

LOS DIRECTIVOS ESPERAN QUE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA CREZCA UN 18% ESTE AÑO

El 'ladrillo' se refuerza con el Covid como
valor refugio para el capital internacional

EN PROYECTO

LA VIVIENDA DE VPO
SOLO REPRESENTA UN 4%
DE LAS COMPRAVENTAS





Actualidad | P4

El sector inmobiliario captará 9.200 millones de inversión este año

Pese a la crisis de Covid, España sigue teniendo en el 'ladrillo' un valor refugio para el inversor institucional con buenas rentabilidades.



En Proyecto | P32

La VPO solo representa un 4% de las compraventas

España lleva décadas sin contribuir de forma significativa a aumentar la presencia en el mercado de inmuebles residenciales protegidos.

Consultoría | P24

El sector lanza servicios de asesoramiento gratuito

Metrovacesa mira a los emprendedores, Asprima da consultoría técnica, Gesvalt apoya a las pymes y el portal Idealista ofrece contrato de alquiler 'online' seguro.

Tendencia | P36

Se buscan chalets en la periferia y pisos de alquiler en el centro

En la Comunidad de Madrid, Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte, son los municipios con más suelo para construir vivienda unifamiliar.



Entrevista | P18

Mario Lapiedra, director General Inmobiliario de Neinor Homes

"Estamos en rentabilidades brutas de entre el 6% y el 7% con nuestras viviendas en alquiler".



En Exclusivo | P42

Marepolis: el centro de buceo y apnea más grande de Madrid

El espacio de ocio X-Madrid, en Alcorcón, promovido por Merlin, ofrece una experiencia única en una piscina de 20 metros de profundidad.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Luzmelia Torres



El sector inmobiliario necesita innovar más, pero innovar de verdad

La irrupción del Covid y las medidas que hemos tenido que implementar en nuestro día a día para su contención nos ha hecho reflexionar y tener que adaptarnos a una realidad que nuestra generación no conocía y que muchos en nuestro foro interno decimos que “es la guerra que nos ha tocado vivir a nuestra generación”. A raíz del Covid hemos tenido que darnos prisa en implementar y adaptarnos a la cuarta revolución industrial, la de la tecnología y la de la información. Uno de los principales retos de este 2021 y de los próximos años en el sector inmobiliario será el de innovar de verdad. Debemos ser capaces de avanzar aplicando tecnología y rematando la digitalización, tras un año en el que se ha conseguido mucho, además de innovar en fórmulas de colaboración con mayúsculas y mantener un equilibrio entre demanda y oferta. El sector inmobiliario, como la mayoría de otros sectores productivos, ha visto como algunas de las macrotendencias latentes en tiempos pre-Covid se han acelerado y han transformado, probablemente definitivamente, nuestra realidad. La digitalización, los fenómenos urbanísticos, la especial sensibilidad por la sostenibilidad y la constatación de la fragilidad como sociedad han cambiado nuestra manera de vivir, de trabajar, de comprar, de disfrutar y, sobre todo, de entender cómo queríamos vivir.

■
Debemos ser capaces de avanzar aplicando la tecnología y rematar la digitalización que hemos conseguido este año
 ■

Esta crisis ha cambiado la visión de nuestras casas, nuestro hogar ya no es exclusivamente para dormir, es un lugar donde teletrabajar, disfrutar, compartir, en definitiva, pasar más tiempo del que hasta ahora hacíamos. La tendencia irá por una creciente demanda de las zonas menos céntricas. Los requisitos del comprador han aumentado, primando mayores espacios, luz natural y espacios abiertos. El sector se enfrenta a un cambio de paradigma, en el que la máxima anglosajona *location, location, location* que ha regido históricamente la elección de una casa ya no será la prioridad de la mayoría, si no de unos pocos que puedan asumir el coste de terrazas y superficie en ubicaciones prime.

El sector inmobiliario ahora más que nunca tiene que poner el foco en el cliente, porque al final, construye espacios para vivir, trabajar y disfrutar.

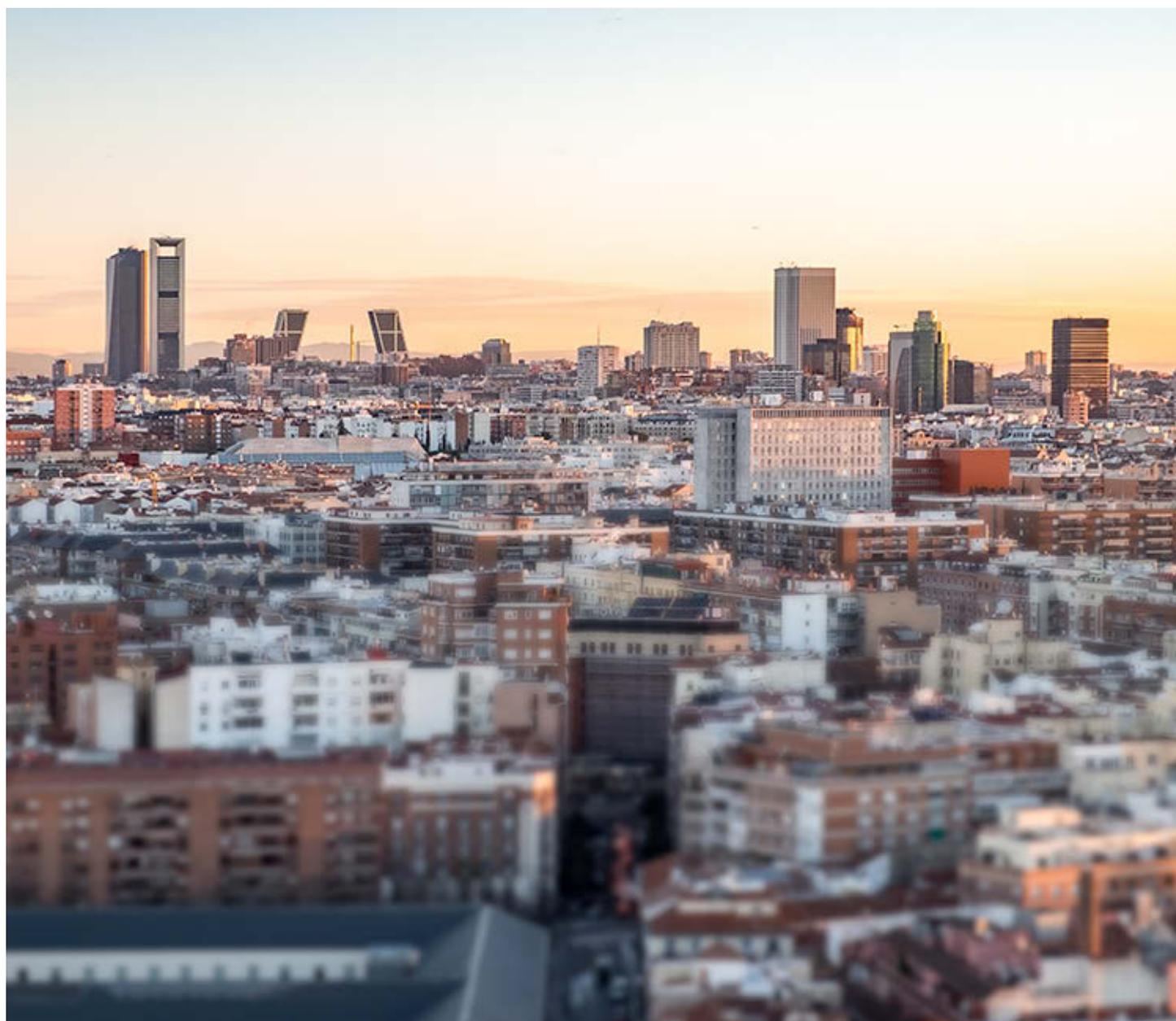
El inmobiliario ya es un mercado maduro y debe mantenerse ahí, tiene que adaptarse a los cambios de forma rápida y eficiente con lo aprendido este año, evolucionar utilizando todas las herramientas además de revisar usos donde la demanda haya cambiado. El teletrabajo está siendo un reto pero lo será más a medida que llegue el final de la pandemia. Por ello, debe impulsarse la flexibilidad y llevar al cliente a una nueva y mejor versión de las oficinas. Los centros comerciales también van a ser un factor determinante de esta recuperación. Ha quedado demostrado que son un importante baluarte para la socialización. A medida que la normalidad se consolide van a desempeñar un rol social cada vez más activo. En definitiva, para liderar la recuperación en España está claro que hace falta un urbanismo flexible que aporte soluciones con un marco normativo estable.

España captará 9.200 millones en inmobiliario en 2021

Será un buen año para el sector si se logra vencer el Covid. España sigue teniendo en el ladrillo un valor refugio para el inversor internacional con buenas rentabilidades

Luzmelia Torres. Fotos: eE

Los principales protagonistas del sector inmobiliario hacen balance del sector en 2020, un año complicado para todos con la pandemia por el Covid-19 y apuntan las previsiones del sector en 2021. Todos coinciden que será un buen año para el sector si la crisis sanitaria mejora con la vacuna. Sectores como la vivienda de obra nueva, el alquiler, el *build to rent* (construir para alquilar), la logística y los alternativos, como residencias de estudiantes y de tercera edad, van a ser protagonistas este año. Por otro lado, retail y hoteles van a seguir sufriendo si no vencemos la pandemia y las oficinas se salvan al conjugar la parte presencial con el teletrabajo. España sigue teniendo en el ladrillo un valor refugio para el inversor internacional con buenas rentabilidades por lo que la consultora Cushman prevé que en 2021 el inmobiliario capte 9.200 millones.



Hay mucha liquidez en el mercado y los fondos internacionales seguirán con el foco puesto en el inmobiliario en España.



ISMAEL CLEMENTE
CEO Merlin Properties

“En 2021 habrá que seguir navegando en la tormenta”

El año 2020 ha sido un año difícil por el SARS CoV-2 que ha golpeado de forma global. En Merlin Properties decidimos actuar rápido, con un criterio esencialmente moral y solidario con nuestros clientes y transparente con el mercado y adoptamos las medidas necesarias para proteger nuestro balance y cuenta de resultados. Este año 2021 será un reto, no cabe duda, y habrá que seguir navegando en la tormenta. Hemos lanzado una nueva fase de la política comercial, que abarca el primer semestre de ejercicio, para continuar en la senda de ayudar a nuestros inquilinos de centros comerciales. En oficinas, con nuestra marca de flex space, LOOM, hemos diseñado productos muy flexibles que ayuden a nuestros clientes a planificar su vuelta al trabajo. y en cuanto al sector de logística seguimos desarrollando producto para acompañar a nuestros operadores en su crecimiento.



BORJA GARCÍA-EGOTXEAGA
CEO Neinor Homes

“Se han parado un 30% de proyectos por el Covid”

La crisis desatada por el Covid ha impactado en la economía de una manera global y, por tanto, en todos los sectores de actividad, no siendo el inmobiliario una excepción. Sin embargo, nuestro sector no ha sido el gran afectado, sino todo lo contrario, ha sido uno de los más sólidos y uno de los que más puede contribuir a la recuperación y creación de empleo. La tendencia en 2021 será la misma de 2020, con ligeras subidas de precio en obra nueva. Para 2022, será importante analizar cómo afecta la menor oferta de obra nueva que habrá en el mercado como consecuencia de la paralización de proyectos con motivo del covid. En este sentido, calculamos que de las 100.000 viviendas que iban a lanzarse el mercado, se han parado alrededor de un 30% de proyectos, y esto previsiblemente tendrá un efecto en el precio. El ‘build to rent’ terminará de consolidarse, y entrarán mas actores en alquiler.



DAVID MARTÍNEZ
CEO Aedas Homes

“Vivienda de obra nueva, motor de la reactivación económica”

2020 ha sido un año inédito para todos los sectores y para el inmobiliario, con la pandemia eclipsando todo. Pero esta vez, y al contrario que en 2008, el sector estaba preparado y la vivienda de obra nueva será uno de los motores de la reactivación económica. La vivienda ha salido fortalecida de la crisis sanitaria tras convertirse en la oferta más atractiva al responder mejor que la segunda mano a las nuevas preferencias de la demanda: ubicaciones en las afueras de las ciudades y espacios al aire libre con terrazas o jardines. En 2021 volveremos a la normalidad. Será un año de 4 retos: El ‘build to rent’ (BtR) seguirá consolidándose, incluso más allá de Madrid. Los Métodos Modernos de Construcción (MMC), baños, fachadas, y tabiques industrializados, se implementarán totalmente en el sector. Seremos más sostenibles y debemos facilitar el acceso a los jóvenes a una vivienda en propiedad o en alquiler.



CONCHA OSÁCAR
Socia Fundadora Azora

“Conjugar el apoyo al cliente y crear valor para el accionista”

2020 ha sido un año difícil para todos los sectores y el inmobiliario no es una excepción. Nuestro sector ha estado en el ojo del huracán y hemos visto, por un lado, la aceleración de tendencias ya identificadas, como la creciente importancia de la logística y la necesidad de crear mas producto residencial para el alquiler; y por otro, la ruptura de algunas “creencias” arraigadas, como es la resiliencia y estabilidad de las oficinas. A esto se suma un impacto especialmente pernicioso en uno de los pilares de la economía española como es el sector hotelero. Uno de retos en 2021 va a ser conjugar nuestra labor de apoyo a nuestros inquilinos y clientes, con la creación de valor y la protección de los intereses de nuestros inversores y accionistas. Los protagonistas de este año serán el residencial en alquiler y la logística. Hay que seguir de cerca el hotel vacacional donde habrá oportunidades.



RAÚL GUERRERO
CEO Gestilar

“El reto más importante en 2021 es la generación de suelo”

Las expectativas para el año 2021 son buenas. Nos vamos a enfrentar a un mercado que ha tenido cierta contención en transacciones (esto provoca algo de embalsamiento de demanda), precios estabilizados, reducida oferta y ralentización en el lanzamiento de nuevos proyectos. Todo esto sin duda provoca un ajuste entre oferta y demanda que va a generar que, sin ver un aumento de precios, el volumen de transacciones se va a ir incrementando progresivamente durante el año. La mayor motivación de compra del cliente no va a ser la oportunidad de precio ante un mercado creciente, sino la disponibilidad de viviendas ante un mercado decreciente en oferta y stock. El reto más importante es la generación de materia prima. El suelo finalista en las grandes capitales es muy escaso, cada vez más. Si no corregimos eso nos enfrentaremos a un desequilibrio entre oferta y demanda.



JORGE PÉREZ DE LEZA
CEO Metrovacesa

“El ‘build to rent’ al alza conquistando nuevas plazas en 2021”

La irrupción de la pandemia ha marcado el desarrollo de 2020 en el sector inmobiliario. Durante los primeros meses el Covid afectó a la demanda de vivienda, oficinas y locales comerciales, pero en junio la tendencia fue creciente y esperanzadora, volviendo a ritmos de ventas de vivienda similares a los de antes del Covid con precios estables. En 2021, la confianza irá aumentando cuando la situación sanitaria mejore, se mantendrán las tendencias de viviendas unifamiliares o aquellas que disponen de terrazas o amplias zonas comunes. El ‘build to rent’ continuará al alza, expandiéndose a nuevas plazas más allá de Madrid y Barcelona. Tenemos retos por delante como: colaboración público-privada para crear vivienda social, tanto en compra como en alquiler, mejorar el acceso a la financiación a los jóvenes y colectivos con menos ahorros, y agilización de los trámites administrativos.



IGNACIO MARTÍNEZ-AVIAL
Dir. Gral. BNP Paribas RE

“El sector hotelero será uno de los protagonistas este año”

A pesar de la intensidad de la ralentización económica y de la duración de la pandemia mayor de lo esperado, el mercado de inversión ha tenido un buen comportamiento, en el entorno de 8.500 millones de inversión. Existen sectores que se han visto muy reforzados como la logística y el residencial (BTR y PRS) cuya evolución positiva se ha visto acelerada por los efectos del Covid. Las oficinas se mantienen como el ‘asset class’ más demandado por los inversores. Aunque ha habido un impacto importante en la ocupación y la demanda, se espera que sea de forma coyuntural y las compañías tendrán que adaptar sus modelos de ocupación a nuevas necesidades. El sector hotelero ha sido el más perjudicado aunque sigue en el foco de los inversores y será uno de los protagonistas de 2021. Nuestro mercado sigue siendo muy atractivo para los principales players a nivel internacional.



