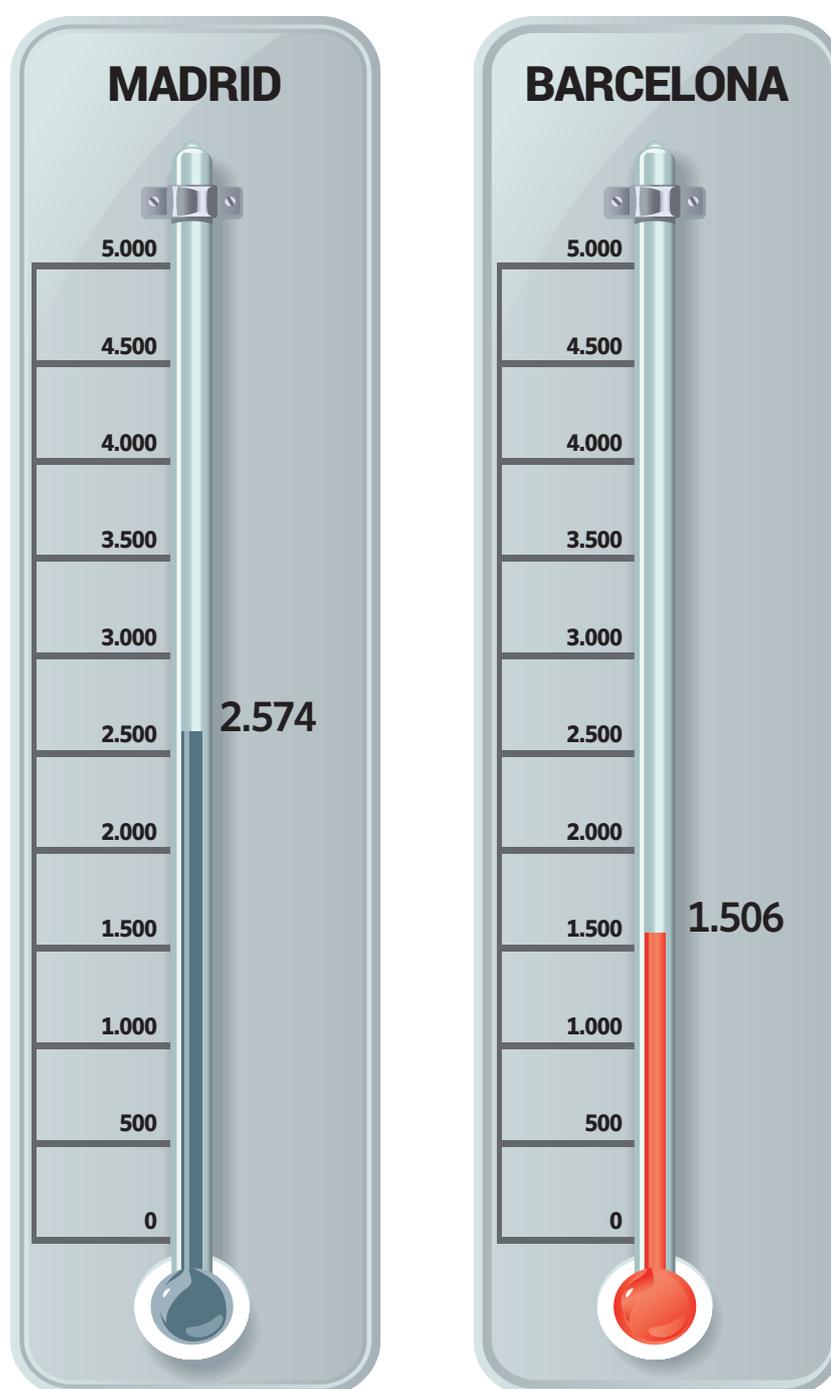
elEconomista.es Foto: eE

Las oficinas se han convertido en una palanca para atraer talento y negocio. Esto conlleva a un incremento de la demanda de oficinas más representativas y con mayores estándares de calidad que satisfagan las necesidades de sus ocupantes. En esta carrera por desarrollar edificios cada vez más atractivos, nace la necesidad de evaluar la calidad que tienen los inmuebles. Así surge la denominación *Edificios de Grado A* para calificar a aquellos cuyas características responden de forma óptima a las necesidades de las empresas.

Según JLL, hay en el mercado de oficinas barcelonés un total de 80 edificios en construcción o rehabilitación. Estos suman un total de 776.000 metros, que se añadirán al stock antes de finalizar el 2024 mejorando la calidad de este. En el mercado de oficinas barcelonés, tan solo el 63 edificios (4,2% del total) tienen esta clasificación, lo que supone una superficie de algo más de 780.000 metros (9,6% de la superficie total de oficinas en Barcelona). El 22@ District es la zona que más edificios y superficie de Grado A aporta al mercado. Gran parte de este espacio ya está ocupado. Al cierre del primer trimestre de 2022, tan solo 85.000 metros (el 1% del stock total) se encontraba aún disponible. El área de Zona Fira Europa es el que más superficie disponible de calidad ofrece. Por otro lado, el mercado de oficinas de Madrid lo componen un total de 2.574 edificios. Tan solo 114 edificios (el 4,2%) son de Grado A. Estos 114 edificios suman 1.487.919 metros de oficinas, lo que representa el 8,8% del total de stock de oficinas madrileño (16.912.807 metros). El Center Business District (CBD) alcanza más de la mitad de la superficie y de los edificios de Grado A en la capital. Esto se debe a que es el submercado que mayor actividad en rehabilitaciones ha tenido durante los últimos años. Le sigue el Secundaria por su proximidad al CBD. Periferia, en tercer lugar, representa un 14% respecto a la superficie total y un 13% en base al número de edificios, en parte favorecido por la fase constructora que está viviendo la zona ante las mayores disponibilidades de suelo.

