

Revista mensual | 1 de noviembre de 2023 | N°81

# Inmobiliaria

elEconomista.es

## ‘ESQUELETOS DE LADRILLO’: EL 10% DE LOS PROYECTOS DE VIVIENDA TERMINAN COMO OBRAS PARADAS

Una parte de estos desarrollos se convierten en oportunidades de inversión



CONSULTORÍA

**MÁLAGA SIN FRENOS:  
EL PRECIO DE LA VIVIENDA  
SE DOBLA EN SEIS AÑOS**



Actualidad | P4

### Un 10% de los proyectos de vivienda terminan siendo obras paradas

Estos desarrollos están también en el foco de la inversión, pero el capital tiene que estar dispuesto a afrontar los riesgos que conllevan.



Los Protagonistas | P8

### El alquiler necesita ganar tamaño y seguridad jurídica

En España hay entorno a 4 millones de viviendas y de éstas, sólo el 5% están arrendadas. En los próximos 10 años va a hacer falta un millón.

Consultoría | P24

### Málaga sin frenos: el precio de la vivienda se dobla en seis años

La ciudad ha ganado 56.000 habitantes en dos años y el nivel de actividad inmobiliario ha elevado el precio medio por metro cuadrado a 3.460 euros.

Termómetro | P28

### El 80% de las empresas inmobiliarias van a invertir más en tecnología

La aplicación de herramientas tecnológicas permite lograr una mayor eficiencia en sus procesos y optimizar su cuenta de resultados.



Entrevista | P18

### “Los usuarios ya no quieren leer webs planas, quieren consumir contenidos audiovisuales”

Carmen Chicharro, directora Comercial, Marketing e Innovación en Metrovacesa.



En Proyecto | P30

### La Administración no acompaña en el camino a la sostenibilidad

Solo con reducir un 1% el coste del suelo los promotores podrían implementar los criterios ESG y cubrir todos los sobrecostes.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



## Cambia el perfil del comprador de vivienda: no necesita financiación bancaria, tiene ahorros

Los datos de hipotecas correspondientes al pasado mes de agosto reflejan un descenso mensual del -3%, y una caída interanual del -22,7%. Desde inicios de 2023 el mercado comenzó a dar señales de moderación, por lo que se confirma que la concesión de hipotecas ya encadena un semestre de tasas negativas. En agosto se firmaron 28.344 hipotecas, una cifra que, por tercera vez desde enero de 2021, se sitúa por debajo de las 30.000 concesiones mensuales. María Matos, directora de Estudios de Fotocasa, declara que, "los datos de firmas ya no son tan abultados como los de los dos ejercicios anteriores y se confirma que el *boom* de las hipotecas ha terminado. En agosto el Euríbor ya marcó el 4,073%, y por lo tanto la negociación de los compradores con las entidades bancarias se hacía cada vez más complicada. En estos momentos los bancos ya ofrecían intereses medios por encima del 3,20%, por lo que resultó un cambio muy significativo y de gran impacto para quienes comenzaron la búsqueda de vivienda meses antes y esperaban intereses muy reducidos, como los de los últimos años".

■  
**La estrategia del banco es abaratar las hipotecas variables y endurecer las fijas. Las hipotecas mixtas es el producto estrella**  
 ■

Uno de los cambios más significativos que ha traído esta nueva política monetaria es la reducción de la demanda de vivienda del perfil habitual del comprador. Desciende quien se hipoteca para comprar una segunda residencia y ahora se detecta un aumento de una figura con alta solvencia económica, con conocimiento en el sector inmobiliario y un alza de la demanda extranjera. Este perfil necesita menos ayuda financiera que el español medio porque cuenta con un poder adquisitivo mayor. De hecho, desde Fotocasa Research ya han detectado un incremento de cinco puntos porcentuales del comprador que no necesita financiación bancaria y que se sirve de ayuda familiar y/o ahorros. Este nuevo demandante comienza a asentarse atraído por el valor refugio del ladrillo en nuestro país que frente a momentos de incertidumbre financiera busca invertir para sobrellevar la posible recesión económica.

