

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

400 MILLONES PARA LANZAR EL BARRIO TECNOLÓGICO DE MADRID

Bautizada como Madbit, esta zona de la capital capta más de 380 millones de euros mediante operaciones y nuevos desarrollos de oficinas

Registradores
DE ESPAÑA

MERLIN
PROPERTIES

GILMAR
CONSULTING INMOBILIARIO

Dazia
Capital

Darya
Homes

ESPAICIO



MADBIT, EL BARRIO 'TECHIE' DE MADRID CAPTA 400 MILLONES

Los grandes inversores y promotoras apuestan por esta zona de la ciudad y ven necesaria la colaboración público privada para impulsarla como el nuevo barrio tecnológico de Madrid

Alba Brualla MADRID

Que las grandes empresas tecnológicas y los principales inversores hayan puesto sus ojos en la zona de Julián Camarillo, ahora bautizada como Madbit, no es casualidad. Aunque no es conocido por muchos, en este barrio se encuentra uno de los mayores nudos troncales de fibra óptica de la ciudad, un detalle que se torna decisivo para que esta zona se convierta en el futuro *hub* tecnológico de Madrid.

“En los últimos tres años este barrio ha movido cerca de 400 millones de euros de inversión a través de transacciones de inmuebles y de nuevos desarrollos de oficinas”, explica José Miguel Setién, director del área de negocio de oficinas de JLL. “La existencia de este nudo ha supuesto un gran atractivo de cara a que las empresas tecnológicas hayan decidido instalar en la zona algunos de sus departamentos”, explica el experto, que asegura que debido

La tasa de desocupación de la zona ha pasado del 26% en 2016 al 9% al cierre de septiembre

a este factor y al aumento de la actividad que ha experimentado el barrio “la disponibilidad de oficinas en la zona es cada vez menor”.

Concretamente, según los datos que maneja la consultora inmobiliaria, en los últimos años el *stock* de oficinas en Madbit ha pasado del 26,28 en 2016 al 9 por ciento al cierre del tercer trimestre de este año.

La llegada de nuevos inquilinos ha sido posible gracias a la apuesta que han realizado grandes fondos de inversión y promotores por la zona. Así, actores como Meridia, que ha llegado a contar con 12 inmuebles en Madbit, GreenOak, Freo o Marathon son algunos de los inversores que han destinado parte de su capital a adquirir carteras de edificios en este barrio madrileño.

Igualmente, promotores como Torre Rioja, que es una de las principales propietarias de suelo en la zona, o las firmas francesas Bouygues y Therus, están desarrollando nuevos inmuebles que también revi-

talizarán y darán una nueva imagen a esta zona de la ciudad.

“Para los inversores Madbit se posiciona como oportunidad interesante, ya que ofrece un nivel adecuado de retorno”, señala Setién. “La zona ha estado bastante parada en los últimos años y los inmuebles de oficinas ya existentes tienen una cierta antigüedad, por lo que hay una necesidad de reposición del parque que ofrece grandes oportunidades de valor añadido”, apunta el directivo de JLL, que destaca que, además, ésta “es una de las pocas zonas dentro del término municipal de Madrid que cuenta con suelo disponible para hacer desarrollos totalmente nuevos”.

Eta no es la única ventaja de Madbit, ya que según Paloma Relinque, directora nacional de oficinas en Madrid de CBRE, “las comunicaciones son otro de los puntos fuertes de este barrio, ya que tienen tres paradas de metro y cuenta con servicios muy cercanos, lo que genera una sensación

Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



Edificio en la calle Julián Camarillo 16-20, de Meridia Capital. EE



Edificio de oficinas en la zona de Madbit. EE

de ciudad, a diferencia de lo que sucede en otras zonas de oficinas periféricas de Madrid". La experta señala que la principal ventaja de esta zona para los inquilinos son también los precios por metro cuadrado. Aunque las rentas máximas han experimentado un importante repunte, pasando de 10,5 euros por metro cuadrado al mes a 14 euros, lo que supone un incremento del 33 por ciento en tan solo cuatro años, estas cifras siguen siendo bajas comparadas con otras zonas más céntricas de Madrid.

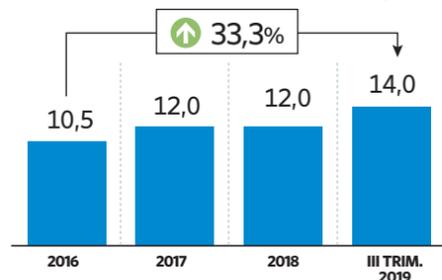
"Si nos fijamos en edificios de nueva planta, estamos en unos niveles muy moderados", destaca Setién, que concreta que "estamos hablando de descuentos de entre el 50 por ciento y el 60 por ciento en inmuebles del mismo nivel que se encuentran dentro de la M-30".

En este sentido, Relinque apunta además que Madbit se convierte en una zona "muy anti cíclica". "La ubicación y la relación calidad precio de los edificios está haciendo que este barrio tenga una elevada demanda por parte de los inquilinos", explica la directiva de CBRE, que asegura que "cuando empiecen a subir las rentas en el resto del mercado, este barrio será además una alternativa muy buena para aquellas empresas que no puedan hacer frente a esas subidas, y que no quieran irse fuera de Madrid a otras zonas como Las Tablas o Alcobendas".

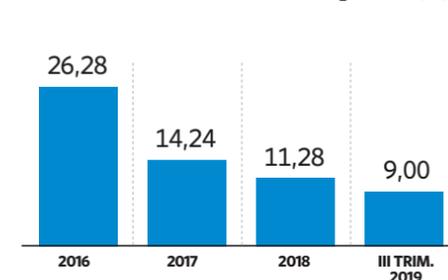
Todos estos factores han llevado a algunos de los principales inversores del mercado de oficinas a tomar posiciones en esta zona de la capital. Así, mientras que en 2016 apenas se transaccionaron inmuebles por volumen de 48,5 millones, según los

Madbit, en cifras

Evolución de las rentas en la zona [€/m²]



Evolución de la tasa de desocupación [%]



Principales operaciones de alquiler del año

DIRECCIÓN	SUPERFICIE (M ²)	INQUILINO
Alcala 472	2.031,62	Grupo Planeta (Planeta Formación y Universidades)
Santa Leonor, 65	1.273,46	Quirón
Julian Camarillo, 42	1150	ISGF
Julian Camarillo, 29	1008	IGLU

Fuente: JLL.

elEconomista

Esta zona es anti cíclica y ofrece descuentos del 50% en las rentas frente al CBD

datos que maneja la consultora JLL, en 2017 esta cifra casi se triplicó, hasta situarse en los 128 millones de euros. El pasado año el volumen de inversión destinada a la zona ascendió a 195,6 millones, y este ejercicio, al cierre de septiembre, se habían contabilizado operaciones por volumen de más de 70 millones de euros.

Impulso público privado

El desarrollo de este barrio ha sido exponencial, si bien, desde la Asociación Madbit creen que es necesario impulsar ciertos cambios que mejorarían notable-

Los propietarios ven necesario un cambio del Plan General para permitir el uso residencial

mente la proyección de esta zona en Madrid. "De forma natural se han dado los elementos necesarios para que Madbit haya atraído a las firmas tecnológicas, pero ahora debemos trabajar para darle un mayor impulso a este barrio", explica Juan Barba, presidente de la Asociación Madbit y socio de Real Estate de Meridia Capital.

El directivo cree que "será necesaria la implicación del Ayuntamiento de Madrid, junto a la de los grandes propietarios e inquilinos de la zona, para promover una tramitación urbanística que la mejore y que permita nuevos usos como el residencial, ya que cada vez más gente quiere vivir y trabajar en barrios donde se combinan estos usos". Así, Barba apuesta por llevar a cabo un cambio de Plan General para poder implantar ciertas mejoras. "Algunas calles del barrio son estrechas. Para ampliarlas y tener menos densidad necesitamos hacer edificios con una huella más pequeña, pero más altos. Además, esto supondría una mayor cesión de suelo para el Ayuntamiento, que mediante esta vía ingresaría más dinero", explica Barba.

Por otro lado, el directivo cree que "existe la necesidad de impulsar una acción municipal que mejore sustancialmente la movilidad dentro del perímetro de Madbit, así como los accesos y el estacionamiento en la zona". Para ello, proponen establecer un aparcamiento disuasorio en el Estadio Wanda metropolitano estableciendo una línea circular de autobuses, ya que el estadio está a poco más de cinco minutos de Madbit. Asimismo, ven necesario favorecer los múltiples medios de transporte en la zona como bicicletas, patinetes o *car sharing*, entre otras alternativas.

Con todos estos cambios, "el barrio estaría mejor organizado y sería todavía más atractivo, tanto para las empresas como para los empleados", destaca Barba, que apunta que se trata de "una zona en expansión, que ya está revitalizando el comercio y las zonas residenciales colindantes".

Operaciones

Además de las operaciones de compraventa de oficinas que se han llevado a cabo en este barrio, la más reciente de ellas el traspaso del número 33 de la calle Albarracín, por la que el Ayuntamiento de Madrid ha pagado 55 millones de euros a Zurich, hasta ahora propietario del inmueble, también los nuevos desarrollos empiezan a ganar protagonismo. Sin ir más lejos, L'Oréal está negociando la que será una de las grandes operaciones de llave en mano del año en el mercado de oficinas. Según han confirmado distintas fuentes del sector a *elEconomista*, la firma de productos cosméticos última un acuerdo la promotora francesa Therus para instalar su nueva sede en la zona de Madbit a través de un llave en manos de 18.000 metros cuadrados.

Por otro lado, Torre Rioja también cuenta con varios desarrollos en la zona. Concretamente, la compañía que dirige Ángel Soria cuenta con una cartera de suelo de 175.000 metros cuadrados en este barrio de Madrid. Uno de sus desarrollos será ocupado por la multinacional farmacéutica Roche, que ha decidido convertir su centro tecnológico de Madrid en el de mayor importancia de los cinco que tiene de este tipo en todo el mundo y para ello ha alquilado 4.000 metros cuadrados en este inmueble. Asimismo, Bouygues también cuenta con un proyecto de oficinas en el número 49 de Julián Camarillo.

LOS FONDOS FRENAN LA COMPRA DE 'LADRILLO' A LA BANCA

Los grandes inversores se muestran cautos a la hora de adquirir lotes de préstamos vinculados a inmuebles y pisos de las entidades y exigen descuentos extra, que la banca no quiere asumir.

Fernando Tadeo
MADRID.

La inestabilidad política está bloqueando la venta de carteras vinculadas al ladrillo por parte de los bancos en nuestro país. Según señalan fuentes del sector, distintas entidades se han visto obligadas a posponer este tipo de operaciones ante la falta de un Gobierno y la incertidumbre que genera la posibilidad de que Podemos llegue al Ejecutivo, lo que está suponiendo un retraso en la limpieza de los balances del conjunto del sistema.

De hecho, en los nueve primeros meses del ejercicio, la gran banca solo consiguió rebajar en unos 5.000 millones sus activos deteriorados (morosos e inmuebles adjudicados), una cantidad que se queda corta si se compara con las previsiones iniciales, de unos 15.000 millones o 20.000 millones, o de los más de 70.000 millones de improductivos que el sector logró traspasar a los grandes fondos y gestoras en 2018 gracias a los grandes lotes que se sellaron.