Radiografía del mercado de oficinas

Número de edificios



Fuente: JLL.

elEconomista

Nueva marca

Gestilar lanza 'Cooper' y entra de lleno en el mundo de la cooperativa



Gestilar lanza al mercado *Cooper by Gestilar*, una nueva marca bajo la que promoverá proyectos en régimen de cooperativa para facilitar el primer acceso a la vivienda en propiedad a través de un producto asequible o con régimen de protección. La promotora, que cuenta con más de 6.000 viviendas proyectadas hasta la fecha y 2.800 unidades ya entregadas, asegura a *elEconomista.es* que las unidades que promoverá a través de esta nueva

marca contará con las características propias del sello Gestilar, como el cuidado de los detalles y la sostenibilidad. "En el modelo de cooperativa las viviendas se adquieren a un precio menor que el que permite cualquier otro tipo de promoción ya que son los propios compradores que tienen necesidad de una vivienda quienes se asocian para comprar el suelo, construirlas y después adjudicárselas", explica la compañía.

BTR

Vía Célere prepara la venta de una cartera de alquiler de 550 millones



Vía Célere está preparando la que será una de las carteras de pisos en alquiler más jugosas del mercado, dando lugar a una operación por encima de los 500 millones de euros. Concretamente, la promotora se encuentra desarrollando un paquete de proyectos que se compone de 2.431 viviendas y que estará listo para salir a la venta a finales de este año, según han explicado distintas fuentes del sector a este medio. La estrategia de la compañía en mate-

ria de proyectos *Build to Rent* difiere de la que han llevado a cabo el resto de grandes promotoras. Así, mientras que el grueso de las firmas del sector ha apostado por construir proyectos de alquiler prácticamente a demanda de los inversores, vendiendo proyecto a proyecto o cerrando acuerdos de pequeñas carteras, Vía Célere se ha lanzado a construir a riesgo con el objetivo de vender grandes paquetes de unas 2.500 unidades.

Precios

El precio de la vivienda en alquiler sube un 6,4% de media en España



Alquilar una vivienda en nuestro país tiene un coste medio de 11,2 euros por metro cuadrado. Esto supone que arrendar es un 6,4% más caro que en septiembre del año pasado, según un informe publicado por el portal inmobiliario idealista, aunque se sitúa un 2,2% por debajo del máximo alcanzado en septiembre de 2020. En cuanto al trimestre anterior, el precio del alquiler se estabiliza con una subida del 0,1%, mientras que en la variación mensual

se observa un descenso del 1,1%. En todas las capitales del país el alquiler es más caro que hace un año, con una excepción: Zamora. En esta ciudad, que por otro lado es la más asequible, el precio de los arrendamientos ha bajado en septiembre un 1,9% respecto al mismo mes del año pasado. Un comportamiento muy diferentes muestran 11 capitales donde el precio se ha incrementado a doble dígito en el último año.

Inversión

La inversión inmobiliaria alcanza en septiembre los 10.800 millones



La inversión inmobiliaria en los primeros nueve meses del año alcanza los 10.800 millones de euros en España. Así lo reflejan los datos adelantados de inversión para el tercer trimestre del año 2022 y el acumulado para los primeros nueve meses del ejercicio de JLL. Para el conjunto de los sectores de oficinas, logística y *retail*, desde la consultora inmobiliaria se estima que logren entre julio y septiembre los 2.000 millones de euros, un 49% por encima de

la cifra registrada en el mismo trimestre de 2021. En el acumulado para los nueve meses, la inversión en CRE ha registrado operaciones que suman 7.500 millones de euros. Por su parte, el segmento *living* (que incluye activos *multifamily*, residencias de estudiantes y *healthcare*) logró 1.100 millones en el tercer trimestre del año (un 42% más que en 2021) y 3.300 millones entre enero y septiembre (28% por encima que en los mismos meses de 2021).



Existen dos tecnologías para industrializar la edificación, el sistema 3D y el 2D o construcción por componentes.

La estandarización, punto de partida para avanzar en industrialización

La escasez de mano de obra, necesidad de reducir los plazos de ejecución de las obras, y la obligación de construir de una manera mucho más sostenible, hace que el sector se dirija a procesos de producción totalmente digitalizados. Se hace en fábricas y se obtienen productos de calidad a menor coste.

Luzmelía Torres. Fotos: eE

De las cuatro grandes disciplinas constructivas existentes, es decir, automovilística, aeroespacial, naval y edificación en todas sus vertientes, sin duda alguna la única que a día de hoy no desarrolla sus procesos de fabricación de una manera totalmente industrial es la edificación.