FÉLIX ABÁNADES
Presidente de Quabit

“Es necesario ayudas a los jóvenes para la compra de una vivienda”

Tras el Estado de Alarma se recuperaron las ventas que habían quedado pospuestas durante el confinamiento y en los últimos meses de 2020 se observó una mejora en la demanda. La tendencia es favorable, pero debido fundamentalmente a la primera residencia. La vivienda de costa ha quedado expuesta por su dependencia a la demanda extranjera y su recuperación dependerá de la vuelta de la movilidad internacional. Se prevé cerrar 2020 con una caída de los visados sobre el 30%, lo que afectará al número de viviendas terminadas en los dos próximos años y acentuará el déficit de producción en relación con la necesidad estructural de vivienda en España. El problema más grave que hay es la falta de apoyos a la compra. Hoy comprar una casa es misión imposible para muchos jóvenes, no tanto por su capacidad de pago, sino por la falta de ahorros, lo que les deja fuera del mercado.



JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO
Pte. Asprima y APCE

“Va a ser relevante la llegada de los fondos europeos”

Las previsiones para 2021 apuntan a que podamos ser optimistas. Casi el 70% del producto de vivienda residencial está vendido. Es cierto que ha habido un descenso en el número de visados de un 30% que repercutirá en la actividad de 2021 y 2022. Pero se espera que siga habiendo una demanda importante en vivienda de obra nueva, especialmente para 2022 y en aquellas zonas más tensionadas como son las grandes capitales. En 2021, los niveles de inversión deben recuperarse paulatinamente, hasta las 95.000-100.000 viviendas. Hay que tener en cuenta que, al haber menos lanzamiento de promociones y bajos tipos de interés, la vivienda puede convertirse en un valor refugio en el que invertir. 2021 será relevante por la llegada de los fondos europeos. Hay un plan muy ambicioso para los próximos años donde el sector va a jugar un papel importante en la generación de nuevos barrios.



MIGUEL PEREDA
CEO Lar España

“Los centros comerciales, baluarte para la socialización”

2020 sin duda ha sido un año complejo para nuestro sector. Pero el sector también ha mostrado fortalezas. Las principales compañías han reforzado su caja, han seleccionado bien las inversiones y en general han mantenido una relevante sintonía con inquilinos e inversores. Los buenos activos en retail se han mostrado resistentes. Los centros comerciales han vuelto a demostrar su capacidad de anticipación y adaptación al entorno y las circunstancias. Fueron pioneros en establecer protocolos de seguridad y han sido capaces de recuperar con rapidez niveles de afluencias y ventas similares a los de 2019. En este año 2021 los centros comerciales van a ser un factor determinante de esa recuperación. Ha quedado demostrado que son un importante baluarte para la socialización. A medida que la normalidad se consolida, los centros van a desempeñar un rol social cada vez más activo.



JOSÉ CARLOS SAZ
CEO Hábitat Inmobiliaria

“Es esencial la colaboración público-privada en el sector”

Vivimos una situación excepcional, pero el sector ha demostrado que es fuerte, profesional, resiliente y está muy preparado gracias a una intensiva profesionalización. La demanda sigue siendo fuerte y con preventas recuperadas a niveles precoronavirus. Para 2021 somos prudentes, pero también muy optimistas. Creemos que la situación mejorará con la llegada de las vacunas y los fondos europeos, en el segundo semestre. Uno de los principales retos del sector en 2021, será la liberación y producción de suelo. Debemos ser prudentes en cuanto a nuevos lanzamientos y ver cómo evoluciona el tema de la financiación. También, será fundamental más que nunca una estrecha colaboración público-privada, a través de fórmulas que faciliten el acceso a la vivienda. Otro reto, será la generación de empleo. Este sector puede ser una de las locomotoras de la recuperación económica de España.



ENRIQUE LOSANTOS
CEO JLL

“Hoteles y retail seguirán sufriendo si no vencemos la pandemia”

El inmobiliario, ha visto como algunas de las macro-tendencias latentes en tiempos pre-Covid se han acelerado y han transformado, probablemente y definitivamente, nuestra realidad. La digitalización, los fenómenos urbanísticos, la sostenibilidad y la constatación de nuestra fragilidad como sociedad han contribuido a ese cambio. En 2021 veremos como los sectores más dependientes de la movilidad de las personas como retail y hotelero seguirán sufriendo mientras no acabemos con la pandemia. Por contra, otros segmentos como industrial o vivienda en alquiler que han tomado impulso, estarán muy activos. Las oficinas no han muerto, van a evolucionar hacia un formato más de espacios de encuentro y colaboración, frente al teletrabajo que se consolida como una de las variantes de los espacios de trabajo. Veremos más actividad en residencias de estudiantes y en temas de salud.



MIKEL ECHAVARREN

CEO Colliers España

“Habrá restricciones de la banca comercial a la financiación”

El miedo ha sido el protagonista del mercado inmobiliario en 2020 que ha condicionado las decisiones de inversión de los fondos institucionales, tanto por las dificultades físicas de poder visitar los activos como por las incertidumbres de evolución de nuestra economía y de algunos sectores concretos muy relevantes, como el turístico. En 2021 tendremos dos períodos muy diferenciados. En los primeros 6 meses se acelerarán las operaciones de inversión, incrementándose el interés sobre el mercado hotelero y, en línea con 2020, aumentará el interés sobre la logística y la vivienda en alquiler. En el segundo semestre de 2021 habrá mayor volumen de operaciones de inversión ligadas a la posibilidad de viajar en un entorno más seguro a nuestro país. Uno de los retos del sector será cubrir las necesidades de financiación de los inversores teniendo en cuenta las restricciones de la banca comercial a la financiación.



JOSÉ IGNACIO MORALES

CEO Vía Célere

“Hay que seguir aumentando la oferta de obra nueva”

2021 será un año de crecimiento en volumen de transacciones respecto a 2020. Varios factores nos hacen llegar a esta conclusión. Por un lado, las grandes ciudades seguirán teniendo desequilibrios entre la oferta y la demanda, y se hará aún más evidente un desplazamiento de la vivienda desde el centro hacia la periferia, en busca de espacios abiertos. Por otra parte, la segunda residencia, tan pronto recupere al cliente internacional como turista, vivirá una segunda juventud en lo que a la demanda se refiere. El principal reto en 2021 es el de estabilizar el sector. Hay que seguir incrementando la oferta de vivienda nueva para atender la fuerte demanda en las capitales de provincias españolas. Por otro lado, la paulatina reducción de los costes de construcción también ayudará a contener los precios finales de obra nueva. Debemos seguir buscando fórmulas para incrementar la oferta de suelo disponible.



PEDRO SORIA

Dir. Comercial Tinsa

“Crisis de demanda de vivienda por falta de solvencia”

La pandemia ha acelerado el fin de un ciclo expansivo que venía dando síntomas de desaceleración desde finales de 2019. La inversión inmobiliaria ha sufrido una reducción significativa en los volúmenes de contratación, sobre todo en sectores vinculados al turismo y consumo. Veremos diferentes velocidades de recuperación, ante una previsible crisis de demanda por falta de solvencia y endurecimiento en las condiciones de financiación. Heterogeneidad como nota predominante y comportamientos asimétricos con un mercado residencial de vivienda usada con mayor corrección que la obra nueva, que a su vez ralentizará la puesta en marcha de nuevos proyectos. El impacto será mayor en los mercados de segunda residencia vinculados a la actividad turística e inversión extranjera. Sectores como el logístico y el ‘built to rent’ serán protagonistas y otros alternativos como residencias de estudiantes.



RICARDO SOUSA

CEO Century21 España

“El 64% de los españoles quiere cambiar de vivienda”

2020 ha sido el año del “cisne negro” que nadie esperaba. Esta situación pandémica que seguimos viviendo está transformando de forma definitiva nuestro sector y nuestras vidas. El sector inmobiliario residencial ha demostrado una resiliencia increíble teniendo en cuenta el gran parón que supuso el confinamiento de marzo a mayo, donde las transacciones disminuyeron por una cuestión de seguridad. Fue a partir del mes de junio cuando se registró una recuperación más fuerte y constante. Para 2021, anticipamos una recuperación progresiva y constante del número de transacciones residenciales donde destacarán tanto los proyectos ‘built to rent’ como las viviendas ajustadas al poder adquisitivo de la clase media española. Según nuestros estudios, el 64% de los españoles quiere cambiar de vivienda y se prevé una estabilización de los precios de la vivienda para este año.



**JUAN JOSÉ
BRUGERA**

Presidente de Colonial

“El segmento de oficinas ha mostrado una gran resiliencia”

Colonial tiene el compromiso en 2021 de dar continuidad a su plan estratégico enfocado a generar valor para sus accionistas. El cumplimiento de este plan basado en la rotación activa de la cartera y el máximo rigor financiero, además de una oferta de edificios de calidad que cuentan con las máximas certificaciones medioambientales y que combinan el espacio tradicional con el flexible para adaptarse a la demanda actual, nos ha llevado a dar uno de los mejores rendimientos de Europa. Los mercados donde opera Colonial muestran y seguirán mostrando unos sólidos fundamentos a pesar de la situación actual provocada por el Covid. En concreto, el segmento de oficinas, que es al que dedica su actividad Colonial, ha mostrado una gran resiliencia. La actividad de la compañía permanece estable, y los resultados reflejan la fortaleza de la cartera y la resistencia de su modelo de negocio.



**ADOLFO
RAMÍREZ**

Presidente CBRE España

“El logístico y el alquiler son los que más atraen al inversor”

Como el resto de los sectores, el inmobiliario se ha visto afectado por el Covid. Cerraremos 2020 con un volumen de inversión en torno a los 9.000 millones de euros, un 30% menos que en 2019. Es una cifra que se considera positiva en las condiciones tan extremas en el que ha transcurrido la actividad este año. Prevemos una recuperación clara, apoyada en sectores con fundamentos de oferta y demanda muy favorables en los próximos años, como la vivienda asequible en alquiler, *senior housing*, *data center*, *Agribusiness*, o *Cold storage*, entre otros. Para 2021, el volumen de capital buscando oportunidades de inversión seguirá siendo muy alto. Por sectores, el turístico, se recuperará sin duda, en el sector *retail*, los buenos activos seguirán atrayendo compradores, el logístico, se consolida como uno de los que más interés despierta entre los inversores junto con el residencial en alquiler.



**ALBERTO
MUÑOZ**

CEO Inmobiliaria Espacio

“El principal reto está en entender las necesidades del cliente”

Sin duda la gran protagonista de esta crisis es la primera vivienda, a un lado han quedado las segundas residencias y la compra de extranjeros; sin embargo, y pese a lo que el Covid, nuestra vivienda habitual ha mantenido la demanda, que si las estadísticas no se hicieran en valores absolutos, mostraría un incremento sobre mercado en condiciones normales. Sin embargo, los requisitos del comprador han aumentado, primando mayores espacios, luz natural y espacios abiertos. El sector se enfrenta a un cambio de paradigma, en el que la máxima anglosajona *“location, location, location”* que ha regido históricamente la elección de una casa ya no será la prioridad de la mayoría, si no de unos pocos que puedan asumir el coste de terrazas en zonas prime. El principal reto es entender las nuevas necesidades del cliente. No podemos olvidar que estamos construyendo espacios para vivir, trabajar y disfrutar.



**LUIS
CORRAL**

CEO Foro Consultores

“La falta de financiación puede crear una burbuja en los precios”

El sector residencial durante la crisis del Covid, contra todo pronóstico, se ha reactivado. La pandemia ha cambiado los hábitos y la forma de vivir y muchas familias se plantean un cambio de vivienda con más espacio, jardín, terraza. Esto ha supuesto un impacto positivo para la vivienda de obra nueva y la de segunda mano que cumple con estos requisitos. Contrariamente, las viviendas usadas con menos calidad, menos espacio, se están viendo afectadas. Frente al residencial, el hotelero ha sido el más perjudicado. Le sigue *retail* y centros comerciales afectados por la movilidad. Las oficinas también se han visto afectadas y se han mantenido por el sistema mixto: presencial y teletrabajo. Es importante que en 2021 no se cierre el grifo de la financiación al promotor. En los últimos meses se ha endurecido y esto supone la paralización de proyectos y una posible burbuja de precios en vivienda nueva.


**HUMPHREY
WHITE**

Dir. Gral. Knight Frank

“Hay liquidez en el mercado con el foco en inmobiliario”

En 2020 nos hemos encontrado con una crisis que no tocaba. Hasta marzo los mercados estaban en pleno crecimiento y a partir de entonces giró a una situación negativa. El impacto ha sido diferente en cada sector, algunos (oficinas) se han visto especialmente afectados por la incertidumbre, otros (retail) han acelerado tendencias que ya se veían, y (PRS y logístico) han registrado buenos resultados. En general el sector ha estado muy activo pero ha habido un cambio en los productos. Sigue habiendo liquidez en el sistema, y el inmobiliario sigue teniendo interés por sus rentabilidades superiores a otros productos. En 2021 se espera que el volumen de inversión comercial registre valores parecidos a 2020. Los activos logísticos y PRS (vivienda en alquiler) tendrán un gran peso, con recorrido en Madrid y Barcelona. El retail afrontará el mayor reto con la integración entre la venta offline con el ecommerce.


**EDUARD
MENDILUCE**

CEO Aliseda Inmobiliaria

“La vivienda recuperará su inercia en verano”

El inmobiliario no ha sido ajeno a la incertidumbre en este año atípico. Las previsiones que manejamos apuntan a que 2020 ha habido una caída 15% en transacciones respecto a 2019. Para 2021, somos moderadamente optimistas respecto al mercado residencial: la vivienda va a ir recuperando su inercia, a partir del segundo semestre, debido a una mejora de las condiciones económicas. Afortunadamente la situación del sector es distinta a lo que sucedió en la anterior crisis, ya que ahora el sector va a ser un impulsor de la recuperación económica. Sobre el alquiler, sobrevuela la presión reguladora y la inseguridad jurídica tanto por la normativa de limitación de precios, como el reciente decreto anti-desahucios. Somos partidarios de impulsar la colaboración público-privada para abordar todo el problema estructural de vivienda social existente en el mercado español.


**ANTONIO
CARROZA**

CEO Alquiler Seguro

“En 2021 el alquiler será el producto estrella del inmobiliario”

Como el resto de la economía el inmobiliario se ha visto afectado por el Covid. No obstante, el alquiler ha salido reforzado de los primeros efectos de esta crisis. A pesar de la incertidumbre vivida durante la pandemia, meses después, la demanda de alquiler sigue escalando puestos frente a la compra. Los bancos son cada día más reacios a conceder hipotecas y la oferta crece como consecuencia del trasvase de pisos de alquiler turístico. El alquiler llegó, afortunadamente, hace años a España para quedarse. 2021 estará marcado, sin duda, por la vacuna pero no podemos obviar los posibles efectos de la continua amenaza de la intervención pública del sector pueden provocar. En 2021 el alquiler será el producto estrella, sin dejar de mirar las primeras promociones originadas del ‘built to rent’. En el alquiler, hay que seguir apostando por la seguridad jurídica para propietarios e inquilinos.


**CONSUELO
VILLANUEVA**

 Dir^a. Sociedad Tasación

“Los precios de la vivienda han seguido subiendo en 2020”

La pandemia no ha alterado el ciclo inmobiliario previo a la Covid-19, donde ya observábamos una ralentización de la subida de los precios. La curva de crecimiento es más horizontal pero los precios han seguido subiendo en 2020. Tanto a nivel de precios como de ritmos de venta, la vivienda nueva está respondiendo mejor y se ha detectado, impulsado por el teletrabajo, una demanda creciente hacia la vivienda unifamiliar y plurifamiliar en zonas periféricas de las ciudades. En términos de transacciones sí se han reducido como consecuencia de la limitación de la movilidad de las personas, pero, según se recupere la confianza de los consumidores y la situación se normalice, se espera que la actividad vuelva a recuperar el ritmo de antes de la pandemia. En 2021 tenemos el reto de impulsar una mayor colaboración público-privada y la financiación que la UE ha concedido a España va a ser relevante.