En esta parálisis no solo está influyendo la falta de Gobierno después de dos convocatorias electorales, sino la ralentización económica, ya que los compradores no están dispuestos a arriesgarse a adquirir si no tienen un horizonte claro para venderlos posteriormente. Sin embargo, desde el sector financiero se asegura que el principal motivo de este frenazo se debe a la inseguridad en la política gubernamental en materia de vivienda, por la influencia de la formación liderada por Pablo Iglesias. Un intervencionismo en precios generaría una distorsión en el mercado de tal magnitud, que podría suponer pérdidas para los fondos que han acumulado grandes volúmenes de activos adjudicados o de deudas impagadas con la garantía de los inmuebles en las entidades.

Un estudio de Fedea advertía recientemente, por ejemplo, que limitar el precio de los alquileres reducirá la oferta de vivienda disponible y rebajará los incentivos a invertir en nuevos inmuebles destinados al alquiler. El conjunto de la banca suma aún 40.000 millones de euros en pisos y suelos en sus balances, además de 24.000 millones de créditos morosos vinculados al ladrillo (más de 17.500 millones ligados a hipotecas de particulares y 6.500 millones a empresas promotoras). Una cantidad que el sector tiene que desaguar para incrementar su rentabilidad.

Rentabilidad y pérdidas extra

De hecho, el Banco de España ha cuantificado en 3.000 millones el aumento de sus ganancias netas y, por tanto, de sus retornos del capital, con la desinversión de todo este lastre para sus cuentas de resultados, que desde que estalló la crisis ha incrementado sus costes mediante la subida de las provisiones y los gastos operativos. Es más, con el organismo supervisor, en un ejercicio teórico, ha calculado que con esta limpieza el sector podría rozar los niveles de rentabilidad que exigen los inversores. Ahora están



Edificio en proceso de construcción.

ALEX ZEA

un 40 por ciento por debajo del 10 por ciento que reclama el mercado para apostar por los valores bancarios.

Debido a la incertidumbre, además de mermar su apetito por estos activos, está exigiendo descuentos adicionales en precios para adquirir las carteras que están en venta o que las entidades pretenden colocar para sanearse. Esto está provocando que algunas entidades no vean con buenos ojos materializar una venta porque les obliga a realizar provisiones para cubrir deterioros, es decir, a asumir pérdidas extra y, por tanto, afean más los ya de por sí malos resultados. Eso sí, en los últimos días, algunos grupos sí se están permitiendo el traspaso de algunos lotes debido a una mejor posición, como la llevada a cabo esta semana por Kutxabank, que se ha desprendido de un lote de créditos con garantía real de un nominal de 385 millones. Ha decidido dar el paso en la operación, ya que una parte de ellos estaban calificados

En el mercado se teme un intervencionismo de precios del nuevo Gobierno de PSOE-Podemos

como fallidos, por lo que estaban cubiertos con dotaciones al 100 por ciento y, por tanto, no requieren de ajustes extras.

Las entidades y los fondos, por contra, están cerrando transacciones de una manera más contundente sobre activos sin garantías (créditos empresariales y al consumo). Así, BBVA se ha desprendido en los últimos días de 2.500 millones, mientras que CaixaBank, de 865 millones. Ambos lotes han sido tomados por la gestora Intrum.

Para 2020, el sector financiero espera que las desinversiones inmobiliarias puedan acelerarse una vez se haya formalizado un Gobierno y que éste no aplique medidas que desincentive el atractivo que ahora tiene para los fondos. Desde que se inició la recuperación estos inversores han adquirido un total de 200.000 millones, entre las que se encuentran préstamos de todo tipo -no solo vinculadas al ladrillo-, además de inmuebles. Es decir, dos tercios de los activos dañados.



Cerca de ti y cerca de todo



Jardines de Cuatro Caminos Tu hogar en Madrid

Un espacio residencial pensado para ti. Para ti, que buscas dar un salto cualitativo en tu vivienda y en tu vida. Para ti, que tienes arraigo en unos de los barrios más castizos de Madrid. Para ti, que buscas formar un hogar. Para ti, que priorizas las calidades y los detalles. Para ti, que buscas realizar una pequeña inversión.

Jardines de Cuatro Caminos te ofrece 95 viviendas, de 1 a 3 dormitorios con garaje, trastero y piscina, donde cada espacio es único. Porque tú también lo eres.

* Desde 230.000. € incluye garaje y trastero

Darya
Homes

Jardines de
Cuatro
Caminos

daryahomes.com
info@daryahomes.com
900 441 111

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

“Hay agencias inmobiliarias que ya están cerrando, pero nosotros vamos a crecer”

JAVIER
SIERRA

PRESIDENTE DE
REMAX ESPAÑA

Alba Brualla MADRID.

Javier Sierra, presidente de Ramax en España, estudió matemáticas, pero pronto cambió los números por los ladrillos. En 1994 viajó a Estados Unidos con la intención de traer y desarrollar una franquicia americana a nuestro país y entre los diferentes sectores que analizó escogió el inmobiliario. Hoy dirige una de las mayores franquicias de este sector en España y asegura que, a pesar de que llegan años difíciles, Remax será capaz de salir airosa del temporal gracias a la fortaleza de su modelo de negocio, totalmente distinto al del resto de agencias inmobiliarias que trabaja en nuestro país.

¿Qué diferencia a Remax del resto de la competencia?

Remax no es una empresa de servicios inmobiliarios, sino una empresa de servicios para los profesionales inmobiliarios, que son los primeros clientes de Remax. Ofrece a las personas la mejor posibilidad para crecer. En Remax nos dedicamos al desarrollo de personas. Intentamos crear la mejor situación para que personas que quieran desarrollar una carrera profesional en el sector inmobiliario alcancen sus objetivos. Cada asociado de Remax trabaja para sí mismo, pero no solo.

¿Qué retos se encontró a la hora de implantar en España el modelo de negocio de una franquicia que llegaba de América?

La industria inmobiliaria de intermediación en Estados Unidos es la más avanzada del mundo. Cuando nosotros fuimos a conocerla los dos aspectos principales que les diferenciaban de la española eran, por un lado, que los inmobiliarios americanos trabajaban en colaboración a través de unos sistemas que se llaman MLS. En este negocio siempre hay dos clientes, el que vende y el que compra. Trabajar en colaboración hace que se consigan mejores resultados y que se trabaje de una forma más transparente. La segunda gran diferencia era que los americanos trabajaban a largo plazo. Para ellos lo más importante, por delante de cerrar una operación, era dejar clientes satisfechos que repitieran o que trajeran nuevos clientes. Esto, que en España no se hacía, hace mucho más eficiente el negocio. Lo cierto es que había una gran diferencia de enfoque pero esto ha ido

cambiando y cada vez más la industria inmobiliaria en España es más profesional y colaborativa y creo que Remax ha puesto su grano de arena en esto y ha influido en que se produzcan esos cambios, y por supuesto, no somos los únicos.

¿Cómo se comportó el negocio de Remax durante los años de crisis, en los que se cerraron tantas oficinas inmobiliarias?

El mercado inmobiliario, como toda economía es cíclica, y de vez en cuando hay crisis. La del año 2007 fue una de las más grandes crisis para el mercado inmobiliario. Fue devastadora para nuestra industria y el 80 por ciento de las agencias cerró. El número de operaciones también bajó un 75 por ciento y un buen número de franqui-

cias desaparecieron. Nosotros sufrimos, pero sobrevivimos y nos fortaleció. Muchos aspectos que Remax traía de América y que resultaban difíciles de implantar en el mercado español se aceptaron mejor tras la crisis. El concepto Remax evolucionó. A modo de ejemplo, nuestras oficinas, antes de la crisis no tenían más de seis agentes. Pero a los pocos años empezamos a tener oficinas con más de 20 agentes, después algunas pasaron a tener 40 y a partir de ese momento todo los franquiciados entendieron mucho mejor cuál era el modelo de Remax. Hoy en día, tenemos oficinas con más de cien agentes, y brókeres (franquiciados) que en varias oficinas tienen más de 200 agentes.

Entonces, son ahora más grandes que cuando estalló la 'burbuja'...

Para los inmobiliarios, no es tan bueno cuando el mercado está en los más alto, ya que hay mucha competencia, las agencias salen como setas y los propietarios pueden tener la idea de que no necesitan tanto a un profesional ya que es más fácil vender su casa. Por contra, los momentos que parecen catastróficos no son tan malos. Siempre se venden casas. En el peor momento de la crisis se seguían transaccionando 200.000 viviendas. La competencia desaparece, se limpia el mercado y el propietario te necesita más que nunca. Por eso, siempre digo que los buenos agentes prefieren mercado difíciles. Desde finales de 2013, cuando el mercado se fue recuperan-



“La crisis fue devastadora para nuestra industria. Nosotros sufrimos, sobrevivimos y nos fortaleció”

“Desde 2013 hemos crecido una media del 30% anual y ahora tenemos 160 oficinas y 2.300 agentes”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

Desde mediados de 2018 pasamos de crecimiento a una situación plana. En el primer semestre crecimos un 30 por ciento, pero en el segundo no nos movimos y la media fue del 15 por ciento de crecimiento.

El 2019 también empezó plano y a mediados de año los ingresos de la red de Remax registraban una caída del 8 por ciento frente al año anterior. Es algo que no veíamos desde hace muchos años. En los últimos meses la actividad se ha estado recuperando y esperamos cerrar el año a la par o incluso un poco por encima de 2018.

¿Qué factores cree que han podido influir en este frenazo de la actividad?

La incertidumbre política, la nueva ley hipotecaria, la situación económica...todo eso lógicamente afecta, pero hay que pensar que se trata de ciclos. Al final por unas razones o por otras la demanda en cierto momento se retrae y normalmente suele ser un conjunto de todo. Seguimos estando en el momento más alto de ciclo, seguramente las operaciones de segunda mano serán muy parecidas a las del año pasado, son las cifras más altas desde 2006, pero no están subiendo. El mercado pasará por un periodo de estabilización o de ciertos descensos pero nadie espera una crisis como la anterior.

¿Esta situación está llevando a un cierre inminente de agencias?

Sí, ya han empezado a cerrarse algunas agencias, pero no se trata de un movimiento brutal de cierres. Hay mercados donde esto todavía no se detecta.

Con estas perspectivas, ¿van a frenar sus objetivos de crecimiento?

Como decía, Remax suele funcionar muy bien en las crisis por su modelo de franquicia con agentes autónomos. Cuando el mercado baja es un buen momento para incorporar oficinas ya profesionales y para reclutar a agentes, para captar a oficinas enteras, por que la competencia sufrirá. En 2007 desaparecieron los emprendedores, que hasta entonces eran nuestros principales candidatos a franquicia. Sin embargo, los agentes inmobiliarios, que hasta entonces no querían saber nada de nosotros, por que ya tenían su negocio, cambiaron totalmente de actitud. Puedo decir que desde 2007 hasta 2013 prácticamente todas las oficinas nuevas que se abrieron fueron re-conversiones de antiguas agencias inmobiliarias.

Entonces esperan aumentar su red...

Somos prudentes, pero esperamos tener unas buenas cifras de crecimiento. Concretamente, nuestra expectativa es cerrar el 2020 con unas 200 oficinas y llegar a 300 en un par de años más, para finales de 2022. Creo que en España caben más de 800 oficinas y más de 30.000 agentes.

¿Qué volumen de capital se necesita para abrir una franquicia de Remax?

