# Patrimonio Inmobiliario

ISTOCK

# LA LEY DE VIVIENDA PONE EN JAQUE MILES DE PISOS DE ALQUILER

La inseguridad jurídica que ha generado la nueva normativa lleva a los particulares a retirar activos del mercado y frena la inversión

metrovacesa MERLIN ESPACIO ASG HOMES

# ESPAÑA NECESITA 1,8 MILLONES DE VIVIENDAS EN ALQUILER

**El precio del alquiler no para de crecer, lo que indica una carencia de producto en renta que se está acrecentando por la incertidumbre que rodea a este mercado desde hace varios años**

**Alba Brualla** MADRID

El precio del alquiler está por las nubes y sigue al alza. Ni la pandemia, ni la guerra de Ucrania, ni la amenaza de una nueva recesión han logrado invertir la tendencia de encarecimiento que experimentan los pisos en renta. Uno de los motivos de esta constante subida de precios atiende al desajuste existente entre la oferta y la demanda. Una problemática que amenaza con ser cada vez mayor en un contexto de subida de tipos en el que cada vez más familias apuestan por el alquiler ante la imposibilidad de comprar.

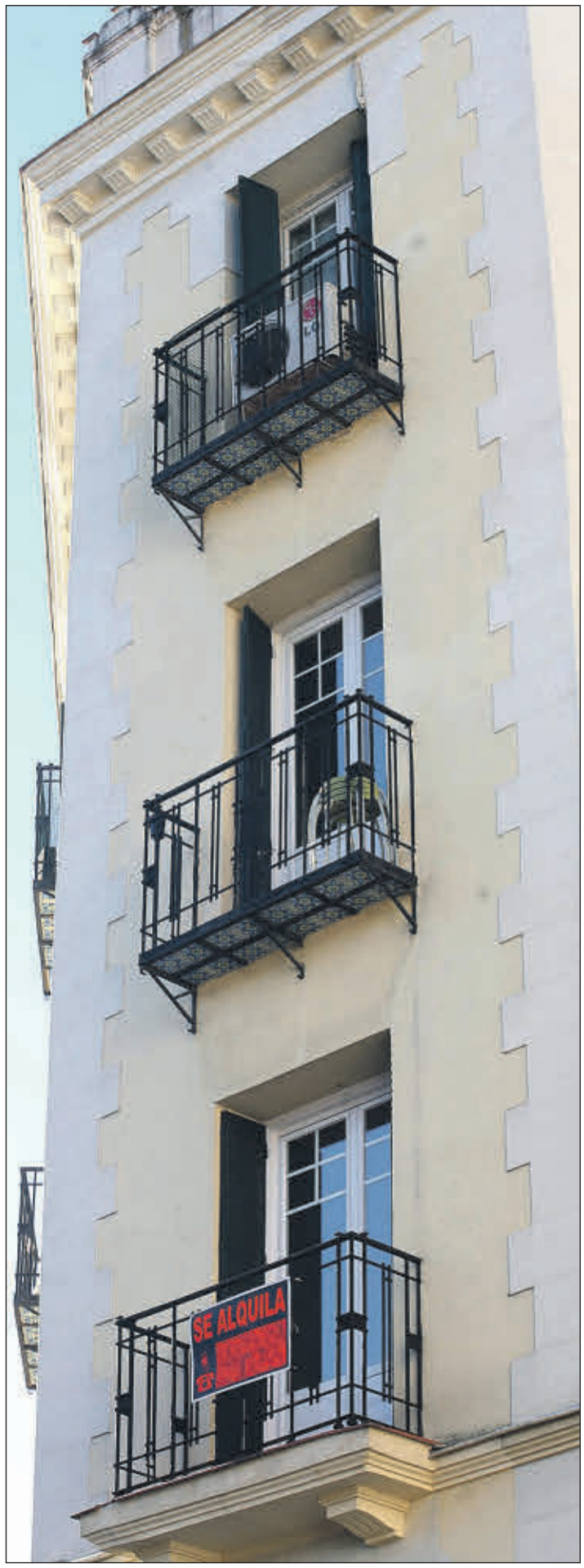
Según los datos que maneja la consultora Atlas Real Estate Analytics en España harían falta más de 1,8 millones de pisos en alquiler para equipararse a otros países comparables de la Unión Europea, donde el porcentaje de hogares en alquiler es significativamente mayor y donde el mercado avanza a un mayor ritmo.

"La cifra calculada con los últimos datos disponibles se sitúa concretamente en 1.836.730 viviendas", apunta Atlas, siendo Andalucía (447.139), la Comunidad Valenciana (252.683) y Galicia (180.566) las regiones que tienen una mayor necesidad de viviendas en alquiler. Por su parte, regiones como Madrid (97.745) y Barcelona (94.952) se encuentran en posiciones intermedias.

Según el estudio, esta cifra total implica que el *gap* de vivienda en alquiler con el mercado europeo se ha agrandado a lo largo de último año en un 5,6%, "debido al crecimiento *flat* del mercado español y a la aceleración comunitaria".

Ante esta falta de oferta, en los últimos años, han sido muchos los grandes fondos de inversión que han llegado a nuestro país con la intención de invertir en el desarrollo de grandes proyectos de obra nueva para destinar al alquiler. Concretamente, el *pipeline* de nuevas promociones que se maneja en España ha crecido un 15% en el último año. Así, están proyectadas para los próximos años 97.787 viviendas de alquiler en nuestro país, de las que un 60% están impulsadas por planes públicos. Pese a esto, el inversor privado es el principal protagonista en el sector, ya que es el encargado de aportar la mayor parte del capital para levantar estas viviendas, mientras que las distintas administraciones aportan generalmente los suelos.

Por supuesto, "esta cifra de 1,8 millones no implica que todas estas viviendas deban ser de nueva construcción", explican desde Atlas. Así, existe un gran número de viviendas vacías en España que podrían entrar a formar parte del mercado del alquiler o compras que podrían realizarse con el objetivo de después ser alquiladas. Sin embargo, desde el sector inmobiliario critican duramente la situación de inseguridad jurídica que afecta al mercado y que, según denuncian, "está produciendo el efecto contrario", ya que en los últimos años son muchos "los propietarios que están decidiendo retirar sus viviendas del mercado".



**Vivienda en alquiler.** ELISA SENRA

En este sentido, José Ramón Zurdo, director general de la Agencia Negociadora del Alquiler, asegura que "muchos arrendadores están decidiendo, a la finalización de sus contratos, o no alquilar más las viviendas, o venderlas".

## Tope al alquiler

Las negociaciones y el ruido generado en torno a la nueva Ley de Vivienda, que se encuentra en trámite parlamentario, llevan varios años añadiendo incertidumbre al sector del alquiler, puesto que la normativa amenaza con incluir una limitación de los precios en las zonas que se clasifiquen como tensionadas. Si bien, desde el sector critican que realmente el Gobierno ya está interviniendo el mercado desde que en marzo de 2022 aprobó un tope al alquiler en relación al IPC del 2%, que se incluía dentro del marco del Plan Nacional de respuesta a las consecuencias económicas y sociales por la invasión de Rusia en Ucrania. Sin embargo, esa medida excepcional se fue prorrogando y se ha extendido a lo largo de todo este año. Además, según se ha filtrado a la prensa, el Gobierno está estudiando la posibilidad de incluir en la nueva Ley de Vivienda una limitación del 3% al alquiler durante 2024.

Según apunta Antonio de la Fuente, director de Corporate Finance de la consultora Colliers, esta sería "otra medida destinada a intentar ayudar a los inquilinos actuales, pero perjudicando a los futuros inquilinos que puedan necesitar o demandar una vivienda en alquiler". Así, el experto destaca que "todas estas medidas destinadas a controlar el precio de la vivienda generan un efecto muy pernicioso en la oferta, porque hay muchos propietarios que empiezan a cuestionar la posibilidad de poner o no las viviendas en alquiler con un Gobierno que está haciendo política social con sus propiedades".

De la Fuente señala que "todavía no sabemos cuál va a ser el IPC del año que viene y puede tener un efecto poco relevante en la medida que el IPC esté por debajo del 3%, pero en líneas generales, las medidas de estos años y esta en concreto, están generando una distorsión entre las viviendas actualmente alquiladas y el mercado de alquiler, teniendo un efecto muy negativo".

Desde Asval, la patronal que reúne a pequeños y medianos propietarios de vivienda en alquiler, así como a grandes fondos, advierten que "podría darse un aluvión de demandas si finalmente se aprueba la nueva normativa". De hecho, la asociación ya ha presentado 2.000 reclamaciones de pequeños y medianos propietarios que han

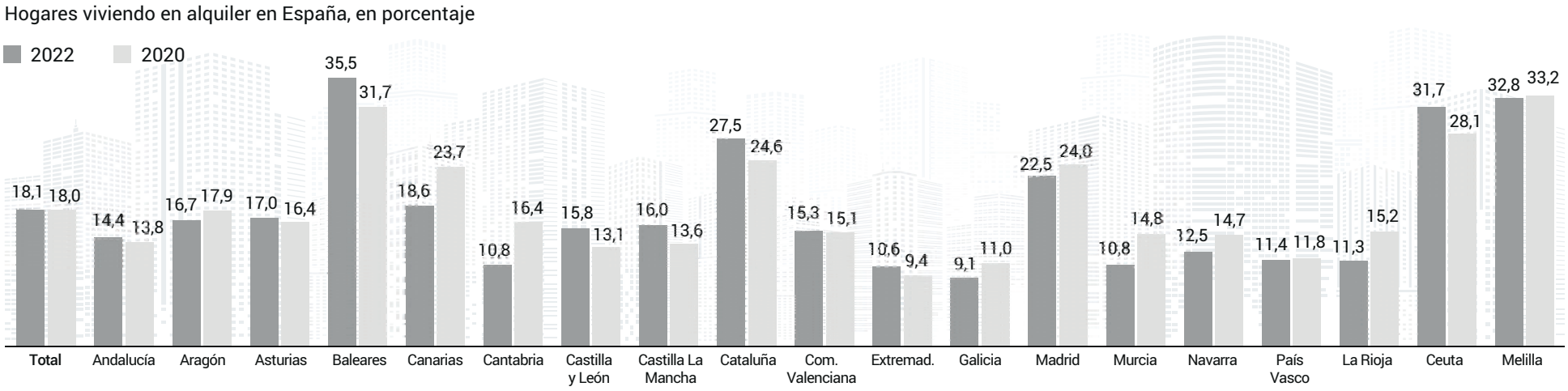
# La 'brecha' de vivienda en alquiler con el mercado europeo se ha agrandado al 5,6%

Demanda potencial de vivienda en alquiler, en unidades

**1.836.730**
Viviendas en alquiler necesarias para igualar a las principales economías europeas

**+5,6%** frente a 2022
Debido al alto crecimiento europeo combinado con el bajo crecimiento en España

Hogares viviendo en alquiler en España, en porcentaje




Fuente: Atlas Analytics Real Estate



ido dirigidas al Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana y que fueron recogidas entre noviembre de 2022 y enero de 2023 para reclamar al Estado responsabilidad patrimonial por los daños causados por la limitación al alquiler del 2% aprobada en marzo de 2022.