JAVIER GARCÍA DEL RÍO
CEO Sareb

“Obra nueva, la logística y el alquiler, serán claves en la recuperación”

2020 ha sido un año duro en el sector inmobiliario y en la economía en general. Sin embargo, a diferencia de la crisis anterior, esta no es una crisis inmobiliaria, y el sector la ha afrontado con un nivel de stock y saneamiento diferente. Tras el confinamiento de la primavera, se ha observado una recuperación de la demanda de vivienda, e incluso actividad en el inversor. En 2021, las transacciones de venta de vivienda seguirán recuperándose, la diferencia con un escenario pre-Covid no debería ser superior al 10%, aunque depende de la situación sanitaria y sus consecuencias en el empleo. El mercado, en precios, se está comportando algo mejor que las previsiones, y las caídas acumuladas en 2020 y 2021 serán leves. En obra nueva, los efectos en volumen y precio no están siendo relevantes. Por tanto, la obra nueva, los activos logísticos y el alquiler, serán claves en la recuperación de la inversión en 2021.



JAIME PASCUAL-SANCHIZ
CEO Savills AN

“Uno de los principales restos en 2021 será innovar de verdad”

El sector inmobiliario no solo ha resistido bien esta crisis que vivimos por el Covid sino que estamos convencidos de que es parte de la solución en la recuperación socioeconómica. El Covid ha ejercido de palanca aceleradora de tendencias y movimientos que se estaban asentando ya en el mercado: sostenibilidad, tecnología, usuarios de los distintos tipos de espacio y las personas, como foco principal. En 2021, logístico y 'build to rent' seguirán mostrando su fortaleza. Oficinas va a ser protagonista por la aplicación de la flexibilidad que implican las nuevas formas de trabajo. En retail, la evolución de los centros comerciales y la combinación de las estrategias omnicanal y de nuevos usos va a ser interesante. Hoteles se recuperará rápido y no han estado parados, se ha invertido en reposicionamiento y veremos oportunidades de inversión. Uno de los principales retos será innovar de verdad.



SANDRA DAZA
Directora General Gesvalt

“Los precios de la vivienda se seguirán ajustando en 2021”

Durante el último trimestre de 2020, el precio de la vivienda ha mantenido una tendencia descendente que ya observamos durante los dos trimestres anteriores, y que ha implicado una inversión de la tendencia de crecimiento moderado de los últimos años. La caída de los precios durante los últimos meses del año ha sido menor de la que esperábamos. Para este año 2021 y sobre todo durante el primer semestre, esperamos que esta contracción en los precios se siga ajustando hasta alcanzar cierta estabilización al final del año. Asimismo, desde Gesvalt consideramos clave para el sector inmobiliario los siguientes segmentos: el sector logístico, el 'build to rent' y los activos alternativos, como residencias de estudiantes y Senior Housing, entre otros. Además, la inversión pública y la digitalización del sector, aceleradas ambas por el Covid, van a ser dos claves esenciales del sector en los próximos años.



ORIO BARRACHINA
CEO Cushman

“España captará 9.200 millones en inversión inmobiliaria”

La irrupción de la pandemia ha situado a muchos inversores en una posición de 'wait and see' en el corto plazo y han frenado sus planes de inversión en España durante meses. El segmento de oficinas se ha centrado casi exclusivamente en producto 'prime', aunque hay otros segmentos que se mantienen resilientes y donde los inversores mantienen su apetito: logística, vivienda en alquiler (PRS), residencias de estudiantes y, en el segmento 'retail', hiper y supermercados. En 2021 se verán signos de recuperación en el segmento de la inversión. Según nuestras previsiones España captará este año 9.200 millones de euros de inversión en inmobiliario, un 18% más que en 2020. Los segmentos más reforzados en 2021 serán: logística, oficinas y activos alternativos como residencias de estudiantes y para la tercera edad. Hoteles e hiper y supermercados incrementarán sus volúmenes.

**Diego Bestard**

Fundador y Consejero Delegado de Urbanitae

El año 2020 y la aceleración de lo obvio

Hay momentos puntuales en la vida, como a final de año (o de la vida) en los que es oportuno echar la vista atrás para tomar perspectiva de lo acontecido y logrado hasta la fecha. A su vez, esto nos impulsa a mirar hacia el futuro para marcar el rumbo a seguir. 2020 ha sido un año histórico que permanecerá grabado en la mente de todos los que lo hemos vivido, y del que se harán eco todos los libros de historia de aquí en adelante. Los principales temas del capítulo referido a este año son bastante previsibles: hablaremos de “la gran pandemia de 2020”, o de la increíble carrera de la ciencia a la hora de salvarnos del desastre sanitario, humanitario y económico. Pero, ¿qué ha supuesto el año 2020 para el sector tecnológico? ¿y para el *Proptech*? ¿para el *Crowdfunding*? ¿Y para Urbanitae? Mi conclusión es que 2020 ha sido el año de la aceleración de lo obvio.

Y podemos preguntarnos, ¿qué hay de obvio en el año que acabamos de dejar atrás? Este ejercicio ha marcado un antes y un después en la adopción de las nuevas tecnologías como una herramienta definitiva y fundamental de nuestro día a día. Éstas no solo se han convertido en las salvadoras de nuestra forma de vida, sino también en parte esencial de nuestra sociedad. Celebrar cumpleaños de seres queridos tomándose unas cañas por videoconferencia, “ir” al trabajo todos los días desde la mesa del comedor, hacer nuestras rutinas de ejercicio con una *trainer* a través de YouTube, o cocinar las últimas recetas de Jordi Cruz o Dabiz Muñoz siguiendo sus *stories* en Instagram... Estas cosas se han convertido, a la fuerza, en la norma, y han hecho que las barreras entre lo real y lo virtual se hayan desdibujado. ¿Y que tiene esto de obvio? Pues que son simplemente la aceleración de algo que ya sabíamos que estaba ocurriendo y que era imparable.

Porque seamos honestos, ¿a quién le pilla por sorpresa que se pueda trabajar bien en remoto? ¿Quién echa de menos tener que acudir a su sucursal bancaria para firmar algún documento que se puede firmar igualmente *online*? Todos estos cambios no son grandes innovaciones que hayan surgido con la pandemia, sino que ya estaban aquí esperando a ser adoptados. Si no los habíamos incorporado antes de forma masiva es, en gran medida, porque algunas sectores y orga-



nizaciones, más desfasadas y reticentes al cambio, seguían insistiendo en hacer las cosas a la antigua usanza.

El año 2020 ha acertado dramáticamente el plazo de incorporación de todas estas tendencias. Hay estudios que apuntan a entre cinco y diez años de “aceleración”. El Covid-19 ha venido para dar un golpe sobre la mesa y a decirnos a todos: o te adaptas y utilizas las tecnologías que están ahí, o se acabó tu negocio. Y para algunos esto ha sido como lanzarse a la piscina..., cuando metes el dedo del pie parece que el agua está helada, pero una vez que saltas, te das cuenta de que no está tan fría y que no quieres salir.

En Urbanitae lo hemos vivido de primera mano. El *crowdfunding* inmobiliario no es nuevo, pero 2020 ha sido un año en el que su crecimiento ha sido exponencial. Y es que el modelo es más que obvio: el sector de la promoción inmobiliaria necesita fuentes de financiación alternativas a la banca, para no depender de ella. Esta necesidad se ha visto severamente amplificadas por una pandemia que ha hecho que las entidades financieras retraigan aún más la financiación que conceden y que se alarguen mucho más de lo deseado la puesta en marcha de las operaciones que sí aprueban.



Por otro lado, el inmobiliario es probablemente la inversión más atractiva y rentable para pequeños y medianos inversores. La volatilidad de los mercados financieros y el miedo al futuro económico tienen, además, dos efectos claros: la gente gasta menos y ahorra más, y el apetito por un valor refugio como el inmobiliario se dispara.

■

¿Por qué vamos a invertir los ahorros en un solo piso si podemos invertir en 20 proyectos distintos gestionados por expertos?

■

Si sumamos la necesidad de financiación del sector, al apetito inversor del pequeño y mediano ahorrador, tenemos un mix ideal y un modelo de negocio con pocas fisuras. Para Urbanitae, 2020 ha sido el año de confirmación de que nuestra propuesta de valor funciona, y que está aquí para quedarse. Hemos pasado de financiar proyectos inmobiliarios en plazos de 30 a 45 días, a financiarlos en minutos y con sobre-demanda. Y, lo más importante, gracias a nuestra rigurosidad a la hora de evaluar los riesgos, los proyectos que hemos cerrado en el pasado no solo están cumpliendo con los objetivos prefijados, sino que, en muchos casos, obtienen mejores rentabilidades que las que se estimaron en un principio.

Que el *crowdfunding* inmobiliario tiene sentido, no es más que una obviedad. Objetivamente, no se justifica que un pequeño ahorrador le dedique gran parte o todos sus ahorros a comprarse un solo activo inmobiliario (la clásica vivienda para alquilar). Esta opción presenta algunas carencias que van en su contra. Por un lado, está la falta de diversificación o, lo que es lo mismo, poner todos los huevos en la misma cesta. Por otro, las dificultades a las que se enfrenta un particular a la hora de encontrar, analizar y gestionar un activo. Por último, la imposibilidad que tiene el ciudadano de a pie para acceder a las mejores oportunidades. Sin embargo, todas estas limitaciones quedan resueltas con el modelo de *crowdfunding* (siempre y cuando se haga bien y con rigor).

Habiendo quedado expuesto lo obvio, mi previsión para 2021 es que muy pocos vamos a querer volver al mundo anterior. Detrás quedan cosas como subirse a un avión o a un tren para tener una reunión de una hora en otra ciudad (pudiendo hacerse por Zoom), desplazarse para firmar un documento en persona (cuando es posible online con un solo clic en el móvil), o dedicar los ahorros de toda una vida a invertir en un solo piso (si con la misma cantidad es posible invertir en 20 proyectos distintos, seleccionados y gestionados por expertos).

Estos cambios ya estaban entre nosotros, pero ahora se han convertido en la norma. 2021 va a ser la constatación de que aun cuando dejemos atrás la pandemia, el mundo ha cambiado para siempre. Y ya nadie va a querer volver atrás.



RIVER PARK, EN EL CENTRO DE MADRID

La promotora Gestilar ha comenzado las obras de este residencial con 223 viviendas de 1 a 4 dormitorios, ubicado en la Ribera del Calderón

El Economista. Fotos: Gestilar

Diseño, calidad y confort son las claves de esta promoción con Calificación Energética A

El proyecto residencial River Park, que comercializa la promotora Gestilar está ubicado en la Ribera del Calderón (distrito de Arganzuela) y es un claro ejemplo de espacio pensado para mejorar la calidad de vida. Gestilar ha comenzado las obras de excavación y vaciado del solar de este proyecto en pleno centro de Madrid y con perfectas conexiones con el resto de la ciudad y principales vías de circulación, lo que hace la opción perfecta para aquellos que buscan confort, diseño y calidad en su nueva casa.

El residencial River Park se caracteriza por una arquitectura de vanguardia a cargo de Touza Arquitectos. La promoción contará con doce plantas de altura, con áticos y varias plantas de aparcamiento bajo rasante. La luminosidad de las viviendas es uno de sus

puntos fuertes de este residencial. Por eso, todas las viviendas son exteriores y disponen de grandes ventanales, favoreciendo que entre la luz natural en todas las estancias. También cabe destacar que la mayoría de estos pisos disponen de una terraza unida y con continuidad desde el salón, garantizando así la sensación de estar inmersos en pleno Madrid Río sin tener que salir de casa. River Park está compuesto por 223 viviendas de 1 a 4 dormitorios. Además del entorno único en el que se encuentra, el residencial ofrece un elevado compromiso medioambiental, gracias a la Calificación Energética A con la que cuentan las viviendas y que impulsará la disminución de emisiones de CO2. Estos pisos apuestan por la sostenibilidad en la vivienda, gracias a la iluminación natural, el soleamiento y los mecanismos de optimización de energía.



Amplia gama de servicios en sus zonas comunes

River Park ofrece una amplia gama de servicios en sus zonas comunes como: pistas de pádel, piscinas para adultos y niños, canal de nado, solárium, área infantil, sala comunitaria, *work space*, gimnasio, buzones inteligentes para entrega de paquetería, zona de

mantenimiento para bicicletas, espacios cardio protegidos, y áreas verdes, entre otros. Este proyecto tiene un fuerte compromiso medioambiental, gracias a la calificación energética A con la que cuentan las viviendas. Estos pisos de obra nueva promueven la

sostenibilidad gracias a la iluminación natural, el soleamiento y los mecanismos de optimización de energía. River Park ha sido registrada para obtener la certificación Breeam, que certifica la sostenibilidad de edificios de vivienda nueva, rehabilitados o renovados.

Además de estar ubicado en el gran pulmón verde Madrid Río, está cerca de referentes culturales como el Matadero y destaca por su buena conexión. Es una de las zonas mejor adaptadas de Madrid al tránsito en bicicleta, con ciclocarriles en la mayoría de sus calles.



GOLF XAZ

Tras más de 10 años sin aperturas en Galicia de un campo de golf, este verano se abre en Oleiros (A Coruña) este campo de 18 hoyos, par 72, diseñado por Stirling & Martin

Luzmelia Torres. Fotos: Golf Xaz

Será un club deportivo y familiar solo para socios con instalaciones deportivas de primer nivel

Golf Xaz, es un proyecto que desarrolla Inveravante a través de la sociedad Amatista Gestión de Patrimonio y Suelo, en Oleiros (A Coruña) que estará en funcionamiento para este verano. Será el primer campo de golf que se abre en Galicia desde 2007 con una inversión de 10 millones de euros y su puesta en marcha generará 20 empleos directos y 100 indirectos, a los que habrá que sumar los propios de la restauración.

"Golf Xaz será un club deportivo y familiar solo para socios, con unas instalaciones deportivas de primer nivel y que se podrán disfrutar en cualquier momento del año. Contamos además con un emplazamiento estratégico a 15 minutos del centro de A Coruña", explica Alfonso Castiñeira, director-gerente de Golf Xaz.

La construcción de este proyecto lleva ya más de un año y ahora se encuentra en fase de asentamiento del campo de golf que tendrá 18 hoyos, par 72 y ha sido diseñado por Stirling & Martin. Es un campo que sorprenderá a los jugadores de todos los niveles y a los expertos por la colocación estratégica de obstáculos que afectarán al juego de aquellos que quieran arriesgar desde el tee y, al mismo tiempo, será amable y noble con el jugador recién iniciado, donde la amplitud de las calles y el posicionamiento de los bunkers no les crea dificultades añadidas. "Es un campo diseñado y pensado para las familias socias en búsqueda de un estilo de vida activo. En el corazón del campo se encuentra el área social que será un espacio para el ocio con piscinas, pista multi-deporte, zonas verdes y área de juegos infantiles. Con cafetería y aparcamiento privados", apunta Alfonso Castiñeira.



Se han puesto a la venta 500 acciones para ser socio

Para acceder a Golf Xaz, será imprescindible ser socio o invitado de éste, para lo cual se ha optado por un modelo societario que permitirá a los socios formar parte de la propiedad del Club y poder transmitir la condición de socio. Así, se han puesto a la venta 500 acciones. La acción permite al titular el uso y disfrute del Club, así como a su cónyuge e hijos menores de 25 años, con el correspondiente abono de las cuotas familiares. El campo de golf contará con un club deportivo para los socios, con gimnasio de 130 metros cuadrados, cuatro pistas de pádel de césped artificial y paredes de metacrilato, incluyendo una pista semi panorámica y una de tenis de césped artificial, situado detrás del green del Hoyo 3 y accesible a pie desde la Casa Club. La Casa Club se ubica en el antiguo e ilustre Pazo de Xaz, que destaca por sus espectaculares jardines llenos de historia. El campo de golf también contará con un restaurante, cafetería, salón, vestuarios, tienda, recepción y las oficinas del propio Club. El restaurante contará con una zona exclusiva para los socios del campo de golf. "Estamos ahora precomercializando las acciones del campo de golf y ya estamos haciendo reservas para ser socios de cara a la apertura del campo este verano", afirma Alfonso Castiñeira.

MARIO LAPIEDRA

Director general Inmobiliario de Neinor Homes



“Estamos en rentabilidades brutas de entre el 6%–7% con nuestras viviendas de alquiler”

Neinor Homes cuenta con una cartera de 4.00 viviendas en alquiler al sumar las viviendas bajo gestión a particulares de Renta Garantizada y las promociones propias de ‘build to rent’, donde esperan alcanzar 5.000 unidades en los próximos años en esta línea. El 70% se sitúan en Madrid y el resto, en Bilbao, Málaga y Valencia

Por Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martin

Neinor Homes ha consolidado su apuesta por el alquiler en 2020, un producto que ha sido caballo ganador en el sector inmobiliario a pesar del Covid. A principios de 2020 Neinor lanzó su división de alquiler patrimonialista, Neinor Rental, y a finales de año entró en el mercado del alquiler a particulares con la compra del 75% de Renta Garantizada. Mario Lapiedra, Director General Inmobiliario de Neinor Homes, afirma que

el alquiler tiene unos años por delante muy bonitos.