Donde se detecta un mayor cambio es en la subida del tipo de interés de las hipotecas sobre viviendas, que se sitúa en el 3,25%, siendo su valor más alto desde mayo del 2017. Y supone más de un punto de subida con respecto al año anterior. También, sigue descendiendo el volumen de hipotecas a tipo fijo, que cae al 57,9% tras haber alcanzado su máximo en abril de 2022 con un 75%. En un escenario en que el Euríbor aumenta diariamente, por encima del 4%, no es de extrañar que la mayoría de las hipotecas se sigan firmando a tipo fijo. La estrategia de las entidades financieras de abaratar las hipotecas variables y endurecer las fijas, ya está teniendo resultados y se espera que haya un cambio en la tendencia todavía más acusado en detrimento de las hipotecas fijas. Ya estamos viendo cómo afloran variedades como las hipotecas mixtas, que se están convirtiendo en el producto estrella de los bancos.

# Un 10% de los proyectos de vivienda terminan siendo obras paradas

Estos desarrollos están también en el foco de la inversión, pero el capital tiene que estar dispuesto a afrontar los riesgos. Con un análisis correcto hay proyectos que suponen una buena oportunidad al ofrecer plazos de entrega más cortos que una obra nueva

Luzmelia Torres.



Construcción de vivienda parada.  
iStock



La mayoría de obras paradas se quedan en una fase de ejecución de entre el 30 y el 60%. iStock

Cada año en nuestro país, por un motivo u otro, no se terminan de construir algunas viviendas o edificios enteros. Representando casi un 10% de lo proyectado, según datos del sector. La causa puede ser por la tardanza de las licencias que no llegan, ayudas canceladas o sobrecostes. A ello hay que añadir una nueva amenaza, la falta de trabajadores cualificados y el encarecimiento de los materiales.

Los grandes tenedores de obra parada en el mercado como Sareb, Cerberus o Coral Homes intentan minimizar costes de mantenimiento, estudiar las promociones y sus costes y riesgos de desarrollo, así como su venta a cuerpo cierto.

Buen ejemplo de obras paradas han sido los residenciales de Seseña y Valdeluz. Seseña, el pueblo toledano donde hace 15 años el constructor conocido como "El Pocero" levantó residenciales con piscina y jardín a precios asequibles pero, lo que parecía un oasis, se convirtió en una pesadilla para propietarios y administraciones. Lo mismo ocurrió en Valdeluz, un pueblo de Guadalajara que se esperaba que pasaría por allí el AVE y como finalmente no pasó se convirtió en una ciudad fantasma.

¿Qué es un *wip* u obra parada? Es una obra que no ha finalizado y por tanto no dispone de certificado final de obra, coloquialmente llamado CFO. Visualmente se puede hablar de lo que podríamos entender todos como obra parada, una obra a medio ha-

cer. Estructuras con o sin albañilería y sin apenas acabados en fases de ejecución de entre el 30 y el 60% ejecutado. Pero también se incluyen suelos con proyectos presentados en el Ayuntamiento y licencias otorgadas, pero con obras sin iniciar o con obras aparentemente finalizadas, pero que no se llegó a firmar el certificado final de obra. Además, es bastante habitual en este mercado obras que tienen certificado final de obra firmado, pero sin legalizar, es decir sin licencia de primera ocupación (LPO).

# 20.000

**Coral Homes tiene todavía  
20.000 viviendas en obras  
paradas después de la crisis**

Las casuísticas de estar en estas condiciones en las obras son muy amplias, pero sobre todo, el tema más importante que tiene una obra parada son los riesgos de cara a una promoción.