Varía, si es una conversión o es una oficina nueva. Pero, de media, el precio de nuestras franquicias comprende un canon de entrada de 12.000 euros y una inversión inicial de 60.000 euros para los mercados



pequeños y en el caso de los mercados grandes el canon es de 20.000 euros y la inversión inicial de 120.000 euros

¿Qué iniciativas van a llevar a cabo para diferenciarse del resto de competidores?

Hemos lanzado un programa de *Customer Experience*. Es imprescindible que mejoremos la experiencia del consumidor, posicionar al cliente en el centro del negocio. El ciudadano tiene muchas más capacidades para alcanzar los productos que necesita de una forma rápida y a la vez es mucho más exigente, por eso mejorar su experiencia es básica para nosotros y en este camino tenemos que darle más atención al comprador. Como norma general, los agentes trabajan para el vendedor, pero hemos detectado que cada vez más los compradores necesitan una figura de representación. En ese sentido, estamos desarrollando una figura que se llama el *buyer representative*, que está más ligado a trabajar en exclusiva para ayudar al cliente comprador. Esto, ligado a la transformación digital son nuestros dos grandes objetivos para los próximos años.

¿Qué recorrido ve al mercado del alquiler en España?

Nuestra red hace más transacciones de compraventa, pero en los últimos años el alquiler está ganando algo de protagonismo. Sin embargo, no le auguro mucho más crecimiento al alquiler. La realidad es que el mercado inmobiliario se mueve poco y despacio y hay que recordar que, en general e históricamente, los mercados han tendido a tener más propiedad y menos alquiler. En España en los años 20 en las ciudades solo el 20 por ciento de las familias eran propietarias de sus pisos, todo el mundo vivía de alquiler. Tras la guerra, en los años 50, cuando se hicieron leyes

que protegían a los inquilinos, los propietarios empezaron a vender. En los años 60, la mitad de la gente en España ya era propietaria y además empieza otro fenómeno, se empiezan a construir casas. En el año 1960 había 6,5 millones de casas y algo más de 30 millones de habitantes, por lo que había un déficit de viviendas y todas las casas que se levantaron se destinaron a la venta. Hoy en día, hay unos 26,5 millones de casas y 46,6 millones de habitantes y la propiedad representa el 80 por ciento. La realidad es que la gente que está alquilada, en general, aspira a comprar, mientras que la gente que vive de compra, generalmente no quiere alquilar.

¿En que se basa el modelo de negocio de las franquicias de Remax?

Remax es una franquicia que nace en Denver (Colorado) hace unos 50 años y que nosotros traemos hasta España en el año 1995. Es un modelo de franquicia en la que nosotros somos la central y cada oficina de Remax es de gestión y propiedad independiente. Aparte de la marca, ya que Remax es la organización que más propiedades vende en el mundo, el modelo de una oficina de Remax es algo distinto a lo tradicional aquí en España. Se trata de oficinas más grandes, con muchos agentes, entre 20 y 200 agentes asociados. Cada uno de ellos son profesionales independientes, autónomos que trabajan bajo el paraguas de esa oficina, como trabajarían en una clínica compartida por varios médicos. De este modo, cada oficina es una asociación de profesionales inmobiliarios que cada uno desarrolla su propio negocio dentro de la empresa. Algunos agentes hacen guardia para captar a los clientes que entran por la puerta, pero generalmente eso lo hacen al principio, una vez tienen su agenda trabajan fuera.



NACHO MARTÍN

do, hemos crecido a una media del 30 por ciento anual. Esto significa que el año pasado facturamos seis veces más de lo que ingresábamos seis años antes. Hace dos años que somos el doble de lo que éramos antes de la crisis y ahora estamos entre los tres primeros en el mercado de intermediación inmobiliaria con 160 oficinas y unos 2.300 agentes.

¿Están detectando una ralentización en el mercado de la vivienda?

Nos encontramos en un punto de inflexión. El mercado está estabilizado ahora mismo, entendiéndolo que hay muchos mercados al mismo tiempo, ya que en la misma ciudad de Madrid se viven muchas realidades.

“El mercado pasará por un periodo de estabilización pero nadie espera una crisis como la anterior”

“Somos prudentes, pero para finales de 2022 esperamos alcanzar las 300 oficinas en España”

EL ALQUILER SUPERA LA TASA DE ESFUERZO EN LAS GRANDES URBES



Ricardo Sousa

Consejero delegado de Century 21 en España

Para Century 21 España el mercado inmobiliario es mucho más que un mero negocio. Es un pilar fundamental para el desarrollo económico de nuestro país que afecta directamente al turismo, la industria, el comercio y, por encima de todo, a la calidad de vida de los españoles. En este sentido, nuestro principal esfuerzo se enfoca en las familias, en conocer a fondo sus demandas y expectativas, así como en sus condiciones financieras para poder acceder a la vivienda que anhelan en cada fase de su vida.

Century 21 España siempre ha asumido un sólido compromiso con la identificación de las principales tendencias del sector inmobiliario y es, en este contexto, en el que se ha realizado el I Informe sobre la Capacidad de Acceso a la Vivienda de las Familias Españolas, en el que se evalúa la capacidad financiera de acceso de las familias españolas a la vivienda, lo que servirá de base para realizar un análisis comparativo entre el alquiler y la compra de una vivienda.

Con la elaboración de este informe hemos podido, por un lado, conocer el esfuerzo financiero exigido a las familias para acceder a ambas soluciones de vivienda en las actuales condiciones de mercado y, por otro, identificar qué tipo de vivienda es la más adecuada a su renta disponible y cuál sería la solución más favorable a sus necesidades.

El acceso a la vivienda es un derecho constitucional y un desafío cada vez mayor frente a la evolución demográfica, social y económica que influye en la dinámica del desarrollo de la sociedad. Hoy en día, las principales ciudades de todo el mundo se enfrentan al reto de proporcionar solucio-

nes de vivienda asequibles y adecuadas para sus habitantes. Especialmente en las grandes ciudades como Madrid o Barcelona, donde es visible un fuerte crecimiento de la población, las opciones de vivienda con precios asequibles son escasas.

Esto supone que familias con rentas medias, a pesar de tener salarios estables, no puedan comprar o alquilar una vivienda con una tasa de esfuerzo razonable. Pero en peores condiciones se encuentran aquellos que les gustaría vivir solos, ya que la tasa de esfuerzo les puede resultar inviable. Recordemos que este análisis se basa en el rendimiento total y por hogar, sumando ingresos laborales, de capital u otros, tal y como se declara en el IRPF anual.

Aun así, este informe refleja una brecha existente entre la tasa de esfuerzo mensual destinada al alquiler frente a la de compra, ya que en todas las ciudades analizadas es posible adquirir una vivienda con dimensiones superiores a las que permite el alquiler con una mensualidad equivalente a un tercio de los ingresos disponibles.

Este esfuerzo es superior en el alquiler de viviendas en el centro de ciudades como Madrid y Barcelona debido al incremento de la presión turística y a una nueva demanda nacional e internacional. Esta realidad obliga a muchas familias y a jóvenes a buscar alternativas de vivienda en la periferia del centro de las ciudades, en el extrarradio y en ciudades secundarias.

Este aumento de demanda dinamiza el mercado en estas zonas incrementando tanto el número de transacciones como la subida de precios. Este cambio de paradigma nos obliga a resistir la tentación de reaccionar por impulso y a implementar medi-

El acceso a la vivienda es un desafío cada vez mayor frente a la evolución demográfica

das inmobiliarias a corto plazo para que logremos dar respuesta a situaciones de ajuste oportunas.

Necesitamos una visión estratégica a largo plazo y una regulación para el crecimiento sostenible de la economía, del país y de las condiciones de vida de las familias. Lo fundamental es que las autoridades y los operadores privados tengan una visión integrada y estratégica a largo plazo con soluciones estructurales para la vivienda y que no cedan a la tentación de implementar medidas cortoplacistas y puntuales.

El sector inmobiliario se ve afectado no sólo por las condiciones del mercado, sino también por factores sociales, políticos, medioambientales y por el contexto regulatorio de cada país y ciudad. Encontrar soluciones en cada localidad requiere una comprensión más amplia de lo que constituye la accesibilidad y los factores que la afectan.

Los resultados de este estudio dejan patente la necesidad de gestionar y superar una serie de desafíos, comenzando por la obligación de llevar a cabo una reflexión global sobre una estrategia nacional para el sector inmobiliario.

Esta debe involucrar de forma ineludible a cada uno de los interlocutores de la cadena de valor de la vivienda, desde la estabilidad regulatoria y legislativa hasta las soluciones de movilidad entre las diversas regiones; sin olvidar la construcción y rehabilitación de viviendas con tecnologías de construcción más eficientes y sostenibles que garanticen opciones adecuadas para las necesidades actuales de la población.

En este sentido, consideramos imprescindible la participación de todas las partes interesadas para alinear estrategias (administraciones públicas, sector privado y sociedad civil) de modo que se estimule un desarrollo económico y social sostenido.

No existen economías exitosas en las sociedades que fracasan; por ello, garantizar el acceso a soluciones de vivienda con precios asequibles es un paso fundamental para la sostenibilidad del país.

DÓNDE INVERTIR EN VIVIENDA SI LE TOCA EL GORDO

En los barrios más 'prime' de Madrid, Barcelona, Bilbao y Málaga el premio de la Lotería de Navidad no da para adquirir un piso de 120 m²

elEconomista MADRID.

El área de Valoraciones y Residencial de CBRE ha analizado el precio de la vivienda en las principales ciudades españolas, y ha identificado en cuáles de ellas los 400.000 euros del Gordo son suficientes para comprar una vivienda entera. El estudio se ha realizado sobre viviendas de 120 metros cuadrados, ubicadas en los barrios más exclusivos de las principales ciudades de cada comunidad autónoma.

Madrid, Barcelona, Bilbao, Málaga y Palma de Mallorca son las cinco ciudades españolas en las que no se puede comprar el cien por cien de la vivienda en los barrios seleccionados, al registrar el precio más elevado de las ciudades analizadas.

Madrid tiene el precio más elevado del territorio español, donde el importe medio de una vivienda de 120 metros cuadrados en el Barrio de Salamanca es de 796.734 euros, una cifra inferior a los 819.205 euros del pasado año. Con el Gordo de Navidad de 2019, podrá pagar el 50 por ciento de la vivienda en esta zona. En el extremo



EFE

opuesto, está el barrio de Bodegones de Mérida, donde una vivienda de 120 metros cuadrados cuesta de media 114.900 euros. Por tanto, un décimo premiado con el pri-

mer premio de la Lotería de Navidad permite adquirir la vivienda al completo, pudiendo destinar el dinero restante a hacer una gran celebración, comprar un coche y viajar.

Barcelona es otra de las ciudades donde el primer premio de la lotería de Navidad no permite adquirir el cien por cien de una casa. En la Dreta de l'Eixample, el precio medio es de 623.236 euros, un poco por debajo de los 630.537 euros registrados en 2018. De este modo, si le toca el Gordo podrá pagar el 64 por ciento de la vivienda. Otra de las ciudades donde no podrá comprar la totalidad de la vivienda es Bilbao. En el barrio Abando-Albia de la capital vasca el precio medio es de 491.701 euros, pudiendo pagar el 81 por ciento del inmueble. En 2018, el mismo premio permitía adquirir un poco más, en concreto, el 84 por ciento de la vivienda. En Málaga también ha subido el precio medio este año. Mientras que en 2018 se podía pagar en el barrio de El Limonar el 96 por ciento, este año solo se podría comprar el 81 por ciento.