En 2020, Neinor Homes ha apostado por el alquiler ¿qué ha supuesto para Neinor la compra de Renta Garantizada?

Con esta operación hemos conseguido tres cosas: 1-Crear la única plataforma en España que cubre el 100% de toda la cadena de valor, desde la compra del suelo y gestión

urbanística, hasta la gestión de los pisos para el particular y esto para nosotros es importante. 2- Integrar una nueva línea de negocio en Neinor como es la gestión del alquiler de particulares que genera un Ebitda recurrente desde el primer día y con un gran recorrido porque el 95% del mercado de alquiler está en manos de particulares. 3- Consolidar nuestra apuesta de la plataforma de Neinor Rental. A principios del año pasado lanzamos 1.200 viviendas con Neinor Rental y ahora hemos incorporado con Renta Garantizada 2.500 viviendas en gestión más a nuestra cartera.

Muchas promotoras han dado pasos en el mercado de alquiler pero con la venta de suelos y proyectos llave en mano, alejándose del perfil patrimonialista. ¿Qué os diferencia de estas compañías?

Nosotros llevamos años trabajando en el concepto *build to rent* (BTR), construir para alquilar, y hemos explorado todas las vías (llave en mano, JVs, etc). Pero finalmente

¿Qué aporta Renta Garantizada a Neinor?

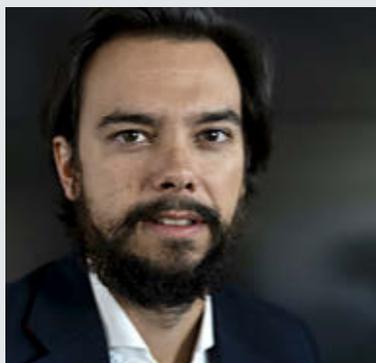
Lo primero que destacaría, es que aporta incorporar uno de los mejores equipos especializados en la gestión de alquiler residencial del país, y que cuenta con una experiencia de más de 20 años en este negocio. Adicionalmente como hemos comentado antes, aporta entrar en ese nicho de mercado de alquiler a particulares donde vemos un gran potencial de crecimiento vía profesionalización de la gestión y que hoy representa el 95% del mercado de alquiler en España. De esta forma, con la suma de las viviendas bajo gestión de Renta Garantizada actuales y las promociones propias de BTR tenemos una cartera cercana a 4.000 viviendas en alquiler, donde el 70% se concentra en Madrid y el resto en ciudades donde Neinor tiene presencia como Bilbao, Málaga y Valencia.

¿Entrar en el negocio de alquiler a particulares es un reto?

Sí, es un reto. Por ello pensamos que había

“Somos la única plataforma que cubre el 100% de la cadena, compra de suelo, gestión urbanística y a particulares”

“Neinor Homes tiene lanzadas 1.200 viviendas de su banco de suelo para build to rent”



observamos que el perfil mayoritario de inversores que llegaron a España en los últimos años para este tipo de producto era oportunista/*value add*, en el sentido de que exigen rentabilidades bastante altas, y esto hace que un proyecto llave en mano deje al promotor un margen muy escaso teniendo que asumir riesgos de construcción, de compra de suelo, etc. Por eso decidimos que la mejor forma de maximizar la rentabilidad a nuestros accionistas era crear la división patrimonialista dentro de la compañía y acompañarlo a la maduración del mercado BTR en España.

¿Qué rentabilidades podéis alcanzar con vuestras viviendas en alquiler?

Como siempre depende de la localización de las viviendas y proyecto específico, pero de media estamos en rentabilidades brutas de entre el 6% -7%.

que entrar de la mano de un socio que conociera este mercado. Es un sector muy complejo por su estructura y porque se tiene que dar un alto nivel de calidad en el servicio al particular, por ello es importante contar desde el principio con un volumen de viviendas en gestión para que el negocio sea rentable y eso nos lo da Renta Garantizada. El sector necesita de profesionales para garantizar al propietario del inmueble el cobro de las rentas y gestionar los servicios.

¿Cuál es la hoja de ruta que se ha marcado Neinor en la compañía para el alquiler?

En el segmento de BTR, Neinor tiene lanzadas de su banco de suelo 1.200 unidades, cuya primera promoción se entregará en la primera mitad de este año en Málaga. El objetivo en los próximos años es llegar a las 5.000 viviendas en esta línea. En el segmento de gestión de alquiler de particulares, a las actua-

les 2.500 unidades se prevé un crecimiento de doble dígito anual los próximos ejercicios incluyendo la apertura de nuevas oficinas de Renta Garantizada en los mercados donde Neinor ya tiene presencia como Cataluña, País Vasco, Valencia o Málaga.

El alquiler ha sido caballo ganador en esta crisis del Covid ¿cree que es así?

El Covid en esta crisis puede derivar a un mayor interés por el alquiler, pero la demanda de compradores de obra nueva se ha mantenido sólida. En Neinor intentamos dar al cliente todo el abanico para que pueda elegir lo que mejor se adapte a su situación habitacional en cada momento y por eso desarrollamos las dos líneas de negocio *build to sell* (construir para vender) y *build to rent* (construir para alquilar). Pienso que a medio y largo plazo el mercado residencial en España será más equilibrado, la compra seguirá siendo el mercado mayoritario pero el alquiler se alineará con cifras que ya registran

mas institucionales que es un buen paso para avanzar en la profesionalización del sector y que a su vez atraerá aún más capital internacional a este mercado. El apetito inversor ha llegado para quedarse a pesar del Covid.

Las medidas del Gobierno para intervenir el alquiler ¿cree que ayuda a este sector?

Creemos que la manera más eficiente y sostenible a medio-largo plazo de estabilizar los precios de alquiler y alinearlos a los distintos niveles de demanda, pasa por incrementar la oferta de calidad en aquellas localizaciones donde existe déficit en esa balanza. Al final, el mercado se regula de una forma muy efectiva cuando el cliente tiene distintas opciones donde elegir, es decir cuando la oferta y demanda están alineadas. Creo que hay bastantes iniciativas público-privadas en marcha interesantes donde Neinor está apostando para ayudar al sector público y en definitiva al cliente final, para poder ofrecer un producto competitivo y asequible.

“El Covid ha acelerado el apetito inversor de los fondos internacionales por el build to rent ”

“Neinor apuesta por ayudar al sector público y en definitiva al cliente, para hacer producto a precio asequible”



otros países como Francia, Alemania e Inglaterra. Se espera que el alquiler en España represente el 30% o el 40% del residencial.

¿Los grandes fondos institucionales muestran más interés por proyectos build to rent?

Sí, hay mucho apetito por este tipo de producto. Era una tendencia fuerte en el sector pero el Covid ha acelerado el apetito de los fondos internacionales por este tipo de activos. Estos fondos han visto como algunos de los activos tradicionales en rentabilidad tipo oficinas, locales comerciales y centros comerciales están sufriendo el Covid de una forma más directa por lo que el *build to rent* se ha convertido en una inversión refugio. El inversor ve un producto de inversión nuevo, con fundamentales macro muy sólidos y con recorrido porque queda mucho por hacer en el alquiler institucional en España. En este sentido, se están creando distintas platafor-

¿Qué retos tiene el alquiler en 2021?

En el sector del alquiler particular entramos ahora en una fase incipiente de la gestión profesional, donde Neinor aportará su granito de arena junto a Renta Garantizada. En el sector del alquiler institucional o *build to rent*, creemos que entramos en un punto de maduración. Están llegando cada vez más inversores institucionales con apetito que va a ayudar a que se puedan lanzar proyectos que hasta ahora tenían falta de capital y financiación. Y por último, está el sector de la colaboración público-privada donde se están dando ya pasos importantes y en este año vamos a ver acuerdos para crear un producto de rentas más asequibles pero de calidad con un equipo de gestores profesionales. Por tanto, pienso que queda mucho por hacer en el sector del alquiler, pero creo que está bien enfocado y vamos a tener unos años muy prometedores para este mercado.



Nature
**SON
PARC**
by Quabit

quabitsonparc.com



VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

Vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid **C/ Poeta Joan Maragall, 1 Planta 12**

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

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

Quabit 
Inmobiliaria

**Axel Costa**

Ad-interim Director & VP of Investments para España de Casavo

Cinco razones para elegir Madrid como centro internacional de teletrabajo

La crisis del Covid-19 ha traído consigo una mayor libertad de movimiento laboral. La modalidad del teletrabajo ha llegado con fuerza y da la sensación de que ya es para quedarse. Según un informe de Future for Work, sobre *Cómo trabajaremos en nuestras empresas cuando termine la pandemia* realizado mediante encuestas a más de 200 compañías españolas, las empresas permitirán al 61% de sus empleados trabajar a distancia, mientras que antes solo el 36% de los trabajadores estaba autorizado para hacerlo. Además, los que ya teletrabajaban anteriormente lo harán durante más tiempo, concretamente un 18% más que en 2019.

El nuevo escenario mundial ha *castigado* a las grandes metrópolis en muchos aspectos, y también en lo referente al empleo. Según una encuesta global de InterNations, grandes urbes como Roma, París y Hong Kong, antes destinos principales, han obtenido las calificaciones más bajas de los trabajadores extranjeros. De hecho, prefieren zonas más confortables, alejadas de preocupaciones como el difícil equilibrio entre la vida laboral y personal o la asequibilidad de la vivienda. En este *ranking*, Valencia, Alicante y Málaga se encuentran junto a Madrid en el Top 10. Por otra parte, según informaba el Gobierno hace unas semanas, ya existen planes para promocionar España como destino para teletrabajar en toda Europa y, de esta forma, convertir nuestro país en un *hub* internacional de teletrabajadores.

Creemos que es una muy buena noticia porque para España, y en concreto para Madrid, recibir trabajadores de otros países europeos es una gran oportunidad en lo que respecta a su economía, y podemos asegurar que esta ciudad es la mejor elección dentro del continente para fijar la residencia por un sinnúmero de razones. Además del buen clima que acompaña a la capital durante gran parte del año, hemos de tener en cuenta el precio medio de vida y el transporte -mucho más asequible que en otras grandes capitales europeas-. Y, por supuesto, también las oportunidades sociales y culturales que concurren en ella. Y en definitiva, se dan en la capital unas cuantas circunstancias ventajosas en lo que respecta al sector inmobiliario.



1. Oferta inmobiliaria para todos los gustos: Solo en la ciudad, Madrid cuenta con una enorme área metropolitana donde se produce una gran actividad económica y de compraventa. En 2019 tuvieron lugar 40.500 transacciones, según indican las estadísticas del Ayuntamiento. La capital ofrece muchas alternativas para poder vivir en el centro en el tipo de vivienda que mejor se adapte a las necesidades de los trabajadores: estudios, apartamentos, chalets, viviendas unifamiliares, etc.

2. Estabilización de los precios del alquiler: Además, la crisis del Covid-19 también ha supuesto un fuerte incremento en el número de viviendas destinadas al alquiler. Algunos motivos de este crecimiento se encuentran en el trasvase de propiedades turísticas de alquiler a corto plazo al mercado residencial o en el cambio de venta a alquiler de propietarios que no consiguen alcanzar sus expectativas de precio. En el caso de Madrid, hay un 160% más de viviendas en el mercado de alquiler residencial que hace un año, por lo que la capital ha incrementado sustancialmente su oferta disponible. Se trata de una modalidad mucho más estable durante todo el año y con un menor riesgo a sufrir caídas ante un panorama de inseguridad en los mercados. Con esta tendencia se espera además que el alquiler vea sus precios algo reducidos en los próximos meses, precisamente por dicho aumento en la oferta.



■

En Madrid hay un 160% más de viviendas en el mercado de alquiler residencial que hace un año

■

3. Buen momento para adquirir vivienda: Por otra parte, la opción de comprar piso es una buena alternativa ahora mismo. Los expertos coinciden en que este final de año reúne condiciones especialmente favorables para adquirir una casa con hipotecas más económicas por el efecto de un euríbor que se encuentra en mínimos históricos y de la bajada de precios. Según las estadísticas del Consejo General del Notariado, el precio promedio por metro cuadrado de las viviendas vendidas ha caído un 7% en España. Además, a través de las empresas de *instant buying* la facilidad para adquirir una vivienda, aunque sea para un periodo limitado, es total, y lo mismo sucede si se toma la decisión de cambiar de ciudad y vender la casa, ya que algunas de estas compañías garantizan que en un plazo máximo de 30 días se puede completar el proceso de venta.

4. Visitas virtuales para mayor comodidad y menos riesgos: Ahora también es posible comprar una vivienda desde cualquier lugar del mundo porque la pandemia ha acelerado la transformación digital de los operadores inmobiliarios. De hecho, los *tours* virtuales ya son imprescindibles y permiten que los clientes puedan conocer los inmuebles sin necesidad de llevar a cabo una visita presencial y mejorando la experiencia de búsqueda de vivienda. Es un paso más para la simplificación de las operaciones que, tras la pandemia del Covid-19, adquiere mayor importancia.

5. Casas listas para entrar a vivir: Por último, es importante destacar las opciones para encontrar casas listas para entrar a vivir. En esta idea de hacerlo todo más sencillo y cómodo para los compradores, la tendencia de los *Instant Buyers* como Casavo es adquirir viviendas que posteriormente se reforman y que se ofrecen totalmente acondicionadas e, incluso, amuebladas. Por ello, son perfectas para personas que proceden de otros países o ciudades y no pueden dedicar mucho tiempo a la búsqueda y puesta a punto de un hogar idóneo para su estilo de vida.

En definitiva, podemos concluir que esta crisis ha traído consigo muchos cambios que afectan a la realidad del sector inmobiliario en general y a la de los ciudadanos en particular. Por ello, las compañías que integramos este sector estamos en un continuo proceso de reinversión y digitalización, rediseñando las estrategias del negocio, analizando cuál es el comportamiento de los ciudadanos para adaptarnos al mercado y así poder seguir creando soluciones orientadas a mejorar la vida de las personas.

El sector lanza servicios de asesoramiento gratuito

Metrovacesa lo enfoca hacia los emprendedores, Asprima da consultoría técnica, Gesvalt apoya a las pymes con dificultades y el portal Idealista ofrece contrato de alquiler 'online' seguro

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

En un año 2020 complicado tras la crisis sanitaria que vivimos por el Covid, las empresas inmobiliarias han puesto en marcha iniciativas de asesoramiento y consultoría gratuita. Es el caso de Metrovacesa que apuesta por el emprendimiento y lanza una iniciativa de asesoramiento especializado gratuito. A través de *Metrovacesa con los emprendedores*, la promotora ofrecerá sobre sus activos inmobiliarios asesoramiento especializado y con carácter gratuito a aquellos emprendedores que busquen comprar o alquilar un inmueble para poner en marcha su proyecto o para su vida personal. La iniciativa nace con la colaboración de *partners* como Alastria, Conector Startup Accelerator y W Startup Community que aglutinan buena parte del ecosistema emprendedor nacional y con Inviertis, startup proptech con acceso al perfil de cliente inversor.

Carmen Chicharro, directora comercial, Marketing e Innovación de Metrovacesa, afirma: "Nos hace mucha ilusión poner en marcha esta iniciativa, espe-

cialmente este año que, probablemente, ha sido uno de los más complicados para muchos emprendedores y autónomos. A través de 'Metrovacesa con los emprendedores' queremos apoyar a todo el colectivo, que esté buscando arrancar su proyecto y necesite comprar o alquilar un espacio para su desarrollo o para su vida personal. Así, mediante el asesoramiento gratuito sobre nuestros inmuebles, esperamos hacer más eficiente y accesible las gestiones y trámites para este colectivo, con un guiño especial para las emprendedoras".

Con este proyecto, Metrovacesa refuerza su compromiso no sólo con la innovación, que es uno de sus principales pilares estratégicos, sino también con el colectivo de emprendedores y *startups* con el que viene colaborando durante los últimos años para el desarrollo de diferentes iniciativas. De esta forma, apuesta por el talento y por la colaboración entre compañías para fortalecer el tejido





Metrovacesa apoya a los emprendedores que necesitan comprar o alquilar un espacio.

empresarial español, especialmente afectado por el Covid.