"Un buen análisis puede determinar si invertir en una obra parada es una oportunidad o una ruina. De los casos estudiados en Almar Consultig extraemos que existen operaciones, que si se llevan a cabo, dejan márgenes positivos y al final obtienes números similares a los que podría obtener un promotor en una obra nueva, a pesar de los riesgos que acarrea este tipo de obra y lo que conlleva. Estos estudios

# Inmobiliaria

elEconomista.es

te permiten qué tipo de toma de decisión hay que llevar a cabo en una obra parada: mantenerla como está, adjudicarse o no la misma o desarrollar la obra”, afirma Álvaro Rejas, director de Servicios Técnicos de Almar Consulting.

Está claro que este negocio implica riesgos y al final el dinero, como se suele decir, es muy miedoso y le gusta la certidumbre. “Las obras paradas generan bastante incertidumbre dado que son múltiples las razones por las que se hayan podido paralizar, pero no obstante, este tipo de operaciones presentan una gran oportunidad si se es capaz de acceder a ellas de una manera oportunista y con las principales incertidumbres resueltas. A partir de aquí se llevará a cabo el plan de negocio establecido que no debería ser muy diferente a una obra nueva”, asegura Asier Uriarte, director de la gestora de fondos FS CAPITAL con el vehículo de financiación alternativa Izilend.

La reflexión de Asprima, asociación de promotores inmobiliarios de Madrid, es que la solución de las obras paradas no es un tema sencillo. “Acabamos de realizar la segunda edición de Land Talks junto a Serviland y el consejero delegado de Coral Homes en su exposición ha comentado que todavía tienen 20.000 viviendas en *wip*, que es como llamamos a las obras paradas, por lo que si gente tan talentosa como Coral Homes después de 15 años de la crisis solamente ellos tienen este volumen tan importante, está claro que resolverlo las obras paradas no debe ser sencillo” declara Jorge Ginés Franco, director general de Asprima.

Para Laura Ordoñez, directora de advisor y valoraciones de Finsolutia, efectivamente no es sencillo manejarlo. “A nosotros como *servicers* nos llegan carteras que compran fondos de inversión para que hagamos el *management* de esos activos, que normalmente son activos que coloquialmente conocemos como NPL (*Non performing Loans*) que son préstamos fallidos de las entidades financieras. Es decir, un banco ha conseguido un préstamo no necesariamente una hipoteca porque hay distintos tipos de préstamos, que tiene como garantía un colateral, en este caso una obra parada y eso se mete dentro de una cartera que se analiza, se pone precio, se

**El inversor asume el riesgo de llegar al colateral a través de la compra del préstamo**

hace oferta y se compra y entra en gestión. En este caso el inversor está dispuesto a asumir el riesgo de llegar al colateral a través de la compra del préstamo. Muchas veces nos encontramos por sorpresa con obras que no están marcadas como obras en curso y nos llegan préstamos que tienen como colateral una obra en curso y cuando se adjudica esa obra es cuando nosotros podemos hacer algo con ella, porque la mayoría de las que se ven por la calle o por la carretera que la gente dice que son del banco y no hace nada con ellas, es que a veces no son del banco, son todavía del deudor y el banco no es propietario y no puede hacer nada”.

**Obras que están terminadas pero falta el certificado final de obra.** Reuters





Los ayuntamientos son los más beneficiados en acabar obras paradas por recaudar impuestos y crear ciudad. iStock

Además, Laura Ordoñez añade que es muy frecuente encontrar casos "donde nos hemos adjudicado una vivienda que está terminada y nos encontramos que si se ha emitido CFO, pero no tiene LPO y eso requiere mucha tramitación. Al final es complejo porque te puedes encontrar con cosas que no se pueden financiar para un particular, que no se pueden legalizar tan fácilmente porque hay algún incumplimiento urbanístico, etc. Hay un montón de casos que el inversor tiene que estar dispuesto a solucionar, pero si lo plantea bien y se hacen números al final es un producto que tiene unos costes incurridos, pero vas a tardar menos tiempo en tenerlo terminado y el tiempo es dinero "

Los ayuntamientos son los más beneficiados en acabar obras paradas porque de esta forma van a tener más ciudadanos en su municipio y no solamente por un motivo fiscal, al recaudar más impuestos como el IBI, sino también por tener calidad de ciudad.