Habitat Alborán, promoción de viviendas de la promotora en la Costal del Sol. EE



Habitat Inmobiliaria alcanza 1.200 preventas



Estas operaciones tienen un valor superior a los 300 millones de euros

En el mercado de vivienda las ventas continúan en senda positiva, y promotoras como Habitat Inmobiliaria han batido sus propios records. Habitat Inmobiliaria va a despedir el año con 14 nuevas operaciones de

compra de suelo y una inversión de 92 millones de euros, cuyo valor total supera los 225 millones de euros. Además, ha acumulado alrededor de las 1.200 preventas con un valor superior a los 300 millones de euros, 46 pro-



De izq a dcha (de pie) José Carlos Saz, consejero delegado, y Manuel Merino, director general financiero. De izq. a dcha. (sentados) Aurelio Rodríguez, director general de Operaciones, Bárbara Sotomayor, directora general Legal y Eduardo Carreño, director general de Negocio. DANIEL G. MATA

mociones y más 4.000 viviendas en diferentes fases de desarrollo y uno de los mayores bancos de suelo de calidad para 12.500 unidades.

Estas cifras consolidan su posicionamiento como una de las grandes promotoras de referencia en nuestro país, con grandes expectativas de futuro.

Con el objetivo de desarrollar promociones que cubran la demanda de vivienda existente en el mercado, la compañía ofrece viviendas donde la Calidad Habitat es la protagonista, avalada por organismos y laboratorios externos. A esto se suma, su gestión donde la prudencia, rigor y realismo marcan la hoja de ruta de esta promotora, referente en nuestro país.

Consolidación de equipo

Fruto de este crecimiento, en 2019, la promotora ha sumado dos nuevas territoriales en Málaga y la zona Norte de España, que se unen a las oficinas de Barcelona, Valencia, Sevilla, Gran Canaria y Madrid.

En consecuencia, en los últimos doce meses la compañía ha acompañado su crecimiento con la incorporación de 60 profesionales hasta alcanzar los 120 empleados, con lo que duplica el número de profesionales respecto al cierre del año anterior. La nueva plantilla, cuya edad media es de 37 años, cuenta con contratos indefinidos y otras medidas como: formaciones técnicas y generales, el teletrabajo -cada vez más común en los países de nuestro entorno-, y diversos beneficios sociales y la flexibilidad horaria.

En definitiva, un año redondo para la promotora, que cuenta a sus espaldas más de 65 años de historia y más de 60.000 viviendas entregadas.



La promotora ha duplicado su número de profesionales con respecto al año anterior

ESPAÑA SUPERARÁ LAS 100 SOCIMIS EN 2020

Nuestro país se posiciona segundo en número de socimis en Europa. Si bien, estos vehículos cotizados de inversión inmobiliaria tienen el reto de atraer al ahorrador español y de ganar volumen

Alba Brualla MADRID

España es el segundo país con mayor número de socimis de Europa. Estos vehículos cotizados de inversión inmobiliaria se han posicionado como una de las principales puertas de entrada de capital internacional a nuestro país y a día de hoy acumulan activos por valor de casi 50.000 millones de euros.

Según las estimaciones de los expertos, en 2020 se superarán las 100 socimis en España, ya que se prevé que a lo largo del próximo año se lancen alrededor de 20 vehículos, en línea con los 22 que han nacido a lo largo de este año. Si bien, el sector espera también que haya movimientos de concentración.

“España aporta la mitad de los vehículos REITs europeos, pero solo un 20 por ciento de su valor, lo que muestra un tamaño medio muy inferior a los vehículos de nuestros entorno”, explica Alberto Segurado, *director financiero advisory* en JLL. “El proceso de concentración debe permitir cerrar esa diferencia de tamaño y alcanzar mayores niveles de eficiencia y con ello vehículos mucho más líquidos y con mayor capacidad de negociación en los mercados bursátiles. Es la eterna reflexión entre *ser cabeza de ratón o cola de león*”, apunta el directivo.

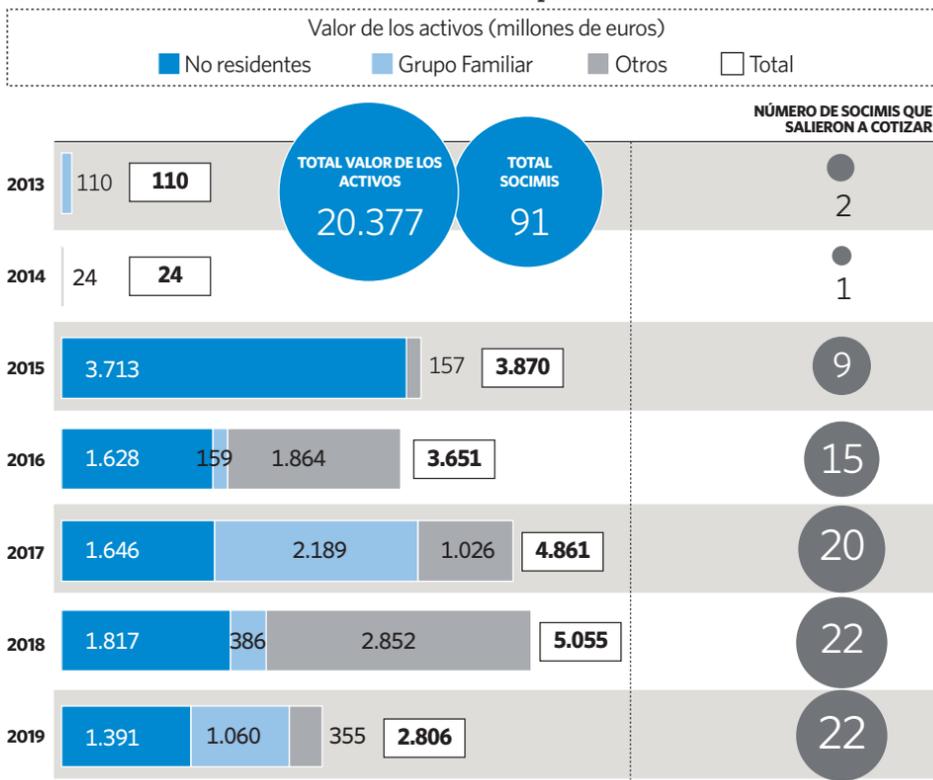
Según los datos que maneja Armabex, la socimi media en España cuenta en su cartera con entre seis y 20 inmuebles valorados en 223,9 millones y está constituida en un 50 por ciento por accionistas no residentes, mientras que un 19 por ciento de la inversión proviene de grupos familiares, y un 30,8 por ciento procede de otro tipo de accionistas. La ubicación preferida es Madrid en un 45,9 por ciento de los casos, siendo la vivienda y las oficinas los inmuebles más comunes en su cartera.

A pesar de que las socimis se han instalado con fuerza en España a lo largo de los últimos seis años, siguen siendo en la mayoría de los casos auténticas desconocidas para el ahorrador español. Este hecho resulta curioso en un país en el que históricamente el ladrillo ha sido el producto favorito a la hora de invertir parte de los ciudadanos. Por ello, podría decirse que el gran reto al que se enfrentan estos vehículos es el de captar al ahorrador particular, ya que estos únicamente controlan el 10 por ciento del capital de las 86 socimis que cotizan actualmente en España. En Estados Unidos, donde este tipo de vehículos, bautizados como REITs, cuentan con una mayor trayectoria, el porcentaje de inversores minoristas se eleva al 20 por ciento.

“Poco a poco los españoles empiezan a conocer este vehículo y a realizar inversiones, yo lo veo en mis socimis, donde tengo accionistas que destinan 10.000 euros”, explica Javier Basagoiti, presidente de Asocimi, así como socio presidente de Corpfin

El mercado de las socimis en España

Evolución de las salidas a bolsa de las socimis españolas



TIPOLOGÍA DE INMUEBLES	22 SOCIMIS 2019		VALORACIÓN DE MERCADO DE LOS ACTIVOS (MILL. €)	% SOBRE EL TOTAL
	Nº DE SOCIMI CON ACTIVOS EN CARTERA	Nº DE ACTIVOS EN CARTERA		
Vivienda	6	36	5.541	27,20
Terrenos	1	13	695	3,40
Locales	5	30	2.128	10,40
Hoteles	3	13	1.489	7,30
Naves	1	9	1.075	5,30
C. Comerciales	5	20	3.206	15,70
Oficinas	12	41	4.294	21,10
Gasolineras	0	1	218	1,10
Otros	3	19	1.308	6,30
Pendiente de inversión	0	2	422	2,20

Fuente: Armabex.

elEconomista

Capital Real Estate Partners y presidente y socio fundador de Inbest Real Estate.

Cambios en la normativa

El desconocimiento sobre la estructura de estos vehículos cotizados y especialmente sobre su régimen fiscal ha llevado a algunos partidos políticos a plantear cambios en su tributación. “Cualquier cambio en la normativa genera inseguridad jurídica. Como asociación pedimos que no se modifiquen las normas en mitad del partido. Se han llevado a cabo unas inversiones con unos retornos previstos en base a unas reglas y plantear un cambio ahora puede ha-

cer que cualquier fondo se plante llevarse su capital a otros países”, apunta Basagoiti.

“Se creen que las socimis no pagan impuestos y no es verdad”, señala el directivo, que recuerda que “Podemos amenazó con grabar el 15 por ciento sobre el 20 por ciento que no distribuimos en dividendos. Eso cualitativamente es poco dinero ya que en los borradores que hubo esperaban recaudar con esta medida 200 millones. Si bien, ni se llegaría a esa cifra, ya que lo que harían las socimis entonces sería repartir lo máximo posible en dividendos”, explica el presidente de Asocimi.

Luis Martín Guirado, Director Corpora-



Patrimonio Inmobiliario

INVERSIÓN



Foto del parqué de la Bolsa de Madrid.

N. MARTÍN

Oficinas y viviendas lideran entre las socimis

Oficinas y viviendas continúan siendo los inmuebles más frecuentes en las socimis, según los datos de Armabex. Del total de socimis analizadas (MAB y Euro-next), 41 cuentan con oficinas y suman 4.294 millones en activos, mientras que 36 disponen de viviendas, con activos por valor de 5.541 millones. Los locales están presentes en 30 socimis, que acumulan inmuebles por valor de 2.128 millones. Por su parte, los centros comerciales están presentes en 20 socimis con un valor de 3.206 millones. Los terrenos (695 millones) y hoteles (1.489 millones) están en 13 socimis y las naves (1.075 millones) en 9 vehículos.

tivo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, advierte que la aplicación de un cambio en el régimen de las socimis “sería la transmisión de una imagen de falta de seriedad, de rigor, de estabilidad y de sentido común modificar los regímenes aprobados en base a los cuales se han realizado grandes inversiones y en base a los cuales se ha conseguido recuperar el sector inmobiliario.

Es decir, el impacto que podría tener es muy alto. Es muy grave. Sería un error fatal. Estoy convencido de que no lo harán”.

En la misma línea, Segurado recuerda que “el régimen de tributación de nuestras socimis es perfectamente comparable a los vehículos REITs europeos donde la tributación se realiza en la recepción del dividendo. Cambiar las reglas del juego a mitad de partido nos aleja en términos de competitividad, dentro de mercados absolutamente globales, con respecto a nuestros competidores cercanos además de otorgar una inseguridad jurídica innecesaria”.

Lo que si solicitan desde la asociación del sector es “que se haga un reglamento de la Ley de las Socimis, en el que se pueden matizar aspectos que son necesarios, ya que desde 2012 ha habido 78 consultas vinculantes a la Agencia Tributaria y desde la Asociación hemos hecho una guía con esas consultas para que la gente sepa como actuar”.