También Asprima, Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid, ha querido sumarse a esta iniciativa de asesoramiento y consultoría. Jaime Fernández, gerente de Asprima presentó en la pasada edición de SimaPro 2020 la nueva sección de consultoría técnica que pone al servicio tanto de socios de Asprima como del sector inmobiliario en general. “Desde Asprima siempre hemos apostado por fomentar herramientas colaborativas como parte de nuestra apuesta por

Desde la web de Asprima se ofrece gratis consultoría técnica inmobiliaria a todo el mundo

modernizar el sector: desde el impulso a la implantación de BIM a los contratos de obra colaborativos. Las decisiones compartidas producen sinergias. Es por ello que, junto con nuestros socios colaboradores BMI, Mapei, Pladur, Rockwool, Siber, Schneider Electric, Toshiba y Uponor se ha impulsado un servicio de consultoría web en la que, de manera completamente altruista, se dan respuesta a las dudas que se planteen sobre las áreas en las que cada uno son especialistas, centralizando en una sola página web las consultas sobre prácticamente todos los aspectos de una promoción inmobiliaria”, apunta Jaime Fernández.

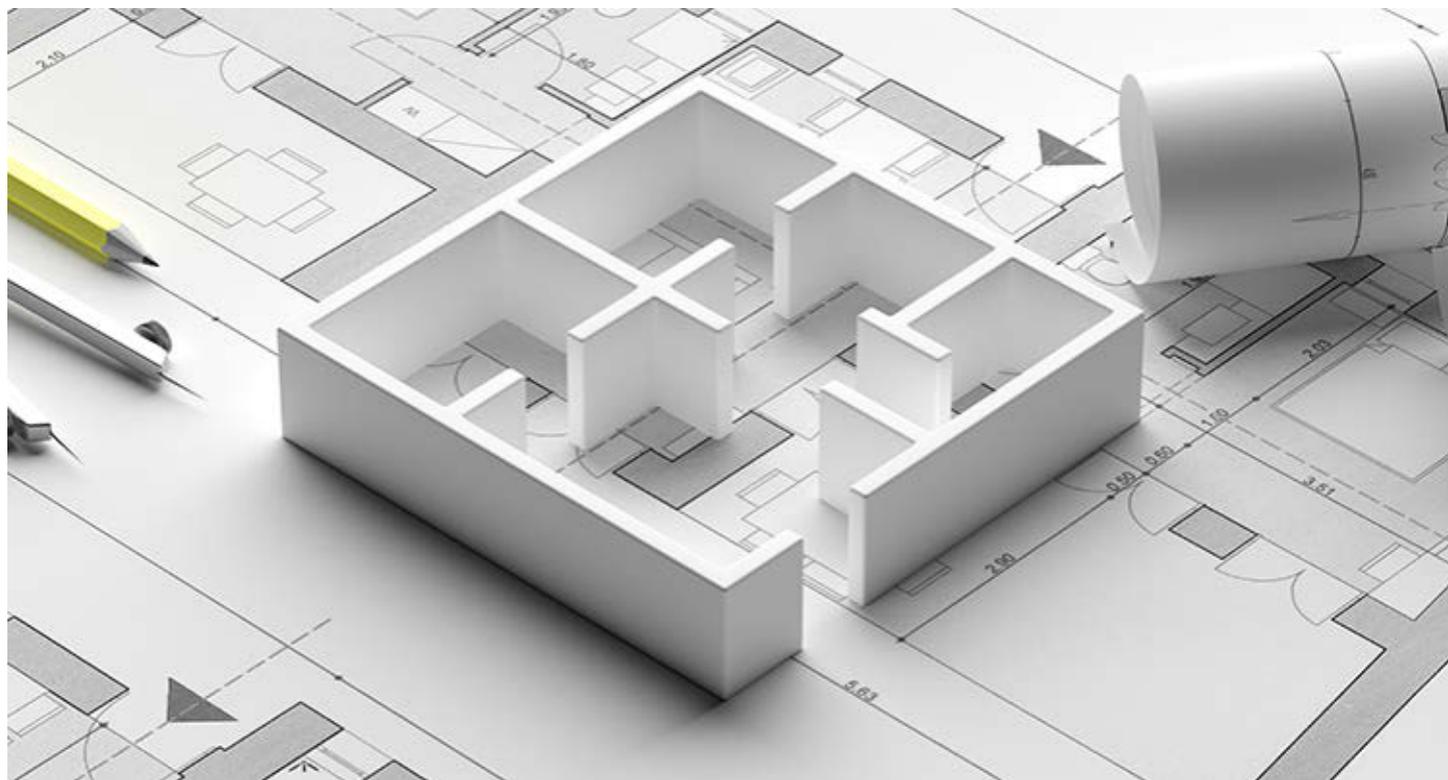
Además, Asprima adicionalmente a esta iniciativa y de forma también desinteresada junto con las mismas compañías, ha creado un Comité de Expertos, para dar servicio a los asociados de Asprima, que, a propuesta del promotor y con los requisitos iniciales que este marca, trabaja de forma coordinada desde las etapas iniciales de proyecto, proponiendo soluciones óptimas que solo podrían darse si se producen interacciones entre los distintos participantes en el proyecto. “Como ejemplo de ello, el pasado SimaPro presentamos el Proyecto Piloto sobre una promoción de Landia Group, con excelentes resultados, y esto es lo que nos ha animado a seguir en ese camino y replicarlo con otras promotoras”, explica el gerente de Asprima.

Otro de los sectores que también se ha visto perjudicado por esta pandemia han sido las pymes y hacia ellas va la iniciativa que ha puesto en marcha la consultora Gesvalt con un servicio de diagnóstico empresarial para pymes con dificultades. Gesvalt, compañía especializada en el sector de la consultoría, valoración y actuaciones técnicas lanza esta iniciativa centrada en ayudar a cualquier pequeña y mediana empresa que esté atravesando momentos de dificultad tras la crisis económica provocada por el coronavirus, a través de la realización de un diagnóstico financiero y operativo, de forma totalmente gratuita y confidencial.

Desde el comienzo de la crisis sanitaria el pasado mes de marzo de 2020, España ha perdido cerca de

Idealista ofrece un contrato de alquiler 'online' gratuito

Idealista, el marketplace inmobiliario referente en España, ha lanzado un nuevo servicio que permite crear y firmar a distancia el contrato de alquiler para agencias inmobiliarias, caseros e inquilinos, de forma segura, sencilla y gratuita. Se trata de un contrato de arrendamiento de vivienda conforme a la LAU vigente y cuyas principales ventajas son la firma por parte de arrendador e inquilino sin necesidad de desplazamientos ni DNI electrónico, ya que con la firma online a distancia es suficiente. La firma del contrato a través de la Web se realiza de forma segura por parte de un proveedor tercero de confianza especializado en firma electrónica avanzada. El contrato se firma mediante firma electrónica segura y legal, que permite identificar a los firmantes y la fecha de firma por cada una de ellas. Sin necesidad de instalar ninguna aplicación, permite firmar el contrato de alquiler desde ordenador, tablet o móvil. En menos de tres minutos, un propietario puede crear su propio contrato de alquiler, con conceptos sencillos para poder entenderlo y muy fácil de completar de manera online. Incluye una cláusula contra morosos recurrentes, para que en caso de impago y si no se llega a ningún acuerdo, se pueda incluir al inquilino en ficheros de morosos del alquiler.



Muchas pequeñas y medianas empresas (pymes) han visto peligrar su negocio a raíz de la crisis sanitaria del Covid.

50.000 empresas, según datos del Ministerio de Trabajo y Economía Social. Dadas las circunstancias actuales, y consciente de la importancia que suponen las pymes para el tejido empresarial español y para la economía de nuestro país, Gesvalt ha decidido mostrar su apoyo y poner al servicio de quien lo necesite, su experiencia y *know-how* en el ámbito de estrategia empresarial. En concreto, el equipo de Corporate Advisory de la firma evaluará datos de negocio, económicos y financieros, para identificar las necesidades más inmediatas de cada compañía y poder así afrontar un plan de acción efectivo.

“España está atravesando un momento complicado, no solo por la crisis sanitaria sino también por el impacto financiero que han producido algunas de las medidas implementadas para frenar la pandemia. El Covid ha alterado nuestro entorno económico y existen muchas empresas gravemente afectadas que ven peligrar su supervivencia, especialmente pequeñas y medianas empresas. Por este motivo, desde Gesvalt creemos que es el momento de actuar de forma decidida y solidaria para ayudar a proteger el ecosistema económico español”, afirma Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

Cualquier pequeña y mediana empresa que quiera contar con el apoyo de Gesvalt, sólo tendrá que rellenar un formulario de inscripción, reunirse de forma virtual con el consultor asignado y aportar la documentación que se le solicite. El equipo de Corporate Advisory de Gesvalt analiza cada caso

de manera individual y realiza un diagnóstico de la situación actual con posibles alternativas para mejorar la situación actual de la compañía. Asimismo, Gesvalt ofrece a estas compañías acompañamiento en la implementación de las medidas sugeridas. “Las pymes suelen tener más dificultades para acceder a un asesoramiento especializado. El denominador común de estas compañías es que en muchas ocasiones han agotado la vía de la financiación bancaria y buscan nuevas formas de financiación y la

50.000

**Desde que comenzó el Covid,
España ha perdido cerca
de 50.000 empresas**

obtención de liquidez para poder continuar con el desarrollo de sus negocios. Nosotros hacemos un análisis a través de varios parámetros como la gestión de la liquidez, el control de la tesorería, la optimización de los períodos de cobro y de pagos. Lo que tratamos de hacer es un seguimiento de la situación operativa y financiera de estas pymes para intentar ofrecer un plan de reducción de costes y estrategias alternativas. Tras este diagnóstico, que es confidencial y gratuito, nuestro objetivo es proporcionar una compilación de posibles acciones encaminadas a asegurar la viabilidad de la compañía”, declara Sandra Daza.

Creemos en las personas

En **MERLIN Properties**, creemos en la tecnología para avanzar e innovar. Desarrollamos soluciones sostenibles que respetan el medioambiente y contribuimos al desarrollo responsable de las ciudades.

Construimos espacios que mejoran la calidad de vida de las personas.



merlinproperties.com



MERLIN

Hay que vivirlo

Centros comerciales

Lar España se une a Cáritas para ayudar a las familias más vulnerables

La socimi Lar España Real Estate, en su firme compromiso de ayudar a las comunidades de su entorno ante la crisis sanitaria provocada por la Covid-19, ha llegado a un acuerdo con Cáritas para dar apoyo a un proyecto de ayuda a las familias más vulnerables cuya situación se ha visto agravada por la pandemia. El acuerdo fue firmado por el presidente de Lar España, José Luis del Valle, y Enrique Carro, vicepresidente de Cáritas Española, en las ofici-

nas de Cáritas. La colaboración económica se canalizará a través de varios de los centros comerciales de la compañía mediante una aportación económica global a Cáritas Española. El objetivo principal del proyecto es contribuir a mejorar las condiciones de vida de las comunidades que viven en las zonas de influencia de los principales activos de Lar España. La cuantía de la colaboración asciende a 150.000 euros a Cáritas Española.

Alimentos

La Junta de Compensación de Valdebebas dona 5 toneladas de alimentos

La Junta de Compensación de Valdebebas también ha contribuido de forma solidaria en este año 2020 tan complicado por la Covid-19 ayudando con alimentos a muchas de las familias afectadas. La Junta de Compensación de Valdebebas donó cinco toneladas de alimentos que fueron repartidos en seis parroquias madrileñas, como la de Jesús y María, en Aluche. En el reparto participó el alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida junto con el gerente de

Valdebebas, Marcos S. Foncueva, en las tareas de descarga de los alimentos. Esta es una iniciativa que partió de la Junta de Compensación de Valdebebas a raíz de la situación generada por la crisis del Covid-19. Muchas empresas madrileñas donaron alimentos para ser repartidos entre las personas más necesitadas y se contó con la ayuda de la Policía Municipal y de numerosos vecinos para repartir todos los alimentos.

Viviendas

Círculo Inmobiliario patrocina la 2ª fase de 16 viviendas en Sierra Leona

Círculo Inmobiliario, a través de la Fundación Child Héroes, patrocinará la segunda fase de la construcción de 16 viviendas en el poblado de Angola Town, dentro de Freetown, en Sierra Leona. Hace tres años, un pavoroso incendio arrasó 200 viviendas de este populoso poblado. El patrocinio ha sido posible gracias a la aportación económica de los siguientes 16 promotores solidarios: Fundación Gómez-Pintado, Sociedad de Tasación, IP Ingenium, Monthisa, Pavi-

print, Arpada, Azata, Gesvieco, Grupo Inmobiliario Roca, Coarsa, Porcelanosa Grupo, Prinex, Actividades Inversión Inmobiliaria, Mikel Echavarren, Fundación Pryconsa y Napisa. La 1ª fase fue financiada por el Círculo Inmobiliario, que preside Ángel Moreno y que lo componen 150 socios, profesionales del sector y más de 200 socios de honor que han colaborado con la asociación. Con este proyecto se va a conseguir que 30 familias tengan una vivienda digna.

Aceite

Fundación Gómez-Pintado dona 21.600 litros de aceite de oliva virgen

La Fundación Gómez-Pintado también ha querido dar apoyo a las familias más vulnerables tras la pandemia y ha donado 21.600 litros de aceite de oliva virgen extra (AOVE) en todo el año 2020 a las entidades sin ánimo de lucro: Banco de Alimentos de Toledo y de Madrid, Cáritas Diocesana de Madrid y de Talavera de la Reina, Escuela Superior de Hostelería de Madrid y la Parroquia de San Juan de Dios de Vallecas. El aceite es un alimento con un alto

valor nutricional y esencial en nuestra dieta. La grave crisis sanitaria, económica y social que estamos viviendo, ha puesto de manifiesto la extrema fragilidad de las familias más vulnerables a las que la Fundación ha querido mostrar su apoyo. Dada la situación actual, la Fundación Gómez-Pintado de la promotora Vía Agora, en 2020 ha hecho más incidencia en la acción social a través de donaciones a entidades de acción caritativa.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

Los inversores llaman a la puerta de la logística

En Madrid se entregaron cerca de 360.000 metros en nuevos proyectos y en Barcelona, alrededor de 113.000 metros, hasta septiembre de 2020, según JLL

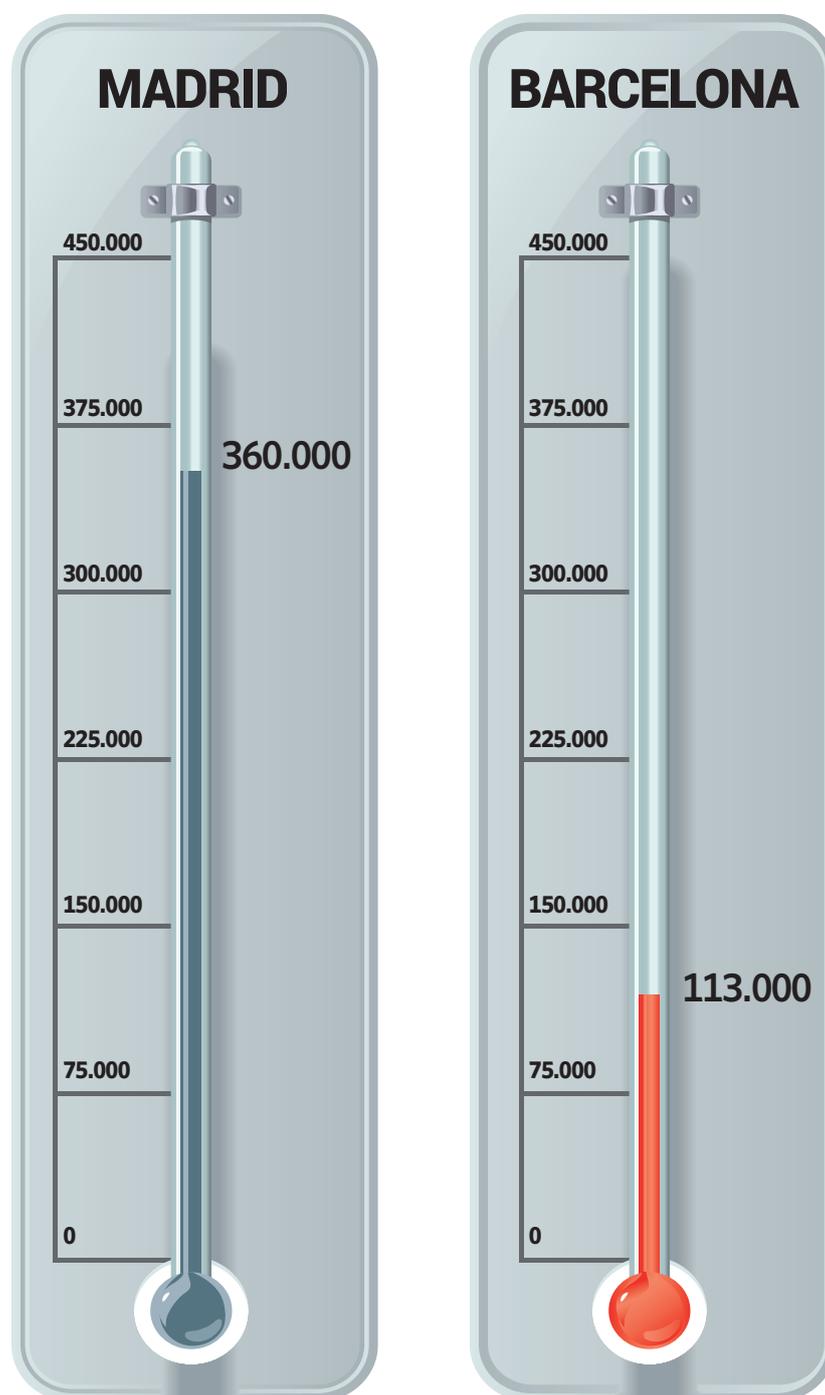
elEconomista.

