

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

6 de noviembre de 2019 | Nº 37



José María Álvarez

Presidente de la AEO

“Los nuevos desarrollos inyectarán dos millones de m2 de oficinas” | P22



EL INVERSOR PRIVADO SE ALEJA DE LA VIVIENDA EN ALQUILER POR LA NUEVA LEY

Este perfil de capital suponía el 30% de los nuevos proyectos de pisos en renta | P18

Las 16 firmas tecnológicas más potentes en el sector inmobiliario | P28

Las promotoras, a por el negocio de cooperativas para blindarse al cambio de ciclo | P42

34. Termómetro Las socimis catalanas suman 14.131 millones

Estas sociedades suponen el 28% del valor total de todas las socimis españolas

38. En proyecto Valencia tiene 24 hoteles en curso con mil camas

Los inversores eligen este destino ante sus signos de recuperación y fortaleza

42. Tendencia Las promotoras, a por el negocio de cooperativas

Quabit e iKasa apuestan por este modelo para blindarse ante el cambio de ciclo

50. Trending Topic 'Coworking', más que un lugar de trabajo

La flexibilidad de los contratos con sus inquilinos es un punto a favor para estas empresas

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidentes: Antonio Rodríguez Arce y Raúl Beyruti Sánchez
Consejero Delegado: Pablo Caño **Directora de Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

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

Actualidad Las ferias rompen con el incipiente pesimismo del sector

El inversor particular vuelve a estos eventos, que se convierten en el mejor escaparate del mercado de la vivienda



06



22

Entrevista José María Álvarez, presidente de la AEO

"Valdebebas y Madrid Nuevo Norte inyectarán unos 2 millones de metros cuadrados en el medio-largo plazo en la capital"

Los protagonistas El inversor particular se aleja del alquiler por la nueva ley

Este capital suponía el 30% de los nuevos desarrollos para viviendas en renta, pero están saliendo del mercado



18



28

Consultoría Las 16 'proptech' inmobiliarias más potentes

El 'Big Data', 'Data Analytics' e Inteligencia Artificial son las tecnologías que más prevalecen en el sector

Las ferias confirman que no hay cambio de ciclo en el sector

Las ferias sirven para tomar el pulso al sector, son uno de los mayores escaparates que permiten tener contacto directo con el público que quiere conocer la oferta. BMP, URBE y SIMA son espacios ya consolidados

A la vista de los datos que se han registrado en las diferentes ferias que han tenido lugar en el pasado mes de octubre donde se han celebrado tres de las principales ferias o salones inmobiliarios del sector en España como: Barcelona Meeting Point (BMP), Urbe en Valencia, y el madrileño SIMA en su edición de otoño y también en Portugal, el SIL, Salón Inmobiliario de Portugal, el sector asegura no percibir síntomas de cambio de ciclo. Afirman que nos encontramos en un periodo de crecimiento moderado hacia la estabilización, en un ciclo que será largo y coherente con signos de madurez del mercado, sin grandes subidas y sin grandes descensos. La nueva ley hipotecaria retrasó la firma de escrituras en julio, agosto y primera quincena de septiembre, pero las ventas se siguen produciendo en las grandes capitales de provincia.

Las ferias sirven para tomar el pulso al sector, son uno de los mejores escaparates que permiten tener contacto directo con un público interesado en el mercado, que quiere conocer la oferta en un mismo espacio. Los salones inmobiliarios como BMP, SIMA o URBE son espacios ya consolidados, que aportan valor a las compañías tanto a nivel comercial

como sectorial, pues complementan su oferta con sesiones formativas de gran interés a nivel profesional.

Todos coinciden en que nos encontramos en un momento del ciclo muy maduro y no consideran que se pueda hablar de cambio de ciclo, aunque bien es cierto que apuntan que los precios no continuarán con la escala alcista de los últimos años, pero consideran que hay unos ritmos de ventas sanos que les permiten continuar las comercializaciones de sus promociones de forma adecuada.

Este año la feria del BMP en Barcelona prometía ser un gran evento con una buena participación de expositores y con muchos clientes finales confirmados, pero las manifestaciones y las circunstancias que marcaron esa semana limitó el normal desarrollo de la dinámica de la feria. Sin embargo, a pesar de todo ello, los promotores apuntan que el último día de la feria fue un día bueno y registraron una gran afluencia de clientes.

Para muchas empresas la feria de mayor repercusión sigue siendo el Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) en su edición de mayo y octubre, cuyo producto estrella es la vivienda en Madrid capital y sus nuevos desarrollos en la periferia.

07

'Las ciudades del futuro'

El Foro de Economistas Inmobiliarios organiza un encuentro para tratar el tema de *Las ciudades del futuro*, que se celebrará el próximo 7 de noviembre en la sede del Colegio de Economistas de Madrid, en la calle Flora 1, a las 17,30h.

13ª edición del SIE BILBAO

El Salón Inmobiliario de Viviendas y Decoración de Euskadi SIE HOME celebrará su duodécima edición durante los días 8, 9 y 10 de noviembre en Bilbao. Es la mayor exposición de obra nueva, segunda mano, alquileres, equipamiento del hogar, decoración, reformas, domótica, etc.

08

'Global WORKinPLACE Meeting Madrid 2019'

La Asociación Española de oficinas (AEO) organiza el mayor encuentro del sector en Madrid del 13 al 15 de noviembre.



13

13

V Jornadas Inmobiliarias Prinex 2019

Prinex, un año más, celebra sus jornadas inmobiliarias en Madrid el día 13 de noviembre y en Barcelona, el día 20 de noviembre, para analizar el sector inmobiliario, coyunturas, dificultades y oportunidades, así como el momento de convulsión tecnológica en el que se encuentra.

MAPIC: feria inmobiliaria internacional de 'retail'

La 25ª feria internacional de Retail Real Estate, Mapic 2019, que se celebrará entre el 13 y 15 de noviembre en la ciudad francesa de Cannes, congregará a más de 8.500 participantes, de los cuales 2.000 son *retailers* e incorpora una serie de novedades en la presente edición.

13



08

SIMed, feria del salón inmobiliario del mediterráneo

Tendrá lugar en Málaga la 15ª edición del salón del 8 al 10 de noviembre con la mayor oferta de vivienda en costa.

12

'MIPIM Proptech New York City 2019'

MIPIM PropTech es un evento que impulsa la transformación digital de la industria inmobiliaria. Los días 12 y 13 se celebra en New York (EEUU) en el Metropolitan Pavilion & Altman Building. ICEX Invest in Spain asiste acompañada de una delegación de *startups* españolas.



Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

Infórmate en el **900 11 00 22** o en **neinorhomes.com**



EL INVERSOR PARTICULAR VUELVE A LAS FERIAS INMOBILIARIAS

Barcelona Meeting Point (BMP), URBE en Valencia, SIMA Otoño, en Madrid y SIL, en Portugal, son el mejor escaparate del sector, donde la oferta residencial reúne a compradores y profesionales. Los datos registrados rompen con el incipiente pesimismo en el sector ante un cambio de ciclo

El mes de octubre ha sido el mes de las ferias inmobiliarias. Se han celebrado tres de las principales ferias o salones inmobiliarios del sector en España como: Barcelona Meeting Point (BMP), URBE en Valencia, y el madrileño SIMA en su edición de otoño y también en Portugal, el SIL, Salón Inmobiliario de Portugal. Eventos que son un punto de encuentro donde la oferta residencial reúne a compradores y profesionales.

“Las ferias son uno de los mejores escaparates del sector, que permiten tener contacto directo con un público interesado en el mercado, que quiere conocer la oferta en un mismo espacio. Los salones inmobiliarios como BMP, SIMA o URBE son espacios ya consolidados, que aportan valor a las compañías tanto a nivel comercial como sectorial, pues complementan su oferta con sesiones formativas de gran interés a nivel profesional”, afirma Mario Lapiedra, director general de Inmobiliario de Neinor Homes.

De la misma opinión es Ricardo Sousa, CEO de Century 21 “estar en las ferias, más que buscar el negocio inmediato, supone tener una oportunidad para que el sector y todos sus actores, desde el poder local, promotores, constructoras, banca, intermediarios inmobiliarios, tengan un momento de *networking* para potenciar una mayor cooperación en el sector. Por otro lado, es también la oportunidad para que el cliente, el consumidor final, tenga acceso a una muestra del mercado que le permita tener información más amplia y clara para tomar su decisión”.

Las ferias han sido durante muchos años una herramienta de ventas que se ha ganado la confianza de los compradores. Sin embargo, Raúl Guerrero Juanes, director general de Gestilar apunta que “en los últimos años hemos notado un cambio en el comportamiento del cliente que, en nuestro caso, prefiere nuestras oficinas y demanda una atención más personalizada para informarse sobre su futura vivienda. Es por ello, que nuestra estrategia desde hace un par de años consiste en la apertura de oficinas con el sello Gestilar, muy próximas a los proyectos que vamos a desarrollar y con el objetivo de ofrecer la máxima excelencia en la experiencia de compra. Pero también estamos presente en las ferias. En esta ocasión hemos participado en el BMP, ya que para nosotros Cataluña es un mercado estratégico, hemos entregado 150 viviendas este año y hemos lanzado otras 250 en Badalona y Sabadell y también hemos participado en SIL, donde hemos notado un gran interés por nuestro proyecto y el ritmo de ventas ha sido muy positivo debido a la escasez de proyectos realizados desde la crisis en Portugal”.

Aedas Homes comercializa Torres en Valencia

■ Torres

La promoción Torres, de la inmobiliaria Aedas Homes en el barrio de Cuatre Carreres de Valencia, cuenta con 120 pisos de 2, 3 y 4 dormitorios con terraza e impresionantes vistas y precios desde 220.000 euros. Sus viviendas están distribuidas en dos bloques de 15 plantas y disfrutan de zonas comunes que incluyen piscina, área de juegos infantil, sala *fitness*, local social y gimnasio.

El interés en este proyecto se ha disparado en las últimas semanas después de que se haya conocido que el futuro Pabellón Arena del Valencia Basket se levantará justo al lado de Torres, lo que convertirá a



La promoción Torres está formada por 120 pisos desde 220.000 euros. AEDAS HOMES

esta zona de la ciudad en una de las más atractivas y consolidadas de la mano de una instalación de esta envergadura y todo lo que conlleva de actividad.

Este proyecto combina a la perfección las

tendencias de vanguardia y la elegancia imperecedera de las construcciones más clásicas y la armonía del proyecto se deja notar en una fachada perfectamente integrada con su entorno.

Áurea Homes lanza su quinto proyecto en Cañaveral

■ Nature Cañaveral V

Nature Cañaveral V es la última promoción que acaba de lanzar Áurea Homes en el barrio de El Cañaveral al este de Madrid.

Se trata de un residencial de un total de 90 viviendas libres de 2, 3 y 4 dormitorios, con un diseño muy cuidado en el que se ha cuidado cada detalle. El conjunto estará dotado con piscina, sala comunitaria y zona infantil con precios que parten de 223.000 euros un piso de dos dormitorios con terraza, garage y trastero y 254.000 euros para un piso de tres dormitorios.

En las últimas ediciones del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) Áurea Homes ha lanzado varios proyectos en El



Nature Cañaveral V es un residencial de 90 viviendas libres de 2, 3 y 4 dormitorios con diseño. ÁUREA HOMES

Cañaveral, donde en los últimos años se ha dado un crecimiento espectacular siendo una de las empresas líderes del mercado, ya que, cuentan con más de 1.500 viviendas en diferentes tipos de

gestión y producto. Cuantan con vivienda de VPPB, VPPL, vivienda libre y también gestionan un proyecto de *build-to-rent*, donde constituyen un edificio para Azora de viviendas en alquiler.

Century 21 también ha estado presente en el SIL. “Hemos confirmado en el SIL el buen momento de este mercado y en particular la obra nueva que regresa con fuerza a la feria y al mercado. Una feria que registra el regreso de promotores e inversores españoles al mercado portugués con proyectos en obra nueva y adquisiciones importantes en *retail* y oficinas.

Si volvemos a las ferias celebradas en octubre en España destaca el BMP donde también Century21 ha participado. Ricardo Sousa hace balance de esta 23 edición del BMP. “Es una feria que prometía ser un gran evento con una buena participación de expositores y con muchos clientes finales confirmados pero las manifestaciones y las circunstancias que marcaron esa semana limitó el normal desarrollo de la dinámica de la feria. Sin embargo, a pesar de todo ello, el último día de la feria fue un día fantástico, donde registramos una gran afluencia de clientes finales y generamos muchos contactos de calidad”.

En esta misma línea Mario Lapiedra explica que “Neinor Homes ha estado presente en URBE y BMP y es innegable que en el BMP la situación política vivida en la ciudad los días de la feria tuvo un efecto en la asistencia al Salón, notándose una reducción de público. Sin embargo, los visitantes que acudieron respondieron a un perfil consolidado, con interés real por adquirir una nueva vivienda y que ha permitido hacer contactos y futuras visitas de gran valor. Y en URBE, hemos recibido un gran número de visitas de posibles compradores realmente interesados en adquirir una vivienda”.

URBE ha sido el gran escaparate de vivienda de obra nueva para el cliente valenciano, que encuentra en un solo recinto la mayor parte de los proyectos que se están comercializando en la ciudad de Valencia y en los municipios limítrofes, como Mislata. Según Juan López, director territorial de Aedas Homes en Levante y Baleares, “estar en ferias como URBE es muy interesante a nivel comercial, como confirman los números ya que en los tres días de la feria hemos realizado operaciones en los proyectos de Carreres 10 y Torres, en la zona de Quatre Carreres (Valencia); en Hevia, barrio Campanar (Valencia); y en Mislata. Pero lo más relevante es que en los próximos días seguiremos cerrando más operaciones como consecuencia del interés mostrado en la feria. Los eventos como URBE nos ayudan a conocer un poco más al cliente y sus preferencias. Adaptar nuestros proyectos a lo que el mercado requiere. Hemos confirmado, por ejemplo, que el cliente busca, principalmente, viviendas de 3 dormitorios, con una segunda preferencia de 3-4 dormitorios”.

Metrovacesa ha estado presente en BMP y en URBE y también participará en SIMed, que se celebra esta semana del 6 al 10 de noviembre en Málaga

Sky Homes, un icono arquitectónico en Valencia

■ SKY Homes

El proyecto SKY Homes, en Valencia, de Neinor Homes es uno de los productos más diferenciados y de mejor acogida de la oferta residencial de la promotora. Se trata de un residencial de arquitectura moderna y vanguardista. Cuenta con cuatro edificios de 20 plantas, de líneas puras y sofisticadas que prometen convertirse en todo un icono arquitectónico de la ciudad. El complejo alberga 417 viviendas, todas diseñadas de acuerdo a los estándares de sostenibilidad y respeto al medio ambiente, para lograr el máximo ahorro, eficiencia energética, así como su confort y bienestar. Para



El residencial Sky Homes está formado por cuatro edificios de 20 plantas. NEINOR HOMES

aumentar la comodidad, cada vivienda dispone de plaza de garaje, trastero y bicicletero propio. Los espacios comunes, hacen de Sky Homes un nuevo estilo de vivienda. La promoción cuenta con un

carril de nado climatizado, gimnasio, piscinas, parque infantil, solárium, un gastrobar, salón de uso comunitario, así como unas originales terrazas *chill-out* en cubierta, dentro de la urbanización cerrada.

Voramar en Badalona con calificación energética A

■ Voramar

Voramar es el nuevo proyecto de Gestilar en Cataluña. Este proyecto destaca por su estupenda ubicación a tan solo diez minutos de la playa y del centro de Badalona. Cuenta con vistas al canal marítimo y al Port de Badalona. Se compone de 90 viviendas de obra nueva de 2, 3 y 4 dormitorios con terraza formando un conjunto residencial en forma de U con siete alturas y cuatro núcleos, alrededor de los cuales se encuentra la zona comunitaria con: piscina exterior e interior, gimnasio con equipamiento de última generación, espacio lúdico para los vecinos y zona de juegos para niños.