Los procesos de producción de las tres primeras han pasado de ser artesanales a ser totalmente in-

dustriales y 100% digitalizados. Ello les ha permitido evolucionar enormemente, creando productos mucho más desarrollados con un nivel de prestaciones muy superiores y con una elevada calidad, y todo ello a unos costes muchísimo menores.

Según los expertos, por diversos motivos no se ha producido esa evolución en la edificación, sobre todo en el caso de España, por disponer de una gran

Inmobiliaria

elEconomista.es



Fábricas donde se construyen los módulos.



Se transportan los módulos acabados a la obra.



La estandarización nos va a permitir una amplitud de miras hacia futuras innovaciones y mejoras de producto.

bolsa de mano de obra bastante especializada que permitía construir a unos costes muy razonables. Este factor junto con otros, como un cierto inmovilismo por parte de los diversos actores intervinientes en el proceso constructivo tradicional, hacía poco atractivo lanzarse a la aventura de industrializar el sector, a sabiendas de que como en toda transformación, los primeros pasos serían costosos y en ocasiones faltos de resultados.

Pero la realidad de nuestro sector hoy en día es otra totalmente distinta, ya no disponemos de esa gran bolsa de mano de obra muy cualificada, y la que nos ha quedado es escasa y poco cualificada. Ello conlleva necesariamente a tener que soportar tensiones alcistas en los costes debido a su escasez, prolongación innecesaria de los plazos de construcción y enormes problemas de posventa por la calidad del producto resultante, con el consiguiente daño a la imagen del sector inmobiliario. Además se suma el ser sostenible. La construcción tradicional es responsable de una buena parte del total de residuos inertes que se generan en el mundo, así como de la

generación de gases de efecto invernadero, ineficiencia en el uso de energías y los elevados consumos de agua. Por tanto, no podemos seguir construyendo de esa manera, ¿es necesaria la estandarización para avanzar en la industrialización?

José María Quirós, delegado de industrialización de Aedas Homes, apunta que "la estandarización es necesaria e imprescindible, pero sin perder la cabeza porque podemos hacer daño a la arquitectura. Hay elementos como las puertas de paso de una vivienda que están estandarizadas y se podrían hacer también con los núcleos de escalera. Hay que tratar de hacer las cosas más modulares, por ejemplo, en cocinas y baños. Esto se hace en fábricas y se obtienen productos de alta calidad a costes mucho más reducidos".

Hoy en día existen dos tecnologías para industrializar la edificación, el sistema conocido como 3D y el llamado 2D o construcción por componentes. Ambos tienen ventajas e inconvenientes y son adecuados, o no, según el tipo de edificación y el resultado

final deseado. El primero consiste en fabricar las viviendas por módulos utilizando procesos industriales y dentro de una nave, que se trasladan a la parcela totalmente terminados, donde se acoplan y se tratan las juntas interiores y exteriores. La segunda vía consiste en industrializar ensamblando componentes. El Clúster de la Edificación tiene un grupo de trabajo que trabaja en esta línea de trabajo y están convencidos de que hay que evolucionar hacia una forma de construir consistente en ensamblar *in situ* en la propia parcela los distintos componentes cada vez más complejos en su composición. Se trataría, por tanto, de montar en primer lugar la estructura que sería prefabricada de hormigón, metá-

sable de desarrollo del mercado de Construcción Industrializada en Sika.

Está claro que la industrialización empieza por estandarizar y ordenar con el fin de conseguir una repetición del producto y alcanzar una producción en serie. "Si Lego ha sido capaz de crear una ciudad con piezas de Lego, por qué no vamos a poder conseguir que nuestro proceso constructivo pase de ser tradicional a ser industrial con la estandarización. Hay partes del diseño que no se puede estandarizar y esa es la singularidad que se consigue en los edificios, pero los proyectistas también tienen que acostumbrarse a que hay elementos estanda-



La tecnología 2D consiste en industrializar ensamblando componentes 'in situ' en la propia parcela.

lica o de madera, a continuación, incorporar las fachadas, formadas por paneles también de los mismos materiales anteriormente citados, que incorporarían el aislamiento, el acabado y la carpintería exteriores; a continuación, incorporar los baños industrializados, cocinas, patinillos, núcleos de escalera, chimeneas armarios y un largo etcétera hasta terminar las viviendas.

"La estandarización es la casilla de salida para avanzar en la industrialización y es importante porque va a afectar y muy positivamente a uno de los indicadores más importantes que debemos tener en cuenta y que en los últimos 15 años no ha variado en la construcción, que es la productividad, afirma Vanesa Álvarez, ingeniero técnico industrial, respon-

rizados, por ejemplo las carpinterías de exteriores que ahora se hacen *ah doc* para cada edificio, pero que son fácilmente estandarizables y por qué no hacerlo", apunta Laura Monzón, directora de consultoría en Almar Consulting.

Como conclusión, Juan Luis López, responsable de construcción industrializada en ArcerlorMittal, explica que "la estandarización es el punto de partida para todo el proceso posterior de la industrialización, pero sin la estandarización, tampoco es posible la posterior innovación. Cuando tenemos definidas una serie de estándares podemos innovar hacia nuevos productos. La estandarización nos va a permitir una amplitud de miras hacia futuras innovaciones y mejoras de producto".