La pandemia por el Covid ha impulsado un cambio en los hábitos de consumo de la población. Tras un segundo trimestre marcado por las bajas cifras de contratación logística en Madrid a causa de las restricciones sanitarias, en el tercer trimestre de 2020 el *take-up* ha repuntado en la capital hasta alcanzar los 400.000 metros, según JLL. Con este resultado, se alcanza la cifra más alta en toda la serie histórica, lo que supone un crecimiento del 50% al año y un aumento del 300% si lo comparamos con el trimestre anterior. Así, la contratación acumulada en Madrid para este año se sitúa en los 665.000 metros, superando el total del 2019. Las principales transacciones del tercer trimestre han sido protagonizadas por un gigante del comercio electrónico y la cadena de supermercados Dia, ambas en Illescas, Toledo. En Barcelona, a diferencia de Madrid, la cifra de contratación logística durante el tercer trimestre fue algo más contenida. El *take-up* ascendió a 116.000 metros, que supone un crecimiento trimestral del 66%, pero descendió un 13% respecto a hace un año. La mayoría (77%) de la contratación en la Ciudad Condal se concentró en la segunda corona. La cadena de supermercados Lidl ha protagonizado la transacción más relevante con una ocupación de 30.000 metros. La contratación logística acumulada en los primeros nueve meses de 2020 en Barcelona ronda los 300.000 metros, que supone un 40% menos frente al mismo periodo de 2019.

En cuanto a los nuevos proyectos, JLL apunta que durante el tercer trimestre se entregaron cerca de 360.000 metros en Madrid y alrededor de 113.000 metros en Barcelona. La tasa de disponibilidad aumentó ligeramente en la capital hasta el 9,6% debido, principalmente, a la entrega de los nuevos proyectos especulativos; mientras en la Ciudad Condal disminuyó levemente, hasta el 2,6%. Para el cuarto trimestre prevemos que puedan entregarse alrededor de 360.000 metros de nueva superficie logística en Madrid (66% especulativo) y cerca de 80.000 metros en Barcelona (18% especulativo).

Contratación de proyectos en logística

(En metros cuadrados - III trimestre 2020)



Fuente: JLL.

elEconomista

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



España lleva décadas sin aumentar de forma significativa la presencia de inmuebles protegidos en el mercado. Cristina Fernández

La VPO sólo representa un 4% de las compraventas de viviendas

Según Tinsa, esta proporción del régimen protegido sobre el libre en 2019 se ha mantenido respecto a 2018 y representa el mínimo de la serie histórica desde 1980

Luzmelía Torres

En los últimos años en España la apuesta por la vivienda protegida dirige sus miras hacia el alquiler, que es la fórmula más asentada en Europa. Si consideramos el total del parque público existente en compra y alquiler, España está en mínimos respecto a otros países europeos. Según Eurostat, España muestra una ratio de un 2,5 % de viviendas protegidas sobre viviendas libres principales, frente al 24 % en Austria, el 20 % en Dinamar-

ca, el 19 % en Suecia, o el 17 y 16 % en Reino Unido y Francia. El país con mayor protagonismo de vivienda protegida en su parque es Países Bajos, con una cuota del 30%. "España está en una posición con mucho margen de mejora respecto a países europeos vecinos. La fluctuación de los precios de la vivienda, la situación económica y laboral y los problemas de acceso a la vivienda de ciertos grupos de la sociedad, como los jóvenes o los trabajadores

Transacciones de vivienda de VPO a nivel nacional

En miles de unidades

PERIODO	VPO	LIBRE	TOTAL	RATIO VPO/TOTAL (%)
2004	46.695	801.695	848.390	5,50
2005	46.885	854.689	901.574	5,20
2006	47.199	907.987	955.186	4,90
2007	68.007	768.864	836.871	8,10
2008	54.584	509.880	564.464	9,70
2009	49.586	414.133	463.719	10,70
2010	46.899	444.388	491.287	9,50
2011	39.980	309.138	349.118	11,50
2012	36.451	327.172	363.623	10,00
2013	15.264	285.304	300.568	5,10
2014	18.451	347.170	365.621	5,00
2015	18.606	383.107	401.713	4,60
2016	21.164	436.574	457.738	4,60
2017	22.414	509.847	532.261	4,20
2018	23.898	558.990	582.888	4,10
2019	23.401	546.592	569.993	4,10
2020*	12.865	314.088	326.953	3,90

Fuente: Tinsa. (*) Datos del tercer trimestre.

elEconomista

Mínimo histórico de VPO en el total de compraventas

Según datos de Tinsa, esta proporción del régimen protegido sobre el libre del 4,1% en 2019 se ha mantenido respecto a 2018 y representa el mínimo de la serie histórica desde 1980. La máxima cuota de VPO se alcanzó en el periodo 2008-2011. Concretamente, en 2011, la VPO supuso el 11,5% del total de compraventas, casi el triple que ese 4,1% actual. En 2008, la proporción fue del 10,7% de las compras a algún régimen protegido. Sobre el 2020 aún no hay datos del año completo, las cifras que hay en el gráfico son del tercer trimestre con un 3,9%.

de rentas más bajas, plantean la necesidad de vías facilitadoras que hagan más accesible este bien básico que es la vivienda" afirma Susana de la Riva, directora de marketing y comunicación de Tinsa.

Según datos de Tinsa, sólo el 4% de las compraventas realizadas en España en 2019 fueron de vivienda con algún régimen de protección. Es decir, solo 23.400 de las 570.000 viviendas nuevas adquiridas en 2019. Esta proporción del régimen protegido sobre el libre del 4% se ha mantenido respecto a 2018 y representa el mínimo de la serie histórica desde 1980. La máxima cuota de VPO se alcanzó en el periodo 2008 - 2011. Concretamente, en 2011, la VPO supuso el 11,5% del total de compraventas, casi el triple que ese 4% actual. En 2008, la proporción fue del 10,7% de las compras. La vivienda protegida es aquella que para favorecer el acceso de grupos con rentas bajas cuenta con algún tipo de protección pública, que se traduce en un precio de venta o alquiler máximo generalmente por debajo de precio de mercado, un tamaño máximo, un periodo de calificación pública normalmente limitado y unas condiciones de acceso basadas en el nivel de ingresos de los potenciales compradores.

"España lleva décadas sin contribuir de forma significativa a aumentar la presencia en el mercado de los inmuebles residenciales protegidos. Los Planes





VIVE Parque de Ingenieros es la promoción más grande en Madrid de VPO que se está construyendo con 194 viviendas protegidas. Víveme

de vivienda asequible tuvieron mucho peso en las décadas de los años 60 a los años 80, donde llegaron a representar más de la mitad de la nueva vivienda terminada. Sin embargo, a partir de la década de los 90 la vivienda libre se impuso, dejando la vivienda protegida como algo residual en un mercado que ha registrado descensos desde 2013", asegura Susana de la Riva.

Cada Comunidad Autónoma nombra y define los diferentes regímenes de protección pública a partir de unos criterios comunes, por lo que nos encontramos con más de 100 categorías diferentes de vivienda protegida a lo largo del país. El tamaño de los parques específicos de VPO va variando con el tiempo porque, aunque se construyen nuevas viviendas bajo este régimen, también las construidas hace décadas se descalifican, es decir, pierden su condición de protegidas y pasan al mercado libre. Las Comunidades Autónomas que han apostado por el régimen protegido con una continuidad en el tiempo y muestran una mayor proporción de compraventas de vivienda protegida sobre el total son: Extremadura, Navarra, País Vasco y La Rioja, que en la serie histórica, con datos de Tinsa, han alcanzado máximos puntuales del 28,5% del total de viviendas adquiridas (Extremadura, año 2009).

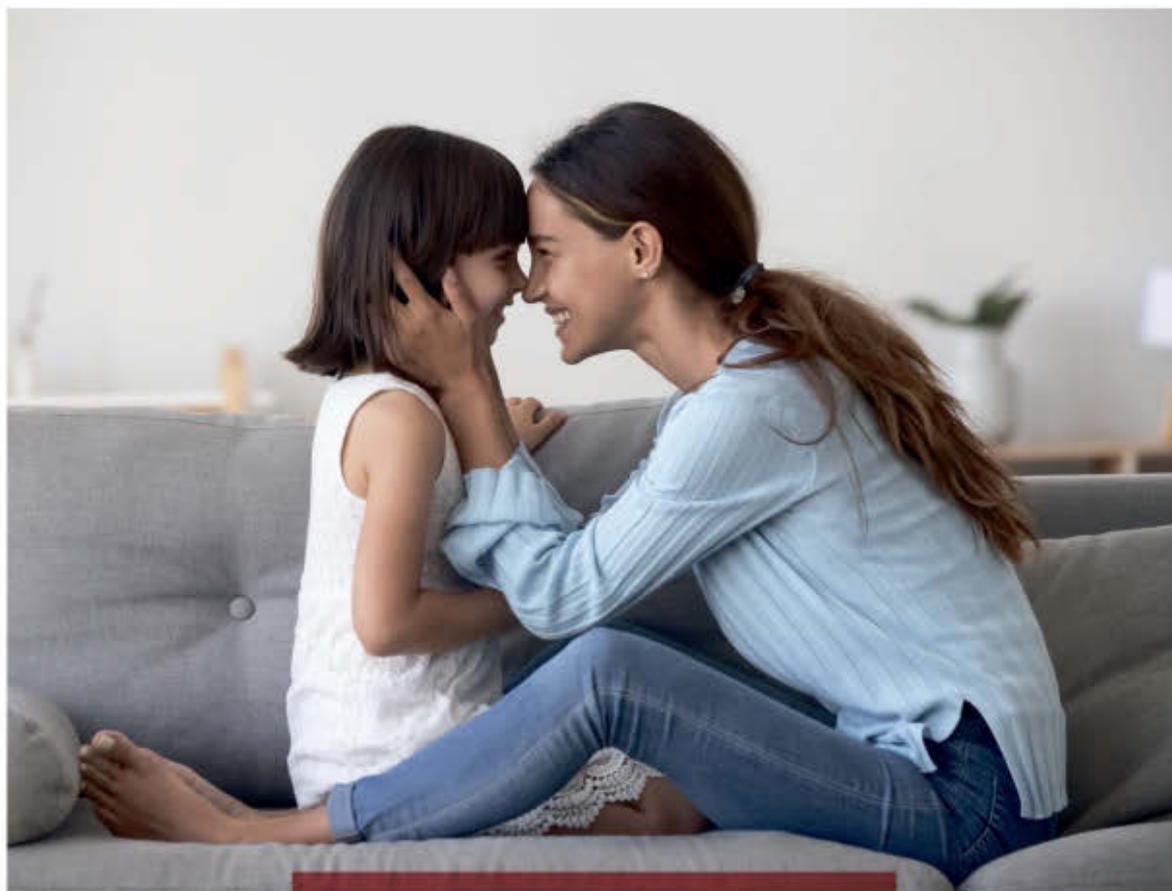
Hace falta más vivienda asequible en el mercado. En Madrid, una de las promociones más grandes de vivienda protegida ahora en construcción es la de VIVE Parque de Ingenieros que arrancó las obras en

verano del año pasado. La cooperativa Casalar, gestionada por Víveme, consiguió durante el Estado de Alarma la licencia para arrancar las obras de esta promoción ubicada en el barrio de Ciudad de los Ángeles, al sur de Madrid. Se trata de una promoción de 194 viviendas protegidas sobre un suelo de la Entidad Pública Empresarial de Suelo (SEPES). "La promoción VIVE Parque de Ingenieros ha tenido un nivel de comercialización espectacular desde el inicio de la promoción, e incluso en estos momen-

11,5%

En 2011 la VPO supuso el 11,5% del total de compraventas de pisos, casi el triple del 4% actual

tos donde las unidades disponibles son más limitadas. Esto nos hace pensar que la vivienda asequible, eficiente y de calidad es lo que demanda nuestra ciudad" comenta Mariam Martín, presidenta de Víveme. Otra de las promociones de vivienda protegida con precio limitado que está funcionando muy bien su comercialización en Madrid es Nature Cañaveral III de Áurea Homes, ubicada al sur de la capital, una promoción residencial, formada por 73 viviendas en régimen VPPL de 1, 2 y 3 dormitorios incluyendo áticos con amplias zonas exteriores. Las viviendas disponen de garaje, trastero y zonas comunes con piscina, sala comunitaria y zona infantil.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • [neinorhomes.com](https://www.neinorhomes.com)

Se buscan chalets en la periferia y pisos de alquiler en el centro

En la Comunidad de Madrid, Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte, son los municipios con más suelo para construir vivienda unifamiliar. En el centro de la capital, el barrio de Tetuán, es el que más se ajusta a la rentabilidad del inversor frente a otras zonas del extrarradio

Luzmelia Torres



Con la plataforma VisualUrb sabemos el suelo disponible que hay en Madrid. eE

La vivienda gana terreno en las localizaciones periféricas. La pandemia ha reactivado el interés por las viviendas unifamiliares, inmuebles más amplios que se están imponiendo a los pisos en altura. La zona norte de la Comunidad de Madrid atrae el interés de muchos compradores que se plantean trasladarse a la periferia, dejando atrás el bullicio del centro de la ciudad. Vivir en plena naturaleza, alejado del ruido y el estrés, son algunos de los motivos que empujan a las familias a decantarse por la periferia de Madrid impulsados por el teletrabajo.

Pero ¿dónde hay suelo para construir viviendas unifamiliares en Madrid? A través de la herramienta digital VisualUrb podemos analizar la oferta de suelo urbano consolidado sin construcción/vacante en los municipios de la Comunidad de Madrid con una población superior a 50.000 habitantes, utilizando los datos de la última actualización de catastro y la base de datos de urbanismo de VisualUrb. La conclusión de dicho estudio es que las dos localidades para construir vivienda unifamiliar son: Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte, ya que cuentan con una superficie superior a 1.000.000 metros cuadrados disponibles.

“En Madrid hay escasez de suelo urbano porque durante 10 años no se ha desarrollado suelo, desde 2008 hasta 2018, y ahora vienen 10 años de impulso del urbanismo” asegura Pablo Cereijo, CEO de VisualUrb.

VisualUrb ha analizado el suelo de 22 municipios de más de 50.000 habitantes de la periferia de la Comunidad de Madrid, que suman más de 35 millones de metros de suelo urbano disponible para uso residencial, industrial, equipamiento y comercial. Estos 22 municipios son: Móstoles, Alcalá de Henares, Fuenlabrada, Leganés, Getafe, Alcorcón, Torrejón de Ardoz, Parla, Alcobendas, Las Rozas de Madrid, San Sebastián de los Reyes, Rivas-Vaciamadrid, Pozuelo de Alarcón, Coslada, Valdemoro, Majadahonda, Collado Villalba, Aranjuez, Arganda del Rey, Boadilla del Monte, Pinto y Colmenar Viejo.