Gestilar comercializa la promoción Voramar con vistas al canal marítimo y al Port de Badalona. GESTILAR

El diseño vanguardista en el exterior de Voramar y la incorporación de las medidas más innovadoras en materia de sostenibilidad y ahorro energético, le permiten ostentar la Calificación

Energética A, convirtiendo a la promoción en todo un referente en la costa catalana. Las viviendas parten de un precio de 323.000 euros para un piso de dos dormitorios.

porque son enclaves principales para la compañía, donde cuenta con numerosas promociones en marcha actualmente. Desde Metrovacesa aseguran que el balance de su presencia en el BMP como en URBE es muy positivo en términos generales, puesto que tanto el mercado de Cataluña como el de Levante, reúnen una significativa demanda de vivienda de obra nueva de calidad. “Las ferias son una oportunidad única para generar experiencias y relaciones personalizadas con el cliente y es importante estar presentes en ellas. En el caso de BMP y URBE, tanto Cataluña como Baleares y Levante son mercados clave para Metrovacesa, con un peso muy destacado dentro de nuestro plan de negocio. En BMP presentamos una oferta de 900 viviendas de obra nueva distribuidas en 17 promociones y en URBE, expusimos una oferta de 470 viviendas repartidas en 9 proyectos”.

Altamira también apuesta por las ferias y además de participar este año en URBE con tres promociones de obra nueva localizadas en Calpe, Valencia y Gandía, Altamira Singularity también estuvo presente en la edición de SIMA Otoño con seis promociones destacadas y distribuidas en la Comunidad de Madrid y el litoral español. Según la compañía, “las ferias siguen atrayendo a compradores, con una idea muy clara del tipo de vivienda que buscan y dónde la buscan. Para nosotros la feria de mayor repercusión sigue siendo SIMA en su edición de mayo y octubre, cuyo producto estrella es la vivienda en Madrid capital y sus nuevos desarrollos en la periferia”.

De la misma opinión es Rubén Carretero, director de *marketing* y comunicación de Áurea Homes. “Para nosotros las ferias son un escaparate muy importante, nos permiten estar en contacto con nuestros potenciales clientes, presentar nuestro producto y recopilar datos de demanda por parte de los mismos. Por otro lado, es una buena forma de coger el pulso del sector, revisar como está la competencia y poner puntos en común con el resto de empresas. Consideremos que SIMA es una feria de referencia”.

Eloy Bohúa director de la feria SIMA Otoño, asegura que “la feria ha roto con el pesimismo incipiente que empezaba a aparecer en el sector ante los datos de ralentización en estadísticas de compra venta de viviendas o en contratación de hipotecas, pero a pesar de estos datos, la feria ha funcionado muy bien, hemos visto una gran afluencia y actividad comercial y sobre todo ha destacado el repunte del interés del inversor particular”.

A este respecto, Rubén Carretero afirma que “no se pueda hablar de cambio de ciclo, si bien es cierto que los precios no continuarán con la escala alcista registrada en los últimos años, pero pensamos que contamos con unos ritmos de ventas sanos”.

Metrovacesa lanza Can Fábregas en Mollet del Vallés

■ Can Fábregas

Metrovacesa acaba de presentar en el Barcelona Meeting Point (BMP) su proyecto residencial Can Fábregas, en Mollet del Vallés. Se trata de un conjunto residencial plurifamiliar con 68 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios, con amplias zonas comunes, piscina y garaje privado. Está ubicado en un entorno tranquilo cerca del centro de la ciudad Mollet del Vallés y con excelentes comunicaciones en transporte público mediante Renfe a dos minutos y privado con la salida a Barcelona a través de la C-33 Ilegas en 15 minutos a Barcelona. Este proyecto ofrece viviendas que parten de un precio de



Can Fábregas ofrece viviendas plurifamiliares desde 185.000 euros de 2, 3 y 4 dormitorios. METROVACESA

185.000 euros y se prevé la entrega en el segundo semestre de 2021. La promotora participó en el BMP con 17 promociones de obra nueva que superan las 900 viviendas distribuidas en Cataluña e Islas Baleares.

Metrovacesa cuenta con la mayor bolsa de suelo líquida del mercado español, con una superficie de más de 6 millones de metros edificables, permitiendo desarrollar 38.000 viviendas en todo el país.

Altamira comercializa Residencial Almagro en Madrid

■ Residencial Almagro

Altamira comercializa Residencial Almagro en la localidad madrileña de Valdemoro, Este residencial de obra nueva inició las obras la pasada semana. La promoción cuenta con 60 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con plaza/s de garaje y trastero.

Residencial Almagro se ubica en la zona de mayor expansión de Valdemoro, ya que cuenta con todos los servicios necesarios a su alrededor. A tan sólo 25km de Madrid, destaca por ser una promoción cerrada con local comunitario, zona de juegos infantiles, piscina de adultos e infantil, amplias zonas comunes ajardinadas y



El Residencial Almagro de Altamira, en Valdemoro, ofrece un diseño vanguardista y buenas comunicaciones. ALTAMIRA

pista de pádel. Residencial Almagro está pensado para toda la familia con diseños vanguardistas, zona bien comunicada para ocio y servicios básicos -sanitarios, administrativos, recreativos, colegios-

Los precios de esta promoción van desde una vivienda de tres dormitorios por 198.000 euros hasta una vivienda de tres dormitorios por 223.000 euros con plaza de garaje incluida en el precio



José María G. Romojaro

Director técnico de Aedas Homes

Actualmente, el desarrollo y la aplicación de la economía circular en España parece no estar a la altura de otros países europeos, especialmente en el sector de la construcción

Economía circular: hacia un nuevo modelo sostenible

El sector de la construcción es uno de los sectores clave de la economía. Además, es por su naturaleza, de los que más recursos naturales moviliza y de los que más residuos genera. En este sentido, en nuestro país el sector de la edificación es la actividad productiva menos eficiente que existe, ya que se sigue llevando a cabo una construcción tradicional sustentada todavía en sistemas artesanales. Es por ello por lo que, aprovechando que en este nuevo ciclo se dan las circunstancias idóneas, el sector inmobiliario debe enfrentarse al reto de adaptarse a cambios en el sistema productivo, como el uso de nuevos materiales y de nuevas formas de trabajar, aprovechando los avances que facilitan la innovación y las nuevas tecnologías. Estamos hablando de un necesario y decidido giro hacia la sostenibilidad del sector entendida como un crecimiento económico más equilibrado y responsable desde las perspectivas económica, social y medioambiental. La economía circular es un fenómeno que ha empezado a desarrollarse hace relativamente poco tiempo, pero que evoluciona a ritmo vertiginoso. Podría entenderse como la optimización del ciclo de vida con una concepción más restauradora y regenerativa que se desvincula del consumo

de recursos finitos y que propicia que materias primas, productos y servicios mantengan su valor, calidad y utilidad de modo permanente, aspecto que se debe tener en cuenta desde la fase de diseño de dichos productos y servicios hasta el final de su ciclo de vida útil.

Actualmente, el desarrollo y la aplicación de la economía circular en España parece no estar a la altura de otros países europeos, especialmente en el sector de la construcción. No obstante, ya se promueve desde las administraciones, instituciones y también a más pequeña escala la posibilidad de evolucionar y generar una transición hacia esta economía más sostenible. Esto es, generar un sistema económico menos dependiente, más competitivo y resiliente ante crisis económicas y ambientales. Con ello, no sólo se proporcionará una respuesta a las nuevas demandas de la sociedad, sino que se dará un paso de gigante en la resolución de los problemas económicos y medioambientales de la edificación actual. Para el acercamiento al campo de este modelo económico sostenible es imprescindible un aprendizaje continuo, actuando en la formación y capacitación de todos los profesionales que participan en el sector de la construcción, generando una comunicación de forma efectiva para que los distintos agentes, tanto promotores como constructores,

inversores, técnicos, etc., y, en última instancia, los usuarios finales sean el motor. El objetivo es que se conviertan en partícipes del cambio. Este modelo debe producir una sensibilización en general de la sociedad en el mantenimiento y rehabilitación, además de la adecuada selección de proveedores o constructores con criterios de circularidad.

En el sector inmobiliario somos muy conscientes del impacto que nuestra actividad puede llegar a provocar en la calidad de vida de las personas. Por ello, la Responsabilidad Social Corporativa debe desempeñar un papel clave para la implantación de la economía circular y para alcanzar el desarrollo sobre la base de nuevos paradigmas basados en estrategias de innovación enfocadas en el compromiso medioambiental, en las que la sostenibilidad, en general, y la eficiencia energética, en concreto, formen parte de la identidad y cultura de las empresas. Para conseguirlo es necesario la aparición de nuevos líderes empresariales comprometidos en erradicar los aspectos más nocivos de las actividades tradicionales, y cuya visión a largo plazo les permita liderar la transición de una economía lineal a una circular, haciéndolos capaces de adoptar y adaptar nuevos modelos de negocio y de consumo basados en principios de sostenibilidad.

De esta forma, el promotor inmobiliario, como agente puente entre el resto de los participantes del proceso de construcción y los usuarios finales y, como intermediario del proceso de construcción, liderará la adaptación a este nuevo modelo productivo mediante el establecimiento de criterios específicos que orienten en el cumplimiento de los estándares de sostenibilidad y respeto medioambiental. Este conjunto de criterios debe traducirse en acciones concretas cuantificables,

evaluables y supervisadas, al objeto de que formen parte en la toma de decisiones de la empresa. El objetivo será alcanzar un nuevo modelo de sector inmobiliario sostenible y competitivo que sea capaz de utilizar, seleccionar y gestionar de forma inteligente los recursos naturales, minimizando siempre los impactos ambientales, favoreciendo la restitución del capital natural y fomentando su regeneración.

La aspiración es llegar a una concepción global de la arquitectura que nos lleve a diseñar, desde el principio, pensando en todo el ciclo de vida de la edificación, incluyendo su futura reutilización o demolición de ésta. Creando así soluciones arquitectónicas que se adapten de la mejor manera posible a los cambios que se puedan producir, y cuyos componentes puedan reutilizarse una vez llegado el fin de su vida útil. Se trata de realizar edificios restaurativos y regenerativos, que contribuyan a mejorar el medio por encima del impacto: que generen más energía que la que consumen, que generen salud, belleza, etc. Pero todo ello no sería posible sin el apoyo de las nuevas tecnologías que deben ponerse al servicio de la economía circular para hacerla posible y escalarla a largo plazo de forma generalizada y masiva hacia un modelo regenerativo, resiliente y adecuado. La digitalización del sector permitirá mejorar y optimizar los procesos de planificación y diseño, gestión, construcción y mantenimiento. Gracias a la combinación de la metodología BIM y *Blockchain* se podrá plantear no sólo el traspaso de conocimiento y el trabajo conjunto de los profesionales que actúan en todas las fases del proceso constructivo, sino también el seguimiento de todos los componentes a lo largo de toda la vida útil de los edificios.

José María G. Romojaro

Director técnico de Aedas Homes

Se trata de realizar edificios restaurativos y regenerativos, que contribuyan a mejorar el medio por encima del impacto, que generen más energía que la que consumen, que generen salud, belleza, etc.



VIVE PARQUE DE INGENIEROS ES LA VPO MÁS GRANDE EN MADRID

La cooperativa Casalar, gestionada por Víveme, levantará 194 viviendas protegidas en el antiguo Parque Central de Ingenieros de Villaverde, al sur de la capital, con precios desde 144.915 euros

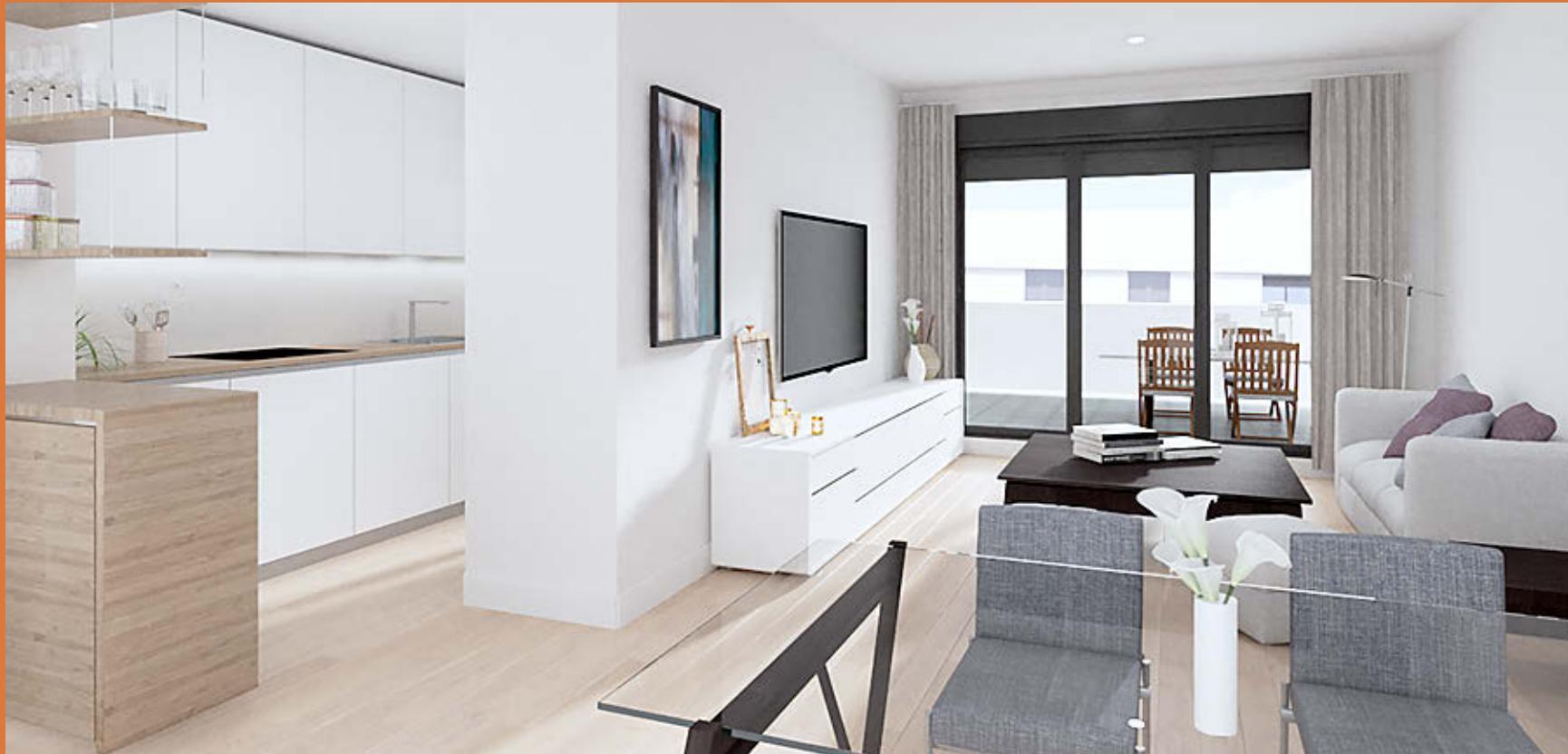
LUZMELIA TORRES

La cooperativa Casalar, gestionada por Víveme, firmó con SEPES Entidad Pública Empresarial de Suelo, la totalidad del pago de una parcela en los antiguos terrenos del Parque Central de Ingenieros de Villaverde, al sur de la capital. Víveme gestionará una inversión de 36,5 millones, con la financiación de Ibercaja, para construir una promoción de 194 viviendas protegidas (VPPB). La promoción VIVE Parque de Ingenieros se desarrolla en cooperativa, lo que permite a los adjudicatarios obtener una vivienda a un precio asequible desde 144.915 euros y participar en el desarrollo de la promoción, en la que se permite la personalización de las viviendas con distintos acabados. Se trata de una urbanización cerrada con oferta de viviendas de 2 y 3

dormitorios, bajos con amplios patios y áticos con terrazas, dos plazas de garaje y trastero. En cuanto a las zonas comunes la promoción incluye piscina de depuración salina para los mayores y los más pequeños, zona infantil de juego, zona verde, gimnasio, sala social y aparcamiento para bicicletas. "Hoy en día las promociones de VPO no tienen nada que envidiar a las promociones libres porque cuentan con diseño, altas calidades, zonas comunes y compromiso con la eficiencia energética, al tener la más alta calificación energética, pero sobre todo aporta soluciones a los jóvenes para poder emanciparse y comprar una vivienda asequible", afirma Mariam Martín, presidenta de Víveme. La entrega de la promoción está prevista para el primer trimestre de 2022.