"Para los ayuntamientos tienen muchísimas ventajas, pero sí es verdad que en este entorno complejo muchas veces no son capaces de sacarlo adelante sobre todo por la rigidez de sus propias ordenanzas. Hace unos días el Ayuntamiento de Ciempozuelos ha derribado una obra parada desde el año 1974 le llamaban el Skyland porque tenía 10 alturas y allí todo es unifamiliar. Seguro que ha pasado por muchas manos intentando sacar adelante esta obra incluido el propio Ayuntamiento por su propio inte-

rés, pero al final se ha derribado costándole al Ayuntamiento 130.000 euros que luego se lo repercutirá al propietario" apunta Jorge Ginés.

Al final, un análisis de riesgos es el que va a permitir evaluar si es viable o no una obra parada. "Todos los riesgos afectan a varios factores desde la consulta de los expedientes municipales y encontrarte con cosas que no te esperas, ni en el papel ni en la inspección visual de estos activos, situaciones ur-

# 130.000

Se ha derribado una obra parada en Ciempozuelos, Madrid, desde 1974, por 130.000 euros

banísticas, etc. También hay que tener en cuenta el deterioro del activo por la exposición a los agentes meteorológicos durante años, los problemas derivados de las acometidas y los suministros. por ejemplo, la necesidad de instalación de un centro de transformación que supondría un coste elevado a repercutir en cada vivienda y que puede hacer que el número no salga. Todo esto se materializa en plazos y costes que es lo que te hace determinar si es viable o no. Yo pienso que sí son interesantes las obras paradas, pero que cada vez quedan menos oportunidades, para descubrirlas hay que analizarlas" concluye Álvaro Rejas.

# El sector del alquiler necesita ganar tamaño y seguridad jurídica

En España hay entorno a 4 millones de viviendas y de éstas, sólo el 5% están arrendadas. En los próximos 10 años va a hacer falta un millón de viviendas adicionales en renta.

Luzmelia Torres.



Durante décadas la administración no ha llevado a cabo iniciativas para fomentar el alquiler, sobre todo asequible y social. Alberto Martín

**E**l alquiler es un tema que está en la agenda del sector muy presente. Se habla a diario del alquiler porque cada vez es más complicado alquilar una vivienda. Falta oferta y con la limitación de los precios con la nueva Ley de Vivienda el mercado se contrae. Durante el Fórum Rental Housing que organizó Planner Exhibitions, en Madrid, se analizó cómo se presenta el presente y el futuro del sector residencial en alquiler.

“Estamos en una situación de desequilibrio entre la oferta y la demanda. La demanda de alquiler crece en un proceso de convergencia con otros mercados comparables al nuestro en el resto de Europa, pero el problema no es tanto el crecimiento de la demanda, sino la falta de oferta, sobre todo por la falta de iniciativa pública que no se ha dado duran-

te décadas. No es un tema de un color político u otro, sino que por parte de la Administración, en general, ha habido una dejadez y una falta de poner el foco en la oferta de vivienda en alquiler, en los segmentos de vivienda asequible y social, y eso es lo que está provocando ahora esta falta de convergencia” afirma Juan Carlos Álvarez, director general de Relaciones Institucionales y Proyectos Especiales de Servihabitat.

Uno de los retos que tiene que afrontar este sector según Juan Pablo Vera, CEO de Testa es ganar tamaño. “Yo entendería perfectamente razonable que ahora mismo en España hubiera siete, ocho o diez empresas que gestionarán 10.000, 15.000 o 20.000 viviendas y que aumentara significativamente el nivel de oferta. Que hubiera competencia entre ellas,

# Inmobiliaria

elEconomista.es

permitirá dar mejor producto y mejor servicio a los ciudadanos que necesitan alquilar vivienda"

Algunos expertos del sector definen el momento que vive el alquiler como la tormenta perfecta. "Se están dando todas las condiciones para que tengamos esta situación de irritación realmente compleja y difícil de solventar. Vemos que se ha dado un cambio de paradigma. Hemos pasado del 14 al 24% de viviendas en alquiler en el mercado en menos de 15 años y esto no es solo porque el cliente no puede acceder a la compra de una vivienda, sino que desde la pandemia se ha implantado la movilidad y el tema de los desplazamientos forma parte hoy en día de nuestra forma de vida. La falta de oferta de alquiler no se va a solventar si no es con la participación de todas las partes implicadas y que forman el alquiler" explica Jesús Pérez, director comercial de FINAER.