Asval, que actúa como canalizadora de estas reclamaciones, estima que el tope impuesto por el Gobierno ha afectado a más de dos millones de pequeños propietarios en España y lamenta que no se hayan previsto compensaciones para este colectivo. Concretamente, la asociación estima que cada propietario perderá de media unos 2.000 euros por cada vivienda alquilada durante el tiempo que estará en vigor esta medida. Así, Asval recuerda que más del 75% de los arrendadores españoles posee una o dos viviendas.

Según los cálculos de la administradora de fincas Solfinc, la medida del 2% ha dejado de mover unos 1.500 millones de euros en los pagos de la renta que se hubieran actualizado con la inflación. En el sector coinciden en que la principal consecuencia de la medida es que los propietarios han subido los precios en los nuevos contratos para compensar esa limitación, que solo afecta a las actualizaciones anuales.

Según datos del portal inmobiliario Idealista, el precio medio del alquiler de vivienda en España ha subido cerca de un 9% en el último año (de febrero de 2022 al mismo mes de 2023), lo que supone el máximo de su registro histórico. Las alarmas se encienden porque en los mercados más tensionados los incrementos se disparan: Málaga (23%), Barcelona (20%), Valencia

> Andalucía, la Comunidad Valenciana y Galicia, las regiones con mayor necesidad

> El precio medio del alquiler de vivienda en España ha subido cerca de un 9% en el último año

(19%), Palma (18%) y Madrid (11%). Por su parte, la oferta disponible cayó un 17% de media en 2022 y hasta un 32% en Madrid y 28% en Barcelona, los dos focos donde se concentra la demanda. Para resolver la falta de vivienda, y especialmente la vivienda social, Asval propone la colaboración público-privada para ampliar el parque de vivienda social y asequible en España. En este sentido, los grandes propietarios han ofrecido la cesión de 25.000 viviendas al Estado durante 25 años, a un precio un 20% por debajo de mercado, para alquiler social a familias vulnerables, incluidas viviendas en situación de ocupación ilegal. "Es una solución ágil y eficaz para la situación de emergencia habitacional que enfrentamos, pero aún estamos a la espera de respuesta por parte de la Administración", apunta María Andreu, directora general de Asval.

## Diferencia de precios

El problema de esta incertidumbre en torno al mercado del alquiler es que pueda llevar a una fuga del inversor institucional, que además de ser capaz de inyectar en el mercado grandes proyectos de alquiler, también lo profesionaliza y aporta producto nuevo, frente a viviendas obsoletas y mal conservadas que se encuentran en su mayoría en la oferta gestionada por particulares. En este sentido, el informe de Atlas apunta que el producto BTR (obra nueva lanzada por los fondos) actualmente operativo en España cuenta con características distintivas. Así, la oferta actual en el mercado cuenta con un precio mediano de 1.190 euros al mes, lo que supone un incremento

> Solo el 5% de la oferta de vivienda en alquiler está en manos de inversores institucionales

> El sector apuesta por la colaboración público privada para aumentar el parque de pisos

del 8,18% sobre el alquiler particular de cada mercado. En términos de precio por m2 las diferencias son más amplias, con un incremento del 18,27% sobre la oferta particular. Más allá del nivel de precios, "es interesante observar el *spread* o la amplitud de las curvas de precios. El producto particular es el que cuenta con las horquillas de precios más amplias —existen más alquileres muy baratos y más alquileres muy caros—, lo cual contrasta con el BTR, cuya horquilla de precios es más estrecha. Esto indica que si bien el producto de BTR tiene una mediana ligeramente superior a la del mercado particular, los alquileres más caros no son alcanzados por los activos institucionales, sino por los particulares", explica el informe. Otra cuestión que, según la consultora, merece la pena tener en cuenta, especialmente después de la evolución en el precio de las *utilities* en 2021 y 2022, es que el *stock* de vivienda en BTR es sensiblemente más eficiente que el parque de alquiler tradicional. Así, casi un 60% del producto de obra nueva comercializado dispone de un certificado energético *A* o *B*. "Esta cifra contrasta con el 9% equivalente en el mercado de alquiler particular", apunta. En este sentido, el informe explica que "los criterios de eficiencia energética son clave para el futuro del BTR, no solo por su carácter diferenciador frente al alquiler tradicional, sino también para pasar con seguridad los baremos requeridos para la financiación ESG y para evitar que cambios regulatorios futuros disminuyan el valor de los portfolios al establecer una eficiencia energética mínima en las transacciones inmobiliarias".

# LAS FORTUNAS DE EEUU 'ASALTAN' EL LUJO ESPAÑOL

**La demanda de clientes norteamericanos ha crecido en los últimos meses animada por el beneficioso cambio de moneda y por las oportunidades inmobiliarias que ofrece el país.**

**Lorena Torío** MADRID.

Los inversores estadounidenses aumentan su presencia en el residencial de lujo de España. Hasta ahora no suponían una cuota de mercado muy destacada, pero están emergiendo como compradores de vivienda *prime* atraídos por las oportunidades inmobiliarias, el clima y la oferta de ocio que ofrece el país y también, y sobre todo, por el beneficioso cambio de moneda.

"En los últimos meses estamos encontrando una demanda de clientes norteamericanos e incluso australianos por el favorable tipo de cambio del dólar frente al euro", explica Constanza Maya, directora de expansión y operaciones de Engel & Völkers Iberia. La experta recuerda que el perfil del inversor de vivienda de lujo varía en función de la zona geográfica, aunque en términos generales en España predominan los compradores de origen francés, italiano, ingles y alemán debido a una cuestión de proximidad. El grueso de sus inversiones se concentra en las zonas costeras del país.

Desde Sotheby's International Realty Barcelona & Costa Brava también constatan el creciente interés de los estadounidenses por el mercado de lujo patrio. De hecho, ya representa el 30% de su cartera de clientes. En cuanto al tipo de inmueble que buscan en la Ciudad Condal, priman las viviendas de 1,5 millones de euros que se destinan para tercera o cuarta residencia, explica Albert Milián, portavoz de Sotheby's International Realty Barcelona & Costa Brava.

"Hay dos perfiles diferentes de compradores estadounidenses. Por un lado están los que buscan viviendas que tengan un toque de historia -a veces modernistas- en el Born y el barrio Gótico. Quieren tener un pedazo de historia en propiedad. Otro tipo de comprador se fija en edificios más modernos ubicados en Poblenou- Sant Martí", dice. Además, hay que tener en cuenta que las compras de vivienda superiores al medio millón de euros les permite conseguir la *Golden Visa*, lo que les facilita el desplazamiento por la Unión Europea. "Para ellos también es una compra estratégica. Además, este tipo de producto siempre se ha posicionado como valor refugio ante periodos de desaceleración económica", añade el experto.

## Operaciones retrasadas

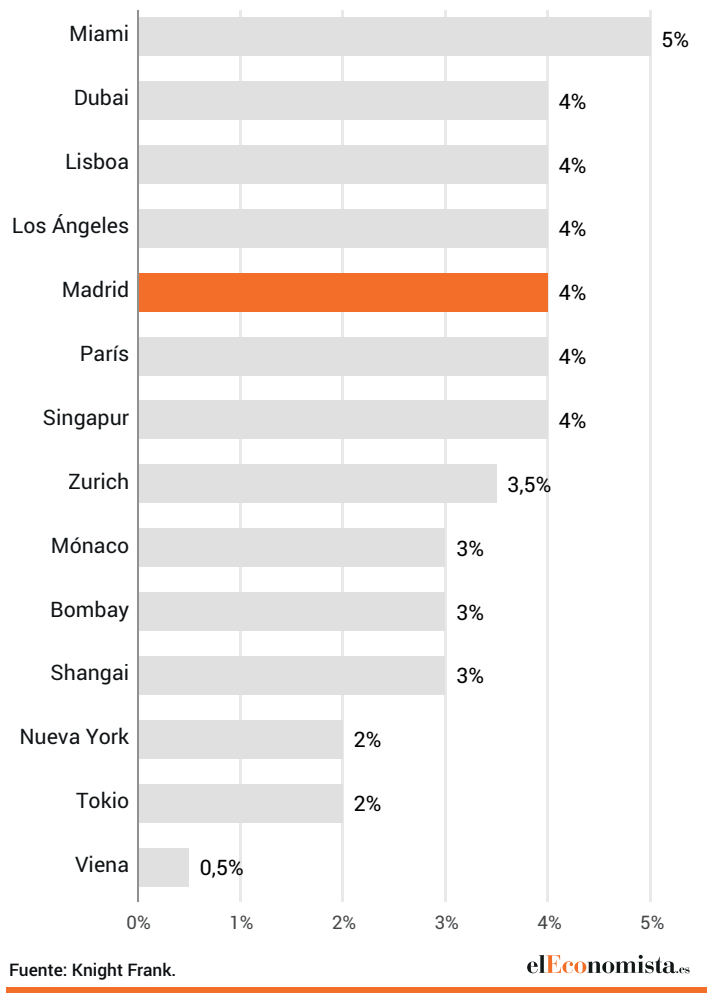
En cuanto a la situación del residencial de lujo, los expertos coinciden en que está resistiendo al actual e incierto contexto económico. Se trata de un sector más maduro, estable y constante que el mercado tradicional, que sí que está expuesto a los cambios económicos y políticos. "Cabe destacar que las operaciones se sitúan por encima de los dos millones de euros, transacciones que rara vez se cierran con financiación bancaria", explica la responsable de Engel & Völkers Iberia. Ahora bien, desde la inmobiliaria sí que han detectado efectos colaterales de la actual situación: los compradores están retrasando sus decisiones de compra y proponiendo ofertas más agresivas. Por el momento, los datos de 2022 confirman el buen ritmo de compraventas y la estabilidad de los precios, y se espera que la tendencia se mantenga este año en curso, aunque con cierta ralentización. "Una bajada de transacciones viene acompañada de una bajada de los precios, por lo que prevemos una bajada del precio de la vivienda", dicen. En cuanto a la demanda, se ha reducido en los últimos meses pero aun así sigue siendo muy superior a la oferta, así como en las mejores localizaciones. La demanda de cliente internacional sigue en auge, tanto para residencia como inversión.

Las previsiones de la consultora Knight Frank se mueven en la misma línea. De hecho, aseguran que España se ha convertido en una de las opciones predilectas de las grandes fortunas a la hora de comprar viviendas en el exterior, solo por detrás de Estados Unidos, Reino Unido y Australia, según el informe *The Wealth Report 2023*. Gran parte del atractivo de España se debe a Madrid, donde los precios de la vivienda *prime* subirán un 4%, lo que sitúa a la capital en el sexto lugar de las ciudades con mayores crecimientos y al mismo ritmo de subida que otras localidades como Los Ángeles, Dublín o Lisboa.

Propiedad de Engel & Völkers Iberia en Marbella. EE

## Pronóstico evolución de precios en 2023

En Madrid subirán un 4%. Incremento en porcentaje.