Viviendas de VPO a precio asequible con buen diseño y calificación energética A

La gestora inmobiliaria ha contado con el estudio de arquitectura de D. Enrique Álvarez-Sala (EAS) que, con sus más de 30 años de experiencia, ha diseñado para este proyecto viviendas eficientes primando el respeto por el medio ambiente y el ahorro energético, obteniendo una calificación energética A, lo que permite obtener un importante ahorro energético y contribuir a la mejora del medio ambiente al reducir la demanda energética y la emisión de CO₂. Son viviendas eficientes y asequibles y el precio medio de una vivienda de 2 dormitorios es de 165.000 euros y de 3 dormitorios de 200.000 euros con dos plazas de



EL CENTRO AS TERMAS **GANA** **EN DISEÑO Y** **SOSTENIBILIDAD**

La socimi Lar España ha reformado su centro comercial en Lugo centrándose en la modernización de las zonas de restauración, confort y en la apertura de Yelmo Cines con ocho salas

EL ECONOMISTA

El centro comercial As Termas en Lugo se vuelve a vestir de gala para inaugurar su remodelación que ha llevado a cabo la socimi Lar España con el objetivo de modernizar y reformar el centro que cuenta con una superficie bruta alquilable de 33.151 metros y 2.200 plazas de aparcamiento. La renovación del activo comercial cumple con la apuesta por mejorar la experiencia del cliente y crear espacios únicos y atractivos. Las obras se han centrado en la zona de restauración, zonas de confort y en la apertura de Yelmo Cines. Se han sumado seis nuevos contratos al centro con una superficie de 3.597 metros que incluyen la apertura de KFC, Dom Barberías, Loops & Coffee, Maxcolchón, Salsa y Yelmo cines. En este último caso, los cines son de última generación y cuentan con 1.265 butacas distribuidas en ocho salas que ofrecen la más alta calidad en imagen y sonido. En la reforma se han utilizado nuevos materiales y mobiliario, una iluminación específica y adaptada para este espacio y se ha apostado por el diseño sostenible con nuevos elementos de vegetación. Entre ellos, cabe destacar un árbol Bucida que se ha trasplantado próximo a su máximo tamaño de crecimiento en altura para controlar la visibilidad de los locales.





Lar Socimi ha creado nuevas zonas de descanso en el centro para una mayor comodidad

Las fachadas del centro comercial también se han renovado y modernizado y se ha construido un nuevo friso de madera natural mecanizando con una superficie equivalente a 400 metros. Se ha cubierto la zona de la terma original con un suelo de vidrio que permite plena visibilidad y máxima resistencia. Asimismo, las

zonas de confort, los baños y la sala de lactancia han sido reformados y se ha instalado un espacio infantil novedoso con nuevas zonas de descanso. Esta reforma tiene el objetivo de ofrecer un espacio en el que los vecinos de Lugo puedan disfrutar de su tiempo de ocio y compras con la mayor comodidad.



Aliseda quiere captar al pequeño promotor

Aliseda lanza un plan de venta de suelo pionero destinado al pequeño promotor y a la autopromoción con el que espera desinvertir una cartera de solares valorada en unos 300 millones. La principal novedad son las facilidades de pago para sus clientes, que solo tendrán que desembolsar en un pago inicial el 5 por ciento del valor del suelo, con un mínimo de 10.000 euros. El resto del pago podrá realizarse dentro de un año.



Merlin liderará la logística en Portugal

Merlin Properties se va a posicionar como el gran promotor logístico de Portugal con el desarrollo de unos 225.000 m2 hasta 2025. Para estos proyectos la socimi va a destinar "una inversión que rondará los 150 millones", explicó Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin. La firma se consolida como uno de los gigantes logísticos de la Península Ibérica, ya que en 2022 su cartera de activos industriales sumará unos tres millones de m2.



Neinor Homes invertirá 347 millones en Málaga

Neinor Homes llega a SIMed -Salón Inmobiliario del Mediterráneo, en Málaga del 8 al 10 de noviembre- con diez promociones en la provincia: una de las áreas geográficas prioritarias para la compañía. Ante una demanda residencial al alza, Neinor Homes mantiene su apuesta por Málaga, acudiendo a la feria con una oferta de más de 1.350 viviendas en proyectos que supondrán una inversión para la zona de 347 millones de euros.



La vivienda de segunda mano sube un 2,4%

En España, la variación mensual del precio de la vivienda de segunda mano sube un 0,1 por ciento en octubre y un 2,4 por ciento interanual. Según datos del Índice Inmobiliario Fotocasa, el precio en octubre se sitúa en 1.892 euros por m2. Con esta subida interanual, ya han sido cinco años seguidos en los que se experimentan incrementos interanuales en octubre y que la coloca un 37 por ciento por debajo de la media de Madrid, 3.013 euros por m2.



Azora traspasa oficinas en Cracovia por 78 millones

Azora avanza en la desinversión de su fondo europeo con la venta de dos proyectos de oficinas en Cracovia. La gestora ha llegado a un acuerdo con Cromwell European Real Estate Investment Trust (Cereit) para venderle los complejos de oficinas Green Office y Avatar por 78,2 millones. El titular de los inmuebles es Azora Europa, un vehículo de inversión que impulsaron desde Azora en 2007 para invertir en activos inmobiliarios en Europa del Este.

EN ÁUREA HOMES

Tu ilusión es nuestro compromiso

Tel. 900 922 140 | www.aureahomes.es



Nature Cañaverl



Nature Cañaverl II



Nature Vallecás



Nature Cañaverl III



Nature Cañaverl V



Áurea El Bercial



Fuensanta Residencial



ÁUREA
HOMES



EL INVERSOR PRIVADO SE RETIRA DE LOS PROYECTOS DE ALQUILER

Este perfil de capital participaba hasta en un 30% de los nuevos proyectos, pero la inseguridad generada por el nuevo Real Decreto aprobado por el Gobierno para regular los precios les ha hecho salir del mercado de la promoción ante la incertidumbre generada.

LUZMELIA TORRES

U no de cada cuatro hogares españoles vive de alquiler. Actualmente cerca del 23 por ciento de la población española vive en régimen de alquiler frente al 19,45 por ciento de 2005, según fuentes del mercado. Un aumento significativo en un país donde, hasta ahora, siempre ha primado la compra. Pese a todo, España sigue siendo uno de los países europeos que menos alquila si se comparan las cifras de aquí con las de países como Alemania, con un 48,6 por ciento, o con las de Austria, con un 45 por ciento. A pesar de que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles, durante

los últimos años de la crisis se ha comenzado a observar un cambio de tendencia donde el alquiler residencial es una de las grandes oportunidades de inversión inmobiliaria. Sin embargo, la normativa del alquiler que el Ejecutivo de Pedro Sánchez aprobó el pasado mes de marzo con un Real Decreto para regular los precios del alquiler ha provocado un efecto contrario. “El impacto no ha sido nada positivo. Han entrado como un elefante en una cacharrería y el Real Decreto lo que ha provocado es que muchos inversores privados, particulares que compran viviendas para alquilar, se hayan retirado. De hecho, en las promociones nuevas había entre un 20 y 30 por ciento de inversores privados y se han retirado ante las dudas de no saber si luego su vivienda la van a poder alquilar al precio que ellos quieran o al que diga el Gobierno” afirma Mikel Echavarrem, CEO de Colliers International España.

Los expertos del sector tienen claro que el Real Decreto ha producido un efecto contrario: han subido los precios y se ha reducido la oferta. “El Gobierno lo que tiene que hacer es crear mayor seguridad jurídica al propietario porque poniendo trabas a los desahucios y alargamiento en los plazos, al final el inversor se atemoriza y no invierte en el alquiler” apunta Andrés Horcajada, CEO de la gestora inmobiliaria Locare RE y de Tectum Real Estate Investments con la que prepara un nuevo fondo de 240 millones para poner en el mercado viviendas en alquiler a precios asequibles.

De la misma opinión es Antonio Carroza, CEO de Alquiler Seguro. “Una de las principales características de nuestro mercado de alquiler en España es que está constituido por propietarios particulares y se les ha considerado como grandes tenedores y lo que ha provocado el Real Decreto es una contracción de la oferta ante esa inseguridad y desigualdad entre los derechos entre propietarios e inquilinos”.

En la actualidad, el 95 por ciento de los propietarios de vivienda en alquiler son particulares, solo el 5 por ciento son fondos. “El mercado tiene unas diferencias que se solucionan aumentando la oferta y no sacando leyes, regulando, o poniendo índices porque es poner más trabas para que crezca la oferta. Existe interés por este mercado y dinero suficiente, aprovechémoslo”, señala Carlos López, *partner* de Catella.

Todos los expertos están de acuerdo en la falta de oferta de alquiler en el mercado frente a una demanda cada vez más creciente. “En esta situación lo que el Gobierno tiene que hacer es apoyar e incentivar a la oferta para que el parque de alquiler no solo se incremente, sino que también se mejore y esto se consigue con la generación de suelo, ayudas fiscales y no más regulaciones porque en este sector hay un exceso de regulaciones y al final



ISTOCK

23%
En 2005 solo un 19,45% de la población española vivía de alquiler, hoy hay un 23%

cada vez que hay una nueva ley entorpece más que beneficia”, declara David Botín, director general de Áurea Homes.

Todo el sector coincide en que los precios de la vivienda en alquiler suben, porque la oferta no es suficiente y cuesta construir.

Para Mikel Echavarren, el mercado del alquiler ha sufrido en silencio una revolución. “Los fondos institucionales que gestionan los ahorros y fondos de pensiones a nivel mundial han puesto el foco desde hace unos años, por primera vez, en el sector inmobiliario en alquiler, como un sector en el que tienen que invertir además de en oficinas, comercial, hoteles y logística. Esto es una revolución y ha venido para quedarse a largo plazo. Luego hay mucho interés por invertir, pero por otro lado hay poco producto de calidad y hay una enorme demanda por parte de una sociedad que ha sido expulsada en un porcentaje elevado del acceso al crédito y también hay otro porcentaje de la población que no quiere comprar vivienda, al menos hasta una

determinada edad y busca alquiler. Toda esta conjugación hace que haya interés inversor por el alquiler y poca oferta, y por eso los precios suben”.

Los precios medios del alquiler en España han subido un 50 por ciento de media en los últimos cinco años. En Madrid y Barcelona el precio llega a los 1.600 euros al mes. “Mientras el precio de compra de la vivienda está un 20 por ciento por debajo del precio que había en 2007, el precio del alquiler está un 10 por ciento por encima. Este desajuste significa que hay una demanda potente para este tipo de producto porque hay mucha liquidez de dinero en el mercado como consecuencia de la bajada de tipos de interés y a día de hoy es un producto interesante para invertir” apunta Carlos López.

Sin embargo, Antonio Carroza, piensa que sí que es verdad que hay fondos que están interesados en entrar en el alquiler residencial pero que la revolución para este mercado viene claramente por la demanda. “La sociedad ha dado un cambio sustancial sobre todo en los hábitos de consumo de la gente joven, que se ha lanzado al mercado del alquiler con una novedad respecto a años anteriores y es que lo hacen por voluntad propia y como una opción. Toda esa presión de demanda está haciendo que suban los precios”.

No solo hay falta de producto, sino que no hay alquileres asequibles. “La situación actual es que no existe oferta y aún menos en una franja de alquiler a precio asequible y por eso los precios suben. Por tanto, lo primero que hay que solucionar en este mercado es que haya más oferta de vivienda para el alquiler” afirma Andrés Horcajada.

¿Cómo va a evolucionar el mercado de la construcción para el alquiler? La fórmula *build to rent*, es decir, la promoción destinada al alquiler para terceros, es la fórmula que van a utilizar promotores y fondos para juntos poner más oferta en el mercado del alquiler. Aúrea Homes, ya lleva varios meses trabajando en una promoción de 370 viviendas para Azora en Madrid, en el Cañaveral y acaba de firmar su segunda operación con Vivenio, la socimi participada por Renta Corporación y el fondo holandés APG, para levantar 150 viviendas en alquiler en Móstoles (Madrid).

“En este mercado una gran parte de la revolución ya ha pasado porque en los últimos cinco años ha habido un incremento del alquiler en más de cinco puntos. La diferencia de lo que va a pasar a partir de ahora y de lo que está pasando, es que esa oferta que ahora está en manos de particulares y que ha soportado ese incremento del alquiler va a estar en manos más profesionalizadas con un producto novedoso y de mayor calidad y esto va a incentivar un poco más la demanda. El gran reto que tenemos ahora es conseguir una oferta más profesionalizada”, concluye David Botin.



ALTAMIRA  Singularity

Una empresa de
servicio 360 Real Estate
ad hoc para cada cliente

Comercializamos tus promociones ofreciendo
el servicio más competitivo del mercado

Consúltanos en
www.altamirasingularity.com





JOSÉ MARÍA ÁLVAREZ

Presidente de la Asociación Española de Oficinas (AEO)

LUZMELIA TORRES

La Asociación Española de oficinas (AEO) en su objetivo de promover la profesionalidad y la atracción de inversores y empresas a este mercado, organiza del 13 al 15 de noviembre en Madrid, el mayor encuentro de conocimiento transversal sobre el sector de oficinas en Europa, Global WORKinPLACE Meeting (WIP19),

¿Cuál es el reto que tiene el mercado de oficinas en España?

España tiene un potente perfil internacional en ámbitos como la cultura, el turismo o la gastronomía, pero no lo tiene todavía como “país para trabajar”. Por ello, esta industria tiene como objetivo prioritario atraer empresas extranjeras a nuestras ciudades. La industria de las oficinas ha remontado en España después de la crisis 2008-2013 y hemos visto como ha crecido la inversión, la contratación, las rentas, etc., pero la asignatura que tenemos aún pendiente es consolidar el mercado de forma sostenible haciendo crecer la demanda de manera constante para hacer frente y poder desarrollar adecuadamente esos desarrollos futuros que tenemos en Madrid como Nuevo Norte, Valdebebas, Julián Camarillo o Méndez Álvaro. El incremento de la demanda no puede venir sólo por el crecimiento de la economía española, necesitamos poner en valor las

“En Madrid hay dos millones de m2 de oficinas a medio y largo plazo con Valdebebas y Nuevo Norte”

ventajas que tiene España por su localización, infraestructuras, profesionales o calidad de vida, para que se instalen las empresas en nuestro país.

¿Por qué España no se ve como un país para trabajar? ¿La falta de Gobierno influye?

No. Esto es un tema más estructural. Es un cúmulo de circunstancias. De la misma manera que España hace años potenció el turismo con una oferta hotelera imbatible y es líder mundial en turismo -en Madrid reside la organización mundial del turismo-, en el flanco de las oficinas no se ha planteado o trabajado adecuadamente.