Martín Guirado recuerda también la importancia de estos vehículos para el sector inmobiliario español y lo que supuso su creación a partir de 2012. “Han dotado al sector de un formato de inversión homologable y comparable a los REITs internacionales y además también han supuesto una de las palancas de recuperación del sector inmobiliario español, donde a partir de 2015 se empiezan a registrar incrementos sucesivos e importantes del número de socimis cotizando”.

Por su parte, Segurado apunta que las socimis se han convertido además “en una herramienta de estabilización del mercado, una vía de financiación para abordar nuevos proyectos inmobiliarios y, sobre todo, han dotado al sector de profesionalización, transparencia, visibilidad, dinamismo, eficiencia y han alineado los intereses de inversores institucionales y propietarios de activos – todo ello bajo el mismo paraguas de una seguridad jurídica y fiscal, nunca antes conocida en España”.

Nuevas tendencias

“Partiendo del hecho de que las socimis buscan la eficiencia, se explica que tiendan hacia la especialización de una forma cada vez mayor y en esta fase entra justamente las socimis de nicho”, explica Segurado.

Entre los nuevos lanzamientos que se esperan para los próximos años, “creemos que aparecerán muchas socimis en el sector alternativo de *coliving*, residencias de estudiantes, *senior living* y otros formatos relacionados con el *build to rent* (construir para alquilar). En 2020 aparecerán socimis dedicadas a activos alternativos”, apunta Martín Guirado.

Por otro lado, el experto de JLL destaca el “concepto *Socimi de Socimis*, una tipología de vehículos, cuyo activo son acciones de otras socimis frente a la tenencia directa de inmuebles en renta que creemos se desarrollará de forma notable próximamente puesto que se convertirá en la dovola central que complemente el arco del mercado inmobiliario bursátil en términos de diversificación de riesgos y acceso a inversores menos expertos”.

REGISTRO DE LA PROPIEDAD: DEFENSA DEL MEDIO AMBIENTE

La preocupación por el medio ambiente se ha convertido en una prioridad social. Los Registradores llevan años vigilando la protección del medio y aportando seguridad jurídica a las compraventas de inmuebles.

Xavier Gil
Pecharromán MADRID

Los registradores de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles, tras la entrada en vigor de la Ley 13/2015 de reforma de la Ley Hipotecaria, han asumido una tarea fundamental para la protección y salvaguardia del medio ambiente y biodiversidad, como es la inscripción de la base gráfica de las fincas en el Registro de la Propiedad. Por ello, han vivido la Cumbre del Clima de Madrid (COP25) con especial intensidad.

Así, los Registros suponen un soporte insustituible para la protección medioambiental y la biodiversidad. El conocimiento por los ciudadanos y la Administración de la información medioambiental asociada al territorio -calificación urbanística, medioambiental o administrativa-, fortalece su defensa, y permite al registrador colaborar activamente en su protección.

Señala Rocío Perteguer, directora del servicio de Medio Ambiente, Consumidores y Usuarios del Colegio de Registradores y Mercantiles de España, que “el acceso de las coordenadas del perímetro de la finca en el Registro en coordinación con el Catastro, además de dotar de fuertes efectos jurídicos a dicha inscripción gráfica, conlleva la posibilidad de realizar un examen exhaustivo por parte del registrador sobre el territorio afectado por dicha inscripción, con una doble finalidad: la protección del medio ambiente y del dominio público”.

Seguridad jurídica y protección

A través del Registro se protegen las costas. En él se examina la línea de dominio marítimo terrestre que define el dominio público y las servidumbres de protección, impidiendo, según el caso, la inscripción de inmuebles o la ampliación de su volumen edificable. Esta actuación aporta seguridad jurídica a los compradores de inmuebles.

Gabriel Gragera, director del Servicio de Bases Gráficas del Colegio, explica que “también en las Zonas Especialmente Protegidas de Importancia para el Mediterráneo nos permite visualizar y consultar del conjunto de datos de los espacios costeros y marinos protegidos que garantizan la pervivencia de los valores y recursos biológicos del Mediterráneo”.

En 1988 se aprobó la Ley de Costas, que supuso una revolución, porque aplicó con rigor el mandato constitucional de extender la protección demanial a toda la zona marítimo-terrestre, incluso en perjuicio de titularidades consolidadas por la legislación previa. Aunque es cierto que la protección que la ley dispensa al dominio pú-

El informe medioambiental anual de las sociedades

La presidenta del Colegio de Registradores, María Emilia Adán, recuerda que “en el Registro Mercantil se deposita, junto a las cuentas anuales, el informe medioambiental de las empresas. Este documento permite no sólo a la Administración controlar el cumplimiento por parte de las empresas de la normativa medioambiental, sino también a los ciudadanos y potenciales consumidores exigirles la adopción de aquellas medidas medioambientales que no hayan implementado así como conocer la inversión que realizan en proteger o mejorar el Medio Ambiente”.

blico marítimo-terrestre es tan potente que se impone sobre la que favorece a los terceros que adquieren confiando en la publicidad registral, el legislador comprendió que el Registro de la Propiedad era un magnífico instrumento para hacer efectiva esa defensa de nuestras costas. Por ello, introdujo una serie de medidas de garantía, que tienen por finalidad impedir que terrenos que son de dominio público marítimo-terrestre tengan acceso al Registro, como si fueran de propiedad privada.

Espacios naturales protegidos

Y en la misma línea, está el cuidado sobre los espacios naturales protegidos. La información perimetral referida a espacios naturales protegidos, Red Natura 2000, los montes de utilidad pública y los dominios públicos de las vías pecuarias y zonas incluidas en el Inventario Español de Zonas Húmedas, integradas en el Inventario Español del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad, quedará siempre incorporada al sistema de información geográfica de la finca registral, con arreglo a la legislación hipotecaria. Internet y los nuevos sistemas de comunicación han permitido a los registradores acceder a nuevas fuentes de información que les facilitan su labor de calificación de los títulos que pretenden acceder a lo libros registrales.

El registrador Basilio Aguirre estima que “lo que va a transformar el sistema registral español es la incorporación de la representación gráfica georreferenciada de las fincas a los libros del Registro. La identificación física de las fincas cuya titularidad publica el Registro, no solo proporcionará una protección completa a quienes inscriben sus títulos de propiedad, sino que permitirá a los registradores detectar cualquier intento de intromisión en zonas de dominio público”. Pero la protección registral que esta nueva Ley otorga al dominio público no se limita exclusivamente al que ya consta inscrito, sino que también se hace extensiva al dominio público no inscrito, pero de cuya existencia tenga indicios suficientes el registrador a través de las capas de información geográfica que, con la colaboración de las Administraciones, vaya incorporando al sistema de base gráficas registrales. Corresponde ahora a las Administraciones Públicas cumplir con su obligación de facilitar la información geográfica adecuada al Registro.

Suelos quemados

Los Registros de la Propiedad actúan sobre los suelos quemados, puesto que deben informar sobre esta circunstancia, con la



consiguiente obligación de destinar a uso forestal la superficie quemada durante al menos 30 años.

La constancia registral permite al registrador apreciar “la suspensión de la ejecutividad de los derechos de edificación y otros aprovechamientos del suelo en el caso de resultar incompatibles con las medidas de limpieza y recuperación del terreno que se establezcan, hasta que se lleven a cabo o se declare el suelo como no contaminado”, explica la decana del Colegio de Registradores, María Emilia Adán.

La Ley de residuos y suelos contaminados, que junto con el Real Decreto 9/2005, de 14 de enero, implican a toda la ciudadanía en la descontaminación de los suelos. No podemos desconocer que no sólo están obligados a la limpieza de los suelos de titularidad privada los causantes de la contaminación, sino también de modo subsidiario sus propietarios y poseedores de modo sucesivo.

Esta responsabilidad subsidiaria de los propietarios y ocupantes obliga a la exis-

Patrimonio Inmobiliario

PROPIEDAD INMOBILIARIA



ISTOCK

La incorporación de la representación gráfica georreferenciada de las fincas es una revolución

tencia de un régimen de publicidad registral que dote de seguridad al tráfico jurídico y permita calcular las inversiones, dado que el adquirente puede verse obligado a realizar a su costa la limpieza del suelo. Todo análisis económico de la viabilidad de una transacción debe contemplar el hipotético coste de la limpieza del territorio si está potencialmente contaminado.

María Emilia Adán afirma que “la ciudadanía tiene un compromiso con la conservación del territorio, y la contaminación de los suelos supone un deterioro de la biodiversidad, y una amenaza para la sostenibilidad. Pero dicho compromiso debe estar unido con la transparencia y la información que la Institución Registral proporciona, contribuyendo así a la seguridad jurídica y al efectivo cumplimiento del deber de limpieza que nuestras leyes establecen”.

Huella de carbono

Por ello, la decana sentencia que “una ciudadanía informada, es una ciudadanía comprometida voluntariamente con la lim-

pieza de nuestros suelos”. El Colegio de Registradores de España ha contabilizado las emisiones generadas por la actividad de sus sedes y establecido un plan de reducción a medio plazo, de forma que ha recibido el sello *Cálculo-2018*.

El siguiente paso es hacer constar este cálculo y la inscripción del cálculo de la huella de carbono realizada en el Ministerio de Transición Ecológica, en el Registro de la Propiedad correspondiente a los inmuebles antes referidos. Esta posibilidad que dota de plena publicidad a la información sobre el cálculo de emisiones de gases de efecto invernadero, se lleva a cabo de acuerdo con el artículo 9 de la Ley Hipotecaria que tras la redacción dada por la Ley 13/2015 de Coordinación del Registro de la Propiedad con Catastro permite hacer constar con la correspondiente acreditación administrativa, que el Registrador exprese la calificación medioambiental de la finca, a la vez que puede también referirse a otras circunstancias urbanísticas o administrativas de la

El Registro vigila que se destine al uso forestal la superficie quemada durante al menos 30 años

finca. Información que sin duda es de gran importancia pues en ocasiones afecta directamente al valor de la finca correspondiente. El cálculo de la huella de carbono y la reducción de gases de efecto invernadero, es un medio eficaz de contribuir a alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible y dejar un planeta más sostenible para el futuro.

Calificación energética

Finalmente, cabe destacar que en el Registro se hace constar la calificación energética del inmueble, en el libro del edificio depositado en el Registro de la Propiedad, y en todas las transmisiones de las viviendas. Se trata de un importante dato a tener en cuenta en las compraventas de vivienda.

Un dato de medición fundamental que se hace constar en el Registro de la Propiedad en relación a las obras de edificios, viviendas y construcciones industriales es el llamado *certificado de eficiencia energética*. Un activo a la hora de la compraventa.

IMPACTO DEL INTERVENCIONISMO EN LOS ALQUILERES RESIDENCIALES



José Ramón Zurdo

Director General de la Agencia Negociadora del Alquiler

Con las últimas modificaciones realizadas sobre el mercado de arrendamientos urbanos y las que se prevén que ocurran en un futuro próximo con un nuevo Gobierno, la intervención pública de los alquileres será total. ¿Esta es una buena o mala noticia?

Son preguntas de difícil contestación y sus respuestas tienen un alto componente político, así desde una ideología liberal no sería deseable tal nivel de intervencionismo estatal en materia de alquileres, porque una libre economía de mercado debería bastar por sí sola para regular esta materia, sobre todo en los alquileres entre particulares. En cambio, desde políticas sociales y de izquierdas, la intervención se hace necesaria para paliar lo que no consigue actualmente la iniciativa privada para controlar los altos precios de los alquileres. La pregunta que nos surge es ¿qué es lo mejor?