Fuente: Knight Frank. elEconomista.es

CREEMOS
EN LAS
PERSONAS
En MERLIN transformamos el sector inmobiliario creando servicios y experiencias únicos que mejoran la vida de nuestros usuarios.
Dow Jones Sustainability Indexes
merlinproperties.com
MERLIN
Creamos Experiencias

VIVIENDA

# SIN HABITACIONES POR MENOS DE 500 EUROS EN BARCELONA

**Barcelona es la ciudad más cara para alquilar una habitación, con 575 euros/mes de media. Ciutat Vella, Sarriá-San Gervasi y Gràcia son las zonas con los precios más altos, por encima de los 600 euros**

**Lorena Torío** MADRID

Bruno tiene 39 años y comparte piso en Barcelona con otras tres personas. No son amigos, son solo convivientes bajo el mismo techo que se conocieron a través de un popular portal inmobiliario. Todos tenían un mismo interés: emanciparse sin que el gasto del alquiler consumiera casi todo su salario. Bruno paga algo más de 500 euros -gastos incluidos- por su habitación en el distrito de Les Corts. Dice que optó por esta fórmula de convivencia porque le permite residir en la gran ciudad y seguir con su ritmo habitual de ocio, algo que no podría hacer si viviese solo. No descarta dar ese paso, aunque es consciente de que tendría que sacrificar muchas cosas. "Estoy dispuesto a alquilar un piso de 20 m2 siempre que sea barato", dice.

Compartir casa ha sido tradicionalmente uno de las alternativas más utilizadas por los jóvenes -especialmente por los estudiantes- para dar el primer paso hacia la independencia. Alquilar una habitación supone un desembolso menor que vivir solo, y también permite ahorrar si el objetivo es comprar una vivienda en el futuro. Sin embargo, la opción de compartir ha dejado de ser especialmente económica debido a la tensión que vive el mercado del alquiler, con los precios en niveles nunca vistos. Lo que antes se consideraba económico ahora no lo es tanto. Alquilar una habitación en una gran ciudad superan los 500 euros de media, la mitad que el salario mínimo interprofesional (1.080 euros).

En términos generales, compartir una vivienda en España cuesta 423 euros, un 22,3% más que hace cinco años, y un 64% más respecto a hace siete años, según el estudio *Viviendas compartidas en España en 2022*, de Fotocasa. En tan solo doce meses los alquileres en pisos compartidos han engordado un 20,8%, lo que se traduce en 75 euros más.

"Estamos frente al mayor encarecimiento del precio de las habitaciones en los pisos compartidos desde que en Fotocasa tenemos registros. Más de 75 euros en tan solo un año. La razón es clara: en 2022 el precio del alquiler ha alcanzado máximos históricos por encontrarse en una situación muy crítica de escasez de oferta. Esto implica que la dificultad de acceso a la vivienda se acrecienta todavía más", explica María Matos, directora de Estudios de Fotocasa.

La ciudad más cara del país es Barcelona, con una media de 575 euros al mes, lo que supone un 25% más que el año anterior. El segundo puesto lo ocupa Madrid, donde hay que desembolsar 527 euros mensuales de media por tener una habitación. En este caso, los precios se han encarecido un 34% respecto al año anterior. Un análisis pormenorizado de los principales barrios de Madrid y Barcelona -donde se concentra la mayor parte de los alquileres compartidos- corona al distrito barcelonés de Ciutat Vella como el más caro de todo el país para compartir piso, con 626 euros al mes.

Barcelona es la ciudad más cara para compartir piso. ISTOCK

**Compartir una vivienda en España cuesta de media 423 euros, un 20,8% más que en 2021**

**La mayoría de las personas que alquilan habitaciones tienen entre 18 y 35 años**

Es destacable el hecho de que en la Ciudad Condal no existe ningún distrito con precios inferiores a los 500 euros. Ninguno. Después de Ciutat Vella, los inquilinos que mayor esfuerzo económico tienen que hacer para compartir casa son Sarriá-San Gervasi (611 euros) y Gràcia (608 euros). Por menos de 600 euros se puede vivir de alquiler en Eixample, Sant Martí o Les Corts. El distrito más accesible es Horta-Guinardó, donde se paga poco más de 500 euros al mes por compartir piso.

La fotografía del alquiler es muy similar en Madrid. Junto al distrito Centro existen otras zonas donde alquilar una habitación en un piso compartido supera los 500 euros al mes. Es el caso de Chamberí (574 euros), Tetuán (568 euros), Salamanca (558 euros) o Chamartín (551 euros). Por el contrario, los barrios más económicos de la capital son Puente de Vallecas (387 euros), Carabanchel (393 euros) y Usera y Latina, en ambos se paga en torno a 429 euros.

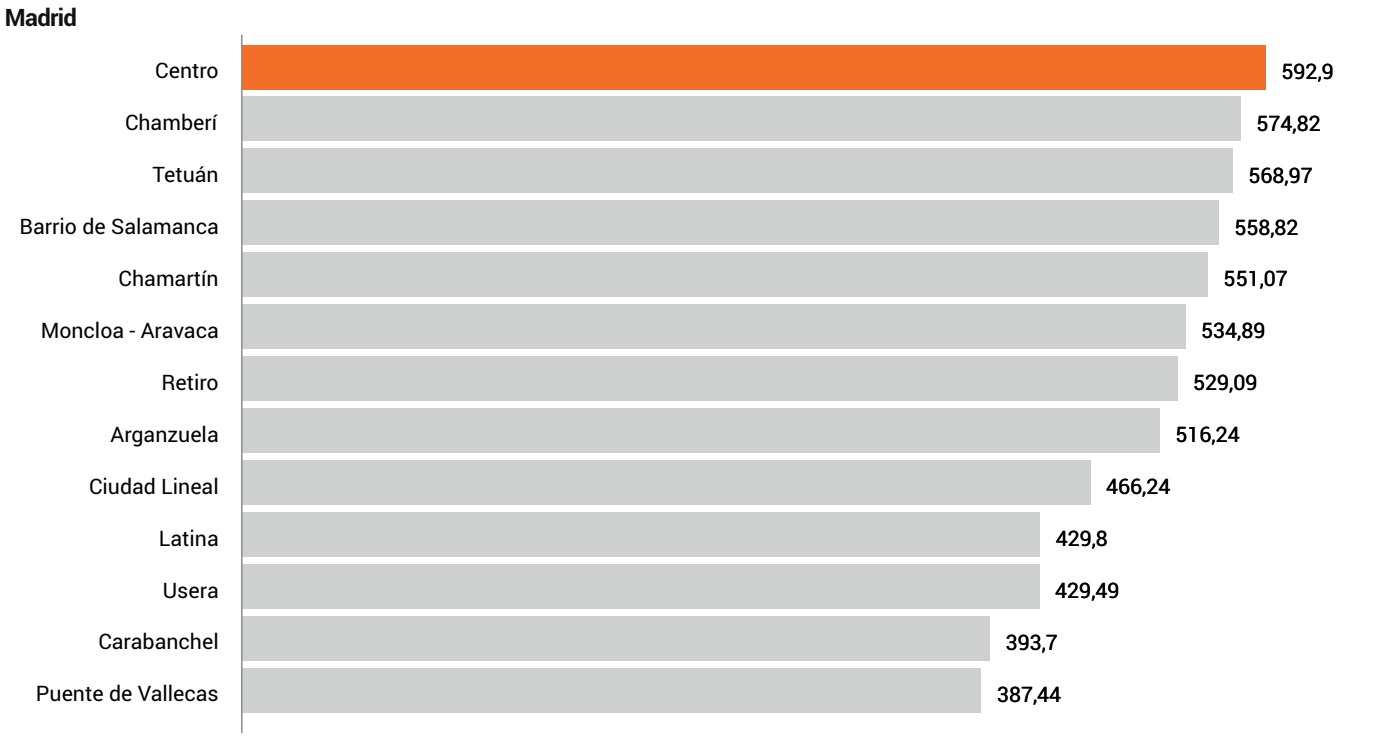
En Valencia, el precio de las viviendas compartidas también ha subido en el último año. Lo ha hecho un 14%, hasta los 362 euros al mes. Las zonas más caras de la ciudad son Ciutat Vella (397 euros), El Pla del Real (377 euros) y Poblats Marítims (374 euros). Los inquilinos con menos presupuestos pueden encontrar mejores oportunidades en La Saïdia (318 euros/mes) y Benimaclet (325 euros/mes).

## Otras localidades

Además de los grandes ciudades, los precios del alquiler compartido también han subido con fuerza en otras localidades en los últimos 12 meses. Destacan las alzas experimentadas en Getafe (44%), L'Hospitalet de Llobregat (31%), Granada (30%), Zaragoza ( 26%), Salamanca (21%), Sevilla (19%) y Alcalá de Henares (7%). Ahora bien, en todas ellas el precio de las viviendas compartidas se sitúa por debajo de los 500 euros al mes. En concreto, el precio medio de las habitaciones superó los 400 euros a cierre del pasado ejercicio en Getafe (454 euros) y L'Hospitalet de Llobregat (459 euros). En una horquilla más económica se encuentran las localidades de Zaragoza (373 euros), Sevilla (358 euros), Granada (329 euros) y Alcalá de Henares (322 euros). Por otro lado, la ciudad más

# Alquilar una habitación en España cuesta 440 euros/mes de media

Precio diciembre 2022. Datos en €/m2.




Fuente: Fotocasa.

elEconomista.es

económicas del país para alquilar una habitación es Salamanca, con una renta media de 272 euros al mes.

En cuanto a las comunidades autónomas, el informe del portal inmobiliario desvela que el precio de las viviendas compartidas subió por encima del 10% en los últimos siete años en todas las zonas analizadas. Destaca el comportamiento de Cataluña (73,8%), Madrid (68,7%) y Comunidad Valenciana (57,8%), todos con incrementos superiores al 50%. Además, compartir vivienda en las tres regiones ahora supone pagar más del 50% que hace cinco años.

Le siguen muy de cerca Aragón (49,9%), Andalucía (41%), Galicia (40,2%), País Vasco (37,7%), Castilla y León (29,8%), Canarias (24,8%), Asturias (22,7%), Castilla-La Mancha (20,7%) y Región de Murcia (20,2%). En cuanto a los precios, las tres comunidades con rentas superiores a los 400 euros al mes son Cataluña (545 euros), Madrid (503 euros) y País Vasco (420 euros). Por detrás se sitúan Aragón (358 euros), Comunidad Valenciana (353 euros), Canarias (345 euros) y Andalucía (327 euros). Las regiones en las que es más económico vivir en piso compartido son Galicia (283 euros), Principado de Asturias (282 euros), Castilla y León (274 euros), Región de Murcia (264 euros) y Castilla-La Mancha (245 euros).

## Jóvenes de entre 18 y 35 años

La mayoría de los ciudadanos que comparten piso son jóvenes de entre 18 y 35 años que buscan emanciparse. Pero a medida que cumplen años, el deseo de compartir para socializar se convierte en una obligación para repartir gastos, ya que el incremento del precio del alquiler no les permite independizarse.

"El encarecimiento del arrendamiento ocasiona que el esfuerzo salarial al que tienen que hacer frente sea mayor al 50% en algunos casos como en las capitales de provincia más tensionadas", explica María Matos.

> Barcelona es la ciudad más cara del país para alquilar una habitación, con 575 euros al mes

> Centro, Chamberí, y Tetuán son los distritos más caros de Madrid para alquilar una habitación

La experta cree que la imposición de tener que compartir vivienda causa "estragos" en el desarrollo de los núcleos familiares, al "privar de intimidad a las personas, por lo que esta coyuntura podría incluso influir en las tasas de natalidad".

En cuanto al colectivo de demandantes de habitación en piso compartido, un informe del mismo portal inmobiliario explica que está compuesto por un 56% de mujeres y un 43% de hombres. Un 34% del total se encuentra viviendo con sus padres actualmente. De hecho, es la situación de convivencia más frecuente seguida de aquellos que ya comparten piso o conviven con personas no familiares (24%) y de los que viven con su pareja (14%).