Pero el sector de oficinas se ha visto impulsado por el elevado dinamismo empresarial de Madrid y Barcelona y ha registrado en el primer semestre del año un volumen récord de inversión de cerca de 2.000 millones de euros.

Sí, así es. España se ve como un país interesante para invertir y es así porque se prevé un recorrido al alza en las rentas. -en rentas *prime* en Madrid aún no se han alcanzado las cifras de 2007-. Además, los costes son más bajos si los comparamos con las oficinas de las ciudades de otros países de Europa. Esto es, resulta más barato comprar un edificio en Madrid que en París. Por tanto, la inversión es importante pero no es suficiente. Si nosotros consiguiéramos atraer de manera constante empresas para trabajar en España, la inversión también se vería reforzada.

¿Hemos perdido la oportunidad del 'Brexit'?

En primer lugar, el *Brexit* no se ha resuelto. Por otra parte, no hemos jugado el partido hasta este momento, con lo cual es difícil ganar en algo en lo que no se ha participado con seriedad. Además, no creo que Londres se vaya a quedar como un desierto. Hay mucha actividad empresarial allí, las rentas no han caído y en definitiva Londres, al ser una capital financiera desde hace más de 200 años, no se va a quedar sin empresas. Hablemos ahora del caso de España, en donde las empresas patrimonialistas han realizado un gran esfuerzo en los últimos cinco años para mejorar los activos inmobiliarios de oficinas. Entre Barcelona y Madrid en obra nueva y rehabilitación se han puesto en el mercado 1,3 millones de metros cuadrados de alta calidad. Sinceramente, no creo que aquí nadie haya dejado de instalarse por falta de metros cuadrados. Es evidente que tenemos que ampliar la oferta y mejorar el producto y



ISTOCK

“No hemos jugado el partido del ‘Brexit’ teniendo **metros de oficinas**”

“Es necesaria la colaboración público-privada para vender **España**”

“En cinco años se ha puesto en el mercado **1,3 millones de metros**”

rehabilitar el porfolio actual, pero esa no es la causa, porque tenemos edificios de extraordinaria calidad como en cualquier ciudad de Europa. El problema es que España parte con una posición de desventaja porque no cuenta con una imagen atractiva de país para que las empresas decidan instalarse aquí. En este sentido, no se ha trabajado de forma coordinada con equipos público-privados, cosa que sí han hecho otros países y ciudades y ahora recogen los frutos de ese trabajo constante, serio y coordinado a lo largo de los años. En nuestro caso toca trabajar de la mano con el sector público para vender a España como un destino para trabajar, siendo Madrid y Barcelona nuestros grandes escaparates y oportunidades. En España tiene que haber una decidida colaboración de las Administraciones Públicas con el sector privado que promueva un trabajo serio y riguroso en normativa urbanística, criterios regulatorios, modelo de ciudad o fiscalidad. Sin ello, será difícil competir con otros países y ciudades.

¿Cuánto suelo tiene disponible Madrid para oficinas?

En Valdebebas hay un millón de metros cuadrados y es suelo finalista urbanizado ya para meter grúas, pero no hay demanda. En su conjunto, Madrid a medio y largo plazo, tiene más de dos millones de metros de oficinas: el mencionado suelo de Valdebebas, más otro millón de metros en el futuro desarrollo de Nuevo Norte.

¿Cuáles son los pilares del mercado de oficinas?

Calidad, sostenibilidad, flexibilidad e innovación, además de la transparencia y la profesionalidad.

¿Cuál es la tendencia en el sector de oficinas?

Antes había una oferta muy concreta y ahora se ha diversificado. Hoy conviven diferentes espacios, algunos más flexibles, otros más convencionales y otros espacios que se alquilan con servicios, pero el espacio físico sigue siendo muy importante. La tendencia de mercado se centra en que las empresas buscan espacios cada vez más modernos, tecnológicos, flexibles y de calidad en el centro de las grandes ciudades, con buenas comunicaciones y los mejores servicios. Las oficinas están pasando de ser un activo estrictamente inmobiliario a ser un activo estratégico que contribuye a la atracción y retención del talento, la transmisión de la cultura y los valores empresariales, en definitiva, a mejorar la productividad de las empresas en su conjunto y hacerlas más competitivas.



NACHO MARTÍN

¿Qué está haciendo la AEO?

La Asociación tiene, entre otros, el objetivo de incrementar la transparencia y la profesionalidad de nuestra industria. Para ello lanzó en 2014 el primer estándar español para la medición de espacios de oficinas. En 2017, puso en el mercado el Modelo AEO para la Clasificación Técnica de Edificios de Oficinas, un *rating* que determina con precisión qué nivel de calidad técnica tienen los edificios de oficinas. Ambos nos están ayudando a crear una imagen y una realidad de seriedad que está siendo ejemplo para algunos países de Europa que ya se han interesado por estas herramientas técnicas *made in AEO*. Hasta la fecha hemos certificado 800.000 metros cuadrados y en 2020 vamos a llegar al millón de metros. En este camino de potenciar la profesionalidad y visibilidad de la industria española de oficinas hemos organizado para el 13 de noviembre el mayor encuentro de conocimiento transversal sobre el sector de oficinas en Europa, Global WORKinPLACE Meeting (WIP19).

**“La AEO
ha certificado
800.000 metros y
en 2020 llega
al millón”**

**“Después del
WIP19 vamos
a trabajar
en el ‘stock’
de oficinas”**

¿Cuál es el objetivo de la AEO con la celebración de WORKinPLACE Meeting?

Durante tres días Madrid va a ser el centro de esta industria en Europa, aglutinando expertos y directivos de gran prestigio internacional, que desarrollarán unas jornadas totalmente innovadoras en las que se va a debatir sobre urbanismo, arquitectura y rentabilidad, recursos humanos y talento, innovación y digitalización, etc... En definitiva, el WIP19 va a hacer un análisis 360° de los retos que tiene que afrontar esta industria para dar una respuesta eficiente a las nuevas necesidades sociales y económicas que plantea el mundo del trabajo, las ciudades y las empresas. Además WIP19 va a ser una tribuna donde debatir las ventajas que tiene España para atraer, no solo las inversiones, sino empresas que decidan instalarse en nuestras ciudades. WIP19 quiere contribuir a la promoción de España como destino empresarial.

¿Y después del WIP19? ¿Cuál es el siguiente paso de la AEO?

Hay que seguir trabajando en dar más transparencia al mercado, nuevas herramientas técnicas y consolidar la información de nuestra industria. Por ejemplo, vamos a trabajar en la información del stock de oficinas. En Madrid hay 14 millones de metros en edificios de uso exclusivo para oficinas y en Barcelona hay algo más de seis millones. Además, hay que tener en cuenta los metros de oficinas existentes en edificios de uso mixto y los correspondientes a las administraciones públicas. Hay que dar una visión renovada, realista y más transparente de nuestra industria que poco a poco irá generando un mayor grado de atracción y seguridad para empresas e inversores.

¿Cómo ve el futuro del mercado de oficinas en España?

La inversión en el sector de oficinas está siendo la más importante dentro del sector terciario, más que en hoteles, *retail* o logística-industrial. Al mercado le auguro un futuro optimista, pero desde el realismo y desde el compromiso por la mejora e incremento constante de la calidad de producto, por el crecimiento sostenible del mercado y por la adaptación de la oficina hacia nuevos conceptos y modelos de trabajo para conseguir el bienestar de los usuarios, el aumento de la productividad empresarial y la atención a las nuevas demandas del mercado. Las rentas tienen aún recorrido, pero hay que empujar la demanda porque estamos un 18 por ciento por debajo de las rentas en su punto álgido del ciclo anterior y necesitamos que haya gente que quiera venir a España a trabajar.



Nature
SONPARC
by Quabit

menorca

VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

y vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid

C/ Capitán Haya, 1 Planta 12



EXCLUSIVOS CHALETS DE 3-4-5 DORMITORIOS EN URBANIZACIÓN PRIVADA
AMPLIAS TERRAZAS Y JARDÍN PRIVADO / **ESPECTACULARES ZONAS COMUNES CON PISCINA, JACUZZI,**
SOLÁRIUM Y CHILL-OUT / LOUNGE CLUB / GIMNASIO Y ÁREAS AJARDINADAS

A menos de 30 minutos del aeropuerto, **junto al Arenal de Son Saura** y al único campo de golf de Menorca, con 18 hoyos.

Quabit 
Inmobiliaria

www.quabitsonparc.com



Mercedes Zurrón

Abogada en Coutot-Roehrig
Genealogía Sucesoria

Cuando el titular de un inmueble fallece, el contrato de arrendamiento continúa en vigor y los sucesores tendrán que ingresar el IVA puntualmente y presentar las declaraciones fiscales correspondientes

El ingreso del IVA en alquiler cuando fallece el titular

Cuando el titular de un inmueble arrendado fallece, el contrato de arrendamiento continúa en vigor y surtiendo efectos. Y en tales casos, el IVA no espera, y la ley establece que los sucesores del arrendador deberán seguir ingresando puntualmente el impuesto, presentando las declaraciones fiscales correspondientes. Efectivamente, el Art. 39.1 de la Ley General Tributaria (en lo sucesivo, LGT) establece que *“A la muerte de los obligados tributarios, las obligaciones tributarias pendientes se transmitirán a los herederos, sin perjuicio de lo que establece la legislación civil en cuanto a la adquisición de la herencia”*. Y en atención a lo dispuesto en dicha norma, la Dirección General de Tributos ha aclarado recientemente quién debe ingresar el IVA de un local u oficina en alquiler cuando el titular ha fallecido: sus sucesores, o en el caso de que el inmueble se transmita por legado, el legatario -mismo aptdo. 1, pfo. 2 del artículo antes citado-.

La cuestión no es baladí, dado que esa transmisión de la obligación de ingresar el IVA, y los estrictos plazos para la presentación de la declaración fiscal correspondiente, casan mal con los que la Ley concede a los sucesores para aceptar la herencia de su causante o presentar el impuesto de sucesiones. En efecto, tras el fallecimiento del titular, sus sucesores comenzarán a realizar las gestiones necesarias para: en primer

lugar, ser declarados herederos del finado -si no existe testamento-, y en segundo, formar el inventario de la herencia, aceptar la misma o bien renunciar a ella, y realizar las operaciones particionales y de adjudicación correspondientes.

Pero aunque los sucesores del titular dispongan de un período de seis meses para presentar la liquidación del Impuesto de Sucesiones que grava la transmisión por herencia -o incluso más, si se solicita una prórroga ante la Agencia Tributaria autonómica o estatal que resulte competente según residencia del finado-, la declaración del IVA por el cobro de los alquileres no espera, como ya hemos dicho, y debe presentarse trimestralmente mediante el modelo 303. Por lo tanto, puede darse el caso que los herederos vengan obligados a ingresar el IVA una vez fallecido el propietario y de acuerdo con lo dispuesto en el Art. 39 de la LGT, a pesar de que los trámites de la herencia se dilaten durante un período de tiempo más prolongado. Como de hecho, suele ocurrir.

De modo que los llamados a la herencia se encuentran con que: por un lado, de incumplir con los estrictos plazos a que se sujeta la declaración del IVA, se les pueden imponer recargos y sanciones. Y por el otro, siendo habitual que los trámites de partición de la herencia se prolonguen durante varios meses, si proceden a ingresar las cantidades repercutidas en concepto de IVA por los alquileres en ese *interín*, puede entenderse que han

aceptado la herencia de su causante de forma tácita. Con todas las consecuencias que ello conlleva: es decir, sucediendo a aquél no sólo en sus derechos, sino también en todas sus obligaciones, y desde la fecha de su fallecimiento. Circunstancia que les impediría además poder renunciar a la herencia, o aceptarla a beneficio de inventario; modalidad de aceptación esta última que permite a los mismos responder únicamente de las deudas del causante hasta el importe de lo que reciben por herencia de éste.

¿Qué hacer entonces cuando no se sabe si se va a aceptar o renunciar a la herencia desde el principio y/o es preciso acudir a operaciones particionales que se dilatan durante un periodo prolongado de tiempo? ¿Cómo ingresar el IVA de los locales que integran el caudal relicto cuando todavía no han finalizado esas operaciones de partición, ni ningún heredero se ha adjudicado aún el local alquilado?

Lo más aconsejable en estos casos, cuando se prevé que va a darse esa situación de interinidad, o cuando el heredero no tiene claro desde un principio que va a aceptar o renunciar a la herencia deferida, es recurrir a la figura de la herencia yacente.

Tanto el Art. 35.1 de la Ley General Tributaria como el Art. 84 de la Ley del IVA disponen que “tienen la consideración de obligados tributarios las herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades que, carentes de personalidad jurídica, constituyan una unidad económica o un patrimonio separado susceptibles de imposición”.

Estableciendo en igual sentido, el Art. 39.3 de la LGT que: “Mientras la herencia se encuentre yacente, el cumplimiento de las obligaciones tributarias del causante corresponderá al representante de la herencia yacente.

Las actuaciones administrativas que tengan por objeto la cuantificación, determinación y liquidación de las obligaciones

tributarias del causante deberán realizarse o continuarse con el representante de la herencia yacente. Si al término del procedimiento no se conocieran los herederos, las liquidaciones se realizarán a nombre de la herencia yacente. Las obligaciones tributarias a que se refiere el párrafo anterior y las que fueran transmisibles por causa de muerte podrán satisfacerse con cargo a los bienes de la herencia yacente”.

De modo que lo más conveniente es dar de alta a la herencia yacente en la Agencia Tributaria, mediante el modelo 036 de declaración fiscal, designar un representante de la misma, y proceder a presentar las liquidaciones de IVA correspondientes, hasta que ese patrimonio no sea adjudicado a los herederos/legatarios del fallecido. Puede suceder que el causante -fallecido- haya nombrado albacea para administrar su herencia en el testamento. En tal caso, será el albacea quién represente a la herencia. Pero si no ha designado a nadie para que cumpla esa función, lo tendrá que hacer el llamado o uno de los llamados a heredar -“futuro heredero”-, o bien un tercero designado a tal fin, quién además de proceder a presentar esas liquidaciones, pueda tomar el resto de decisiones necesarias para mantener la seguridad de los bienes del difunto hasta que no se acabe el proceso sucesorio.

En otro caso, de proceder cualquiera de los llamados a la herencia a la presentación de las periódicas declaraciones de IVA, renunciando después a la misma, podría considerarse que realizar esos ingresos supone un acto de administración de dicha herencia y, por lo tanto y como ya hemos dicho, una aceptación tácita de la misma con arreglo a lo dispuesto en el art. 999 del Código Civil, y, por ese motivo, denegársele la devolución. Que, en cualquier caso, habría que solicitar de forma expresa.

Mercedes Zurrón

Abogada en Coutot-Roehrig
Genealogía Sucesoria

Art. 39.3 de la Ley General Tributaria: Mientras la herencia se encuentre yacente, el cumplimiento de las obligaciones tributarias del causante corresponderá al representante de la herencia yacente



Alquiler de pisos y habitaciones por meses de forma 'online'

Nace en 2013. Es una plataforma *online* que permite alquilar una vivienda para una larga estancia. La diferencia con un portal es que ofrece un tour virtual de la casa en video. Toda la transacción se hace *online*. Opera en Berlín, Madrid, Dublín, Londres, Roma y París.



Te ayuda a buscar el compañero ideal de habitación

Nace en 2015. Es una plataforma para buscar compañeros de habitación y permite a cualquier persona publicar, encontrar y reservar habitaciones. Presente en Madrid y Barcelona, Berlín y Londres, ahora prepara su salto a EEUU y entrar en Nueva York.