La respuesta es complicada porque ambas ideologías tienen puntos de razón, sobre todo en estos momentos donde la oferta pública de viviendas para el arrendamiento es escasa y el intervencionismo en el sector privado puede ser necesario para paliar esta carencia. El problema es que la necesidad de esta intervención pública puede llevar a que los poderes públicos tengan la tentación de un control total sobre todos los alquileres, haciendo desaparecer la iniciativa privada en esta materia, lo que nos puede llevar a concepciones totalitarias.

No conviene olvidar que se debe diferenciar y no mezclar en un mismo plano lo que son alquileres públicos, cuando los arrendadores son entes públicos, de los alquileres privados entre particulares. Podría entenderse esa intervención totalitaria en arrendamientos públicos, pero no tanto en los privados, donde la iniciativa privada, lo

que es oferta y demanda, debería tener una preponderancia mayor.

Una muestra de ese intervencionismo en materia de alquileres que se podría calificar de totalitario, se refleja en la actual Ley de Arrendamientos Urbanos, que en materia de viviendas es altamente intervencionista y proteccionista, y cuya guinda podría culminar con la pretendida intervención de la fijación de los precios de los alquileres que aparece recogida en los programas electorales de algunos partidos políticos y que se está propagando por algunos países de Europa.

Un reflejo de lo que hablamos se muestra en que, con la legislación actual, en algunos casos los propietarios no pueden ni incluso elegir libremente a sus inquilinos, éstos vienen impuestos por la ley, por ejemplo, en caso de fallecimiento de los inquilinos, la ley impone a los arrendadores a las personas que pueden seguir ocupando las viviendas, que suelen ser parientes de los fallecidos, el problema que esto plantea es que a lo mejor esos parientes son insolventes, y a través de una disposición legal se aumenta considerablemente el riesgo del incumplimiento para los propietarios.

También ocurriría en los supuestos de abandonos, separación, divorcio o nulidad de los arrendatarios, en los que una disposición legal puede atribuir el uso de las viviendas arrendadas a sus cónyuges o parejas, que también a lo mejor no eran los más solventes, aumentando el riesgo del incumplimiento para los arrendadores.

Otras manifestaciones del intervencionismo también se muestran en las fianzas que se pueden exigir a los inquilinos que no pueden superar el importe de una sola mensualidad de renta, en las limitaciones de las garantías que se pueden solicitar a los inquilinos que no pueden superar los dos meses de renta.

Se debe diferenciar entre los alquileres públicos y los alquileres privados entre particulares

En las actualizaciones interanuales de las rentas que tampoco pueden ser fijadas libremente por las partes, porque en ningún caso pueden superar el IPC, o por último otra manifestación del intervencionismo se muestra en el tiempo de duración de los contratos, que tampoco puede ser fijado libremente por las partes contratantes.

Lo deseable sería que hubiera un gran parque de viviendas públicas para abastecer socialmente a las personas más necesitadas y desprotegidas de nuestra sociedad en el que se podría entender este excesivo intervencionismo de las Administraciones Públicas, con el fin de que en los arrendamientos privados se diera más preponderancia a la iniciativa privada para regular sus relaciones, con un intervencionismo mucho más moderado regulando sólo cuestiones de orden público (estricto cumplimiento), como ocurre actualmente en los arrendamientos para usos distintos a vivienda y en los arrendamientos sometidos al código Civil. Sería muy deseable que ese intervencionismo alguna vez favoreciera a los arrendadores, por ejemplo agilizando los tiempos de respuesta para recuperar las viviendas en caso de impagos de rentas, porque esa medida, sí que haría dinamizar el mercado del alquiler, dado que al aportar mayor seguridad jurídica al sector, no tengo ninguna duda, que haría aumentar la oferta y por tanto llegaría la tan ansiada bajada de precios.

El problema que tenemos actualmente es que encima ese excesivo intervencionismo existente, se decanta de forma descarada hacia un lado, que es el lado de los arrendatarios, lo que ha provocado que se haya roto de forma definitiva ese frágil equilibrio que existía hasta ahora entre arrendadores y arrendatarios, con el efecto de que los arrendadores se han dado cuenta de la inseguridad jurídica existente en el sector y están disminuyendo la oferta de viviendas que sacan al alquiler, provocando un resultado contrario al que se pretendía con las últimas medidas intervencionistas aprobadas por el gobierno, que es el mantenimiento de los altos precios como consecuencia de la disminución de la oferta.

EL RESIDENCIAL 'PRIME' EN MADRID SE ENCARECERÁ EL 3%

La capital española será la cuarta ciudad que más crezca en precios en este mercado, por detrás de París, Berlín y Miami.

elEconomista MADRID.

Madrid ocupará la cuarta posición en el ranking mundial de crecimiento de vivienda prime en 2020. Así lo refleja el informe Prime Global Forecast 2020 de la consultora inmobiliaria Knight Frank, que pronostica cuáles serán las principales tendencias a nivel mundial en el mercado residencial de lujo.

El ranking, en cuyo top cinco figuran cuatro ciudades europeas, lo encabeza París, con un crecimiento estimado de precio en activos residenciales prime del 7 por ciento. El segundo lugar lo ocupan Berlín y Miami con un 5 por ciento, siendo el tercer puesto para Ginebra y Sidney, ambas con un 4 por ciento.

Madrid ocupa la cuarta posición de este ranking mundial con un crecimiento estimado del 3 por ciento para el próximo año, junto a Singapur y Melbourne. El informe define la situación de estas ciuda-



FERNANDO ANDRÉS

La inestabilidad política y el 'Brexit' son los principales riesgos a los que se enfrenta el sector

des como "estable pero sostenible" y en el caso de la capital española apunta a la inversión internacional como la principal palanca para el crecimiento. El top 5 lo cierra Los Angeles, con un incremento del 2 por ciento.

La consultora mantiene para Londres su pronóstico de 2018 -también de un 2 por ciento-, si bien éste será revisado tras

conocerse los resultados de las elecciones generales en Reino Unido y el calendario del Brexit.

Grandes retos

Según el informe, la desaceleración económica global ha influido en el rendimiento del mercado prime durante este año. Así, la tasa de crecimiento medio anual en el mercado residencial de las 45 ciudades mundiales monitorizadas por Knight Frank ha sido del 1,1 por ciento hasta el tercer trimestre de 2019, la más baja en una década. De igual manera, apunta a la inestabilidad política y al Brexit como los principales riesgos que deberá afrontar el mercado europeo en 2020.

Asimismo, el informe detalla las 9 principales tendencias que podrían influir en el mercado residencial global en 2020; entre éstas destaca "una mayor regulación del alquiler turístico en las ciudades que atraen a un alto volumen de visitantes".

Alalba Serrallo, la nueva promoción de Inmobiliaria Espacio



Las viviendas tienen una superficie de entre 84 m² y 137 m².

elEconomista MADRID

Alalba Serrallo es una promoción de 71 viviendas que Inmobiliaria Espacio está construyendo en la zona de El Serrallo, una zona residencial situada a solo 10 kilómetros del centro de Granada. Esta zona está en un enclave privilegiado y tranquilo, con más de 8.000m² de zonas verdes, rodeada de naturaleza, pero cerca de todo tipo de establecimientos como colegios, gimnasios y comercios, para cubrir las necesidades del día a día.

Las viviendas contarán con dos, tres o cuatro dormitorios y la extensión de las mismas oscila entre los 84m² y los 137m², además, disponen de trastero para almacenar objetos, terraza con vistas y parking. En las zonas comunes existe la posibilidad de disfrutar de un club social, creado exclusivamente para las familias que convivan en una de estas viviendas, además de piscina y de pistas de pádel. También habrá zonas para niños, parques infantiles y espacios para practicar deporte, para el ocio y zonas de descanso.

El club social tiene un gimnasio y una plaza exterior con juegos para niños, la piscina es exterior soleada y está dotada con aseos y cuarto de curas, además la pista de pádel es acristalada y cuenta con dimensiones reglamentarias.

El edificio cuenta con estructura de forjado reticular, cerramientos exteriores con cámara de aire y asilamiento térmico-acústico. El acabado exterior de fachada está realizado con mortero bicapa, cantos de forjado y detalles arquitectónicos acabados en aluminio texturizado o similar. La cubierta se construye con aislamiento térmico a base de panel de poliestireno extruido de 60 mm de espesor, e impermeabilizada mediante lámina asfáltica de 4 kg/m². Las viviendas están separadas con secciones especiales de placa de yeso tipo Pladur, para el cumplimiento de la normativa en materia de aislamiento térmico y acústico.

En cuanto a las instalaciones, las viviendas de Alalba Serrallo, disponen de toma de televisión, teléfono en el salón y en todos los dormitorios (según R.D. Ley 1/1998 de Telecomunicaciones), además tienen videoportero electrónico. Tendrán sistema de climatización invisible mediante la instalación de suelo radiante, con tuberías especiales a través de las cuáles circula agua ca-



liente en invierno y fría en verano. Dicha instalación estará apoyada con aire acondicionado y bomba de calor. Para el sistema de climatización y la producción de agua caliente sanitaria se empleará la aeroterminia, haciendo la promoción eficientemente energética.

Las casas se entregan con la cocina equipada con electrodomésticos de primeras marcas, con encimera de Sillestone o similar (se puede elegir el color) y aglomerado de alta presión acabado en mate. Como curiosidad, el espejo del baño principal contará con resistencia antivaho. Los rodapiés, las puertas y los armarios de todo el domicilio están lacados en blanco, estos últimos con puertas correderas, tienen altillo y barra de colgar.

Una cartera de más de 1.000 viviendas Espacio es una inmobiliaria española, líder en el sector con una trayectoria de alrededor de 50 años de historia, distribuida por todo el país. En



La inmobiliaria entregará este año 550 viviendas y tiene 505 más en desarrollo

este tiempo ha desarrollado promociones residenciales y proyectos singulares, así como planes urbanísticos completos. Su objetivo es situar al cliente en el centro y cumplir con las exigencias de los usuarios, para ello, utiliza la innovación para desarrollar proyectos con nuevos diseños modernos y eficientes y optimizar el espacio.

Tampoco se olvida de la sostenibilidad, en el momento histórico en el que nos encontramos, Espacio se compromete con el respeto al medio ambiente y con la eficiencia energética, valores muy importantes y que marcan el camino hacia una nueva época.

Con una sólida experiencia, 102 proyectos residenciales, 8,440 unidades vendidas y 902,053m² vendidos, Inmobiliaria Espacio entregará este año 550 viviendas y está desarrollando otras 505 unidades, por lo que la compañía maneja ahora una cartera de 1.080 viviendas. El 20 por ciento son de desarrollo propio y el resto se está promoviendo mediante alianzas con socios como Áurea, FS Capital, Arpada, Unicaja o el fondo Ginkgo. Actualmente, la firma tiene el foco puesto de Madrid para abajo, con proyectos en la zona centro, el arco Mediterráneo, desde Valencia hasta Cádiz, y Baleares.