Está claro que estamos asistiendo a una pequeña revolución de este mercado. "Se está dando un cam-

**Hoy en día el 'Build to Rent' (BTR) y el 'living' ya forman parte de este mercado y son imparables**

bio absoluto en este sector. Hace unos años la parte residencial siempre estaba en la cartera de alternativos y eran productos un poco diferentes. Hoy en día el *Build to Rent* (BTR) y el *living* ya forman parte de este mercado y son imparables. Nos estamos abriendo a nuevos productos que hace unos años era imposible" apunta Covadonga Sanz, directora de Asset Management de Greystar.

De la misma opinión es Diego Lagúa, gestor de activos senior de M&G Real Estate. "Estamos en el punto en el que por fin los flujos de capital van a dejar de estar solo en oficinas, *retail*, industrial o logístico para entrar en el sector residencial que más inversión necesita. Desde un punto de vista institucional ahora no hay ningún fondo que no quiera tener el sector residencial en su cartera. Así que estamos en un punto que efectivamente tiene tintes de tormenta perfecta, pero bien gestionado con los instrumentos adecuados deberíamos presenciar algo que va a cambiar el rumbo de la historia residencial en este país".

En España hay entorno a 4 millones de viviendas y de éstas menos del 5% están en alquiler. Según los expertos del sector, en los próximos 10 años en España hace falta un millón de viviendas adicionales en alquiler. El principal reto que hay en este sector es homogeneizar toda la normativa. La legislación regional es un hándicap para el inversor porque al final España no solamente es Madrid o Barcelona y no es lo mismo el mercado en Madrid que Sevilla y



**Hay que homogeneizar la normativa para que entre el inversor extranjero. AM**

explicarle esto a un inversor extranjero es complicado si se quiere generar confianza. Esto se suma a los cambios legislativos con la nueva Ley de vivienda, y es por esto por lo que el sector reclama seguridad jurídica y homogeneizar toda la normativa para conseguir que los inversores extranjeros inviertan en España y se pueda crear estas plataformas de alquiler que van a traer un producto muy profesional. Es la oportunidad de mejorar la sostenibilidad de las viviendas que también es algo muy importante porque ahora el alquiler a parte de estar en manos privadas, es un parque muy antiguo que no tiene eficiencia energética.

"Hemos visto que a pesar de la limitación de precios en el alquiler con la Ley de Vivienda, de las subidas de tipos de interés y cuestiones de fiscalidad, el interés del inversor por el residencial en alquiler sigue



La colaboración público-privada es la solución para aumentar la oferta de viviendas en alquiler y así reducir los precios. eE

existiendo y eso hace que continúe la expectativa de que siga llegando dinero a este sector", afirma Eloy Bohúa, CEO de Planner Exhibitions.

#### ¿Qué modelo de regulación se debería dar?

"La Ley de Vivienda es imprecisa, por parte de las comunidades autónomas, se habla de que es una ley que invade sus competencias, que hay dudas sobre la legalidad de algunos apartados, etc. Este tipo de inseguridad jurídica no ayuda en este momento" apunta Juan Pablo Vera.

En este mismo contexto, Jesús Pérez asegura que "lo raro es que no hubiese una Ley de Vivienda. Lo importante es que haya un marco jurídico que aporte estabilidad y seguridad y eso es lo que lamentablemente esta Ley de Vivienda no ha llegado a aportar".