Compran tu piso y en menos de 7 días lo reforman y lo venden

iBuyer líder del mercado español. Nace en 2017 y compran viviendas en menos de siete días que identifican por debajo del precio que consideran de mercado, la reforman y luego la venden. Utilizan *Big Data*, Realidad Virtual y procesos de venta *online* con agentes.



Vende tu vivienda en un plazo de 60 días sin comisiones

Nace en 2017 para decir adiós a las comisiones tan altas que se llevan las inmobiliarias. Es un *Marketplace P2P* en el que la gente publica la venta de su vivienda para que otro la compre. No cobran comisiones y ponen una tarifa fija por venta.



Adiós a las comisiones: vende y compra tu casa con tarifa fija

Nace en 2017. Es una plataforma que pone en contacto a compradores y vendedores sin necesidad de agencia inmobiliaria, funciona como una inmobiliaria virtual y sólo cobra una tarifa fija por cada una de esas operaciones para que el cliente se ahorre las comisiones.



Diseño Residencial mediante Inteligencia Artificial

Es una herramienta que nace en 2017 con un *software* en la nube de diseño asistido con inteligencia artificial para el sector residencial que reduce drásticamente los tiempos de diseño de meses a horas. La tecnología garantiza calidad y suprime el error humano.



Soluciones en la gestión y mantenimiento de inmuebles

Nace en 2012. Es una plataforma que facilita soluciones en la gestión y el mantenimiento de inmuebles. Son capaces de adelantarse a grandes siniestros en edificios mediante su sistema de mantenimiento preventivo. Todo ello utilizando tecnología puntera.



Primera plataforma en España de 'crowdfunding' inmobiliario

Nace en 2015. Es la primera plataforma en España de *crowdfunding* inmobiliario. A través de ella cualquier persona puede invertir en un proyecto inmobiliario y obtener interesantes retornos de su inversión a partir de 100 euros.



Te ofrece más de 200 servicios en un solo 'Smart Point'

Nace en 2016 Mayordomo Smart Point que desarrolla buzones inteligentes desde donde una persona puede solicitar 200 servicios: hacer pedidos de supermercados o llevar el traje al tinte. Las taquillas no tienen coste para el usuario, lo paga el propietario del edificio.

Buzones inteligentes a través de una 'app' para recibir paquetes

Nace en 2015. Son taquillas inteligentes que facilitan la recogida de paquetes del *ecommerce* sin que la persona a la que se dirige el envío esté presente físicamente. Sólo se necesita una aplicación móvil y un buzón inteligente.



Encuentra a tu 'helper' para las reparaciones del hogar

Multihelpers es una plataforma *online* que nace en 2015 y permite la búsqueda de manitas para ayudar con las mejoras y reparaciones del hogar. La *startup* simplifica el proceso de recibir un presupuesto y ahorra tiempo y dinero.

Alquiler con opción a compra de una vivienda

Nace en 2018. Se basa en el modelo de alquiler con opción a compra. Alquilo y pago un sobre coste que se traduce en adquisición de la vivienda, el cliente paga un 5 por ciento de entrada y va aportando una cuota cada mes junto con el alquiler.



Transforma el pago de tu alquiler de vivienda en inversión

Holalucas.com nace en 2019 como una nueva forma para comprar un piso. Esta plataforma hace accesible y flexible la adquisición de una vivienda con tan solo el 5 por ciento de la entrada a través de un modelo de alquiler con opción a compra.

El primer certificado de solvencia para los inquilinos

Nace en 2017 Garantify, la *PropTech* más relevante del panorama nacional a la hora de garantizar de forma segura a un inquilino que pueda hacer frente a las mensualidades del alquiler. Es el primer certificado de solvencia del inquilino.

Valoración automática de activos inmobiliarios

Tinsa Digital, filial *PropTech* de Tinsa, nace en 2019 y ofrece información de calidad del mercado inmobiliario y modelos de valoración automática basados en inteligencia artificial. Radar permite al usuario saber la valoración de una vivienda de forma *online*.



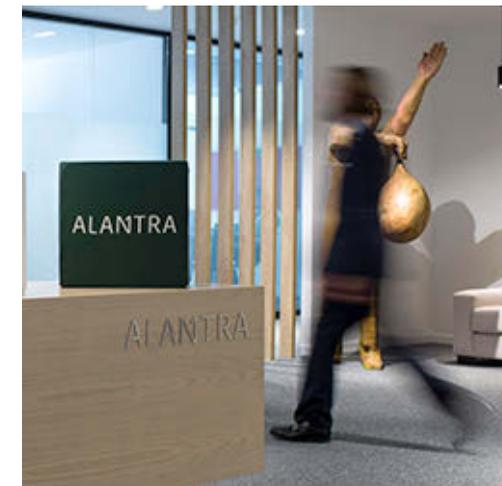
Arex Real Estate: 'blockchain' e Inteligencia artificial

Arex RE nace en 2019 y busca un mercado más transparente y eficiente, como lo son los mercados financieros. Proveen de una plataforma a todos los agentes que les permite agilizar y abaratar las transacciones. Utilizan en sus procesos IA y *blockchain*.

**Diseñamos
pensando en ti**


Gestilar

690 06 06 06
www.gestilar.com



Sanjose vende a Merlin un 14,46% de Madrid Nuevo Norte

Sanjose vende a Merlin un 14,46 por ciento de la conocida como Operación Chamartín. La venta de esta participación supone el pago en metálico de 168 millones de euros y la concesión de un préstamo por parte de la socimi. Con esta operación, la firma que preside Jacinto Rey ha podido amortizar íntegramente un préstamo firmado con un conjunto de entidades cuyo saldo vivo ascendía a 176,95 millones y otro de 100 millones que se encontraba representado por warrants convertibles. Tras vender esta participación, Sanjose mantiene el 10 por ciento de este proyecto, en el que el principal accionista es BBVA, con el 75 por ciento del capital. Con este movimiento, la socimi que dirige Ismael Clemente se ha convertido en el segundo mayor socio del que es el mayor desarrollo urbanístico de Europa.

Syllâbus invertirá 400 millones en residencias de estudiantes

Syllâbus, la filial de Urbania especializada en residencias de estudiantes, quiere posicionarse como la tercera mayor propietaria de estos activos en España. La compañía tiene en marcha un plan de inversión de 400 millones que le llevará a alcanzar las 5.000 camas operativas en 2023. "Actualmente tenemos en marcha diez proyectos, de los que cinco ya se encuentran en distintas fases de desarrollo", explica Jeffrey Sújar, consejero delegado de Syllâbus. Hasta la fecha la compañía ha desembolsado unos 250 millones en estos proyectos, que suman unas 3.000 camas, por lo que para alcanzar su objetivo "espera cerrar la adquisición de otros seis proyectos a lo largo del próximo año", apunta el directivo. A medio plazo, la firma espera crear una cartera de 10.000 camas en España.

Iberdrola vende a Ibosa el suelo más cotizado de Madrid

Ibosa se impone en la puja por uno de los suelos más codiciados de Madrid, siendo uno de los pocos terrenos disponibles para levantar vivienda dentro de la M-30. El solar, vendido por Iberdrola, se ubica en la calle Alcalde Sáinz de Baranda esquina con Juan Esplandiú y antiguamente se utilizó como subestación eléctrica de Iberdrola. Según fuentes del sector, la operación se encuentra entorno a los 24 millones, lo que supondrá que Ibosa va a pagar el m2 edificable de este terreno a algo más de 3.000 euros. La parcela cuenta con una extensión de 1.337 m2 y con una edificabilidad de 8.500 m2, lo que dará lugar a una promoción de unas 80 viviendas. Las mismas fuentes apuntan que la promoción -se llevará a cabo mediante cooperativa-, saldrá al mercado a precios de unos 5.000 euros por m2.

Alantra lanza un fondo de deuda inmobiliario de 150 millones

Alantra, compañía especializada en la gestión de activos ha arrancado la comercialización de un nuevo vehículo de inversión para invertir en deuda en el sector inmobiliario. Este nuevo fondo tendrá un tamaño de entre 100 y 150 millones. En concreto, este vehículo ofrecerá préstamos de entre 5 y 25 millones, que podrán ser utilizados para distintas estrategias: compra de activos inmobiliarios, refinanciación de deuda o financiación de obras de rehabilitación. Alantra financiará todo tipo de activos, pero se centrará especialmente en oficinas, *retail*, hoteles, logístico o residencias de ancianos y estudiantes. Este fondo estará liderado por Jaime Cano, que ejercerá como *managing director*, junto a Eduardo Martín, que se incorpora para liderar el equipo como director.

El sueño más real de tu vida



aedashomes.com

LAS SOCIMIS CATALANAS SUPONEN EL 28% DEL VALOR TOTAL

De las 72 Socimis cotizadas en las bolsas españolas a cierre de 2018, un total de 15 sociedades tienen su domicilio en la Ciudad Condal, según recoge el informe 'Socimis. Estabilidad e inversión en el sector inmobiliario', elaborado por JLL y BME

ELECONOMISTA

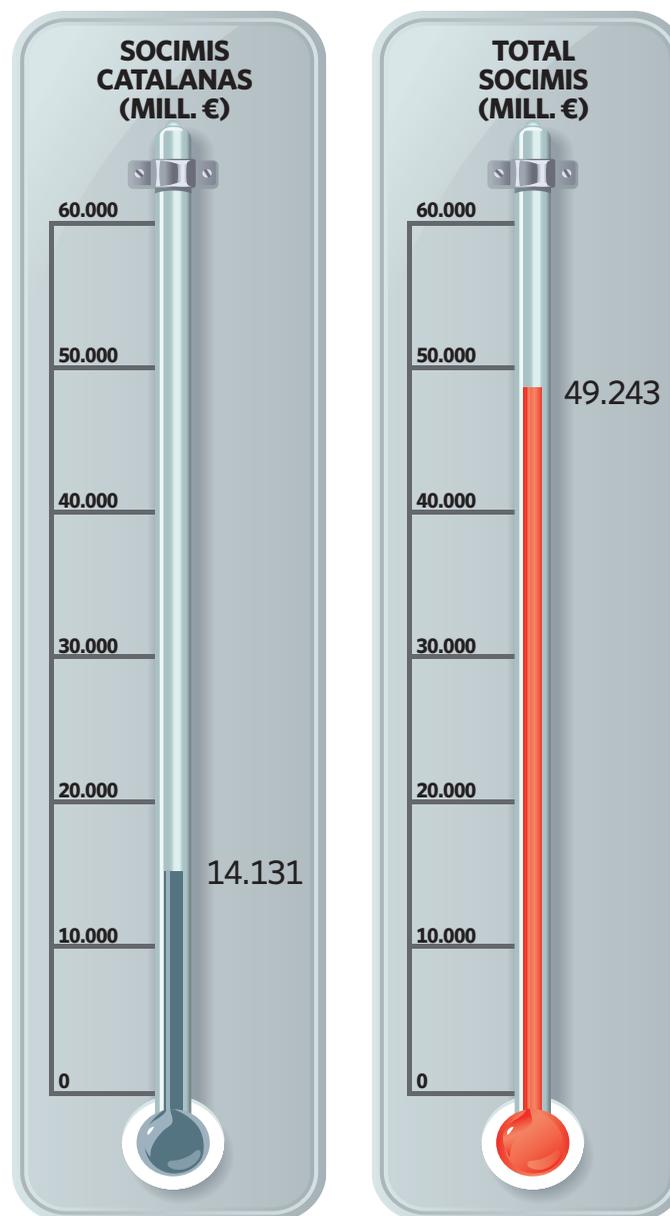
De las 72 Socimis cotizadas en bolsas españolas a cierre de 2018, 15 tienen su domicilio social en Cataluña, según el informe *Socimis Estabilidad e inversión en el sector inmobiliario. Informe de Mercado 2019* de la consultora JLL y de Bolsas y Mercados Españoles (BME).

Las 72 Socimis de España tienen un volumen de inversión inmobiliario de 50.000 millones de euros y una capitalización de más de 22.300 millones. Desde su puesta en marcha en 2012 se han cruzado operaciones sobre Socimis en los mercados bursátiles por valor de cerca de 35.000 millones de euros.

Si nos fijamos en la Socimis catalanas, desde la perspectiva del valor bruto de sus activos (GAV) pesan un 28,7 por ciento (14.131 millones de euros) del total (+49.243 millones de euros).

Valor bruto de los activos

CUOTA SOBRE EL TOTAL  28,7%



Fuente: JLL.

elEconomista

El tamaño medio de las Socimis catalanas por valor de mercado se sitúa en 348 millones de euros, 34 millones por encima de la media nacional.

En cuanto a la distribución de sus carteras por tipología de activos, en la comunidad autónoma tienen más peso especializadas en residencial (53,3 por ciento), seguidas de oficinas (20 por ciento), *High Street* (13,3 por ciento) y mixtas (13,3 por ciento). En comparación con la media del conjunto de España donde se distribuyen por peso de la siguiente forma: Residencial (24,6 por ciento), *Retail* (17,5 por ciento), Oficinas (15,8 por ciento), Mixto (15,8 por ciento), *High Street* (12,3 por ciento), Hotelero (10,5 por ciento) y logístico (3,5 por ciento).

La repartición en función de su tamaño por capitalización bursátil se distribuye de la siguiente forma en Cataluña vs. Resto de España: Micro (<49 millones de euros) 40 por ciento vs. 41 por ciento, Pequeña (50 millones de euros-199 millones de euros) 46 por ciento vs. 38 por ciento, Mediana (200 millones de euros-999 millones de euros) 7 por ciento vs. 14 por ciento y Grande (>1.000 millones de euros) 7 por ciento vs. 7 por ciento.

En Cataluña, los ingresos por rentas de este tipo de vehículos se incrementaron en 2018 en un 31% -frente a un 23 por ciento de incremento en el resto del territorio-, hasta los 450 millones de euros. Una tendencia que también se vio reflejada en el beneficio de explotación (EBITDA) que creció un 30 por ciento, hasta los 291 millones de euros en el mismo ejercicio. Sin embargo, los beneficios netos de las Socimis con domicilio social en Cataluña alcanzaron la cantidad de 666 millones de euros, un 36 por ciento menos que el periodo anterior.

En cuanto a los dividendos, una de las variables más valoradas por los inversores, las Socimis catalanas repartieron más de 161 millones de euros -en términos de caja- con una rentabilidad de 3,1 por ciento durante el último ejercicio. Un punto porcentual por debajo de las Socimis del conjunto del resto de España que repartieron 718 millones de euros con una rentabilidad del 4,1 por ciento.

Actualmente cotizan en la Bolsa cuatro Socimis: Merlin Properties, Inmobiliaria Colonial, Lar España y Árima Real Estate. Las otras 67 se negocian en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

CENTURY 21[®]

LO HACEMOS TODO
POR TU CASA



CENTURY21.ES



Marc Trepac Carbonell

Arquitecto.
Socio director de B\TA Artistic,
Technical & Social Architecture

El 19% de la población española tiene más de 65 años. Se prevé que en 30 años se doble la población de más de 80, y que se multiplique por 10 la población mayor de 100 años. En el mundo ya hay más personas de más de 65 años que menores de 5

El futuro de la arquitectura para nuestros mayores

Tenemos por delante dos retos globales. La lucha contra el cambio climático y el envejecimiento de la población. En los dos la arquitectura tiene un papel importante. Diseñar edificios más sostenibles, respetuosos con el medio ambiente y con un consumo energético próximo a cero será imprescindible para luchar contra el cambio climático. Pero tenemos otro reto, el envejecimiento de la población que también es de alcance mundial y que también requiere que los arquitectos tengamos un papel importante en la investigación de las soluciones que permitan a las personas mayores vivir cómodamente. Actualmente el 19 por ciento de la población española tiene más de 65 años. Se prevé que en 30 años se doble la población de más de 80, y que se multiplique por diez la población mayor de 100 años. En el mundo ya hay más personas de más de 65 años que menores de cinco años.