La inversión en pisos para reformar y vender renta al 20%

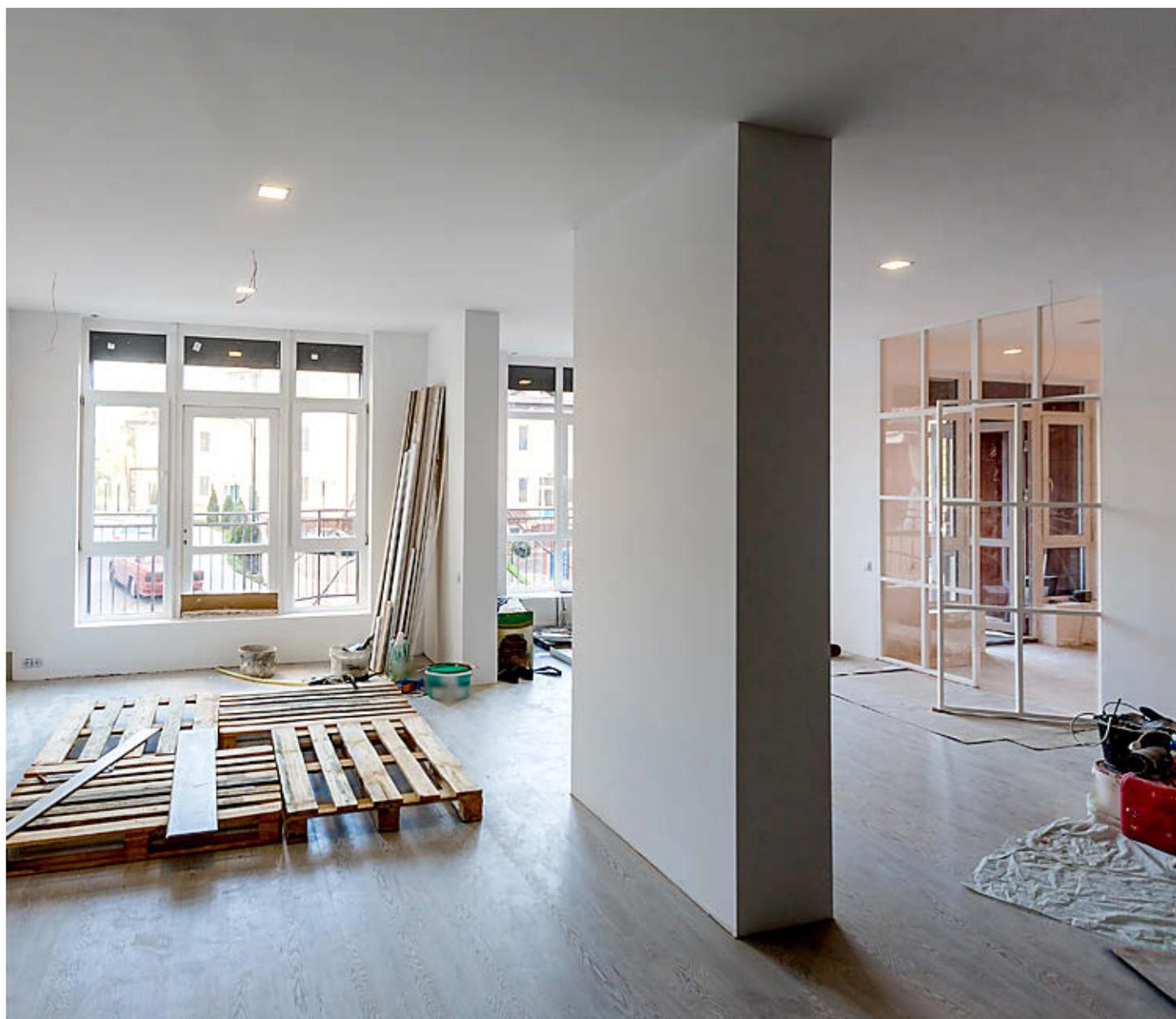
Comprar, reformar y vender una vivienda es la nueva tendencia importada de Estados Unidos. Hoy en España es una de las fórmulas de inversión más populares.