Cuando finalmente comparten piso, las fórmulas más repetidas son las de convivencia entre tres y cuatro personas. De hecho, es lo que hace el 60% de inquilinos que alquila una habitación en una vivienda para compartir. Y que se decanten por compartir piso con otras personas es, en casi la mitad de los casos, una cuestión de presupuesto. Uno de cada dos encuestados admite que opta por esta alternativa habitacional por no poder pagar la renta completa de un alquiler. Pese a esto, también un 29% confiesa que eligen compartir piso porque se adapta a lo que necesitan y un 18% porque es una opción que les permite ahorrar para comprarse una vivienda en el futuro. En cuanto al proceso de búsqueda, en la mayoría de los casos (47%) se tarda entre dos y cuatro semanas en encontrar habitación. "Los plazos suelen cumplir con las expectativas de los demandante", apunta el informe.

# ASÍ ES LA PRIMERA ESCUELA INFANTIL PASSIVHAUS

**Sobre una parcela de 1.944,45 metros cuadrados, la Escuela Infantil Río Vena (Burgos), de titularidad pública, es la primera en conseguir la certificación Passivhaus**

**Mónica G. Moreno**
MADRID.

La escuela infantil es el primer lugar diferente al hogar familiar donde los niños suelen pasar gran parte de su jornada. Seguridad, control, organización, espacios educativos y de juego son básicos en este tipo de lugares, a los que se unen la sostenibilidad y el confort de los usuarios. Así nace la Escuela Infantil Río Vena, en Burgos, la primera en España en obtener la certificación Passivhaus, la más exigente en cuanto a eficiencia energética. Esta guardería de titularidad pública ha comenzado a estar operativa este curso, es decir, en septiembre de 2022. El proyecto, cuya inversión ha sido ligeramente superior a los 2 millones de euros, tiene su origen en la iniciativa promovida por el Ayuntamiento de Burgos, a través del correspondiente concurso, que establecía conseguir un Edificio de consumo de Energía Casi Nulo (EECN). Además de los requisitos planteados desde el inicio, "se decidió elevar el nivel de exigencia para conseguir una edificación amparada por el estándar Passivhaus", señala Luis García Camarero (A2G Arquitectos), redactor del proyecto y director de obra.

**Exteriores de la escuela infantil.** EE

Sobre un parcela de 1.944,45 m2 se extiende una superficie construida de 772,48 m2, en la que se han tenido en cuenta la funcionalidad del espacio, las labores de enseñanza y el ahorro energético. Una de las peculiaridades de la escuela es su grado de flexibilidad y versatilidad espacial en función de las necesidades de cada momento y de la adaptación de las nuevas tendencias en materia pedagógica. De este modo, se ha procurado que tanto las aulas, como los grupos de aulas de la misma edad, como los espacios de servicio, puedan transformar de manera sencilla su configuración, tamaño y disposición. La denominada sala de usos múltiples se ha integrado frente a las aulas y en continuidad con los espacios de circulación para dotar al centro de un espacio que se convierta en una pieza central y de referencia, que puede utilizarse de patio interior o para la celebración de actuaciones. En el exterior, además de un patio, existe un espacio abierto para cada aula, independiente y con acceso propio.

"También hemos pretendido que la elección de los materiales y la configuración del edificio contribuyera a las labores de enseñanza y de aprendizaje utilizando diferentes materiales y texturas", indica el director de obra. La madera es el material utilizado casi en la totalidad del edificio. Sirve para compensar el conjunto de la huella global de la intervención, debido a su condición de sumidero de dióxido de carbono. La estructura de madera contralaminada está a la vista siempre que hay posibilidad, complementada con elementos de carpintería que envuelven los espacios principales y las aulas. Carpinterías exteriores, mamparas, puertas abatibles y correderas se ejecutan en madera de abeto, abedul macizo y contrachapado de abedul, empleando discretos barnices. Además, se utilizan otros materiales cercanos y con una condición natural como pueden ser la cerámica, el linóleo o el corcho. Ya en el exterior, el edificio está ejecutado en SATE y aluminio.

**Espacio interior.** EE

**Espacio exterior de la escuela.** EE

La escuela se ha construido con grandes aislamientos en fachadas, cubiertas y la parte inferior, carpinterías de altas prestaciones, evitando los puentes térmicos, con reducción extrema de la permeabilidad al aire, ventilación mecánica controlada y aprovechamiento de la radiación solar incidente. La generación de calor se produce a través de un sistema de aerotermia. Estos aspectos muestran beneficios generales como la disminución del consumo de energía, el ahorro en la factura y el control de las emisiones, pero, además, a nivel de usuario, ofrece un alto nivel de confort térmico y acústico y una mejor calidad de aire debido a la ventilación.

**Las estancias de la escuela muestran flexibilidad y versatilidad en función de las necesidades**

La certificación Passivhaus en edificios públicos ha experimentado un aumento "considerable", según señala Óscar del Río, vicepresidente del Consorcio Passivhaus, "teniendo en cuenta que partimos hace muy poco tiempo desde cero", añade, "cada vez son más colegios, guarderías, hospitales y residencias que se construyen bajo el estándar Passivhaus y, mejor aún, ya se están realizando rehabilitaciones". No obstante, del Río resalta que "nos queda un largo camino por recorrer. Tenemos un parque edificatorio enorme por rehabilitar donde tiene cabida el estándar Passivhaus para mejorar, sin lugar a dudas, no solo la eficiencia energética de los edificios, sino la salud de las personas".

Contenido ofrecido por Inmobiliaria Espacio

# Espacio 5Senses, diseño de vanguardia a media hora del centro de Madrid

Ubicada en Boadilla del Monte, esta promoción está compuesta por cinco exclusivas viviendas unifamiliares con piscina y jardín privado situadas en parcelas de 2.000 metros cuadrados

**EcoBrands** MADRID

Vanguardia y sostenibilidad. Esas son las dos principales características que definen el nuevo proyecto residencial Espacio 5Senses, de Inmobiliaria Espacio. Ubicada en Boadilla del Monte, en la zona oeste del área metropolitana de Madrid, esta promoción está compuesta por cinco exclusivas viviendas unifamiliares con piscina y jardín privado situadas en parcelas de 2.000 metros cuadrados.

"La parcela se sitúa en una urbanización consolidada, discreta, con control de accesos y con un alto valor ecológico. Esta última característica ha sido nuestra principal máxima, destacar la importancia del entorno, respetando el mayor número de ejemplares de arbolado existentes y haciéndolos parte del proyecto", señalan Carlos de las Heras y Arturo Fernández, fundadores del estudio de arquitectura FH2L, quienes añaden que "la propuesta es un conjunto edificatorio de cinco viviendas unifamiliares, con un cuidado y exclusivo diseño arquitectónico que prima la conservación del entorno natural en el que se ubican".

Espacio 5Senses contará con la certificación BREEAM ES Vivienda, método de evaluación y certificación de la sostenibilidad a nivel mundial. No en vano, las estancias interiores están proyectadas al sur-sureste, permitiendo así un mayor aprovechamiento del soleamiento y mejorando la eficiencia energética de la vivienda.

EXTERIOR ESPACIO 5SENSES.

A este respecto, las viviendas estarán equipadas con calefacción y refrigeración mediante suelo radiante, sistema de climatización y producción de agua caliente sanitaria con aerotermia, así como con un sistema fotovoltaico para autoconsumo de electricidad e instalación de punto de recarga para vehículos eléctricos. También destaca el uso de domótica integrada con control en remoto de las instalaciones con el objetivo de ofrecer mayor confort, interconexión y una mayor seguridad, potenciando el ahorro como valor añadido.

Destaca el uso de domótica integrada con control en remoto de las instalaciones

Todo ello sin dejar de lado el disfrute del entorno. "La vivienda se resuelve mediante grandes ventanales que desdibujan sus límites y unos muros ciegos estratégicos que dotan de privacidad a cada espacio. La arquitectura dialoga con el paisaje, se acomoda a sus condiciones y busca deshacer las fronteras entre el exterior y el interior", apuntan De las Heras y Fernández. De este modo, cada estancia disfruta de un espacio exterior propio para que el propietario no pierda en ningún momento la oportunidad de apreciar el entorno.

INTERIOR ESPACIO 5SENSES.

### Una promoción única

Espacio 5Senses da la bienvenida a sus propietarios con una zona común que da paso a las cinco viviendas, siendo el entorno natural la nota predominante. Este ambiente previo con vegetación, ajardinado, crea privacidad entre las viviendas y, a su vez, permite el acceso rodado a todas las viviendas, que descubren un gran porche con dos plazas de aparcamiento de cortesía.

Ya en el interior, como explican De las Heras y Fernández, "un vestíbulo, con iluminación natural, divide claramente la zona de día y estancias más comunes y la zona de noche, compuesta por tres dormitorios en suite". La vivienda se desarrolla prácticamente en su totalidad en planta baja. El salón comedor y la cocina tienen una altura mayor al resto de la vivienda, enfatizando y dando protagonismo a las áreas más visibles de la vivienda. "Desde el vestíbulo, accedemos a través de una escalera de cuidado diseño a la planta superior donde podemos encontrar desde un cuarto dormitorio, casi como una suite de hotel de lujo, hasta un magnífico despacho con vistas al jardín principal", sostienen De las Heras y Fernández.

Ya en planta sótano, se encuentran las áreas de instalaciones y de almacenamiento extra de la vivienda, un garaje con capacidad para tres coches y la posibilidad de disfrutar de una bodega personalizable para dotar a la vivienda de un espacio de ocio y disfrute social añadido.

Como broche, "en el jardín, la piscina refleja la fachada según va atardeciendo y nos evoca el descanso y el lujo de poder vivir en una casa de vacaciones todo el año", finalizan los arquitectos de FH2L.

# MÁS DEL 65% DE LAS CASAS SE OFERTA SIN CERTIFICADO

**A pesar de ser obligatorio, más del 65% de las viviendas ofertadas no tiene publicado el certificado energético, siendo Barcelona la provincia que más cumple la norma**

**Mónica G. Moreno**
MADRID

Desde hace prácticamente una década -abril de 2013- es obligatorio tener certificado energético a la hora de vender o alquilar una vivienda, es decir, es necesario poner a disposición de los compradores o usuarios de los edificios un certificado de eficiencia energética, "con el fin de que los propietarios o arrendatarios del edificio o de una unidad de éste puedan comparar y evaluar su eficiencia energética". Posteriormente, llegó el Real Decreto 390/2021, que establece, entre otras, la obligación relativa al certificado de eficiencia energética para "toda persona física o jurídica que publique o permita la publicación de información sobre la venta o alquiler de un edificio o de parte del mismo, ya sea en agencias inmobiliarias, vallas publicitarias, páginas webs, portales inmobiliarios, catálogos, prensa o similares". A pesar de esta obligatoriedad, más del 65% de las viviendas ofertadas en España no cumple la norma. Según un análisis de CoHispania, sociedad de tasación, del total de ofertas de casas publicadas, el 65,24% no tiene publicado el certificado energético.