Para poder proponer soluciones arquitectónicas, lo primero que necesitamos es conocer las necesidades de las personas mayores. Todos queremos vivir en nuestra casa hasta el final. Pero esto no siempre es posible, por el tipo de viviendas donde vivimos o porque necesitamos ayuda para las actividades de nuestra vida diaria. El reto del envejecimiento de la población pasa por conseguir que las personas lleguemos hasta el final de la mejor manera posible, tanto si tenemos una salud de hierro como si sufrimos dependencias. Conocer las necesidades de las personas mayores es la base que nos

permite diseñar los espacios que estas necesitan y hacerlo de la forma lo más adecuada posible.

Hasta ahora hemos estado diseñando residencias asistidas como si fueran unos edificios híbridos entre hoteles y hospitales. Edificios terriblemente institucionales y muy alejados de lo que todos entendemos como un hogar. Hemos tenido que ir al extranjero y ver cómo se diseñan las residencias en países donde hace tiempo que se aplica el modelo de Atención Centrada en la Persona (ACP). Allí hemos entendido cómo deben ser los espacios idóneos para nuestros mayores. Los modelos nórdicos tienen espacios comunes mucho más pequeños y habitaciones individuales mucho más grandes y están distribuidos en unidades de convivencia muy pequeñas, de entre ocho y 20 personas como máximo. Por su parte, los modelos del centro de Europa, de Alemania y Holanda, que se parecen mucho a los nórdicos con unidades de 15 a 20 personas, desarrolladas con diferentes unidades por planta y algunas habitaciones dobles, también son un modelo interesante. Los modelos anglosajones son muy diferentes, pero también tienen su interés, porque parten de unas comunidades para gente mayor pero autónoma y cuentan con unidades asistidas más reducidas.

En España las residencias para gente mayor que se construyen son en su práctica totalidad asistidas. Esto es así, porque el parque de plazas residenciales para mayores está por debajo de lo que la OMS considera necesario, que es el 5 por ciento de la población mayor de 65 años. Si valoramos las

necesidades que habrá en el futuro, entenderemos que debemos trabajar desde la innovación para encontrar soluciones diferentes que se adapten a las necesidades y voluntades de las futuras personas mayores. Para las personas que tienen un cierto grado de dependencia, conseguir espacios que limiten los estímulos negativos es muy importante. Es la manera de evitar el estrés, la angustia y la depresión, sobre todo en personas que sufren algún tipo de demencia. Por otro lado, está demostrado que los espacios que favorecen los estímulos positivos mejoran el estado de ánimo de las personas y reducen de forma significativa el uso de la farmacología. Por lo tanto, el reto inmediato es conseguir residencias distribuidas en unidades de convivencia más pequeñas y organizar el edificio para que los equipos de atención puedan atender a cada unidad sin incrementar el personal ni los costes de forma excesiva. Esto lo conseguimos creando varias unidades por planta que permitan la distribución de los asistentes según la necesidad, pero que generen espacios más pequeños y flexibles que permitan incrementar la intimidad de las personas. Ya lo estamos haciendo con bastante éxito.

La siguiente pregunta es ¿serán así las residencias para las futuras generaciones de personas mayores? Mi respuesta es que no; o no totalmente. En la generación de mis padres convivían bajo un mismo techo, tres generaciones. Mi generación ya no ha convivido con los padres, aunque sí nos hemos encargado de ellos, bien multiplicando horarios o bien buscando personas de compañía. Cuando nosotros seamos mayores, no sabemos dónde vivirán nuestros hijos, si es que los tenemos, y probablemente seremos nosotros los que decidamos que no queremos que nos cuiden. En este sentido me gustaría poner en valor el modelo norteamericano basado en edificios de apartamentos para personas válidas - *independent living*- en los que la existencia de muchos espacios compartidos genera una vida en comunidad muy

interesante. En cada uno de estos edificios también hay unidades pequeñas para personas asistidas -*assisted living*- e incluso unidades para demencias -*memory care*-. Otros modelos interesantes son el conocido como “*cohousing*” nacido en Dinamarca y exportado con éxito a los países anglosajones y recientemente también a países mediterráneos. Este modelo tiene su base en la autopromoción y autogestión del conjunto desde el minuto uno, que es muy interesante pero que no se adapta a la totalidad de las personas.

Las necesidades de las personas mayores no se acaban con la implementación de residencias asistidas. También tenemos que pensar en entornos para las personas cuando se hacen mayores y gozan de una salud razonable y no necesitan una residencia asistida. No podemos permitir que la jubilación suponga el aislamiento de los mayores. Tenemos que conseguir que vivan en entornos más estimulantes y que sean personas social y mentalmente activas. Y esto pasa, a menudo, por volver a reunir gente de diferentes generaciones, aunque no necesariamente bajo el mismo techo, como hacían nuestros padres y abuelos, pero sí en entornos que permitan la necesaria relación intergeneracional. Tienen que ser edificios de viviendas globales, dentro de la sociedad y no aisladas, en régimen de alquiler a precios asequibles y que permitan la convivencia dentro de un marco de comunidad. Además, donde haya servicios en función de las necesidades y unidades asistidas más pequeñas y próximas que permitan la atención a las personas más dependientes. Ya hay bastantes experimentos en marcha. Uno de ellos es una residencia para mayores en Holanda, donde los estudiantes viven gratuitamente a cambio de pasar un tiempo con los residentes más mayores. Para muchos de estos residentes *seniors*, algunos nonagenarios, “lo mejor del lugar donde viven” es “la presencia de los estudiantes” un hecho que los estimula y los ayuda a “mantenerse jóvenes”.

Marc Trepal Carbonell

Arquitecto.

Socio director de BTA Artistic,
Technical & Social Architecture

Las necesidades de las personas mayores no se acaban con la implementación de residencias asistidas. También tenemos que pensar en entornos para las personas cuando se hacen mayores y gozan de una salud razonable

VALENCIA TIENE 24 HOTELES EN CURSO, MÁS DE 1.000 HABITACIONES

Los inversores eligen este destino ante sus signos de recuperación y fortaleza frente a otras plazas hoteleras 'prime' como Madrid, Barcelona o Málaga

LUZMELIA TORRES

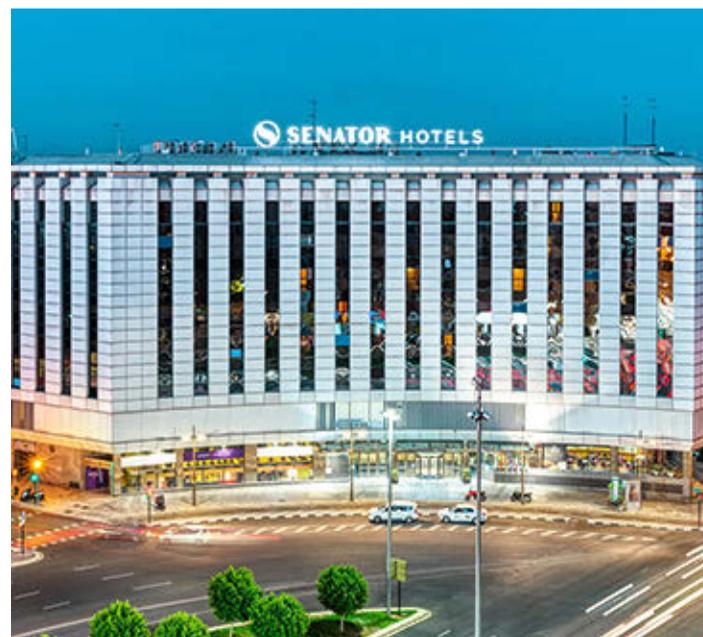
Valencia está de moda entre los turistas y el sector hotelero se viste de gala. Según Colliers International ha recibido aproximadamente 145 millones de euros de inversión hotelera durante los diez primeros meses de 2019, lo que supone ya más del doble de la inversión total registrada en 2018 que fue de 60 millones. El número de hoteles y edificios para reconversión a uso hotelero transaccionados este ejercicio asciende a diez establecimientos, cifra que probablemente se incrementará en las próximas semanas si se concretan algunas de las operaciones que están en avanzado estado de negociación.

Las operaciones más destacadas del 2019 han sido la venta del hotel Meliá Valencia de cinco estrellas a la socimi Atom por 42,3 millones de euros, la venta del hotel Senator Parque Central a la aseguradora suiza Swiss Life por 24,5 millones de euros, la venta del hotel Vincci Lys en el centro de





El hotel Meliá Valencia es el edificio más alto de la zona y marca el 'skyline' de la ciudad. EE



La aseguradora suiza Swiss Life compró el hotel Senator Parque Central por 24,5 millones. EE



La familia Boluda Soler vendió este año el hotel Vincci Lys en el centro de Valencia. EE

Valencia, la compra de un portfolio de hoteles por parte de Azora con parte de los activos ubicados en Benidorm y el Hotel Sercotel Acteón, adquirido recientemente por Hotusa.

El buen comportamiento del mercado hotelero, que registra a septiembre un crecimiento de las pernoctaciones del 2,9 por ciento, ha suscitado el interés entre los inversores, tanto nacionales como internacionales, que ven en la capital del Turia un destino turístico con positivas perspectivas de crecimiento. En línea con la tendencia experimentada durante los últimos años, la inversión hotelera se ha dirigido hacia destinos como Valencia, alentada por los signos de recuperación y fortaleza y una menor competencia que otros destinos más *prime* como Madrid, Málaga o Barcelona.

“Varios inversores se han hecho eco de esta situación y han decidido aprovecharla desarrollando nuevos hoteles. Como el Casual Socarrat o el Marqués House ya han abierto sus puertas, si bien, existen hasta 24 proyectos nuevos en curso, con un total de más de 1.000 habitaciones. Entre ellos destacan el Autograph Collection, en la antigua sede de la CAM; el Axel Valencia en la casa Vella o el Hotel que está desarrollando la cadena Myr en el antiguo Palacio Vallier, dos de ellos de cinco estrellas, explica Laura Hernando, *Managing Director Hotels* de Colliers International Spain.

En 2019 destaca la venta del Hotel Meliá Valencia a la socimi Atom por 42,3 millones de euros

Aunque Valencia ha sido uno de los destinos que más ha sufrido en los años de crisis, debido entre otras razones al volumen de promoción de nuevos hoteles en la ciudad, los expertos aseguran que su recuperación ha sido espectacular y se ha visto como el incremento de demanda ha absorbido la sobreoferta.

Los principales inversores institucionales hoteleros nacionales o internacionales, como Blackstone, Elaia, Alantra o Atom ya están presentes de forma activa en la Comunidad Valenciana que mantiene sus zonas vacacionales más destacadas, con Benidorm a la cabeza.

La socimi Atom he hecho una apuesta por Valencia y tiene dos hoteles en ubicaciones diferentes y complementarias. Uno es el Hotel Eurostars Valencia de cuatro estrellas y 319 habitaciones, que es un clásico en Valencia y cubre tanto los clientes que van a Valencia ciudad como los que pasan fines de semana y periodos vacacionales por su ubicación cerca de las playas de la ciudad. El otro es el Hotel Meliá Valencia de cuatro estrellas y 303 habitaciones en el edificio más alto de la zona que marca el *skyline* de la ciudad “Cuenta con 17 salas de reuniones y es sin lugar a dudas un hotel referencia en la guía de servicios para turismo de reuniones, MICE y a medida que avanza la construcción y se consolida esa parte de la ciudad, mejora el

posicionamiento del hotel en todos los segmentos de clientes. Por lo que nos sentimos muy cómodos con estas dos inversiones y podríamos valorar algún hotel que fuera complementario a estos en la zona de Colón o plaza del Ayuntamiento” declara Víctor Martí Gilabert, CEO de la socimi Atom.

Según la consultora BNP Paribas Real Estate, el incremento de la llegada de turistas a España y en particular a la comunidad valenciana con un incremento de turistas en agosto en un 8,1 por ciento, unido al buen comportamiento de los indicadores del mercado hotelero en Valencia, con incrementos de ocupación y REVPAr /-Ingresos por habitaciones disponibles-, y las rentabilidades que ofrece este sector respecto a otros mercados tradicionales como oficinas y *retail*, seguirán poniendo a los hoteles de la comunidad valenciana en el punto de vista de los inversores. El segmento hotelero tal y como recoge el informe de BNP Real Estate, representó el 10 por ciento del volumen de inversión registrado en 2018 en la comunidad valenciana, periodo en el que el gran protagonista fue *retail* con el 63 por ciento de la inversión debido a operaciones de gran volumen como fueron la venta del centro comercial Habaneras en Alicante, el centro comercial Aljhub en Elche o el Corte Inglés de la calle Colón en Valencia. Las operaciones más destacadas del sector hotelero en 2018 fueron la venta del hotel Rey Don Jaime, la venta del Hotel Eurostars Gran Valencia y la venta del hotel Abba Centrum de Alicante.

BNP Real Estate afirma que “en 2019, el sector hotelero casi ha triplicado su peso en el volumen de inversión de la comunidad, representado el 27 por ciento hasta el cierre del tercer trimestre del año, teniendo en cuenta que el volumen de inversión es de 500 millones de euros en inmobiliario en la comunidad valenciana hasta el tercer trimestre”.

Nuevas aperturas y remodelaciones

El atractivo por la inversión hotelera sigue aumentando en la Comunidad Valenciana. Entre las aperturas destacadas se encuentra el Autograph Collection, que se pondrá en marcha en la nueva sede de la CAM en Valencia y que tendrá 60 habitaciones; Axel Valencia, que convertirá una antigua casa señorial en el barrio de El Carmen en Valencia con 72 habitaciones o el Sweet Hotel Blanquerías, 68 habitaciones que se levantarán en la antigua sede del PSPV.

También hay proyectadas grandes reformas como la de Only You Valencia, con una inversión de 18 millones de euros para reformar integralmente el Hotel Astoria de Valencia con 204 habitaciones, el hotel Selomar de

Valencia gana atractivo en turismo urbano por la mejora de rentabilidad en el alojamiento. ISTOCK.



145 Valencia recibe una inversión de 145 millones en proyectos hoteleros hasta octubre

Benidorm, para el que se proyecta una inversión de 19 millones de euros o el Hotel Río Park, también en la localidad alicantina, espacio con 465 habitaciones. Tanto las nuevas aperturas como las nuevas reformas son hoteles de cuatro estrellas.

Según los expertos del sector, mientras que los inversores hoteleros miraban hace unos años a Barcelona, Madrid y las islas, ahora ciudades como Valencia, Sevilla o Málaga están en el punto de mira y Valencia ha ganado atractivo en el turismo urbano por la mejora de rentabilidad en el alojamiento, aunque no es tan atractiva la media de años de la planta hotelera valenciana, ya que si la vida útil de un hotel es de diez años, la media de edad de la plaza hotelera en la Comunidad Valenciana es de 11 años. Mientras, la media nacional es de 8,7 años. Luego Valencia supone una excelente oportunidad que se está traduciendo en nuevas construcciones y renovaciones de activos hoteleros.

Cuando
encuentras
tu casa,
lo sientes.

metrovacesa



En Metrovacesa trabajamos para que cuando veas una de nuestras casas, solo pienses en vivir en ella.



LAS PROMOTORAS, A POR EL NEGOCIO DE COOPERATIVAS

Quabit Inmobiliaria lanza Style Cooperativas con la que prevé gestionar 500 viviendas al año. iKasa se ha asociado con Singular Cooperativas y han creado iKasaClass Cooperativas

LUZMELIA TORRES

Las promotoras se preparan ante un posible cambio de ciclo y la tendencia es entrar en una nueva línea de negocio de gestión de cooperativas. Las cooperativas han resurgido con fuerza hasta el punto de que muchos las ven como el futuro de la construcción residencial. La menor inversión y riesgo que suponen para la empresa son sus mayores alicientes. Una de las últimas incorporaciones al mercado ha sido la creación de la nueva gestora de cooperativas de Quabit Inmobiliaria que desarrollará sus promociones principalmente en Madrid y Corredor del Henares.