LuzmeliaTorres. Fotos: iStock

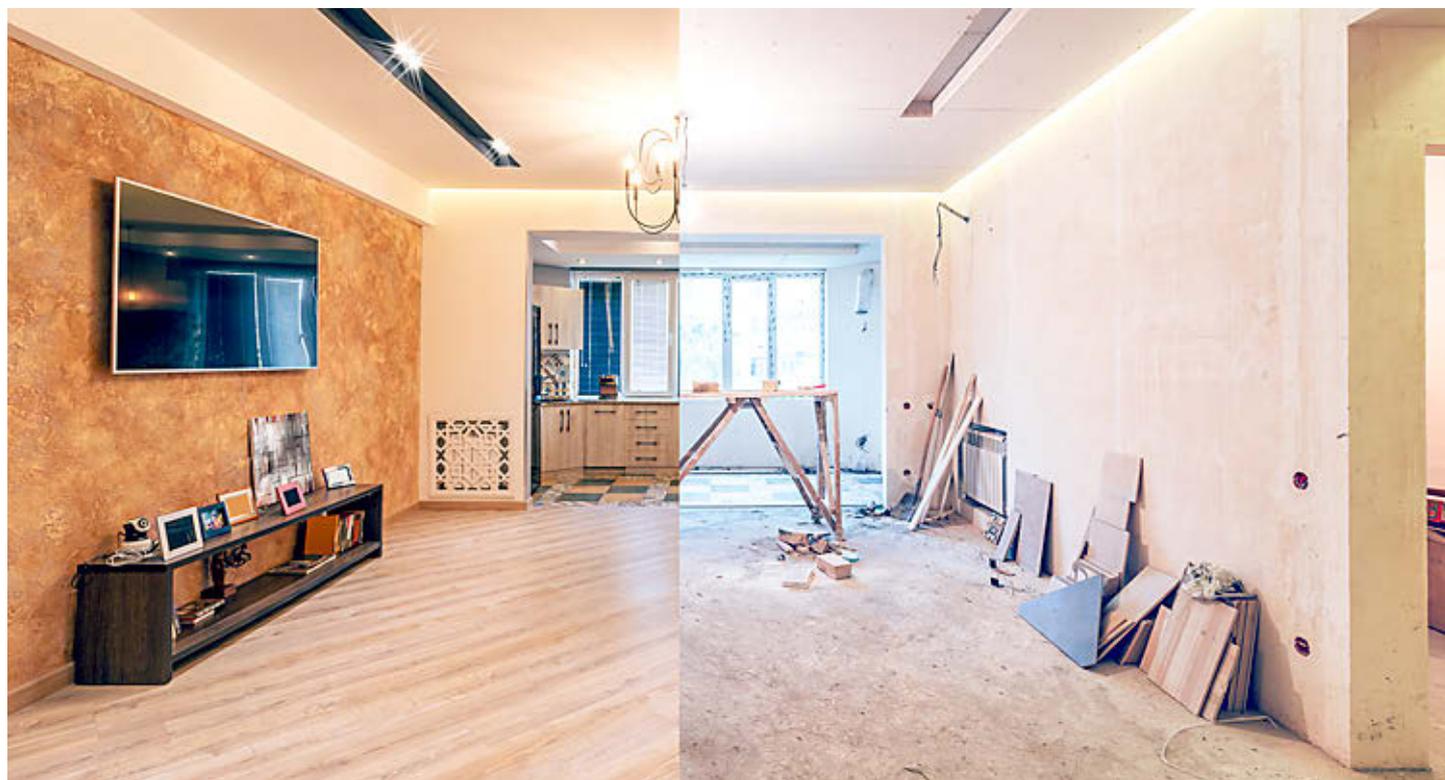
Hay una nueva tendencia que empieza a sonar con fuerza en España y es el *flipping inmobiliario* que se ha convertido en una de las nuevas formas de inversión más populares del momento.

Este método americano pisa fuerte en España y cada vez son más las personas que deciden adquirir viviendas baratas, remodelarlas y venderlas a un precio superior para obtener ganancias. Fórmulas como las *house flipping* (comprar, reformar y vender una vivienda) han aterrizado en España, despertando el interés del pequeño inversor en el negocio inmobiliario.

"El *flipping inmobiliario* o *house flipping* es un término que viene directamente desde Estados Unidos pa-



El *house flipping* es un negocio lucrativo siempre y cuando se compre a un precio bajo y se venda por encima de las reformas.



El interiorismo es una tendencia que ha crecido mucho tras la pandemia y hoy en día se le da mucha importancia en una reforma.

ra referirse a la compra de una vivienda con el objetivo de renovarla y venderla rápidamente a un precio superior. En definitiva, es comprar barato para alquilarlo o venderlo y, así, obtener ganancias. Aunque este término se aplica sobre todo tipo de inmuebles, sin embargo, el *flipping inmobiliario* en España se ha vuelto especialmente popular en el ámbito residencial. Aunque esto ya se hacía en los años 60 en España, mi abuelo ya lo hacía, aunque no se llamaba así pero era comprar una vivienda para reformarla y colocarla en el mercado sacando un buen margen”, afirma Carlos Baños, consejero del *family office* Adapta Socios.

El *flipping inmobiliario* se ha puesto de moda. Lo vemos en los programas de televisión de reformas integrales de viviendas para conseguir la casa de tus sueños y hasta los famosos se apuntan a esta moda. Leonardo Di Caprio ha reformado una mansión que tenía en Malibú para la venta y Diana Keaton se ha hecho una experta en reformas e incluso ha publicado algún libro sobre ello. “Se ha puesto de moda porque hay mucha demanda para comprar vivienda en el centro de las ciudades. Si nos centramos en Madrid, el parque inmobiliario residencial está muy obsoleto y las casas no resultan atractivas para el comprador, necesitan una reforma” asegura Carlos Baños.