> En dos provincias catalanas menos de la mitad de la oferta de casas se anuncia sin certificado

> La barrera para disponer del certificado energético es la hora de realizar la transacción

Más allá de la cifra general, dos provincias catalanas se salen de la fotografía, ya que menos de la mitad de la oferta de viviendas no dispone del certificado energético. Barcelona es la que más cumple con la normativa. El 42% de la oferta no incluye la información energética del inmueble, es decir, el 58% sí cumple con la normativa. Le sigue Girona, con el 47,7% de las viviendas ofertadas sin certificado energético. Al otro lado de la balanza, Huesca es la provincia donde hay un porcentaje más elevado de viviendas ofertadas sin certificación energética, concretamente el 77,8%. Le siguen Burgos (77%); Cáceres (76,8%) y Salamanca, Cádiz y Córdoba (76,7% en los tres casos). En el caso de Madrid, el porcentaje de ofertas que obvian el certificado energético es bastante más alto que en la Ciudad Condal, ya que un 61,66% de las ofertas no tienen publicada la letra, un porcentaje un 19,7% superior que en Barcelona.

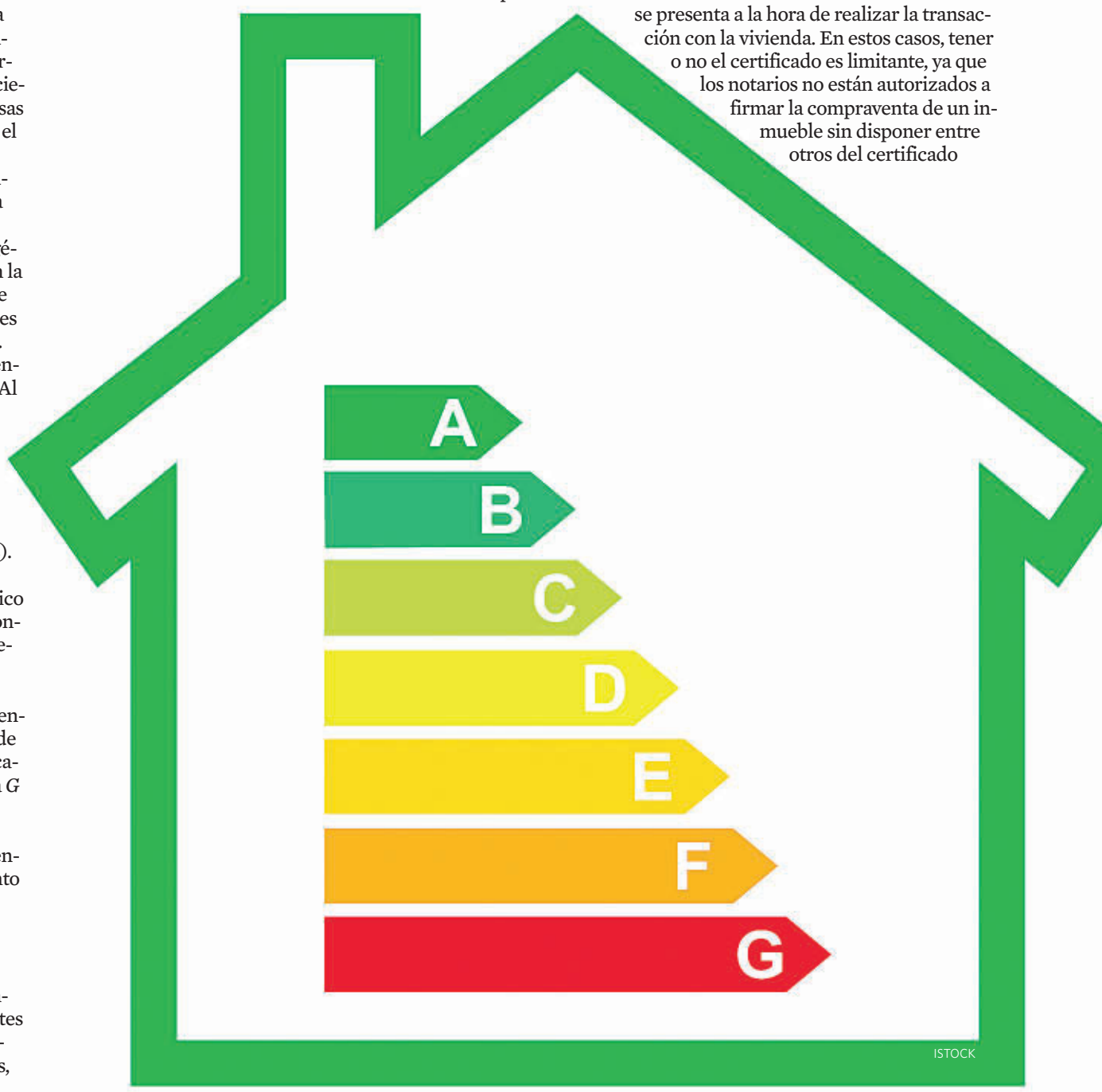
El certificado energético es un documento que evalúa la eficiencia y el consumo de un edificio o parte del mismo, en una escala de la *A* -calificación más eficiente- a la *G* -la menos eficiente-. No cumplir con la normativa a la hora de vender o alquilar una vivienda puede acarrear sanciones entre 300 euros hasta 6.000 euros. En cuanto a las viviendas ofertadas sin certificado, ¿hay sanciones al respecto?

## ¿Sanciones?

"Las comunidades autónomas son las encargadas de crear organismos competentes especializados en realizar el control y seguimiento de los certificados energéticos, y también de imponer sanciones si fuese necesario", señala Lucía Martínez, Energy & Sustainability Manager en Tinsa España. Este documento no es obligatorio para las viviendas en uso, "solo adquiere ese carácter al ir a realizar una transacción económica con el inmueble. Al no ser necesario el registro de la oferta de compra o alquiler en ningún organismo competente, la administración no puede cruzar los datos para trazar si los inmuebles ofertados cuentan o no con un certificado energético registrado en vigor", añade Martínez.

"Los organismos responsables del cumplimiento de cada una de las comunidades autónomas son los registros autonómicos donde se inscriben los certificados de eficiencia energética. Tampoco tenemos constancia de que esos organismos estén haciendo verificaciones o comprobaciones de que esos certificados estén bien realizados. Al menos de lo que sí tenemos constancia es que se inscriben, pero no de la oferta, si no de aquellos que emiten un certificado y lo inscriben porque es obligatorio para la compraventa de un inmueble. Pero en el tema de anuncios, lo que hay en webs, anuncios de calle, portales inmobiliarios, etc, la responsabilidad es del individuo que vende o alquila y subsidiariamente la inmobiliaria que pone el anuncio. No podría ponerlo porque no le han facilitado ese documento. Esto es obligación por ley, pero no hay sanción, en cuyo caso de poco sirve", explican desde CoHispania.

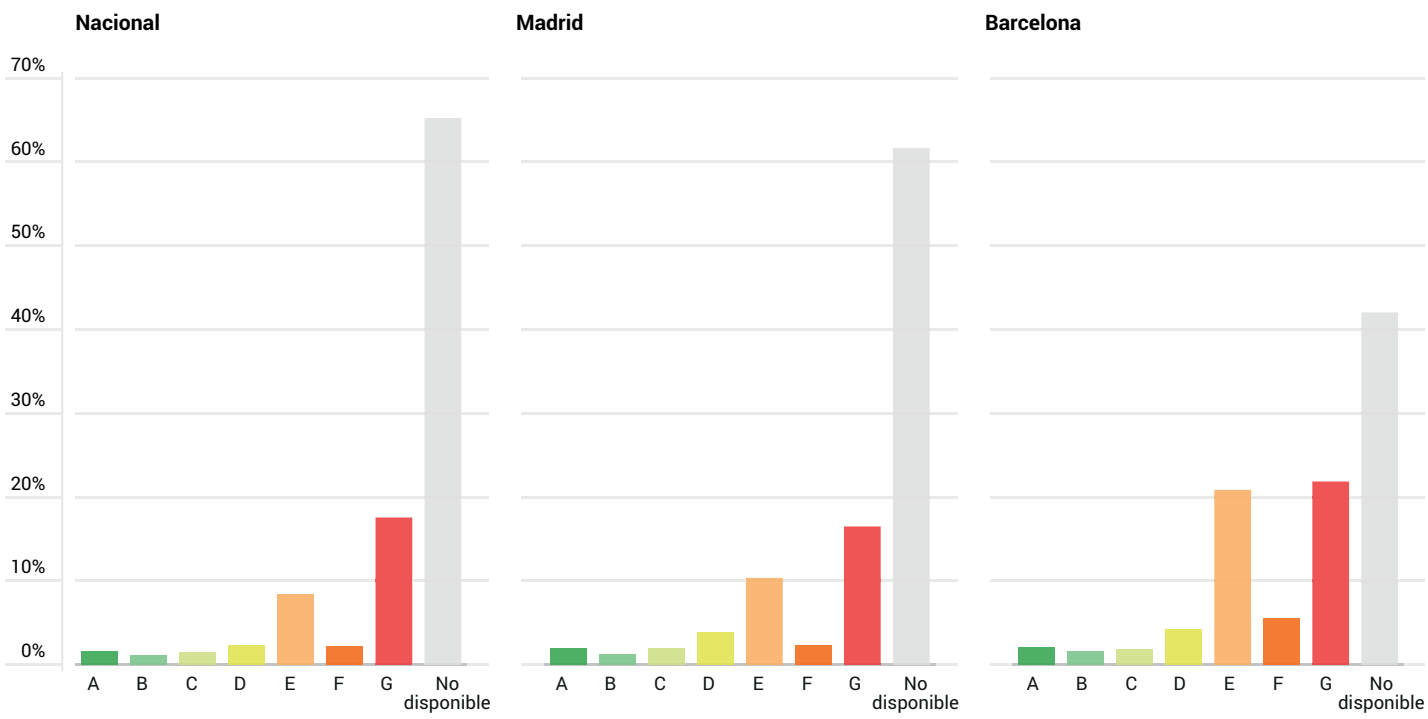
Emilio Miguel Mitre, experto del Área Técnica de Green Building Council España (GBCe), cree que los propietarios "esperan hasta llegar al momento de la transacción y ahí es cuando lo solicitan". "La barrera real se presenta a la hora de realizar la transacción con la vivienda. En estos casos, tener o no el certificado es limitante, ya que los notarios no están autorizados a firmar la compraventa de un inmueble sin disponer entre otros del certificado



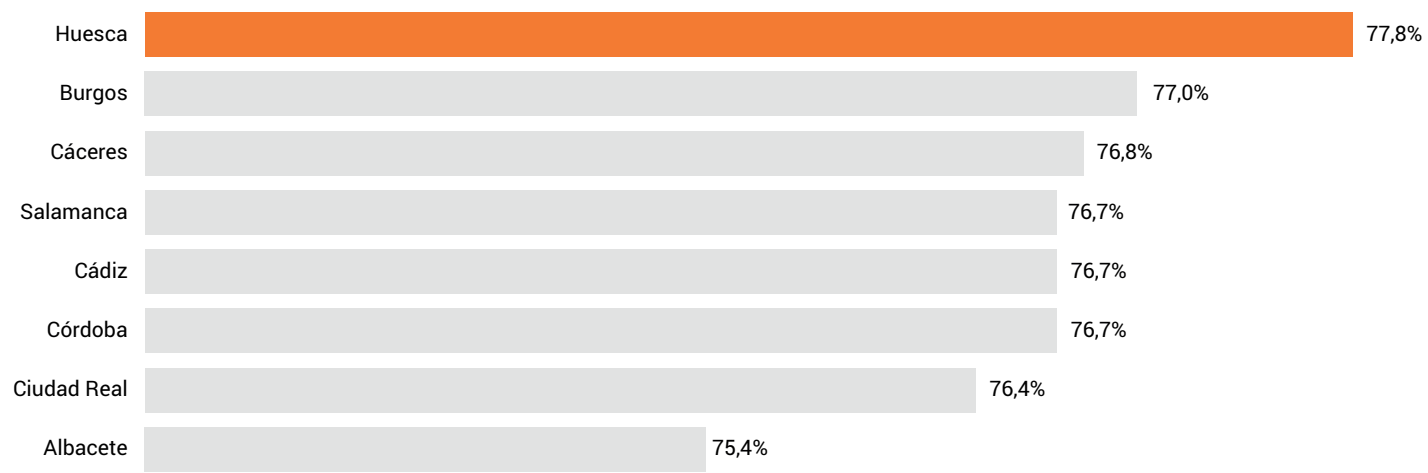

ISTOCK

# El certificado energético es obligatorio para alquilar o vender una vivienda

Letra energética Publicada en las ofertas de viviendas




Provincias con más viviendas ofertadas sin certificado. En porcentaje.