“Hemos analizado 35.823.406 millones de metros cuadrados de suelo urbano consolidados en estos



Aedas Homes desarrollará 14 viviendas unifamiliares de cuatro dormitorios en Boadilla del Monte. Aedas Homes

22 municipios y los datos extraídos es que hay 11.015.137 metros de suelo para uso de equipamiento (31%), 7.897.675 metros de suelo de uso residencial unifamiliar (22%), 7.715.241 metros de suelo de uso industrial (22%), 4.938.698 metros de suelo de uso comercial (14%) y 4.256.589 metros de suelo de uso residencial multifamiliar (12%) apunta Pablo Cereijo.

Por tanto, para uso residencial unifamiliar hay casi ocho millones de metros y ese suelo se sitúa principalmente en los municipios del norte de Madrid. "Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte tienen una superficie superior a 1.000.000 metros disponible para construir viviendas unifamiliares. Más del 50% de la oferta de suelo para la construcción de chalets se encuentra en los municipios de Rivas Vaciamadrid, Las Rozas de Madrid, Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte. La menor oferta de suelo de este uso está situada en los municipios de Getafe y Coslada que no supera los 10.000 metros en ambas ciudades. Más del 90% de las parcelas para viviendas unifamiliares de los municipios de Arganda del Rey, Móstoles, Fuenlabrada y Parla tienen una superficie inferior a 500 metros", declara Pablo Cereijo.

En cuanto a la superficie de suelo urbano para construir viviendas en altura, según datos de VisualUrb, hay 4.256.589 metros dentro de los 22 municipios analizados, concentrándose más del 50% de la disponibilidad en los municipios de Colme-

nar Viejo, Getafe, Boadilla del Monte, Alcalá de Henares y Valdemoro. Los municipios de Coslada, Parla, Alcorcón, Aranjuez, Alcobendas, Pinto y Fuenlabrada no llegan al 10% de la superficie disponible del total.

Si nos centramos en los cinco municipios del estudio de mayor renta per cápita: Pozuelo de Alarcón, Boadilla del Monte, Alcobendas, Majadahonda y Las Rozas, todos ellos concentran el 55% de los terre-

35

Millones de metros cuadrados de suelo urbano consolidado en 22 municipios de Madrid

nos para construir viviendas unifamiliares con casi 4,5 millones de metros, mientras que la superficie de suelo destinado a pisos en altura no llega al millón de metros cuadrados suponiendo un 21% del total de la oferta de los 22 municipios. En cambio en los de menor renta per cápita del estudio: Leganés, Arganda del Rey, Móstoles, Fuenlabrada y Parla la mayor oferta de suelo se centra en suelo industrial con más de 2 millones de metros, lo que supone casi el 30% del suelo disponible. Mientras que para suelo destinado a residencial unifamiliar sólo hay disponible 556.503 metros, el 7% del total de la oferta actual.

Inmobiliaria

elEconomista.es

“Ahora la tendencia se centra en la búsqueda de vivienda unifamiliar pero actualmente no hay tanta oferta de suelo para construir este tipo de tipología en Madrid. Por ejemplo, Pozuelo que es el municipio con más suelo para este tipo de vivienda cuenta con 1,5 millones de metros, en total hay 850 parcelas con una media de 2.000 metros para unifamiliares, pero que haya este suelo, no quiere decir que esté en venta, luego al haber poca oferta los precios suben. Esperamos que en esta nueva década se agilicen los trámites urbanísticos y haya más suelo en el mercado”, afirma Pablo Cereijo.

Madrid centro

La pandemia ha potenciado la búsqueda de vivienda unifamiliar pero la vivienda en el centro de Madrid sigue siendo un valor seguro tal y como nos afirma Cristina Santos, directora general de la promotora Atomium, propiedad de OAH Factory. “Nosotros hemos puesto el foco en el centro de Madrid donde desarrollamos varias promociones de obra nueva, principalmente en el barrio de Tetuán y a pesar de la pandemia, pensamos que la vivienda en Madrid es un valor seguro y en 2020 ha funcionado bien. La demanda de pisos de obra nueva no se ha desplomado, si es cierto que las ventas van más despacio, pero los precios se mantienen sin bajadas”.



Vivienda de la promoción Bascones de Atomium en el barrio de Tetuán . Atomium

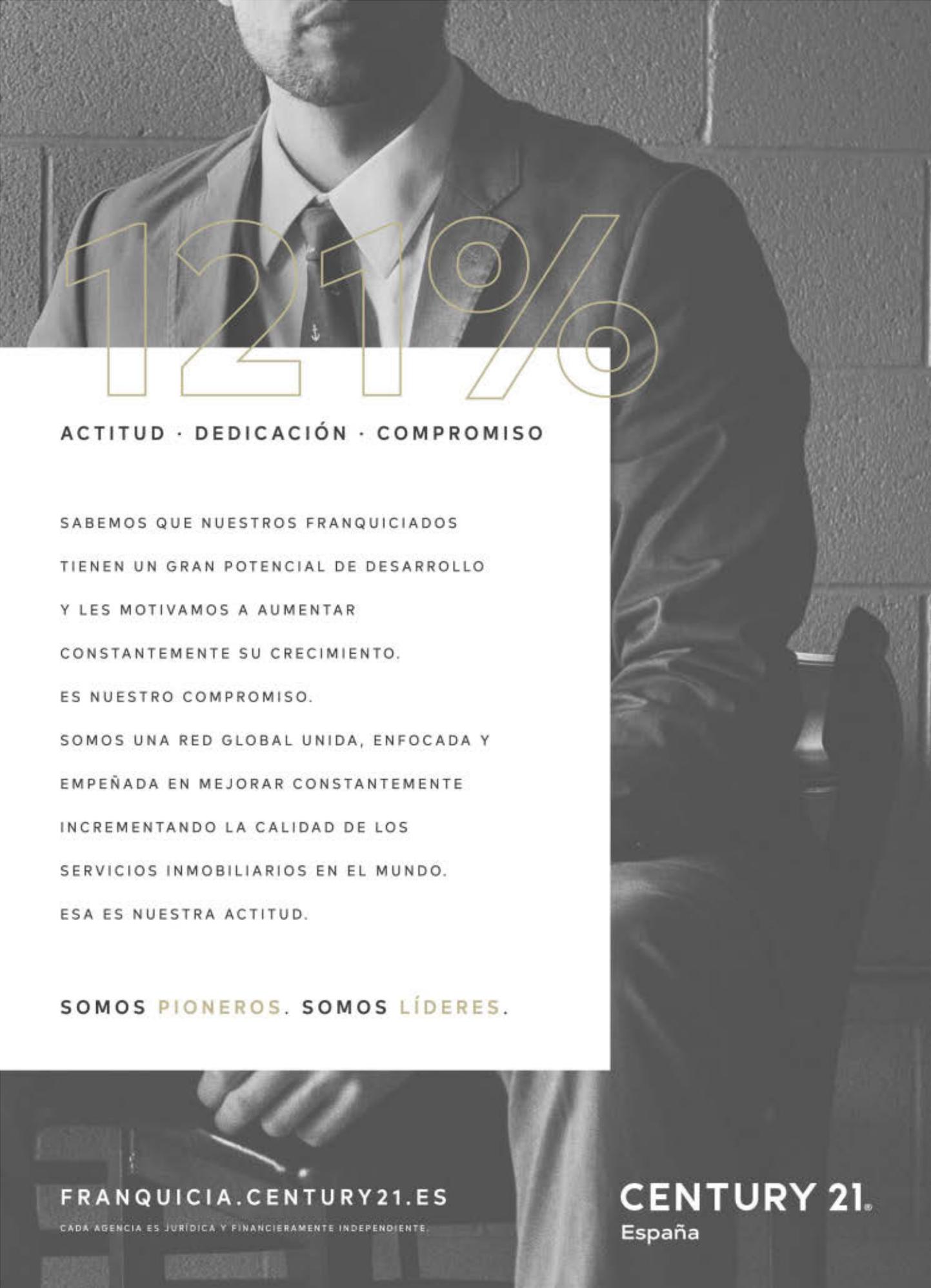
En Madrid habrá oportunidades de edificios para rehabilitar y solares urbanos con descuentos

La promotora Atomium nace en 2018 con su primer desarrollo de viviendas, Porfirio, en el barrio de Tetuán y desde sus comienzos hasta la actualidad han intervenido como gestores y promotores de cinco promociones dentro del mismo barrio y una más en Alcobendas. La compañía ha financiado algunas de sus promociones a través de *crowdfundinng* y no descarta formalizar alguna *joint venture* con algún socio. “Hemos trabajado con plataformas como Urbanitae o Stockcrow en alguno de nuestros proyectos con la fórmula de participación en capital y nos gustaría, formalizar una asociación más estable para abordar varias promociones a la vez. Vemos claro que el barrio de Tetuán se ajusta al inversor que busca una rentabilidad de mercado con más seguridad respecto a otras zonas del extrarradio de Madrid y nuestra estrategia de negocio para este año es seguir comprando suelos y gestionar operaciones inmobiliarias en distintas zonas de Madrid capital como Arturo Soria, Guindalera y continuar presentes en el barrio de Tetuán”, asegura Cristina Santos

Atomium ya ha entregado la promoción Bascones en Tetuán con 7 viviendas y cuenta con otras cua-

tro en el mismo barrio: Porfirio con 13 viviendas, más otras tres: A. Pulido, Rita Luna y Muller. “Nuestras viviendas pueden ser un buen destino tanto para el alquiler, como para vivir en ellas. El 30/35% de los clientes que han confiado en Atomium para sus inversiones han repetido luego esto significa que es el producto idóneo para estos tipo de inversores. También estamos estudiando pequeños proyectos para destinar exclusivamente al alquiler de la mano de inversores que nos lo han solicitado. En este caso, haríamos un “llave en mano” para su futuro arrendamiento, encargándonos absolutamente de toda la gestión integral, desde la búsqueda del suelo hasta la entrega de llaves a nuestro cliente”, explica Cristina Santos.

Todo esto nos indica que este nuevo año, 2021 vendrá cargado de oportunidades tanto para la vivienda nueva o de rehabilitación en el centro de Madrid como para la vivienda nueva de unifamiliares (chalets) en la periferia de la capital. “El suelo es un bien escaso como suelo finalista, pero existen oportunidades en edificios o antiguas edificaciones que pueden dar mucho juego. En 2021 tendremos una ventana de oportunidades para adquirir solares urbanos con descuentos y edificios a rehabilitar o demoler, cuyos propietarios deseen vender en un entorno difícil que se corregirá rápida y agresivamente en el segundo semestre. La primera mitad de año será clave para tomar posiciones comprando activos que nos ofrezcan buenas rentabilidades”, explica la directora general de Atomium.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.

SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España



Patricia Alcocer Falcón
Directora de Proyectos Alía Tasaciones

RICS y ECO, diferencias entre las normas y estándares de valoración

Antes de desglosar las diferencias entre los dos referentes de la valoración empleados en España, RICS y ECO, conviene dimensionar cómo es el sistema. Las reglas de juego a nivel internacional, las fija el IVSC (International Valuation Standards Council) en las Normas Internacionales de Valoración (IVS). Bajo este paraguas se recoge el resto de normas y estándares de valoración. Sin ir más lejos, el Libro Rojo de RICS, incluye las IVS e incorpora recomendaciones específicas para los miembros RICS. A nivel nacional, es la Orden Ministerial ECO/805/2003, la que guía el proceder de los valoradores. En las tasaciones inmobiliarias ECO, la norma española cumple las disposiciones incorporadas en las IVS, pero fija una serie de parámetros de obligado cumplimiento, a seguir en cada una de las cuatro finalidades de aplicación. La más comúnmente utilizada es la referida a préstamos con garantía hipotecaria. También se emplea para la cobertura de las provisiones técnicas de entidades aseguradoras y para la valoración del patrimonio de instituciones de inversión colectiva y de fondos de pensiones. Para otras finalidades, como por ejemplo asesoramiento en compraventa, herencias, adjudicaciones, disoluciones, revisiones catastrales y de impuestos, etc., los valoradores seguimos la metodología técnica que establece la Orden ECO/805/2003, pero indicamos que la valoración no cumple con la orden, dado que la finalidad no se encuentra entre las señaladas en la norma.

A la hora de determinar el valor de un inmueble, la Orden ECO identifica como bases de valor a emplear el valor de mercado, que es una fotografía en un momento de tiempo y circunstancias concretas, y el valor hipotecario, que debe ser sostenido en el tiempo, con independencia de escenarios de fluctuación de precios, ya sea por cuestiones macroeconómicas o fruto de la especulación. No en vano, el valor hipotecario sirve de garantía de un préstamo por lo que debe mantenerse ajeno a constantes variaciones del mismo. Asimismo, la norma nacional incluye el valor razonable para su uso en entidades aseguradoras. En cuanto a la metodología y técnicas de valoración, especifica que su elección vendrá determinada por la finalidad de la valoración y la tipología del bien a valorar, pero siempre bajo el principio de prudencia y de sostenibilidad del valor, anteriormente comentado. Otro de sus principios señala que, ante varios usos de un inmueble, se mantendrá el que económicamente sea más aconsejable.

La valoración la realiza un profesional competente, cuyo informe es supervisado por una sociedad de tasación homologada por el Banco de España. Para ello, debe contar



con un capital mínimo de 300.000 euros, un consejo de administración y un mínimo de diez profesionales, de los cuales, al menos tres, han de ser profesionales vinculados. Todos ellos con reconocida experiencia y honorabilidad. Asimismo, se debe disponer de una estructura con mecanismos de control interno y de un seguro de responsabilidad civil frente a terceros.

En cuanto a las valoraciones RICS tiene su origen a finales del siglo XVIII en el mundo anglosajón y hoy está considerado como un distinguido sello de calidad a nivel mundial por su modo de trabajar, marcado por principios éticos. RICS es una organización internacional que marca reglas de conducta para sus miembros y para las empresas reguladas por RICS. Su Libro Rojo incluye las normas profesionales, técnicas y de ejecución de la valoración de obligado cumplimiento. Entre las normas internacionales que adopta y aplica se encuentran las citadas Normas Internacionales de Valoración (IVS), las Normas Internacionales de Ética (IES), las Normas Internacionales de Medición Inmobiliarias (IPMS) o las Normas Internacionales de Medición en la Construcción (ICMS).

Así mismo, publica declaraciones profesionales, también de obligado cumplimiento sobre, por ejemplo, conflictos de interés o lucha contra el soborno, la corrupción, el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. Igualmente, notas orientativas, que proporcionan recomendaciones o determinados enfoques para las buenas prácticas. Tras escuchar las necesidades del cliente, y fijar la finalidad de la valoración, es el profesional acreditado quien determina las bases de valor y metodologías a aplicar. RICS no entra en ello, pero sí exige a sus miembros acreditados como MRICS, FRICS o AssocRICS trabajar con integridad, alto nivel de servicio, confianza en la profesión, respeto y responsabilidad. Adquirir el título de *Chartered Surveyor* aporta al profesional un prestigio reconocido por el mercado, supone el nivel más elevado de profesionalidad en el sector inmobiliario y es una acreditación muy demandada por clientes. En nuestro país, el estándar de valoración RICS está viviendo un auge al calor del interés de grandes firmas internacionales de inversión por activos inmobiliarios de España. Dado que es una normativa internacional, multinacionales e inversores emplean la valoración RICS para operaciones transnacionales y para inmuebles que requieren de elevada especialización, como edificios de oficinas, centros logísticos, hoteles... Las valoraciones RICS solo las pueden llevar a cabo sus miembros, tras pasar por un riguroso examen ante un tribunal, donde deben demostrar con ejemplos su ética profesional, una demostración que se debe realizar año tras año. En el mundo hay más de 130.000 miembros de la RICS y en nuestro país hay alrededor de 650 profesionales acreditados.

En resumen, se usa RICS para aquellas valoraciones con componente internacional, activos singulares y en el asesoramiento experto a *stakeholders* del sector inmobiliario. Quedan excluidas aquellas que no tengan como finalidad alguna de las cuatro descritas por la ECO, si bien, en ocasiones se da el caso de emplear las normas de la organización británica para finalidades de garantía. Igualmente, a veces empresas, entidades financieras y fondos necesitan valoraciones RICS, porque así lo decidieron los responsables a la hora de contabilizar sus inmuebles en balances, finalidad efectos contables. Lo mejor para asentar estos conocimientos es visualizar la teoría en casos reales. Así, cuando se requiere financiación con garantía hipotecaria o se busca determinar el valor razonable para aseguradora nacional, utilizamos la ECO. En cambio, para determinar el valor razonable a efectos contables para multinacional que consolida a nivel internacional y para compraventa internacional, RICS. En asesoramiento en compraventa se utiliza también RICS, pero se pueden seguir los principios técnicos de la ECO. En Alia Tasaciones contamos con varios valoradores acreditados como MRICS y desde hace un lustro somos una firma regulada por RICS. Esto significa que de modo voluntario nos sometemos al cumplimiento de la Reglas de Conducta para Empresas de la organización.