BIENES INMUEBLES, POR DELANTE EN INVERSIÓN SOSTENIBLE



Zsolt Kohalmi

Director global de activos inmobiliarios de Pictet Alternative Advisors

Los inversores están siendo conscientes de que la inversión sostenible no solo es buena para el planeta, sino también para sus inversiones. Ello es particularmente cierto en la inversión inmobiliaria. Más aún, creemos que invertir en hacer más sostenibles los edificios es una responsabilidad para con nuestro planeta y también una forma de proporcionar valor a los inversores.

Hay que tener en cuenta que la construcción y operación de edificios representan 36 por ciento del consumo mundial de energía. También son responsables de casi 40 por ciento de las emisiones de dióxido de carbono relacionadas con la energía, como indica el informe UN Environment, *Global status report 2018*. Su huella ecológica resulta ser mayor si se tiene en cuenta la cantidad de agua y materias primas que utilizan.

Ahora bien, mientras que algunos activistas climáticos quieren que la sociedad abandone volar en aeronave o comer carne, resulta más difícil poder prescindir de los edificios. De hecho es imposible imaginar un mundo sin viviendas, oficinas, fábricas, almacenes y centros de datos.

Por lo tanto, se trata de hacer que los edificios sean más eficientes. Efectivamente, Naciones Unidas estima que en la industria de la propiedad inmobiliaria la intensidad energética media de los edificios, a fin de contribuir a limitar el aumento de las temperaturas mundiales a menos de 2 grados centígrados para 2030, debe reducirse al menos un 30 por ciento. La tecnología puede ayudar.

Las últimas innovaciones incluyen sensores que optimizan el consumo de energía mediante una gestión inteligente de la calefacción, ventilación y otros procesos del edificio. Además los nuevos materiales pueden hacer la construcción más sosteni-

ble, reducir los residuos de los edificios y disminuir la contaminación acústica. A ello se añade que la construcción modular puede agilizar los procesos, pues partes del edificio se pueden construir en un entorno controlado de fábrica, diseñados para ser fácilmente reutilizados y poder ser reemplazados.

La investigación ya muestra que los edificios de credenciales ambientales sólidas generan alquileres más altos, menores tasas de obsolescencia, mayor satisfacción del inquilino y menos periodos vacíos, según aparece en el informe *Decomposing the Value Effects of Sustainable Real Estate Investment: International Evidence*.

Así que, a medida que el medio ambiente se convierte en prioridad para los que construyen, gestionan y viven y trabajan en edificios, la brecha de la rentabilidad de la inversión entre “edificios verdes” y los menos eficientes puede ampliarse más los próximos años, con importantes implicaciones para millones de inversores que, en conjunto, han invertido 3,4 billones de dólares (alrededor de 3,06 billones de euros) en bienes inmuebles en 2017-18, según las cifras facilitadas por la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield en su informe *Global Investment Atlas*.

Más aún, los bienes inmuebles posiblemente se encuentran por delante de otras clases de activos en cuanto a inversión sostenible.

Por ejemplo, las empresas cotizadas y privadas, tienen dificultades para proporcionar datos precisos sobre su impacto ambiental, social y de gobernanza, en parte por falta de estándares universalmente aceptados de medición e información. Sin embargo la industria inmobiliaria no tiene este problema.

La certificación Building Research Establishment Environmental Assessment

Los edificios de credenciales ambientales sólidas generan alquileres más altos

Method, creada en 1990, es una de las formas reconocidas a nivel mundial para evaluar y certificar la sostenibilidad de los edificios más avanzados técnicamente.

Además la certificación WELL es un sistema de puntuación dinámico para edificios y comunidades que permite identificar, medir y monitorizar las características de los espacios construidos por su impacto en la salud y bienestar de los ocupantes. Basada en siete años de investigación de médicos, científicos y profesionales de la industria inmobiliaria, proporciona directrices para un entorno saludable en los edificios, con lo que extiende el concepto de sostenibilidad más allá de las mejores prácticas ambientales.

Después de todo, el aire que respiramos y cómo nos sentimos en un lugar de trabajo están cada vez más vinculados a los niveles de productividad.

Así pues, como inversores, nuestro objetivo en cada edificio que poseemos debe ser que sea lo más eficiente posible. Es el caso del edificio multiusos que hemos adquirido en el corazón de Madrid, donde es posible instalar grifos de agua de flujo reducido que limita su consumo hasta un 40 por ciento, proporcionar aparcamiento para bicicletas de empleados y un sistema de iluminación circadiana, es decir, adaptada a los ciclos bio-rítmicos naturales.

El auge del Internet de las cosas, impulsado por las conexiones 5G ultra rápidas, aumentará más estas posibilidades de eficiencia y bienestar óptimos.

Así que, como gestores de activos reales, consideramos que los criterios de sostenibilidad deben ser parte clave de nuestros procesos de inversión en edificios existentes y nuevos.

Al menos el 70 por ciento de todos los edificios en el mundo tienen 20 años o más, como indica la asociación International Facilities Management Association. Así que hay oportunidades significativas de mejora ambiental.

Además los deseos de los ocupantes de inmuebles evolucionan con la tecnología, con expectativas de edificios más respetuosos con el medio ambiente, un parque inmobiliario que escasea.

BARCELONA LOGRA RÉCORD DE INVERSIÓN EN OFICINAS

La Ciudad Condal alcanza los 1.700 millones de euros en operaciones este 2019, según los datos de Savills Aguirre Newman

elEconomista MADRID.

Barcelona cerrará el año 2019 con un récord de inversión en oficinas alcanzando los 1.700 millones de euros, cifra que dobla la registrada en los últimos cinco años y que no se ha visto afectada por la situación política que vive Cataluña, según los datos que maneja la consultora inmobiliaria Savills Aguirre Newman.

En los pocos días hábiles que faltan para acabar este año se espera que se cierren varias operaciones por un valor total de unos 400 millones de euros, que se sumarán a las que se han realizado hasta ahora y llegarían a los 1.700 millones con los que se cerrará este año.

Durante este ejercicio se han vendido más de 50 edificios de oficinas en Barcelona, con operaciones tan importantes como la venta del edificio Diagonal 00, sede de Telefónica, por 147 millones de euros; la de Torre Auditori, por 98 millones; Torre



Durante este año se han vendido más de 50 edificios empresariales

Tarragona, por 98 millones; o Condal Project, por otros 100 millones.

Según la presidenta de Aguirre Newman Barcelona, Anna Gener, estas cifras se han conseguido, entre otras cosas, porque hay “mucho liquidez” en el mundo y tipos de interés bajos.

La directiva señala que la ciudad está atrayendo mucho dinero que “no es oportunista”,

que quiere posicionarse aquí a largo plazo y se conforma con bajas rentabilidades.

“Este es el perfil de comprador que define la solvencia de un mercado”, explicó Gener, que apuntó que en el 75 por ciento de los casos el inversor es internacional.

En cuanto al perfil del inversor, el 57 por ciento por ciento de compradores son fondos de inversión; un 10 por ciento compañías inmobiliarias, un 20 por ciento *family office*, un 11 por ciento socimis y un 2 por ciento banca, seguros y mutuas.

Además del ámbito de la inversión, el mercado de oficinas también está registrando cifras muy positivas en contratación de metros cuadrados, cerrándose además prealquileres para proyectos en desarrollo, especialmente en el 22@.

Según Gener, el buen ritmo de volumen de inversión continuará en 2020, año en el que la demanda seguirá fuerte, pero con la poca oferta que hay sería “una proeza” repetir las cifras de este año.

LAMELA CRITICA CON DUREZA EL PROYECTO DE LAS TORRES COLÓN

Carlos Lamela, hijo del arquitecto que diseñó este inmueble madrileño, asegura que el proyecto de reforma que propone Mutua, dueña del activo, no respeta la estructura interna del mismo

Alba Brualla MADRID.

El arquitecto Carlos Lamela amenaza con tomar medidas legales contra el proyecto de reforma de las Torres Colón que presentó públicamente esta misma semana Mutua Madrileña, propietaria de este emblemático inmueble con vistas al Paseo de la Castellana de Madrid y la Plaza Colón. El diseño original de las dos torres que forman este complejo empresarial de 117 metros de altura es de su padre, el ya fallecido arquitecto Antonio Lamela. La propuesta de Mutua, que por primera vez no ha contado con los servicios de Lamela para rehabilitar el inmueble y ha contratado al arquitecto Luis Vidal, pasa por unir las dos torres, eliminar el enchufe que las corona, e instalar cuatro plantas de oficinas en la parte superior del edificio eliminando edificabilidad de la zona inferior.

Según defiende Lamela, el proyecto de Mutua no es compatible con la protección de la estructura del edificio, “ya que actúa sobre los forjados” y además, “desfigura por completo la obra de mi padre” ya que une dos torres que se diseñaron para “ser independientes, esbeltas y suspendidas”. Según el arquitecto “este no es un edificio normal, es uno de los más importantes en el mundo. Ejemplo único en estructura suspendida y tienen el récord mundial en estructura de hormigón”. Por eso emprenderá medidas legales a través de la Asociación de Defensa de las Torres de Colón que él mismo preside.

Desde Mutua Madrileña confirman “que el proyecto de reforma que vamos a emprender, además de respetar y reforzar la estructura interna, favorece la lectura de la estructura suspendida al liberar a las cabezas del enchufe que las esconde actualmente y destacar el protagonismo de los tirantes”.

Punto de inflexión

Según explica Lamela, el fallecimiento de su padre en abril de 2017 “fue una fecha de inflexión”. Tras este acontecimiento, la Comunidad de Madrid empieza el expediente de protección del inmueble al recibir una carta del presidente del Colegio de Ingenieros de Caminos y el cuatro de julio insta al ayuntamiento de Madrid a proteger la estructura interna. Asimismo, asegura que existe una carta de Paloma Sobrini, directora general de Patrimonio Cultural de la Comunidad de Madrid del mismo mes de junio, instando al Ayuntamiento a paralizar cualquier intervención sobre el edificio de forma preventiva. Sin embargo, Lamela apunta que el Consistorio ha tardado dos años en incoar el expediente para la

protección del inmueble, hasta mayo de este año. “Por dejadez o por lo que sea, ha ido dejando la catalogación en suspenso y mientras tanto la Mutua, que quería hacer un proyecto únicamente especulativo, logrando plantas de oficinas más grandes al unir las dos torres, ha tirado para delante a toda velocidad con el proyecto de reforma”, explica Lamela.

Desde Mutua concretan que “el Consejo Regional de Patrimonio de la Comunidad de Madrid rechazó tajantemente la incoación de un expediente BIC o BIP al carecer el edificio de los méritos necesarios y simplemente requirió al Ayuntamiento de Madrid para que le concediese protección parcial a determinados elementos de la estructura interna, que es su singularidad”. Así, señalan que consideraron que la protección integral no tenía “ningún sentido y solo consideraron que como mucho debía protegerse la estructura interna, y eso pidieron al Ayuntamiento”.

El arquitecto cree que el Ayuntamiento, “ha entregado la copa en la mitad del partido”, al “dar su respaldo público al proyecto de Mutua con la presencia e intervención del alcalde José Luis Martínez Almeida” durante el acto de presentación de la nueva imagen de las torres realizada por Mutua. “Evidentemente todos sabemos que por razones legales la protección solo empieza cuando está la aprobación inicial del plan general. Pero resulta un sin sentido que en un edificio tan importante se empiecen unas obras sin saber que protección va a tener el inmueble”, destaca Lamela.

Desde la aseguradora recuerdan que el propio Lamela diseñó un proyecto para la empresa Emin, que estaba interesada en comprar y remodelar las torres, que transformaba totalmente el inmueble y añadía siete plantas en la parte superior. Este proyecto contó también con el visto bueno del Ayuntamiento de Madrid, con una consulta aprobada en noviembre de 2015.