Fuente: CoHispania.

elEconomista.es

energético en vigor registrado en la fecha de firma", coincide la experta de Tinsa.

El certificado energético contiene mucha información del inmueble, sobre todo, de cara a mejorarlo mediante una reforma o una rehabilitación, pero "sin embargo no tiene prácticamente importancia social a día de hoy. Está concebido como un mero trámite en el proceso de compraventa de una vivienda, ya que el notario impide la venta en caso de que no se aporte el certificado energético", indican desde CoHispania.

En los anuncios de viviendas en venta o alquiler es más que probable encontrar que dicho documento está "en trámite". Esto puede ser "desde que está pensando solicitarlo hasta que lo solicita. Porque realmente si lo ha solicitado es algo que se consigue en unos días", señala Mitre. "En el fondo", exponen desde CoHispania, "esto es una excusa para ganar tiempo, el anuncio se publica y el certificado energético, ya llegará. No deja de ser una excusa, ya que no se puede poner el anuncio sin certificado energético".

> El precio del certificado varía en función del tipo de inmueble, la ubicación y los metros cuadrados

En este sentido, "los posibles clientes se encuentran en su derecho de solicitar una demostración de dicho registro y tener acceso al certificado energético registrado; y si reciben respuesta negativa por el ofertante denunciar dicha situación en el organismo responsable", indica Martínez.

## ¿Cuánto cuesta?

El precio para conseguir el certificado energético de una vivienda varía en función del tipo de inmueble, la ubicación y los metros cuadrados. Por ejemplo, desde Certicalia apuntan que el precio medio de un certificado de eficiencia energética en Madrid para un piso de 50-80 m2 está en los 65 euros. "También, hay que tener en cuenta, las tasas administrativas que varían en función de las comunidades autónomas. Incluso hay algunas que nos las tienen", señala Paula Ibor, del departamento de Marketing de Certicalia.

Desde Tinsa indican que el precio para un piso de hasta 150 m2 se encuentra en torno a los 100-120 euros , y de una vivienda unifamiliar de unos 300 m2 tendría un coste de en torno a los 200 euros. "Es un servicio en el que profesionales acreditados realizan la visita y las mediciones en el inmueble y, posteriormente, un departamento de control de la compañía supervisa el correcto volcado de la información y realiza el análisis y estimación de las medidas a través de las que podría mejorar la eficiencia energética de su vivienda, con soluciones cuantificadas de lo que supone esta inversión y su amortización", explican desde Tinsa. En condiciones normales, el proceso completo desde la visita al inmueble hasta el registro en el órgano competente "puede llevar entre tres y cinco días laborables", añade la experta de la tasadora inmobiliaria.

> Las viviendas deberán tener como mínimo un certificado de eficiencia 'D' en 2033

En el caso de las viviendas que sí se ofertan con certificado energético muestran la ineficiencia del parque en venta, con notas muy bajas. Según el estudio de CoHispania, el 17,55% de la oferta cuenta con letra *G*, seguido de la Letra *E* con un 8,4% del total de la oferta disponible, mientras que el 2,37% cuenta con una nota *D*. Conforme aumenta la eficiencia, existe menos oferta de vivienda, siendo la letra *B* la menos publicada con el 1,18% del total.

Centrando el foco en las provincias, de las viviendas que se ofertan con certificado energético, las más eficientes se encuentran en Ceuta y Melilla, donde el 10,9% y el 8,2%, respectivamente cuentan con una nota *A*. Le siguen Soria (3,7%), Valladolid (3,3%), Zaragoza (3,2%) y Navarra (3,1%) Por su parte, el porcentaje de viviendas ofertadas con la mejor calificación posible se queda en el 1,3% en el caso de Madrid y en el 2% en Barcelona.

## Emisiones cero en 2050

Sin embargo, gran parte de los españoles consideran que su vivienda es eficiente. Según el *I Observatorio sobre Vivienda y Sostenibilidad elaborado* por UCI (Unión de Créditos Inmobiliario), así lo confirman el 82,2% de los encuestados. No obstante, más de seis de cada diez desconoce cuál es el certificado energético de su casa, tal y como revela el mismo informe.

En España, más del 80% de los edificios y viviendas reciben una calificación energética *E*, *F* o *G*, según los datos del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), es decir, ineficientes. "Esto se debe a que el parque edificado español está muy envejecido, ya que más de la mitad fue construido antes de 1980, cuando aún no había entrado en vigor el Código Técnico de la Edificación que obliga a los constructores a cumplir unos mínimos de eficiencia", destaca Dolores Huerta, directora general de GBCe.

De este modo, se plantea un importante reto para el parque edificado en nuestro país. La Comisión Europea, en la nueva Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios (EPDB), establece el año 2030 como la fecha límite para que los propietarios y compradores de viviendas con calificaciones energéticas más bajas, es decir, *G* o *F*, puedan reformarlas y rehabilitarlas para conseguir, al menos, una calificación *E*. En enero de 2033, la exigencia para las viviendas llegará hasta la letra *D* o mejor. Este mandato de Bruselas se incluye en los Estándares Mínimos de Eficiencia Energética (MEPS, en sus siglas en inglés), hitos temporales intermedios que deben fijar los Estados miembros para alcanzar el objetivo de que el 100% de los edificios sean cero emisiones en 2050.

OPINIÓN

# ¿CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE? SOLO SI HAY INDUSTRIALIZACIÓN

**Luis Fernández**

Director de Industrialización de Viuda de Sainz

En el verano de 2021 el World Green Building Council afirmaba en su informe *Advancing Net Zero* que estábamos en el inicio una década crucial para demostrar que el sector de la construcción podía contribuir de forma notoria a alcanzar los objetivos del Acuerdo de París. Sin duda una declaración de intenciones muy necesaria ya que, por ejemplo, la forma en la que construimos los edificios es la causante del 40% de emisiones de CO2 y el 40% de los residuos a nivel global. Es por ello que, si realmente tenemos el compromiso de dejar un futuro a las siguientes generaciones, algo debemos cambiar. Se ha avanzado, sí, pero todavía queda mucho por hacer.

La construcción de las próximas décadas poco o nada tendrá que ver con los modelos que conocemos actualmente. Innovación, digitalización y predicción pasarán a ser ejes centrales de la nueva forma de construir, ejes que nos llevan claramente a la industrialización. Es cierto que en los últimos años hemos oído hablar mucho de la industrialización, sus ventajas y ejemplos de proyectos que ya han sido construidos con este nuevo modelo. Este permite reducir los plazos de entrega de los edificios hasta en 50%, mejorar la calidad de los procesos constructivos al ser menos "artesanales" con la puesta en marcha de nuevos Métodos Modernos Constructivos (MMC), reducir el impacto medioambiental al conseguir construcciones más ecológicas o mejorar las condiciones de trabajo en entornos más controlados y con menos riesgo, entre otras.

Sin embargo, no nos podemos quedar ahí ya que se estima que solo el 10%-20% de la huella de carbono dentro de la vida de un edificio deriva del proceso de construcción. Es por ello que no podemos poner únicamente el foco en los materiales que se usan o cómo se construye, sino que hay que ir más allá y analizar todo el ciclo de vida de la construcción para minimizar de forma global el impacto en el medioambiente.

En nuestro caso, por ejemplo, contamos con el único sistema constructivo integral en España con el análisis de ciclo de vida certificado, es decir, sabemos cuánto CO2 emitimos, cuánta energía y agua consumimos y cuantos residuos generamos durante todo el proceso de fabricación-construcción de nuestros edificios, cuanta demanda energética demandarán mientras son vividos y cuando, al final del ciclo de vida, son desmontados y vuelven a formar parte de nuevos edificios u otros productos y que porcentaje de reciclabilidad tienen los componentes o materiales que no se reutilizan. En definitiva, cerramos ese círculo virtuoso en torno a la sostenibilidad incluyendo el CO2 embebido derivado del transporte necesario en cada una de las fases del ciclo de vida.

Pero otro aspecto no menos relevante de la industrialización es que esta está basada en certidumbres. ¿Por qué? Porque a diferencia de la construcción tradicional, el esfuerzo más intensivo se realiza en las fases de diseño y de definición del proyecto, que es una de las carencias que tiene la construcción actualmente donde la definición del edificio no es muy elevada y las dudas y problemas se resuelven en obra.

Después de años evolucionando nuestro modelo de industrialización, en nuestro caso una parte muy importante de los recursos humanos se invierten en la fase inicial generando el gemelo digital que acompaña al edificio hasta el final del ciclo de su vida. Este entorno digital se realiza de manera colaborativa con el prescriptor y el promotor para alcanzar las exigencias de cada uno de los participantes.

Una vez desarrollado el proyecto de ejecución tradicional desarrollamos el proyecto de fabricación y como todo está diseñado e identificado para el proceso productivo, la materialización es más rápida y con mayor calidad porque no hay decisiones posteriores, sino que todas han sido tomadas en la fase de diseño lo que aporta certidumbres que implican también un mayor control desde la concepción del proyecto de los costes. Está demostrado que dependiendo del grado de industrialización las desviaciones de costes se minimizan llegando incluso a desviaciones cero, como ocurre con nuestro sistema, y esto no es un aspecto menor para el futuro del sector.

> Innovación, digitalización y predicción, ejes centrales de la nueva forma de construir

Es por ello que soy un firme convencido de que sin la industrialización, entendida como un proceso organizativo con una estrecha vinculación entre las etapas de diseño, uso de la tecnología y proceso productivo, no alcanzaremos la triple sostenibilidad; medioambiental, económica y social y sin sostenibilidad, no hay futuro.

Por tanto, no hablamos ya de una voluntad, sino de una necesidad. Y esa necesidad pasa por incorporar la digitalización y la innovación en todas las fases de los proyectos. En otras palabras: si queremos tener futuro, la industrialización no es una opción, es una obligación.

**Contrucción industrializada.** EE

ASG HOMES
Creamos valor real
asg-homes.com

A FONDO CON...