El *house flipping* resulta un negocio muy lucrativo siempre y cuando se compre a un precio bajo y se venda a un precio elevado y superior al coste de la re-

forma o mejoras realizadas. El inversor tiene que comprar la casa a un precio por debajo del mercado y esto pasa cuando la vivienda está muy deteriorada o el dueño necesita deshacerse de la propiedad urgentemente. Una vez comprada la casa, el propietario debe realizar las mejoras necesarias para obtener la máxima rentabilidad para su venta o el alquiler.

“Yo creo que un proceso de *house flipping* en el que no vayas a sacar una rentabilidad del 20% sobre

10%

Una inflación, por encima del 10%, hace también atractivo los activos en alquiler

ventas aconsejo no meterse porque te puedes encontrar con sorpresas, ya que no siempre se conoce el estado de las viviendas y puede haber instalaciones muy defectuosas por lo que tienes que tener muy buen margen, porque siempre se supera lo estimado en *capex*” apunta Carlos Baños.

Las claves para hacer una buena inversión en este modelo de negocio de *house flipping* sería: principalmente comprar barato y buscar una buena localización de la propiedad. Si está cerca de colegios, supermercados, tiendas, etc., atraerá a más compradores. Seleccionar una propiedad de segunda

mano para reformar, pero asegurándose de que la estructura es sólida. El interiorismo es muy importante y es una tendencia que ha crecido mucho tras la pandemia. Ahora ya no vale comprar una vivienda y hacer una pequeña reforma, el cliente busca una reforma integral con un diseño más atractivo y esta es una de las claves de la nueva tendencia del sector inmobiliario.

Adapta Socios ha creado una nueva línea de negocio de reformas de viviendas. “Estamos ofreciendo a nuestros inversores el modelo de *house flipping* y para ello hemos llegado a un acuerdo con un fondo de inversión para desarrollar esta línea de negocios de reformas de viviendas. Acabamos de arrancar pero estamos teniendo mucha demanda. Es un producto que interesa en el mercado. Nos centramos



en Madrid porque es un mercado muy líquido al final siempre se acaba vendiendo el producto. Además vamos a contar con nuestra propia empresa de reformas para ayudar a la gente a tener la casa de sus sueños y hacer la reforma integral que necesiten. Está claro que el *house flipping* ha venido para quedarse”, asegura Carlos Baños.

El mercado residencial durante estos años ha pasado por muchos estadios: *boom*, crisis, recuperación, pandemia, subida del precio de los materiales, de los tipos de interés, inflación al alza, guerra de Ucrania y ahora nos metemos de lleno en una recesión económica. Sin embargo, los expertos aseguran que una inflación alta, por encima del 10% durante varios meses como hemos tenido en este año, hace también atractivo a este sector inmobiliario de bienes tangibles por su protección natural contra la inflación. Es importante señalar

que el valor refugio en estos activos no lo es solo por esa subida del precio, sino también por la rentabilidad que suele ofrecer en el mercado de alquiler.

“En épocas inflacionistas la vivienda es un valor refugio y sobretodo a largo plazo es un valor seguro. El mercado inmobiliario a largo plazo nunca baja, siempre va a más y hay un ejemplo claro que siempre pongo. Si miramos el bono italiano ha subido y te da el 4,5%, pero con el bono italiano un millón de euros dentro de 10 años te va a valer lo mismo, un millón de euros. Sin embargo, una vivienda de un millón de euros que te va a dar entre el 4,5% o el 5% dentro de 10 años la vivienda se ha revalorizado y va a valer más, te vale un millón y medio de euros y ahí tienes la plusvalía latente con el paso del tiempo. El mercado inmobiliario a largo plazo nunca baja”, asegura Carlos Baños.

La tendencia ahora es hacer una reforma integral de toda la vivienda.

Lagoh quiere ser el primer centro comercial inteligente de España

Es el mayor complejo comercial y de entretenimiento de Andalucía que celebra su tercer aniversario. Como novedades este mes incorporará a su oferta un gimnasio de 900 metros, el restaurante Casa Carmen y pondrá un escenario flotante dentro del lago para celebrar conciertos

Luzmelia Torres. Fotos: istock

El centro comercial Lagoh en Sevilla de Lar España se viste de fiesta para celebrar su tercer aniversario. Lagoh es el mayor complejo comercial y de entretenimiento familiar de Andalucía que abrió sus puertas el 27 de septiembre de 2019. Lo hizo a pleno rendimiento, con sus 200 superficies comerciales ya alquiladas y operativas. Desde entonces, reúne en sus más de 100.000 metros de superficie una oferta exclusiva de comer-

cios y marcas de referencia, muchas de ellas inéditas hasta ahora en Sevilla. En estos tres años, además de ser flagship de Lar España y emblema del retail 4.0 en nuestro país, ha afrontado con éxito dos años de confinamiento y seis desescaladas, y ahora medidas de ahorro y eficiencia energética.

“Un centro de estas características se consolida a partir del tercer año y en Lagoh estamos celebra-



Alrededor del lago se reúne toda la oferta de ocio. Fotos: Lagoh



Lagoh ofrece una amplia oferta comercial con operadores de marcas reconocidas a nivel internacional y nacional.

do esta consolidación a pesar de la pandemia y la restricción de movilidad, prueba de ello es la entrada de operadores de prestigio de marcas nacionales e internacionales junto con operadores a nivel local. Por ejemplo, después de la pandemia entró Aliexpress en el centro y es su primera tienda física en Andalucía. Todo esto sin perder de vista nuestros pilares basados en la tecnología y la sostenibilidad" afirma Carlos Fita, director de Lagoh.