Quabit Inmobiliaria desarrolla dos áreas de negocio principales, promoción inmobiliaria y gestión de suelo, y a partir de ahora también una nueva línea de negocio enfocada a la gestión de viviendas en cooperativa a través de Style Cooperativas. “Apostamos por el crecimiento del mercado residencial de vivienda nueva en España durante los próximos años y queremos aprovechar todas las ventajas del mercado actual”, asegura Félix Abánades, presidente de Quabit Inmobiliaria.

La nueva gestora nace con el objetivo principal de gestionar cooperativas dirigidas a un *target* de cliente diferente con poder adquisitivo medio y alto. En su hoja de ruta está previsto alcanzar velocidad de crucero en 2 o 3 años con la gestión de unas 500 viviendas anuales y una facturación en torno a los 175 millones de euros. Actualmente, ‘Style Cooperativas’ se encuentra en fase avanzada de prospección de suelos finalistas en zonas con alto potencial de demanda ubicadas mayoritariamente en Madrid y centro de España, que abarca todo el Corredor del Henares hasta Guadalajara. Más concretamente, en Madrid-Norte (San Sebastián de los Reyes y Alcobendas), Madrid-Oeste (Boadilla del Monte), Madrid-Sur (Alcorcón, Móstoles y Getafe) y Madrid-Este (Alcalá de Henares, Rivas, Coslada y Torrejón de Ardoz).

“Tenemos experiencia, un profundo conocimiento del mercado inmobiliario, alta capacidad de gestión y también la estructura y el equipo necesarios para que ‘Style Cooperativas’ se convierta rápidamente en un operador destacado del mercado”, explica Félix Abánades.

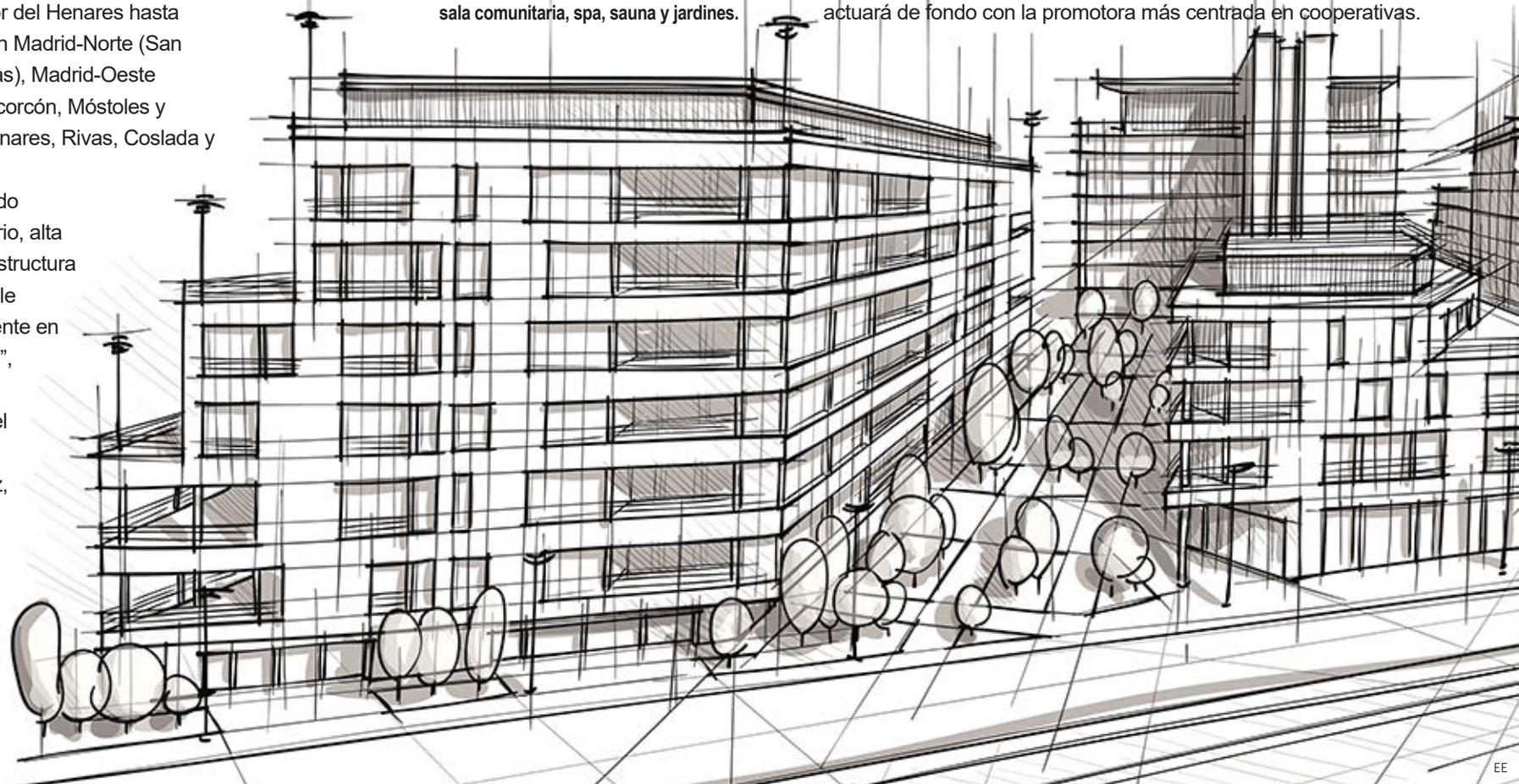
Su principal ventaja y garantía es el profundo conocimiento del sector inmobiliario y el respaldo de su matriz, Quabit Inmobiliaria, compañía que cotiza en bolsa desde 2006. Asimismo, la reciente adquisición de Rayet Construcción por parte de Quabit es otra de las ventajas de ‘Style Cooperativas’, que podrá controlar los plazos de construcción de las promociones que se

Cooperativas que hacen viviendas de alto ‘standing’ en Madrid

La gestora de cooperativas, Grupo Ibosa se impone en el centro de Madrid, con la operación de un solar en la Operación Calderón y la compra de una parcela a Iberdrola cerca del Retiro, donde Ibosa desarrollará el Residencial Naktam un edificio con un máximo de 14 plantas con viviendas de 1 a 4 dormitorios todas con garaje y trastero. También contará en sus zonas comunes con piscina, gimnasio, sala comunitaria, spa, sauna y jardines.

desarrollen en cooperativa, limitar el impacto de los costes de construcción y asegurar la calidad de todo el proceso constructivo. Todo ello, repercutirá muy favorablemente en el precio final de las viviendas que será mucho más competitivo, hasta un 20 por ciento inferior al de la oferta actual del mercado. “Conforme a nuestro Plan de Negocio 2018-2022, Quabit no viene realizando inversiones en suelos con repercusiones superiores al 20 por ciento-25 por ciento. Este no será el caso de Style Cooperativas, que nace con el objetivo de gestionar cooperativas dirigidas a un cliente con poder adquisitivo medio-alto. Esta nueva línea de negocio nos proporcionará además la obtención de ingresos recurrentes por honorarios de gestión” apunta Félix Abánades.

Una fórmula en la que ya han entrado otras promotoras como iKasa, pero en este caso enfocada más a un cliente de poder adquisitivo más económico. La promotora y constructora iKasa cambió su modelo de negocio y dio un giro a su trayectoria profesional para convertirse en una patrimonial que actuará de fondo con la promotora más centrada en cooperativas.



“La promoción inmobiliaria ha cambiado mucho. No solamente hemos quedado pocos, sino que hay muchas barreras de entrada y es un mercado dividido entre las grandes corporaciones y las pequeñas o familiares. Las grandes ahora mismo intentan conseguir un crecimiento cuanto mayor mejor de cara a sus accionistas. Los promotores pequeños tienen que competir con las grandes y lo tienen francamente difícil. Todo esto sin olvidar el endiablado sistema urbanístico español que ha acabado con los procesos de creación de suelo. Veo difícil que se vuelva a crear ni un 5 por ciento del suelo que se ha creado en los últimos 20 años. Aunque se quisiera, no se puede debido a que hay una maraña normativa muy restrictiva y demasiada discrecionalidad política. Por ello, nosotros ya no podemos desarrollar como antes nuestra actividad tradicional de promotores de suelo. Esa actividad ha remitido mucho y ahora tenemos que salir al mercado a comprar suelo finalista. La preparación de suelo, aunque tenía plazos alargados, seguía siendo rentable, pero ahora como ya no hay viabilidad para la tramitación urbanística, se nos ha ido una vía de fabricar nuestra propia materia prima para la promoción de viviendas, y éste es uno de los motivos que nos ha llevado a crear un nuevo modelo de negocio en la empresa”, afirma Iván Rodríguez, CEO de iKasa.

iKasa tiene claro que el futuro de la promoción pasa por las cooperativas por ello se asoció al 50 por ciento con el equipo directivo y gestor de Singular Cooperativas, la marca de la gestora de cooperativas Asentis Singular y lanzaron la línea de negocio iKasaClass Cooperativas. Con esta alianza la promotora se garantiza, en los ciclos bajos, seguir con la actividad de promoción en cooperativa, y así reducir mucho el riesgo por cambio de ciclo.

Iván Rodríguez asegura que “cuando en el modelo cooperativo existe confianza del cliente en el gestor, porque éste es profesional y experimentado y cuenta con una empresa solvente detrás, el resto son todas ventajas, porque hay más transparencia, como un precio más bajo, ya que no hay beneficio de promoción, sino honorarios de gestión, una mayor participación del comprador en las decisiones y la posibilidad de salir en cualquier momento”.

Juan Casares, presidente de Concovi, Confederación de Cooperativas de Viviendas de España, nos argumenta el motivo por el que los promotores inmobiliarios crean estas nuevas líneas de negocio de gestionar cooperativas. “Cuando hay una desaceleración del mercado inmobiliario sus actores detectan que el mercado de la economía social en materia de vivienda resiste mucho mejor el impacto de su bajo consumo y además permite explorar otras formas de acceso, como el alquiler, derecho de



ISTOCK

Las cooperativas surgen con fuerza y se ven como el futuro de la construcción residencial

superficie, cesión de uso, etc. Está claro que ven la oportunidad de aprovechar sus recursos humanos y técnicos e infraestructura para crear esta división o área de trabajo, pero también se tienen que enfrentar al reto de atender la sensibilidad social y escuchar la demanda social del mercado”.

Víveme que es una gestora inmobiliaria con muchos años de experiencia en la gestión de cooperativas, tiene claro que las cooperativas siempre han sido aliados para promover viviendas a precio de coste. “Desde Víveme hemos gestionado más de 120 cooperativas de las cuales la mayoría han sido para promociones protegidas. Hoy en día las promociones de VPO no tienen nada que envidiar a las promociones libres porque cuentan con diseño, altas calidades, zonas comunes y un compromiso con la eficiencia energética, al disponer de la más alta calificación energética, pero sobre todo que aporta soluciones a los jóvenes para poder emanciparse y comprar una vivienda asequible”, afirma Mariam Martín, presidenta de Víveme.



EXCELENCIA AL SERVICIO DE TU
RENTABILIDAD





Andy Stalman

CEO de Totem Branding y autor de los best sellers 'BrandOffOn' y 'HumanOffOn'

Los profesionales de los centros comerciales deben centrarse en incorporar nuevos y emocionantes conceptos, mejorar sus espacios comunes, incorporar usos centrados en el bienestar y actualizar su tecnología

La preferencia de 'hacer' sobre 'poseer' en el consumidor

El Apocalipsis del *retail* ni llegó ni va a llegar. Por cada tienda que se cerró en 2019 en Estados Unidos, se abrieron cinco. Podríamos seguir hablando del no Apocalipsis o hacer foco en la mayor transformación del *retail* en los últimos 80 años, y trabajar duro para que el nuevo capítulo de los centros comerciales sea extraordinario. En medio de esta fabulosa era de reinención del *retail* la gran pregunta que me asalta a diario es: ¿Su empresa se adapta al cambio o lo crea?

Durante las últimas dos décadas, junto a mi equipo hemos concebido proyectos, definido estrategias, articulado planes de negocio, creado nombres, diseñado marcas, experiencias y productos en varios sectores. Desde *retail* a turismo, desde gran consumo a servicios, desde transporte a finanzas, desde *real estate* a tecnología, desde entretenimiento a destinos. En este artículo me voy a focalizar en el *retail* del futuro y los centros comerciales en relación al *Branding*. Lo cierto es que gran parte del contenido es transversal a todas las industrias. Mi experiencia en espacios comerciales la he ido forjando en distintos países como España, Portugal, Argentina, Italia, Colombia, Perú, Alemania, Francia, Australia, Sudáfrica, Polonia, Estados Unidos, México, Bélgica o Uruguay, entre

otros. Muchos observadores del *retail* siguen afirmando -¿qué los moverá a hacerlo?- que los centros comerciales se están desmoronando en sus cimientos. Empero, los que, como el equipo de TOTEM Branding, trabajamos en y para el mundo del *retail* desde hace varias décadas creemos que el mundo hoy ofrece a los centros comerciales la oportunidad de pasar un nuevo capítulo de su apasionante historia.

Afortunadamente, la industria ya empieza a dejar de hablar de la dicotomía *retail* físico -*offline*-, *retail* digital -*online*-, y comienza a referirse a ella una vez más como simplemente, *retail*. El éxito pertenecerá a aquellos operadores y *tenants* dispuestos a romper o evolucionar los patrones y prácticas del pasado y abrazar plenamente un futuro impulsado por el consumidor. A pesar de todo el ruido en sentido contrario, aproximadamente el 90 por ciento de las ventas *retail* todavía ocurren en el espacio físico. El éxito del *retail* termina con una comprensión clara y profunda del cambio del consumidor. Hoy, por primera vez en la historia, el mercado atiende a seis generaciones de compradores: *Silent Generation*, *Baby Boomers*, *Gen X*, *Millennials*, *Gen Z* y *Alphas*.

Los *malls* del futuro serán entornos donde las personas se reúnan para relacionarse con familiares y amigos, buscar

experiencias únicas, reafirmar valores compartidos y relacionarse interactiva e inmersivamente con las marcas. Las transacciones serán un derivado de la socialización y el compromiso. El enfoque común de los *malls* del mañana será crear plataformas que faciliten las ventas al reconocer, comprender, mimar y conectar a las personas.

Los propietarios son personas, los *tenants* son personas y los clientes son personas, quienes no entiendan de personas no entienden del futuro del *retail*. Si las tendencias actuales nos dicen algo, es que los centros comerciales del futuro serán espacios comunitarios que sumarán residencias *-coliving* y otros formatos-, hoteles, oficinas y espacios de trabajo *-coworking* y otros formatos-, servicios de salud y belleza, gimnasios, comida y bebida, eventos, entretenimiento, servicios de calidad y, sí, además *retail*.

Ya no es suficiente que los centros comerciales sean lugares pasivos para comprar cosas, los clientes demandan lugares atractivos, agradables, humanos, para hacer cosas. El formato que aún sigue la mayoría quedará relegado al estado de reliquia, un edificio que ya no satisface las necesidades del público, del consumidor o del mismo *retailer*.

Euromonitor pronostica que las tiendas físicas serán el lugar para ver, sentir, tocar y experimentar los productos que requieren más consideración, lo que hará que las tiendas físicas se vuelvan cada vez más experimentales. Según la firma de investigación de mercado, “ver o probar un producto antes de comprar” ya es la principal motivación para comprar en la tienda para el 47 por ciento de los consumidores conectados de todo el mundo en la actualidad.