■
En el mundo hay más de 130.000 miembros RICS y en España hay alrededor de 650 profesionales acreditados

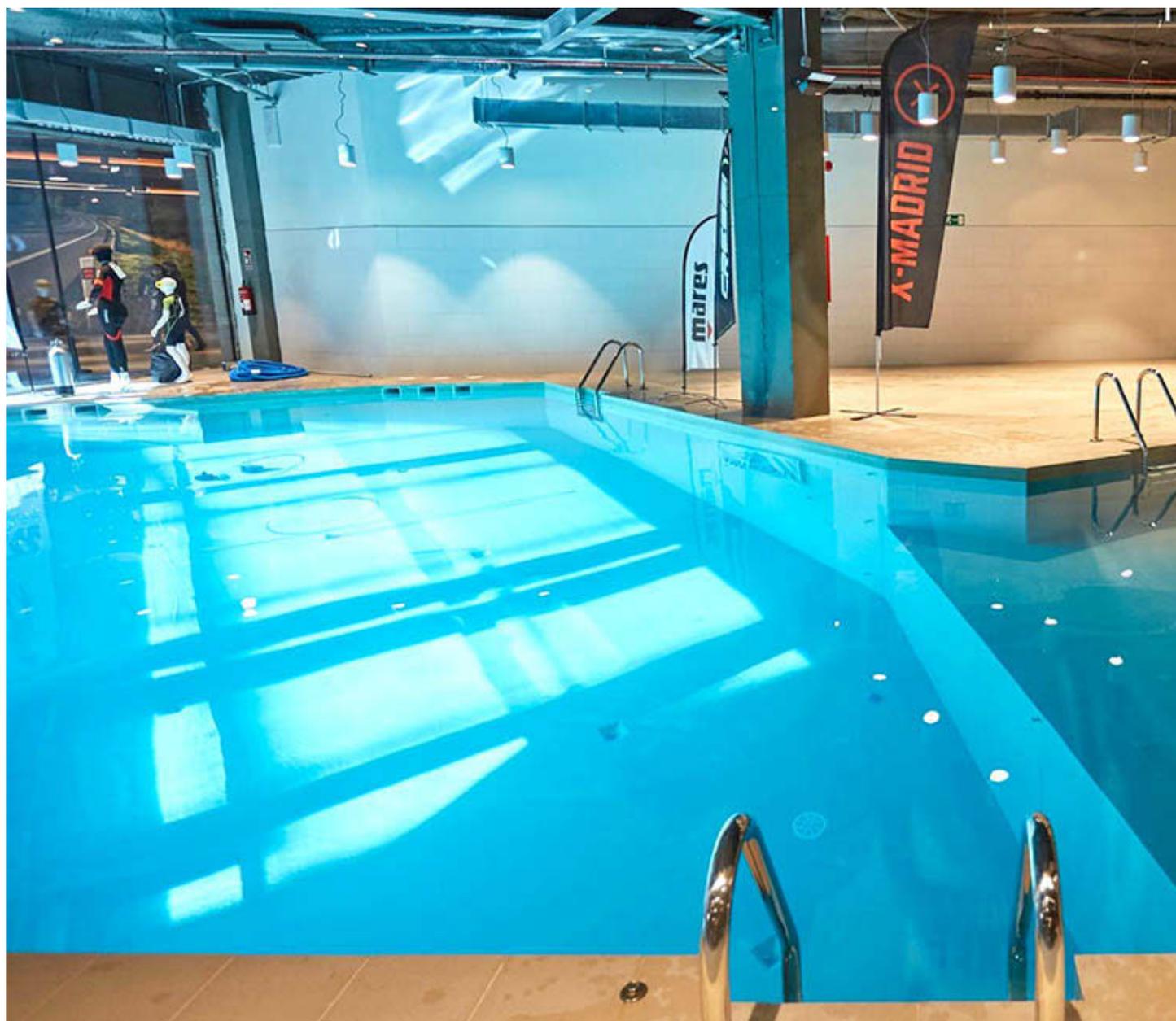
Marepolis, centro de buceo y apnea más grande de Madrid

El espacio comercial y de ocio X-Madrid, en Alcorcón, promovido por Merlin Properties, ofrece una experiencia única en una piscina de 20 metros de profundidad

Luzmelia Torres. Fotos: Merlin Properties

El espacio comercial y de ocio X-Madrid, promovido por Merlin Properties y que está situado en el municipio madrileño de Alcorcón, vuelve a sorprender a los clientes con la apertura de Marepolis, un concepto único que gira en torno a la experiencia del buceo y la apnea, el más grande de Madrid. Después de una trayectoria de más de 12 años, esta apertura supone un grandísimo avance para la marca y para el mundo del buceo, teniendo como principal objetivo reunir, en un mismo lugar, todo aquello que los buceadores desean encontrar para disfrutar plenamente de su experiencia de buceo.

Marepolis destaca por sus dos increíbles piscinas multinivel, una de ellas única en España con 20 metros de profundidad y la otra, dispone de una pared transparente que permite a los visitantes y familia-



Instalaciones de Marepolis en el centro comercial y de ocio X-Madrid.



Marepolis destaca por sus dos piscinas, una de ellas con 20 metros de profundidad y la otra, con pared transparente.

res ver, fotografiar e interactuar con los buceadores desde fuera del centro, proporcionándoles una experiencia única. Está gestionado por un equipo de profesionales multidisciplinares, especializados y altamente cualificados en diversas áreas, los buceadores reciben una formación completa desde la primera experiencia de iniciación al buceo hasta niveles profesionales. Ofrece también la oportunidad de disfrutar de cursos completos de buceo recreativo, buceo técnico y apnea, todos ellos certificados por SSI (Marepolis es un centro DIAMOND SSI).

Además de las piscinas multinivel, Marepolis cuenta con una tienda con 300 metros que dispone de una completa gama de material de buceo con las últimas novedades del mercado, así como servicio técnico propio para el mantenimiento y revisión de equipos de buceo y una zona de restauración con una magnífica vista a la zona de piscinas, liderada por el chef Joaquín Felipe. Desde Marepolis también se organizan viajes diseñados a medida a los mejores destinos de buceo del mundo, para que los amantes de este deporte puedan seguir practicando su pasión junto a otros buceadores.

Como actividades adicionales, el centro de buceo cuenta con una Escuela de Sirenas que tiene como principal objetivo aprender a moverse y nadar como estas maravillosas criaturas marinas mitológicas y una formación de Scuba Rangers, donde niños a partir de los 8 años podrán disfrutar de grandes aventuras subacuáticas.

Marepolis ofrece al cliente apasionado del buceo, la oportunidad única de bucear sin la necesidad de salir de Madrid. Además, cumple con las medidas de seguridad e higiene necesarias, para que nada impida disfrutar de esta experiencia inolvidable en instalaciones de primera categoría.

X-Madrid es un espacio destinado a reinventar la experiencia de compra y ocio. Es un centro que conjuga lo más tecnológico, más urbano, más extremo, más auténtico. Un lugar que revolucionará la manera de interactuar con el consumidor que busca nuevas alternativas y experiencias en sus más de 47.000 metros cuadrados y tres plantas dedicadas a la moda, deporte, restauración y el mejor ocio experiencial.



Juan Valsechi
Asesor independiente

La arquitectura en pandemia

Que placeres culpables puede haber en la arquitectura que nos lleve a escribir sin vergüenza de hacer el ridículo, el plantear a través de ella una discriminación de la que poco se habla. Había comenzado con “que nos ha dejado” el confinamiento en los espacios desde el punto de vista del grupo etario al que pertenezco. Sentí la “culpa” de llevar años encima y que el espacio no los contemplara. Pero el “que nos ha dejado” quedó relegado ya que estamos viviendo una “segunda ola”. ¿Que hemos aprendido?, si es que hemos aprendido algo, o que aprenderemos de toda esta parafernalia.

Si debiésemos haber aprendido algo, es a no hacer demasiadas definiciones en los proyectos a fin de contemplar el sociabilizar en espacios seguros. Deberíamos haber aprendido a hacer espacios que se puedan customizar fácilmente para la ocasión que nos toque vivir. Empezamos entonces por “indefinir” lo que construimos, a ventilar la arquitectura, qué en muchas ocasiones nos ha hecho sentir prisioneros del espacio. Soy un *baby boomer*, generación que define a las personas nacidas entre los años 1946 y 1964 (56 a 74 años). Se estima que el 15,0% de la población mundial forma parte de esta generación.

¿Como nos sentimos hoy con relación al espacio/edad/tiempo? Creo que el espíritu de la arquitectura para todos fue bien capturado por el arquitecto Ronald Mace, citado en un editorial del *New York Times* de 1997 que preguntaba “si no estamos diseñando para seres humanos, ¿para quién estamos diseñando? Diseñemos todas las cosas, todo el tiempo, para todos. Es a donde nos dirigimos”. La incorporación de la figura humana es una de las herramientas que se utiliza en la arquitectura ya que ayuda a descifrar la escala del trabajo y valorar su amplitud. Si bien comunica con éxito una idea aproximada de las medidas de los elementos en la imagen, también ayuda a que la arquitectura se vuelva más identificable y accesible. Las personas se relacionan mejor con el entorno construido cuando está poblado, principalmente porque el sentido humano de sociedad y comunidad es la piedra angular de nuestra civilización.

Con esto en mente, ¿sirvió para que la arquitectura contemplara la situación del espacio en situación de pandemia, o simplemente se pasó a considerar un ele-



mento de marketing que solo relaciona a la figura humana y no al ser humano en su espacio. En definitiva, los profesionales sólo transforman la realidad física, pero aún no han llegado a contemplar el alma humana para incorporarla a los proyectos. A modo de ejemplo, la ventilación en la arquitectura es la base para considerar salubre una vivienda o un espacio común y así ha quedado demostrado en la situación que hoy nos toca vivir.

Años de elaborar variadas y diferentes normas considerando que las mismas harían de la vivienda un lugar seguro y saludable, pero socialmente, ¿lo han contemplado? Lo físico no contempla el alma y el sentir de los seres humanos, por lo que se debería incorporar en los desarrollos inmobiliarios a psicólogos/psiquiatras/ trabajadores sociales a fin de intentar captar el sentir del alma humana cuando se proyectan viviendas y sus espacios comunes. La vivienda es la casaca de uno, la vestimenta, el abrigo, es uno, y uno no estaba vestido para la ocasión con la pandemia.

Hoy ese "abrigo" se siente una prisión muchas veces en solitario, y la soledad es mala compañía. No solo se necesitan ventilar los espacios, se necesita "ventilar" a las personas que los ocupan, que puedan interactuar presencialmente con certezas médicas y emocionales. Hay que redefinir algunas de las vulnerabilidades y desigualdades urbanas y hacer hincapié en las desigualdades etarias de las que mucho se hablan en la laboral, en la salud, pero no en el diseño de la arquitectura.



■
**Las personas
 se relacionan mejor
 con el entorno
 construido cuando
 está poblado**
 ■

Cuando se habla de vulnerabilidad en temas de vivienda, generalmente se hace foco en las personas que viven en condiciones precarias en barrios marginales; o sea que solo contemplan la desigualdad económica; pero no contemplan la desigualdad que existe en la arquitectura para las discapacidades, para los hogares unipersonales o para las franjas etarias mayores. Quedamos relegados, atrapados, prisioneros con la pandemia.

Hay que unificar y sumar a las actuales normativas la previsión para futuros eventos, por lo que es indispensable en nombre de la evolución y la salud física y mental de las personas, el ser abiertos en todos los sentidos. Como dijera el arquitecto danés Jorn Utzon, "Es necesario tener una sana visión de la vida. Entender el concepto que significa caminar, sentarse y tumbarse cómodamente, disfrutar del sol, la sombra, el agua contra el cuerpo, la tierra y todas las sensaciones menores. Si se quiere alcanzar la armonía entre el espacio que se crea y lo que en él se va a desarrollar, la base de la arquitectura debe ser el bienestar. Resulta simple y muy razonable".

Nuestro estilo de vida cotidiano cambia constantemente, es natural y saludable. La forma en que las personas han estado relacionándose, viajando, trabajando e interactuando con los espacios debe considerar también el espacio/tiempo, y la arquitectura no se ha hecho eco de ese cambio.

Ya no es el espacio/tiempo del siglo XX, estamos en el siglo XXI y debemos ser más imaginativamente drásticos en los cambios a proyectar en la arquitectura. El espacio tiempo debe acercarse más a lo que consideró Einstein en su teoría de la relatividad que a lo que guio el siglo XX Sigfried Giedion en sus publicaciones.

Las condiciones o condicionantes de la vida actual, hacen repensar las ciudades, el urbanismo en función de los individuos a fin de que la arquitectura se adapte al futuro de esta nueva normalidad. Hoy día cuanto más grande es la ciudad, más pequeño es el espacio. Quizás la industrialización de las viviendas sea una vía para poder llegar a viviendas adaptables a diferentes situaciones. No hay que estancarse en las ideas, sino seguir desarrollándolas.



Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

El inmobiliario mira al futuro con optimismo

El sector inmobiliario arranca el 2021 con optimismo pero con cautela después de haber logrado superar un 2020 muy difícil para toda la sociedad y la economía española. Aunque el inmobiliario no ha vivido ajeno a las secuelas del Covid, es cierto que su comportamiento ha sido mucho mejor que el de otros mercados, demostrando durante estos meses su resiliencia y convirtiéndose en un segmento refugio para la inversión. De hecho, pese a la incertidumbre y a la caída de la actividad, el sector ha liderado el mercado transaccional español hasta octubre, según los datos de TTR.

El 2020 se ha cerrado con una caída de la inversión del 29,3%, hasta situarse en los 9.000 millones de euros, según los datos de BNP Paribas Real Estate. Este desplome de la inversión va en línea con el 25% que se espera de caída en Europa, según las previsiones de CBRE. A pesar de la incertidumbre generada entorno a las oficinas por el auge del teletrabajo durante la pandemia, este tipo de activos aglutinaron el grueso de la inversión, al concentrar el 26% del total, aunque en gran parte es debido a los importes registrados a inicio de año. El *retail* acapara la segunda posición, con el 22% de la inversión, seguido del sector logístico que se lleva el 17%.

Para este ejercicio las estimaciones son positivas. Así, desde Cushman & Wakefield se muestran optimistas sobre el recorrido que experimentará el sector en 2021 y apuntan que se verán signos de recuperación en el segmento de la inversión. Según la firma, España captará este próximo año en torno a 9.200 millones de euros de inversión en inmobiliario y los segmentos que se verán más reforzados serán la logística, oficinas y activos alternativos como residencias de estudiantes y para la tercera edad. Los hoteles y los hiper y supermercados también incrementarán sus volúmenes, siguiendo la tendencia de la segunda mitad de 2020.

EL PERSONAJE



Francisco Montoro
Presidente y consejero delegado de Grupo Gmp

Francisco Montoro, presidente y consejero delegado del Grupo Gmp, ha obtenido el Premio al Profesional Destacado del Año 2019 por su liderazgo empresarial y larga trayectoria en el sector inmobiliario de Oficinas. Gmp es uno de los principales grupos inmobiliarios patrimonialistas españoles especialista en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios en propiedad de alta calidad, dotados con las últimas tecnologías y con especial énfasis en criterios de sostenibilidad, bienestar y salud para sus usuarios.

LA CIFRA

2.476

EUROS

El precio medio de la vivienda nueva en el conjunto de las capitales de provincia de España ha aumentado un 0,9% durante el último año, hasta alcanzar los 2.476 euros/m² construido en diciembre de 2020, lo que supone un coste de 222.840 euros para una vivienda de tipo medio de 90 m². A su vez, la variación semestral ha sido de un 0,2%. El ritmo de crecimiento del precio se ha ralentizado por tercer ejercicio consecutivo, manteniendo así la tendencia hacia la moderación de los precios iniciada a finales de 2018.

EL RETUITEO

@MiquelRPlanas

En 2021, las ciudades volverán. No por la #vacuna, sino por su capacidad de adaptación. Y las oficinas seguirán, porque no son lugar para llamar y escribir, sino para compartir ideas. Bienvenido el siglo de las ciudades.