Un centro que ha supuesto un empuje para la ciudad de Sevilla. "Lagoh nos ha ampliado la oferta comercial a los ciudadanos y ha servido de polo de desarrollo urbanístico para el crecimiento de Sevilla por el sur" apunta Ignacio González, director general de Promoción Económica y Parques Empresariales del Ayuntamiento de Sevilla.

"Para Lar España Lagoh es nuestro buque insignia. El principal activo dentro de nuestro portfolio que engloba un valor de 1.500 millones de euros" afirma Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España. ¿Qué novedades va a incorporar Lagoh? "Des-

de el punto de vista comercial vamos a seguir trabajando en la incorporación de nuevos operadores. Vamos a inaugurar este mes un gimnasio de 900 metros y en restauración incorporamos Casa Carmen. A nivel de ocio, generamos experiencias y eventos alrededor del lago y vamos a implantar un escenario flotante en el lago para realizar conciertos que va a ser un elemento diferenciador en 2023, sin olvidarnos de nuestro sistema de sostenibilidad con placas solares, reciclaje y soluciones tecnológicas", explica Carlos Fita.

Lagoh quiere ser el primer smart shopping center en España vinculado al big data. "Lagoh ofrece omnicidad 100%. Es el primer centro en España donde se implantó el click & shop que ofrece un contacto directo con los operadores del centro y es el primer centro que ha implantado el canal de ventas por whatsapp, luego estamos muy vinculados con las nuevas tecnologías" apunta Sergio García, Retail Director para Iberia de Grupo Lar y Lar España. La Asociación Española de Centros y de Parques Comerciales (AECC) entregó a Lagoh el premio 2022 al mejor centro comercial español de gran tamaño.



Alicia García Herrero
Economista jefe de Natixis para Asia-Pacífico

El sector inmobiliario chino no tiene una rápida solución

Los promotores inmobiliarios chinos están desesperados por que se recuperen las ventas de vivienda y sueñan con que el problema sea solo la política de *Covid-cero* del Gobierno, pero la realidad es otra. La caída de las ventas se debe al colapso de la confianza de los hogares chinos, que temen que los pisos nuevos que ofrecen los promotores no se terminen por problemas de liquidez de los mismos.

De hecho, el boicot a las hipotecas en China es consecuencia directa de las quiebras de un número cada vez mayor de promotores, empezando por el masivo Evergrande, que ha dejado tras de sí unos 1,3 millones de viviendas sin acabar. Pagar hipotecas por viviendas no entregadas no es muy apetecible, lo que explica el aumento de los boicots a los pagos de las hipotecas por parte de algunos hogares chinos.

Aparte de que una parte pequeña de las hipotecas no se esté pagando, el problema principal es que las familias no están comprando viviendas nuevas por miedo a que no se finalicen, lo que significa que, a su vez, los promotores no disponen de financiación para poner en marcha nuevos proyectos y ni siquiera para acabar los que ahora tienen en curso.

De hecho, la venta avanzada de vivienda representa actualmente el 86% de la financiación de los promotores chinos porque los bancos no pueden prestar a casi ningún promotor en base a la reglamentación existente, conocida como las *tres líneas rojas*.

Como consecuencia de todo ello, las ventas de nueva vivienda se han desplomado (cerca ya del 30%), lo que también empuja los precios a la baja, con crecimientos negativos en la mayoría de las ciudades, excepto en las grandes metrópolis. Al no vender viviendas, las promotoras prefieren no invertir en nuevos proyectos, con un efecto en cadena en otros sectores relacionados, como es el caso de los materiales de construcción, fabricantes de electrodomésticos, muebles, etc. También la inversión en el sector inmobiliario se ha desplomado y esto afecta directamente al crecimiento.



Más allá de reducir el crecimiento de la economía, las dificultades financieras de los promotores, así como los boicots hipotecarios no son buenas noticias para los bancos. Aunque están menos expuestos a los promotores, sí que lo están a las hipotecas (4,5% de su crédito, respecto al 11%). Por este motivo, los boicots hipotecarios, especialmente si se extienden, suponen un problema mayor para la calidad y solvencia de los activos de los bancos.

De este modo, los reguladores chinos se preparan para un probable empeoramiento de la calidad de los activos de los bancos mediante la creación de fondos de rescate. Sin embargo, los recursos financieros que se están desplegando en estos fondos de rescate proceden de las instituciones bancarias más grandes y solventes, lo que apunta a un posible contagio de prestatarios malos a prestamistas buenos. En particular, los bancos de desarrollo, que son completamente públicos, son los que ahora están prestando más fondos a los promotores para que puedan finalizar los proyectos que están pendientes.

El objetivo es claro: evitar más boicots hipotecarios. Este propósito de esta medida podría lograrse si se ponen sobre la mesa recursos suficientes, pero puede que no baste para devolver la confianza a los hogares para que vuelvan a comprar viviendas.