# "Ha llegado el momento de dar el salto y crecer con operaciones corporativas"

## JOSÉ LUIS MIRÓ

PRESIDENTE DE ALMAR CONSULTING

**Alba Brualla** MADRID.

Almar Consulting ha logrado esquivar todas y cada una de las crisis que se han ido sucediendo a lo largo de los últimos tres años. No es baladí teniendo en cuenta que hemos vivido una pandemia, una guerra, una crisis energética, una crisis de suministros, de encarecimiento de los costes, y ahora nos amenaza una nueva recesión económica. En todo este tiempo, la compañía que lidera José Luis Miró ha registrado incrementos del negocio de doble dígito, "logrando crecimientos del entorno del 18%", apunta el directivo en una entrevista a *elEconomista.es*. "Ahora estamos en el momento de dar un paso más y ser generador de operaciones corporativas", destaca Miró, que cree que el 2023 será otro buen ejercicio para Almar.

**El 2022 fue un año de mucha incertidumbre para el sector inmobiliario...**

Así es. Desde el primer mes pensábamos que nos enfrentábamos a un posible parón y a una dificultad para sacar el año adelante. Hay que recordar que empezamos el año encerrados por el Covid. Después vino la guerra, la subida de materiales... En mayo parecía que se iban a parar algunas obras por el encarecimiento desbocado de los materiales y en junio, con un escenario de subida de tipos y de la inflación, fuentes muy valedoras empiezan a hablar de una recesión fuerte que llegaría en septiembre. La realidad es que esa situación tan dramática de la que se hablaba no se ha dado y todo ha sido más suave. Esto ha evidenciado que España cuenta con un sector inmobiliario fuerte, que, a diferencia de la etapa anterior, soporta un bajo endeudamiento, tiene un alto nivel de profesionalización y cuenta con estructuras empresariales más resilientes a cualquier cambio.

**¿Y qué impacto tuvo esta situación para Almar Consulting?**

En nuestro caso hemos logrado crecer a doble dígito. Es un hito importante para nosotros porque supone cerrar nuestro onceavo año de vida manteniendo después de tres años de crisis crecimientos por encima del 15-18%. Esto demuestra que Almar Consulting sigue consolidándose como una empresa de referencia en la prestación de servicos de project management y servicios técnicos y esto no solo ha significado un crecimiento en la cifra de ventas, también ha supuesto un incremento del equipo, del tamaño de nuestras oficinas y de nuestra presencia territorial.

**¿Esperan mantener este buen recorrido en 2023?**

Estamos ante un buen año. Tiene menos nubarrones que los últimos trimestres de 2022. Además, el sector presenta claros elementos para seguir creciendo. Si ponemos el foco en el residencial de obra nueva vemos que hay una falta de producto importante. Además, desgraciadamente, es un sector lastrado por una falta de materia prima brutal como es el suelo, que hace que no se pueda producir todo lo que es necesario ahora mismo. Hay una demanda muy fuerte de obra nueva y esto va a permitir subidas de precios, más allá de que se pueda producir algún ajuste pequeño y muy puntual en alguna zona concreta. En el caso de la segunda mano, este es un mercado menos transparente y menos profesional, donde intervienen los particulares en gran medida y sí que puede haber evoluciones distintas del precio por mercados. Pero desde el punto de vista de industria del sector, en la parte residencial, esa falta de producto hace que veamos a nuestros clientes invirtiendo y desarrollando mucho producto.

**Apunta a crecimientos de doble dígito, pero ¿qué área de la compañía espera que tenga un mayor recorrido al alza este ejercicio?**

En el entorno en el que estamos este año las dos grandes áreas de crecimiento serán project management y Sostenibilidad. La primera representa actualmente el 69% del negocio y creemos vamos a dar un salto en este sector ya que tenemos muchos proyectos contratados en los que empieza ahora la fase de construcción y esto nos va a hacer crecer. Actualmente, en el área de project management contamos con una cartera de proyectos contratada por encima de los 750 millones de euros para los próximos dos años.

**Pese a que es un servicio esencial en muchos proyectos, lo cierto es que se trata todavía de un gran desconocido...**

El project management necesita en España de una consolidación y de un entendimien-

*"En 'project management' contamos con una cartera de proyectos por más 750 millones en dos años"*

*"En los últimos tres años hemos registrado crecimientos de dóble dígito por encima del 15%-18%"*

# Patrimonio Inmobiliario

## A FONDO CON...

INES VELASCO

to por parte de los clientes. Ha dañado mucho la existencia en la Ley de Ordenación de la Edificación la figura del Director de Ejecución de la Obra (DEO), que confunde cuales son las responsabilidades del project management. Esto ha supuesto una barrera para que una figura tan importante, que es básicamente la garantía para el propietario de contar con los equipos que te garanticen plazos y costes, no se haya desarrollado al mismo nivel que lo ha hecho en los países anglosajones. Muchas veces se contratan los servicios de project con recursos inferiores a los que son necesarios y esto cuando trabajamos con un fondo internacional o cuando salimos al extranjero no pasa. Se le da la relevancia que realmente tiene y que debería tener también en España, pero para eso todavía un importante camino de cambio cultural.

**Hablaba de dar un salto por la gran suma de proyectos que tienen, pero ¿se plantea crecer por la vía corporativa?**

Efectivamente, en Almar tenemos hoy el tamaño como empresa de servicios para dar el siguiente paso y ser generadora de operaciones corporativas. Creo que el crecimiento orgánico que tenemos es muy importante y nos va a permitir seguir consolidándonos como empresa y como proyecto, pero con la presencia que tenemos en todo el territorio nacional, a través de ocho oficinas, más Portugal, con más de 150 profesionales, y con una facturación que este año rondará los 14-15 millones de euros, tenemos que ser pilar de operaciones corporativas que permitan una concentración del sector. Las uniones corporativas pueden tanto ser compras, como fusiones o cambios accionariales. Es curioso que con la cantidad de proyectos que se desarrollan en España y la cantidad de servicios técnicos que se demandan, las empresas grandes estén en volúmenes tan pequeños como los que estamos nosotros. Hacen falta una concentración.

**En esta fase de crecimiento, ¿se plantean dar el salto a nuevos mercados?**

Estamos muy consolidados en Portugal y queremos consolidar o empezar a tener una actividad mayor en Italia. Ya estamos con presentes con varios proyectos. Como nos pasaba en Portugal, tenemos entradas para acompañar a algunos clientes en algunas operaciones. Pero para poder asesorar correctamente y tener una mejor implantación nos gustaría abrir nuestra primera oficina y tener nuestro equipo. Es algo que tarde o temprano llegará.

**Comentaba que la otra área que esperan que registre un gran crecimiento es la de sostenibilidad. Este es un tema del que se lleva hablando durante años en el sector, pero realmente no se ha trasladado a la realidad hasta hace relativamente poco...**

En Almar trabajamos en esta área desde hace varios años y ha venido teniendo un crecimiento significativo. De hecho, es el área de negocio que más ha crecido. Actualmente representa el 6% del negocio y esperamos que se sitúe en un 10% este año. Desde nuestra actividad asesoramos a nuestros clientes en la obtención de las certificaciones con sellos que validan la sostenibilidad de un edificio. Estamos asesorando mucho en ESG y en otro tipo de sellos que incluso certifican que una compañía es sostenible y tiene poco impacto en la huella de carbono. Toda esta actividad ha ido creciendo de manera brutal en los últimos tres años y es efectivamente porque el sector ha reaccionado y es cierto que hoy ya es una necesidad el que cada proyecto tenga en cuenta una serie de criterios de sostenibilidad. Como dices, esta parecía una tendencia que no terminaba de llegar y lo cierto es que ya ha llegado y lo ha hecho con mucha fuerza. Esto ha estado motivado principalmente porque en el sector financiero se ha empezado a valorar el que los edificios tengan un sello y sean más verdes. A mejor cualificación mejor acceso a financiación y esa es la clave.

**Actualmente existe también una gran oportunidad en el sector de la sostenibilidad y la eficiencia energética a través de la gestión de los fondos europeos para rehabilitación, ¿qué papel ha tomado en este aspecto Almar?**

En nuestro caso tomamos la decisión de no competir con los grandes agentes rehabilitadores que han surgido y lo que hemos hecho ha sido convertirnos en sus gestores técnicos. Esa es realmente nuestra fortaleza, y de este modo podemos dar servicio a varios de ellos. Decisión de Almar para no competir con los con los agentes rehabilitadores que han surgido ha sido la de convertirnos en los gestores técnicos de estos agentes que es nuestra fortaleza, y de este modo les damos servicios a varios de ellos. La necesidad del parque de vivienda en cuanto a rehabilitación en España es altísima y quedan muchos años de trabajo en este aspecto, lo que puede generar un gran volumen de negocio.

**El sector no está contento con la gestión que se ha realizado por parte de las distintas administraciones en el caso de los fondos europeos...**

Se ha perdido una gran oportunidad y se ha perdido de verdad. Ha habido un error administrativo de gestión burocrática y de enfoque de las subvenciones que parece que ahora la clase política empieza a escuchar porque desde Europa ya han empezado a ponernos los suspensos y a advertirnos de que vienen a auditarnos. Desgraciadamente, lo que fueron los fondos, que era un dinero que llegaba para ayudar a que la economía se recuperase de la crisis del Covid, no se ha conseguido trasladar a la economía real. Supone una movilización de recursos tan grande que tendrían que haber permitido que cada una de las industrias se reactivaran y eso no se ha visto. En el caso de la rehabilitación se decidió fragmentar la ayuda para que la pudiera pedir cada ciudadano, lo que dado lugar a un cuello de botella de generación de expedientes que no es gestionable por parte de la administración. En el caso de la ayuda para el coche eléctrico el Gobierno se ha sentado con los grandes fabricantes y ellos han sido quienes gestionan las ayudas y las tramitan. En el sector inmobiliario no se ha cogido a los grandes productores de vivienda y se les ha dicho te doy ayudas si pones a la venta viviendas más baratas o si las rehabilitas a un precio más reducido. Al final la ayuda llegaría a los ciudadanos.

**¿Cómo van el resto de áreas de negocio de la compañía?**

Urbanismo es otra de las áreas que crece cada año más. Llevamos varios años en los que la necesidad de desarrollar urbanísticamente los suelos es cada vez más importante. No hay mucho suelo nuevo y los que se quedaron parados y los que están en manos de los grandes tenedores han pasado de una actitud más pasiva a más proactiva para generar nuevo suelo urbano. Por otro lado, está el área de *asset management*, en la que seguimos creciendo con carteras de producto que compran nuestros inversores y que nos delegan tanto la gestión técnica como algunas veces la gerencia de los proyectos. Finalmente contamos con la parte de servicios técnicos en ingeniería y arquitectura. Nosotros nunca vamos a competir con arquitectos de diseño, pero como ingeniería somos muy eficientes y cada vez somos más redactores de proyectos básicos y de proyectos de ejecución. Trabajamos con cadenas de gimnasios, oficinas bancarias, empresas de locales que necesitan encajar un modelo de negocio dentro de un determinado edificio.