El proyecto de Lamela

La propuesta de Lamela, que convertía el inmueble al uso de hotelero y residencial, también fue ofrecida por parte del arquitecto a Mutua cuando en 2017 decidieron llevar a cabo una importante remodelación del edificio. Sin embargo, la aseguradora se decantó por el proyecto de Luis Vidal. El arquitecto se defiende y apunta que “la presentación de este proyecto fue anterior a la muerte de mi padre y a la protección del edificio” y reconoce que “si ahora tuviera que hacer un proyecto para estas torres no presentaría esa reforma. Ahora soy un con-

Mutua, propietaria del inmueble, asegura que su proyecto respeta la estructura interna del edificio



Ilustración del proyecto de rehabilitación de las Torres Colón de Luis Vidal para Mutua. EE

vencido de mantener el edificio tal y como se acabó en 1979”. Por eso, “vamos a emprender acciones judiciales, ya que hay una protección del inmueble obligada por parte del Ayuntamiento que no se ha llevado a cabo y al mismo tiempo han avalado un proyecto que desfigura la esencia y ataca los valores del inmueble que se deben conservar como patrimonio histórico”, apunta la abogada de la Asociación de Defensa de las Torres de Colón, África Moreno Martín.

Desde Mutua destacan que “el nuevo diseño cuenta con el visto bueno favorable de la Comisión para la Protección del Patrimonio Histórico-Artístico y Natural (CPPHAN) del Ayuntamiento de Madrid y reforzará y dará más visibilidad a su estructura interna característica de los edificios suspendidos”.

ÁUREA HOMES: 140 MILLONES PARA 'REINAR' EN EL CAÑAVERAL

La promotora que dirige David Botín cuenta con seis suelos en propiedad y dos más en gestión que suman 1.100 viviendas en distintas fases de desarrollo que se entregarán entre 2020 y 2022

Alba Brualla MADRID.

El nuevo barrio de El Cañaveral, en Vicálvaro, se ha posicionado como una de las zonas de mayor crecimiento de Madrid donde las grandes promotoras están destinando una parte importante de sus recursos. La elevada demanda de vivienda de obra nueva en la ciudad y la falta de suelos sitúan este barrio como una interesante zona de inversión, ya que desde 2015 el precio medio de la vivienda en la zona ha crecido un 30 por ciento. Así lo asegura David Botín, director general de Áurea Homes, una de las promotoras más activas en la zona, que cuenta con “unas 1.100 viviendas en El Cañaveral, en diferentes fases de desarrollo, y distribuidas en ocho proyectos muy diversificados”. Concretamente, Áurea va a destinar una inversión de alrededor de 140 millones de euros para llevar a cabo estas promociones. “Colaboramos con diferentes socios, pero en este caso, nuestro socio mayoritario en todos nuestros proyectos de El Cañaveral es Allegra Holding, empresa con la que ya hemos trabajado conjuntamente en diferentes promociones durante los últimos años”, señala Botín.

La promotora aterrizó en este nuevo barrio al detectar que se trataba de “una oportunidad de apostar por la vivienda para gente joven, de buena calidad y a precios más accesibles. El Cañaveral es el mayor desarrollo de la Comunidad de Madrid en la actualidad y ofrecía condiciones para llevar a cabo proyectos de este tipo”, explica el directivo.

Este perfil de producto es precisamente el que más escasea en la capital, donde los precios han experimentado importantes escaladas de precio dejando fuera del mercado a los compradores jóvenes, que en la mayoría de los casos han tenido que migrar al mercado del alquiler ante la falta de ahorro necesaria para poder acceder a la compra de una vivienda.

“Lo que ofrece El Cañaveral es un gran volumen de suelo, único en la zona, a un precio accesible. Además, cuenta con una bolsa de demanda muy alta, debido a la cercanía de este nuevo barrio tanto con el centro de Madrid como con municipios desarrollados como Coslada o Vicálvaro”, apunta Botín, que señala que “el poder de revalorización de la zona es muy alto”.

Actualmente, la promotora maneja dos tipos de precios medios por metro cuadrado, dependiendo de si la vivienda es protegida o libre. “Para vivienda protegida, los precios del metro cuadrado tienen el tope del módulo establecido por la Comunidad de Madrid, lo que supone unos 1.800 euros por metro cuadrado construido, sin plaza de garaje ni trastero. Para la vivienda libre podríamos hablar de una media de unos 2.400 euros”, apunta el director general de Áurea Homes.

Botín cree que El Cañaveral seguirá teniendo recorrido a medida que el desa-



Promoción de viviendas de Áurea Homes en El Cañaveral, Madrid. EE

rollo vaya ganando en servicios y se consolide definitivamente. Si bien, destaca que quieren “un mercado estable y sostenible en cuanto a precios, no sería deseable que dejáramos a los clientes fuera del mercado”.

Por otro lado, a medida que la bolsa de suelo ha ido disminuyendo y la demanda ha seguido siendo alta por el interés que ha despertado la zona en todas las promotoras, el precio del suelo ha aumentado hasta prácticamente doblar los precios de 2015.

Planes de entregas

El directivo reconoce que siguen valorando posibles inversiones en la zona, donde ya cuentan seis suelos y gestionan otros dos. “Podemos asegurar que somos una de las promotoras con mayor número de viviendas y promociones en la zona, aunque no es algo en lo que pensemos demasiado”, señala Botín que espera que el fruto de su

La compañía está desarrollando el primer proyecto 'built to rent' de la zona para Azora con 370 viviendas

trabajo en este barrio llegue el próximo año, cuando está prevista la entrega de su primera promoción en la zona bautizada como Nature Cañaveral.

Se trata de un residencial de VPPB formado por 196 viviendas y que está vendido prácticamente en su totalidad. Sin embargo, el periodo más intenso de entregas de la compañía en este barrio se producirá entre 2021 y 2022, cuando tienen previsto entregar todas las viviendas que están desarrollando.

Concretamente, Áurea Homes cuenta con “tres promociones de vivienda protegida, tres de vivienda libre, una promoción delegada para Altamira, que estamos a punto de entregar y otro proyecto de 370 viviendas destinadas al alquiler, en el que somos *Project Management* para Azora”. Este último es además uno de los primeros proyectos de *built to rent* en Madrid y el primero en El Cañaveral.

LA FIRMA DE HIPOTECAS RECUPERA LA NORMALIDAD

El número de operaciones bajó en octubre, por tercer mes consecutivo, aunque solo un 2,1% interanual frente al 31,6% del mes anterior, recuperando la normalidad

Agencias MADRID.

La firma de hipotecas para vivienda bajó en octubre por tercer mes consecutivo, aunque solo un 2,1 por ciento interanual frente al 31,6 por ciento del mes anterior, lo que los expertos atribuyen a una vuelta a la normalidad tras las retenciones provocadas por la nueva ley hipotecaria. En octubre se firmaron 29.691 nuevos contratos hipotecarios, un 32 por ciento más que el mes anterior, y de ellos, un 45,3 por ciento se cerraron a tipo fijo, lo que supone un nuevo máximo histórico, según los datos publicados ayer por el INE.

El importe medio de esos contratos se elevó un 1,1 por ciento y se situó en 129.237 euros, mientras que el capital que prestaron las entidades financieras en octubre para adquirir una vivienda se redujo un 1,1 por ciento interanual y quedó en 3.837 millones de euros.

En opinión del portavoz de la patronal de la banca española (AEB), José Luis Martínez Campuzano, la formalización de hipotecas ha seguido normalizándose según se

iban adaptando “los agentes a las exigentes obligaciones de información previstas en la nueva ley”.

También el director de estudios de pisos.com, Ferrán Font, considera que la actividad hipotecaria ha vuelto a la normalidad tras los desplomes en torno al 30 por ciento de los dos meses anteriores y destaca que los casi 30.000 contratos firmados permiten mantener el cómputo anual acumulado en positivo (0,1 por ciento), pero por los pelos.

Para el director de estudios de Fotocasa, Ismael Kardoudi, las cifras de hipotecas concedidas en octubre son similares a las de abril o junio y “todo hace pensar” que el mercado inmobiliario volverá a la normalidad que era la tónica general este año.

Para la adquisición de todo tipo de fincas -rústicas, urbanas y viviendas-, las entidades financieras prestaron 5.907 millones de euros en octubre, casi lo mismo que un año antes (un 0,5 por ciento menos) y un 6,1 por ciento más que el mes anterior.

El importe medio de todos esos contratos inscritos fue de 147.338 euros, un 4,2



GETTY

El importe medio de los contratos se sitúa de media en 129.237 euros, un 1,1% más

por ciento más que el mismo mes de 2018 y un 18,4 por ciento menos que en septiembre. Por naturaleza de la finca, las hipotecas sobre viviendas concentraron el 65 por ciento del capital total que se prestó en octubre, un porcentaje bastante superior al 54,7 por ciento correspondiente al mes previo. En las hipotecas constituidas sobre viviendas, el tipo de interés medio empleado por las entidades fue el 2,5 por ciento, un nuevo mínimo histórico.

LOS NUEVOS EDIFICIOS, MÁS EFICIENTES

El Consejo de Ministros aprobó el viernes una nueva normativa para que los edificios de nueva construcción reduzcan su consumo de energía un 40% con mejoras en la construcción

Agencias MADRID.

El Consejo de Ministros aprobó ayer viernes el Real Decreto de Modificación del Código Técnico de Edificación, que contribuirá a reducir en torno a un 40 por ciento el consumo de energía de los nuevos edificios.

El Real Decreto incluye medidas para limitar la penetración del gas radón en los edificios, en función del municipio en que se ubiquen, y normas de seguridad básicas contra la exposición a radiaciones ionizantes.

La modificación adapta el Código Técnico de Edificación a nuevas exigencias destinadas a mejorar la eficiencia energética y las prestaciones en relación a la salud, el confort y la seguridad de los usuarios.

Según el Ministerio de Fomento, la nueva normativa se ha aprobado después de un intenso proceso de audiencia e información pública, que ha contado con una importante participación de los sectores afectados.

El nuevo Documento Básico de Ahorro de Energía (DBHE) que incorpora se alinea con las recientes iniciativas legislativas tanto nacionales como europeas encaminadas al ahorro de energía en los distintos sectores y el fomento de las renovables, lo



GETTY

El objetivo es mejorar la calidad de las envolventes térmicas de los inmuebles

que incluye la obligación de realizar revisiones periódicas.

El objetivo es mejorar la calidad de las envolventes térmicas de los edificios y fomentar el uso de las tecnologías más eficientes y sostenibles para su acondicionamiento.

Por su parte, la nueva sección del Documento Básico de Salubridad, referida a la exposición al radón, es una trasposición parcial de la Directiva 2013/59/Euratom del Consejo de 5 de diciembre de 2013, por

la que se establecen normas de seguridad básicas para la protección contra los peligros derivados de la exposición a radiaciones ionizantes.

Además, el Real Decreto recoge cambios en el Documento Básico de Seguridad en caso de Incendio que, según Fomento, permitirá conciliar la prevención de la propagación del fuego a través de las fachadas de los edificios con las nuevas exigencias de ahorro energético, así como con la innovación tecnológica del sector

AUNQUE ESTA
NAVIDAD ESTÉ
CARGADA DE DESEOS,
EXISTE SOLO UNO
IMPRESINDIBLE...



...TU HOGAR
EN FAMILIA