■

Los reguladores chinos se preparan para un probable empeoramiento de la calidad de los activos de los bancos

■

Con interminables restricciones de movilidad e incertidumbre sobre la finalización de viviendas, las familias prefieren ahorrar en activos financieros en lugar de invertir en bienes raíces, ya que no tienen esperanzas de que los precios de la vivienda aumenten en el futuro. De hecho, solo el 16,2 % de los hogares encuestados esperan un aumento de los precios de los inmuebles.

Esto significa que las acciones del banco central para reducir las tasas hipotecarias podrían no lograr su objetivo, ya que la demanda de vivienda se encuentra en mínimos. En la misma línea, un número creciente de gobiernos locales están flexibilizando sus controles sobre la demanda de estos bienes, reduciendo el pago inicial que siempre había sido muy elevado en China. A pesar de los esfuerzos, la venta sigue cayendo en septiembre e incluso más rápido que en meses anteriores.

Por tanto, no parece claro cómo se puede dar la vuelta rápidamente al mercado de la vivienda en China, a no ser que se produzca un cambio radical en la financiación de los promotores, lo que conllevaría una garantía del Estado o una adquisición de los promotores privados -que ahora son la mayoría- por promotores estatales.

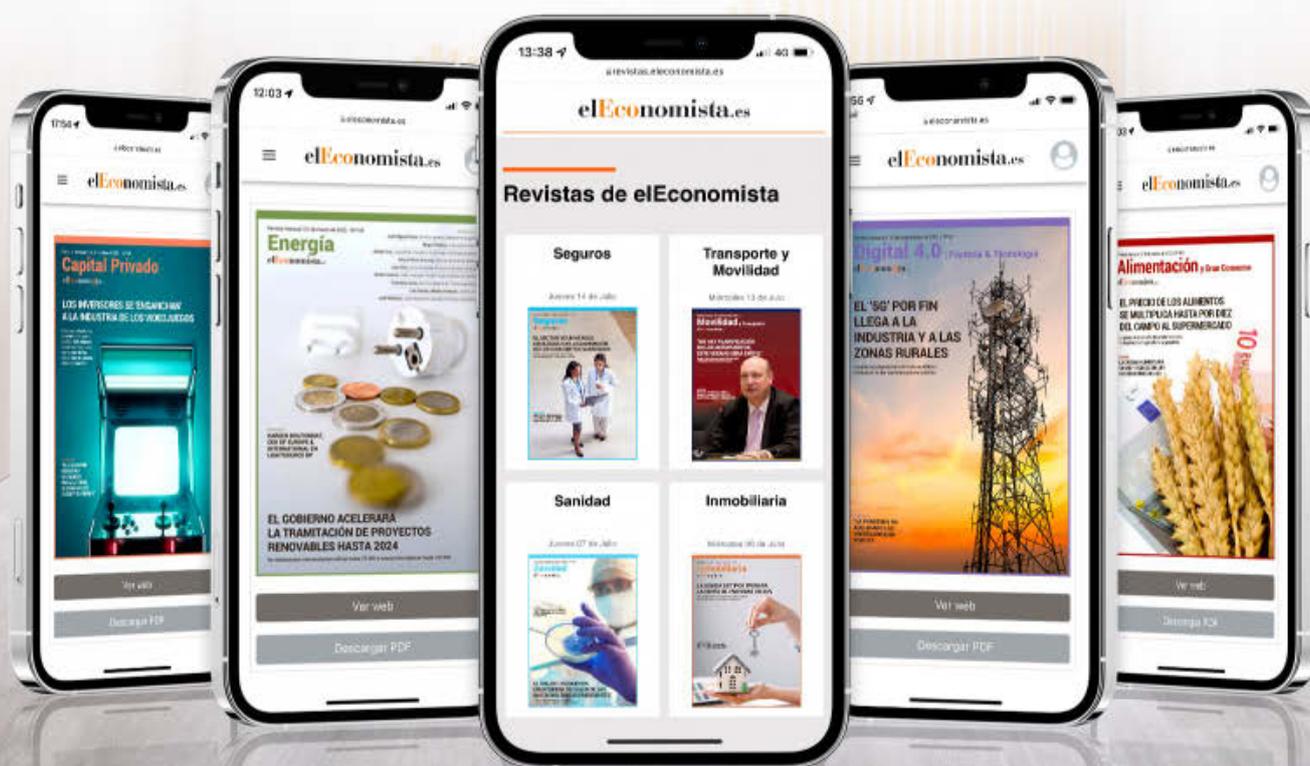
No cabe duda de que cualquier escenario de rescate conlleva costes fiscales importantes para un país cuya situación fiscal se ha deteriorado enormemente en los últimos años. Por tanto, si continúa la situación como hasta ahora, el crecimiento chino seguirá sufriendo las consecuencias de la absorción de la sobrecapacidad del sector, como bien sabemos por nuestra propia experiencia en España.

Aun así, considerando que la economía china es diez veces más grande que la de España, parece claro que el impacto sobre el resto del mundo será mayor, especialmente para los exportadores de materias primas, máxime para las relacionadas con la construcción.

No obstante, para acabar con una buena noticia, el hecho que el boom inmobiliario chino haya sido financiado internamente -por los hogares chinos- reduce enormemente el riesgo de una crisis financiera.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    