Los jinetes del renacimiento del *retail* son cinco: *Customer centricity*, datos, eficiencia, logística y servicios. Un mundo sostenible necesita espacios sostenibles. A medida que los compradores se vuelven cada vez más conscientes de los desperdicios de los consumidores, el concepto de alquiler de bienes se está volviendo más común. Poco más del 57 por ciento de los compradores ahora están dispuestos a alquilar productos modernos y bien hechos. Ese número aumenta tanto para los *Millennials* (70 por ciento) como para la Generación Z (72 por ciento), ya que son los grupos generacionales más preocupados por su impacto ambiental. Los profesionales de los centros comerciales deben centrarse en incorporar nuevos y emocionantes conceptos, mejorar sus espacios comunes, incorporar usos centrados en el bienestar y actualizar su tecnología para crear experiencias fluidas y eficientes.

Los *Baby Boomers* continúan ejerciendo una influencia económica desproporcionada, pero los *Millennials*, *Gen Z* y *Alpha* son los *Consumidores del Futuro*, una demanda multigeneracional que impulsa el mercado, pero operan bajo un modelo asimétrico de transferencia de riqueza intrageneracional. Los nuevos consumidores tienen una preferencia expresada por *hacer* sobre *poseer*. Como resultado, la aparición de centros de experiencia inmersiva priorizará sobre los meramente transaccionales. Estos serán espacios físicos creados como entornos únicos. El viaje del cliente ya no tratará solo del punto final: la compra. El viaje ideal proporcionará valor antes, durante y después de la compra, convirtiendo una transacción en una relación. La gran pregunta tras leer este artículo es: ¿Estás listo para todo esto?

Andy Stalman

CEO de Totem Branding y autor de los best sellers ‘BrandOffOn’ y ‘HumanOffOn’

Los nuevos consumidores tienen una preferencia expresada por ‘hacer’ sobre ‘poseer’. La aparición de centros de experiencia inmersiva priorizará sobre los meramente transaccionales



ISTOCK

SAREB OFRECE 491 PISOS PARA VISITAR EL CLIENTE SOLO

Ha creado una aplicación, 'Visitame.app', que permite buscar piso y elegir día y hora para visitarlo sin necesidad de un agente inmobiliario. Solo necesita tener el móvil para acceder a la vivienda

LUZMELIA TORRES

La tecnología ha irrumpido en el sector inmobiliario con fuerza y desde hace tiempo las plataformas *online* ya forman parte de las herramientas de trabajo de las agencias inmobiliarias. Primero fue la visita virtual para que el cliente pudiera ver el piso a través de un dispositivo móvil o *ipad* sin necesidad de desplazarse a la vivienda. La visita virtual es, en líneas generales, algo parecido al tradicional vídeo promocional, pero con la importante diferencia de que es posible

Hemos sustituido todas las llaves físicas por una llave maestra que es el teléfono móvil

visualizarlo en 360 grados, multiplicando con ello el impacto visual y mejorando la experiencia del usuario, que es capaz de entender desde dentro cómo es su futura vivienda. A medida que la realidad virtual comienza a extenderse entre el público general y el coste de desarrollo de estas experiencias se reduce, la implementación de visitas virtuales va en aumento. Ahora Sareb, la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria, da un paso más allá y crea una aplicación web que permite a los futuros compradores visitar *in situ* los inmuebles que les interesen sin necesidad de que les acompañe un agente inmobiliario.

“La aplicación consiste en dar facilidades al cliente en todo el proceso, desde que busca una casa hasta que la compra. Está probado estadísticamente que cuantas más visitas recibe un inmueble hay más probabilidades de que se venda”, explica Javier Ortal, director de Relación con Negocio de Sareb.

La idea de crear la aplicación *Visitame.app* surge en Sareb a raíz del problema que tenían con las llaves físicas. “Cada una de las viviendas que tenemos en Sareb puede llegar a tener unas cinco llaves físicas diferentes: la

llave del portal principal, la del garaje, la del trastero, la de la puerta de entrada a la vivienda, la de acceso a la cubierta, etc. En definitiva, teníamos claro que existía un problema de gestión logística interna que teníamos que solucionar de alguna manera. Pero había otro motivo. Además de querer mejorar a nivel interno, existía otra necesidad de innovar en el servicio para mejorar la experiencia de usuario. Tras analizar varios estudios nos dimos cuenta de que, en general, en el sector inmobiliario existe más demanda de visitas de clientes a viviendas de las que efectivamente se realizan. Y esa demanda, teniendo claro que el objetivo principal es el de vender más, requería ser cubierta”, explica Javier Ortal.

La tendencia actual es poder hacer todo desde tu móvil, desde regular la temperatura de la calefacción de tu casa hasta abrir un coche y conducirlo sin necesidad de una llave, un modelo de negocio que ya está funcionando en España con el *carsharing*, entonces ¿por qué no permitir a los agentes inmobiliarios o al cliente final poder abrir viviendas sin llaves físicas?

“Hemos sustituido todas las llaves físicas por una sola, la llave maestra que lo abre todo y que es nuestro propio teléfono móvil donde a través de la geolocalización del usuario y su verificación se lanza la orden de abrir la puerta de la vivienda” apunta Javier Ortal

¿Cómo puede el cliente visitar el piso solo?

Lo primero que hay que hacer es entrar en la aplicación *Visitame.app* y registrarse y desde ahí ya se puede elegir la vivienda que el cliente quiera visitar, el día y la hora. Una vez marcada en la agenda, el sistema avisará al usuario unos treinta minutos antes de la visita, para recordarle que tiene una cita y que no debe olvidar su teléfono móvil, es decir, su “llave”. Es muy importante la geolocalización del usuario. Se llevará a cabo cuando se encuentre en el portal principal de la vivienda para que el sistema pueda verificar que se encuentra ahí y lance la orden automatizada de abrir la puerta de entrada al edificio. El mismo procedimiento habrá que seguir para que el sistema desbloquee el acceso a la vivienda. Cuando el usuario haya terminado de visitar la casa y quiera salir podrá hacerlo de dos maneras: a través de la web de *visitame* o, si tiene problemas de cobertura, batería o cualquier otro motivo, existe un botón físico al lado de la puerta que desbloqueará la cerradura.

“Iniciamos nuestro proyecto piloto en una promoción en el barrio de la Florida en Alicante con una muy buena acogida y sin incidencias significativas por lo que seguimos trabajando en esta iniciativa, aprendiendo



El móvil es la llave para acceder a visitar la vivienda sin necesidad de un agente.
ISTOCK

1.250
Hemos registrado cerca de **1.250** visitas a través de la aplicación **‘Visitame.app’**

del *feedback* obtenido y valorando positivamente su puesta en marcha. Actualmente hemos ampliado el número de viviendas en las que hemos instalado el dispositivo, contamos con 491 en toda España, de las que 209 están en la Comunidad Valenciana y 160 en Cantabria y Galicia. También lo estamos probando en algunas viviendas en Barcelona, Tarragona, León, Madrid, Huelva y Málaga. Hemos registrado cerca de 1.250 visitas, algunas con Api y otras de forma autónoma y se han reservado 30 viviendas y vendido 13 unidades” afirma Javier Ortal, quien asegura que es un proyecto pionero en España, porque aunque se utiliza este sistema para abrir puertas en pisos de alquiler no hay nadie que realice todo el proceso completo.

Sareb sigue trabajando en esta herramienta y estudia las opciones que ofrecen los nuevos dispositivos IoT en cerraduras, y más allá del fin comercial también está probando facilitar actuaciones de mantenimiento y seguridad de los inmuebles, así como en procesos de tasación de los mismos.

LOS ESPACIOS 'COWORKING': MÁS QUE UN LUGAR DE TRABAJO

El 'coworking' es la evolución natural del sector por lo que no estamos ante una tendencia coyuntural, sino delante de un cambio estructural que cada vez va a más, ya que, según BNP Paribas Real Estate un 40% de las empresas demandan espacios menores de 300 m² y valoran mucho la flexibilidad de los contratos EE

Para entender el *coworking* se necesitan unos precedentes y un determinado entorno que haga posible un cambio de paradigma. En el caso del trabajo de oficinas, los precedentes se encuentran en el cambio de mentalidad de los empresarios y la búsqueda continúa de la eficiencia y la reducción de costes. Atrás quedan los muebles de caoba, la jerarquía visible y los espacios desaprovechados. Directivos, *seniors*, *juniors* y becarios se encuentran en las mismas mesas y trabajan con las mismas herramientas.

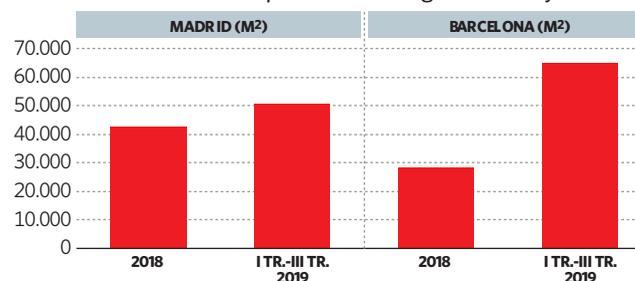
Ha nacido una nueva forma de trabajar que se adapta a la movilidad de la sociedad y también a unas organizaciones cada vez más flexibles.

El *coworking* hoy en día es una mezcla entre los centros de negocios convencionales y las incubadoras de empresas. Ayuda a que los miembros crezcan personal y profesionalmente en un ambiente óptimo de trabajo diseñado para su máximo rendimiento y bienestar. Ya no es solo el espacio de trabajo y su ambiente, sino también los eventos de estos centros y las actividades que ofrecen para ayudar al desarrollo profesional y personal.

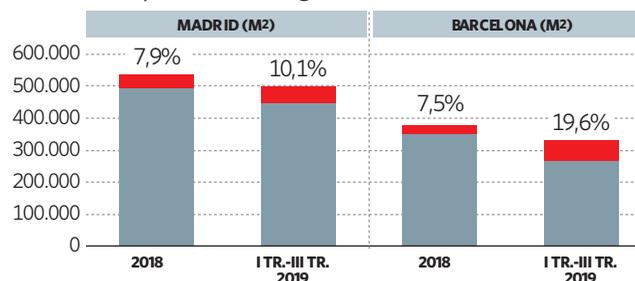
Los empleados no quieren un espacio de trabajo que los aisle, encasillen y les merme creatividad. El *coworking* ha pasado a formar parte de una comunidad internacional donde intercambiar ideas, proyectos y opinar sobre los temas más diversos.

El mercado de 'coworking' en cifras

Nivel de contratación de espacios 'coworking' en Madrid y Barcelona



Peso de los espacios 'coworking' en la contratación total de oficinas



Fuente: BNP Paribas Real Estate.

elEconomista

No estamos ante una tendencia coyuntural, sino delante de un cambio estructural que cada vez va a más. El *coworking* es la evolución natural del sector, un mercado que cambia en todo momento y actualmente está

evolucionando hacia espacios más modernos, más céntricos y más centrados en grandes empresas.

Según el último informe de la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate, a causa de la falta de oficinas disponibles, con una tasa de disponibilidad en el centro y en el CBD (*Central Business District*) de Madrid menor al 5 por ciento y en el CBD de Barcelona del 3 por ciento, las rentas se han incrementado con fuerza desde 2012, aumentando la partida de alquileres en los balances de las empresas.

Contando que más del 60 por ciento de las empresas demandan espacios menores de 500 metros cuadrados - incluso alrededor de un 40 por ciento son demandas menores de 300 metros cuadrados- resulta muy cómodo el modelo del centro de negocios con una única factura simplificada a final de mes.

La flexibilidad de los contratos con sus inquilinos es un punto a favor para estas empresas de gestión de espacios, ya que son capaces de adaptar el precio de una forma mucho más ágil que un propietario convencional.

Los centros de *coworking* van a tender más hacia una especialización que hacia una concentración. Aunque hay cabida para muchas empresas distintas dentro de ese entorno flexible que proyectan, también es cierto que las necesidades son también muy diversas. Irán apareciendo, por tanto, centros destinados a sectores específico desde, por ejemplo, el legal hasta el emprendimiento, entre otros.

NAACE status

Descúbrelo desde el 15 de Octubre en
eleconomista.es/status/

elEconomista.es

Sobre plano



Por Alba Brualla



ISTOCK

El sector ve un ciclo más largo y estable

El mercado inmobiliario viaja a distintas velocidades. Esta realidad se da no solo por áreas geográficas, también por tipos de activos, ya que no funcionan igual el sector de la vivienda que los segmentos terciarios - oficinas, centros comerciales, logística, etc.-. Si bien, lo que tienen claro los distintos actores del sector es que todos estos mercados tienen aún recorrido al alza. El ciclo está agotándose, y así lo reconocen, pero el consenso del sector apunta que el recorrido de esta etapa va a durar todavía algunos años más.

Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin, la mayor socimi española con activos terciarios por valor de unos 12.000 millones de euros, asegura que “estamos en una segunda parte del ciclo, todavía temprana o intermedia” y señala que la situación es muy distinta a la de antes de que estallara la burbuja. “El endeudamiento se utiliza ahora de una forma más racional. La media de endeudamiento del sector en marzo de 2007 era del 80 por ciento y hoy es del 40 por ciento”. Además, España empieza a “homologarse con otros países europeos, si bien, tenemos que ser conscientes de que no somos Alemania ni Francia”. Asimismo, el directivo señala que es muy importante que se hayan separado en el sector el negocio residencial del terciario, algo que antes de la crisis no se hizo.

Por otro lado, en el mercado de la vivienda, donde el suelo marca el ritmo, los promotores empiezan a detectar cierta estabilización. Así lo expresa Jordi Argemi, consejero delegado adjunto de Neinor, que asegura que “la realidad es que estos últimos meses hemos visto que hay menos transacciones de suelo y por lo tanto el *gap* entre propietarios y compradores se va ajustando”. Asimismo, el directivo señala que “el mercado bancario cada vez tiene más presión para limpiar sus balances y esto hace que se adapten a los precios de demanda real. Además, hay otros *players* que están poniendo en la mesa paquetes de suelo y *portfolios*”. Esta situación, así como las menores subidas registradas en el precio de la vivienda apuntan a un ciclo más largo y estable.

EL PERSONAJE



Juan José Perucho
Director general de Grupo Ibosa

La gestora de cooperativas Ibosa, dirigida por Juan José Perucho, se está imponiendo en el centro de Madrid con la compra de los suelos más jugosos de la capital. Su última adquisición ha sido la de un solar en la calle Alcalde Sáinz de Baranda que era propiedad de Iberdrola, en el que va a levantar 82 viviendas que saldrán al mercado a un precio de unos 5.000 euros por metros cuadrado. Muy cerca de este suelo, a tan solo 500 metros del Parque del Retiro, Ibosa tiene en marcha otro proyecto que en su momento se convirtió en la puja más reñida a finales de 2017, ya que fueron 17 sociedades las que se lanzaron a por la compra de este terreno que era propiedad de la Fábrica de la Moneda y Timbre.

LA CIFRA

270.000

Son los metros cuadrados logísticos absorbidos en Madrid en el tercer trimestre

El *e-commerce* español vuelve a superarse y cierra 2018 con una facturación de cerca de 40.000 millones. En el primer trimestre de este año el comercio *online* alcanza los 11.000 millones, lo que supone un incremento del 28 por ciento respecto al mismo periodo del año pasado, según los datos de la CNMC recogidos en el informe Snapshot de logística de Knight Frank.

EL 'RETUITEO'

@toribiobe

La lentitud en la gestión del suelo es un problema endémico en el sector #inmobiliario que no tiene solución a corto plazo y esto revierte en el precio final de la #vivienda y supone un alto coste de dinero