*"El sector de sostenibilidad supone el 6% del negocio de la firma y esperamos que este año alcance un 10%"*

*"En España debe haber un cambio cultural para que se valore el papel del 'project management"*

# CASAS EN BAQUEIRA: LAS MÁS CARAS EN COMPRA Y ALQUILER

El m2 de las casas de Naut Aran -municipio más cercano a Baqueira- rozó los 3.900 euros a cierre de 2022, un 2,3% más que el año anterior. El alquiler llegó a 38,1 euros/m2, un 5% interanual más

**Lorena Torío** MADRID.

Baqueira es una de las pistas de esquí más populares del país, sino la más, para practicar deportes de invierno. También cuenta con los precios de la vivienda más altos -tanto para comprar como para alquilar- de todos los municipios cercanos a las estaciones de esquí. En cuanto a la compraventa, el m2 de las casas de Naut Aran -municipio de la provincia de Lérida más cercano a Baqueira- rozó los 3.900 euros a cierre de 2022, un 2,3% más que el año anterior, mientras que el alquiler llegó a 38,1 euros/m2, un 5% interanual más.

"El municipio de Naut Aran ha sido la zona más cara de los registros de los últimos años, muy por encima del precio medio de su provincia. Del mismo modo, la renta neta por hogar es de las más elevadas y también sobrepasa la media de la provincia. Por número de transacciones, ha sido el tercer municipio al cierre de 2022 después de Jaca y Monachil tanto en el mercado de compra como de alquiler", explica Manuel Cacho, *managing director* de Solutions de urbanData Analytics (uDA).

Las viviendas ubicadas cerca de las estaciones de Formigal (Huesca), Cerler (Hueca), La Molina (Gerona) y Aramón-Patincosa (Huesca) también cuentan con el precio de venta más elevado para comprar, superando los 2.000 euros/m2. En cuanto al alquiler, en todas ellas -salvo en Cerler- las rentas superaran los 14 euros/m2 al mes.

## Baqueira es la única pista donde el m2 supera los 3.000 euros

| | Compraventa | | Alquiler | |
|---|---|---|---|---|
| CCAA | Precio (euros/m2) | Var. Interanual (%) | Precio (euros/m2) | Var. Interanual (%) |
| Baqueira | 3.899 | 2,3 | 38,1 | 5,0 |
| Formigal | 2.546 | 0,2 | 14,0 | 2,9 |
| Cerler | 2.369 | 2,9 | 10,1 | -2,2 |
| La Molina | 2.331 | 2,5 | 18,2 | 12,0 |
| Aramón-Panticosa | 2.186 | -1,4 | 17,9 | 0,0 |
| Navacerrada | 1.954 | 6,3 | 9,8 | 5,4 |
| Astún | 1.677 | 1,8 | 10,0 | 6,1 |
| Boí Taull | 1.604 | -0,6 | 13,6 | 0,0 |
| Valdezcaray | 1.510 | 3,7 | 11,4 | 3,2 |
| Sierra Nevada | 1.315 | 0,8 | 12,0 | -6,0 |

**Fuente:** Colegio de Registradores.

elEconomista.es

La vivienda tipo de compra y alquiler dispone de una superficie de 112 m2 distribuidos en tres habitaciones

### Tres habitaciones

La vivienda tipo que se compra y alquila cerca de Baqueira cuenta con una superficie media de 112 m2 distribuidos en tres habitaciones. En cuanto al origen de los residentes, la mayoría son nacionales, mientras que el grueso de los extranjeros procede del Viejo Continente. Aunque el mercado de compraventa es dinámico, el uso mayoritario de las viviendas situadas en Baqueira está orientado al alquiler. "La absorción es bastante más elevada en el mercado del alquiler en todos los municipios estudiados, esto implica que ha mejorado la rotación de las viviendas alquiladas frente a las vendidas en el cuarto trimestre de 2022. Esto se puede explicar también como consecuencia del auge de los alojamientos turísticos", explica Cacho.

### Alta rentabilidad

Comprar una vivienda en Naut Aran para después ponerla en el mercado del alquiler es más rentable que en otras zonas del país. En concreto, la rentabilidad bruta del alquiler (sin tener en cuenta gastos de mantenimiento, así como la gestión del inmueble, la rotación y los meses vacíos ) alcanzó el 11,7% en diciembre de 2022. El resultado de debe, principalmente, a la revalorizaciones positivas de los alquileres superiores a la evolución de los precios de compra.

Ahora bien, a la hora de invertir en vivienda hay que tener en cuenta que se trata de una zona muy condicionadas por la estacionalidad y la climatología, factor este último menos previsible y más volátil cada temporada, por lo que los expertos piden analizar con detalle el estado del mercado. "Es fundamental realizar un análisis microlocalizado a nivel activo para identificar el dinamismo de la zona y el riesgo de la inversión", comentan desde uDA.

**Vista panorámica de Baqueira**
ISTOCK

KNOWLEDGE PARTNER: ST Sociedad de Tasación

LEADING PARTNER: acciona, AEDAS HOMES

SILVER PARTNER: Finaer

STRATEGIC PARNETNER: ASPRIMA

PARTNER MK & COMUNICACIÓN: S//ART

BRONZE PARTNERS: Colliers, KRONOS HOMES, MIC, ORES & BRYAN, STRONGHOLD Asset Management, tinsa

PROMUEVE Y ORGANIZA: PLANNER EXHIBITIONS

PORTAL OFICIAL: idealista, Rentalia

LUJO

# VIVIENDAS 2.0: DE LUJO Y BASADAS EN LA GEOTERMIA

**No consumen energía externa y además producen un excedente suficiente como para abastecer a un vehículo eléctrico 90.000 km/año, por los acumuladores de energía que tienen instalados**

**elEconomista.es**

El Cork Oak Mansion es un exclusivo proyecto de seis villas unifamiliares, emplazado en Sotogrande, Cádiz, con diseños únicos y más de 1.000 metros cuadrados construidos sobre parcelas de alrededor de 2.300 metros cuadrados promovido por la empresa DUS desarrollos inmobiliarios.

La primera, denominada como la 94, ya ha sido vendida, y la razón no solo ha sido su sofisticación y exclusividad. Tanto esta como el resto de estas nuevas viviendas, algunas todavía en construcción, son totalmente autosuficientes energéticamente. Además, no solo no consumen energía externa, sino que producen un excedente suficiente como para abastecer un vehículo eléctrico en hasta 90.000 km/año o para devolverla de nuevo a la red.

> Cuentan con sistemas de domótica y ventilación que propician el ahorro energético

La combinación de geotermia, fotovoltaica y almacenamiento, de la mano de la firma Geointegral, hace que estas innovadoras casas se mantengan en las temperaturas más convenientes en cada época del año sin pagar nada de recibo de la luz.

Su eficiencia no acaba aquí, ya que además cuentan con lavabos planos que ahorran agua, vidrios multicapa que mantienen el calor, carpintería de aluminio con material reciclado así como sistemas de domótica y ventilación que propician el ahorro energético.

De esta manera, el concepto de sostenibilidad está presente en todos los elementos de este nuevo espacio residencial que se encuentra actualmente al 50% de su ejecución, y que además reciben el certificado administrativo *AAA*, la máxima calificación energética oficial que existe actualmente en nuestro país.

Concretamente, esta primera vivienda de consumo externo 0 destaca también por su integración estética con el paraje natural donde se ubica y por representar además una ruptura total con la tradición de cortijo andaluz que imperaba en la zona.

Sobresalen, como en todas las casas de la promoción, las líneas rectas y los espacios amplios, así como el juego de materia-

Vista aérea en Altos de Valderrama, con el Parque Natural de los Alcornocales de fondo. DUS

Vista interior desde uno de los salones de la vivienda, con la piscina exterior. DUS

Vista frontal de la vivienda desde la parte sur del jardín. DUS

les y texturas que permite recurrir al mínimo uso de elementos decorativos. El proyecto está firmado por el prestigioso arquitecto Manuel Suárez.

## Sostenibilidad vs. comodidad

La clave que convierte a estas nuevas villas en un conjunto residencial singular y avanzado a nuestro tiempo, es el hecho de que consiguen la máxima eficiencia energética sin renunciar a ninguna comodidad (piscina interior, mínima tabiquería, suelos radiantes...). Estas instalaciones, que pueden suministrar energía fotovoltaica limpia y renovable para todos los usos del edificio, favorecen diseños con cubiertas libres de unidades exteriores de aire acondicionado, conducciones de gas y chimeneas. Además, la instalación geotérmica se encarga de que la mayor parte de los requerimientos energéticos de la villa se reduzcan a una quinta parte, lográndose en definitiva un hogar prácticamente autosuficiente.

Para Pedro González Armas, el CEO de DUS desarrollos inmobiliarios, "es fácil hablar de sostenibilidad, pero lo difícil es ponerlo en práctica, de forma incontestable y cuantificable. Esto va a marcar la tendencia de futuro. Que en Altos de Valderrama podamos ser pioneros en ofrecer una revolución comparable a la del primer coche eléctrico, pone de manifiesto que Sotogrande está a la cabeza del lujo visto desde otro ángulo, como lleva haciendo desde sus comienzos, donde el contacto directo con la naturaleza es el sello indiscutible de este destino, y esto garantiza que las futuras generaciones podrán seguir disfrutando de un paraje único con toda su esencia casi inalterada". Y añade: "Con 1.200 metros de máximo lujo, acristalamientos integrales o piscina climatizada, por ejemplo, estas viviendas no tiene dependencia energética. Además, está demostrado que, en un periodo de cuatro a cinco años, anulamos el impacto que ha producido en el medio ambiente el proceso de fabricación de los exclusivos materiales usados en su construcción. Eliminamos esa huella de carbono que hemos ocasionado".

> 1.200 metros cuadrados de máximo lujo, acristalamientos integrales o piscina climatizada

> En solo cuatro años anularán el impacto mediombiental debido a su construcción

## Diseños de vanguardia

Tomando como referencia la Villa 95, la tercera de esta primera promoción, se puede observar como la sostenibilidad y la autosuficiencia van un paso más allá en su innovador diseño firmado por otro afamado arquitecto, Fran Silvestre, con la colaboración también de Manuel Suárez. La innovadora vivienda está a punto de iniciar las obras y tiene prevista su finalización para mediados de 2024.

Esta casa sigue la línea de todas las villas que componen Cork Oak Mansion: su diseño se basa principalmente en líneas sobrias y contemporáneas, destacando especialmente los grandes ventanales que integran el paisaje en las propias viviendas. El trabajo de arquitectura y diseño del espacio es, sin lugar, uno de los más destacables. El volumen se configura mediante tres cuerpos ensamblados que descienden por la morfología del paisaje.

Fran Silvestre ha creado un concepto de expresividad y de volumen para esta lujosa casa de tres plantas diseñada en un movimiento continuo que sugiere, entre sus distintas estancias, una pasarela desde la que explorar el inigualable paisaje que se presenta frente a ella.

La morfología exterior de sus 1200 metros cuadrados construidos está dispuesta con la intención de aprovechar al máximo la edificabilidad de su parcela. A través de su larga diagonal, las piezas parecen conectarse solo por sus vértices, pero el interior está entrelazado y en constante comunicación. La planta superior se abre a una gran terraza que es, a la vez, techo de la pieza central y cuyos límites se expanden en todas las direcciones.

El destino es
CULMIA
Tu eliges el camino.
La plataforma inmobiliaria líder en España.
En un camino siempre hay un principio y un final. Queremos acompañarte en todo el recorrido.
Elige donde quieres parar y que rumbo tomar, ya sea vivienda en venta, alquiler, Asequible o cualquier modelo de negocio inmobiliario, el destino siempre será el mismo, Culmia.
Te guiaremos en el recorrido ayudándote a tomar la mejor decisión.
900 929 282
culmia.com
CULMIA
Destino, tu hogar