A pesar de las trabas "hay fondos institucionales que se están metiendo en vivienda asequible porque tienen muy claro los retornos que van a dar a sus inversores y les funciona. Son inversores a largo plazo a los que les funciona perfectamente este modelo de negocio. Además, están impulsando un sector, el residencial, que en España necesitaba esta inversión porque como no viene del lado público tiene que venir del lado privado. Al final lo que tenemos que hacer es aprovechar este tirón que tene-

mos ahora que el capital está interesado porque al final la única forma que vamos a tener para que este mercado funcione en el medio y largo plazo es incrementando la oferta", declara Covadonga Sanz.

La colaboración público-privada es la llave para poner en el mercado más vivienda de alquiler. "Buen ejemplo de ello es la apuesta que ha hecho el Ayuntamiento de Madrid, ha adjudicado todos los lotes

# 24%

Hemos pasado del 14 al 24% de viviendas en alquiler en el mercado en menos de 15 años

del primer concurso en derecho de superficie para la construcción de más de 2.000 viviendas en alquiler asequible en once distritos. Es una iniciativa pionera en la ciudad, basada en un derecho de superficie a 45 años, con la que se pretende mejorar la oferta de vivienda y reducir los precios del alquiler en sus respectivas zonas. Una vez finalizado dicho plazo, las casas pasarán al parque público de viviendas municipal. Este es un modelo a seguir que otras comunidades ya estudian" concluye Diego Laguía.

elEconomista.es

XIII Edición  
Premios

# La Noche de la Economía

La cita anual de elEconomista que reconoce los proyectos empresariales más relevantes del sector económico y financiero de España.



CLAUSURA

**D.ª Nadia Calviño**

Vicepresidenta Primera y Ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital

**22** Miércoles  
Noviembre  
20:00 h



Inscríbete y siga el evento en directo en:  
[bit.ly/XIIIEdicionLaNocheDeLaEconomia-eE](https://bit.ly/XIIIEdicionLaNocheDeLaEconomia-eE)

 **CaixaBank**

 abertis

 aena

 Damm

 El Corte Inglés

 EY

 Naturgy

 Telefónica

**Judith Masip**

Responsable de sostenibilidad Uponor Iberia

## ¿Nos podemos permitir la revolución sostenible?

**E**s un hecho que estamos viviendo una revolución verde y sostenible la cual no podemos obviar. Nunca antes habíamos experimentado una coyuntura donde la legislación hubiera ido tan por delante de los hechos, y lo cierto es que esta avalancha regulatoria va a obligarnos a realizar cambios sustanciales en nuestra forma de vivir y hacer negocios en un período muy corto que tiene dos fechas clave: 2030 y 2050.

Debido a la crisis climática y de recursos que estamos viviendo, la Unión Europea se ha propuesto como objetivo la descarbonización para 2050. Donde uno de los sectores que acusará un mayor cambio será el sector de la construcción ya que los edificios suponen un 40% del consumo de energía y cerca de un 36% de las emisiones de CO2 a la atmósfera.

Según la Organización de las Naciones Unidas, las emisiones directas de los edificios deben reducirse a la mitad en 2030 para alcanzar la neutralidad climática en 2050.

En lo que respecta a la obra nueva se están realizando importantes cambios a través de la incorporación de la industrialización, la economía circular y los sellos de sostenibilidad que certifican que un edificio es respetuoso con el medio ambiente, mejora la salud de sus ocupantes, es eficiente, etc. ¿Pero que coste supone aplicar estas medidas? Se estima que el sobrecoste de un edificio certificado sostenible puede suponer entre el 1% y 10% según el proyecto, la mejora alcanzada o el estudio que se consulte. Las edificaciones de estas características tienen un valor más alto y su sobrecoste se puede amortizar durante su vida útil gracias a la durabilidad de sus materiales y a su bajo consumo energético. Los bancos están dando las llamadas "hipotecas verdes" con unas condiciones mejores para viviendas de clase A, B o con sellos LEED, BREEAM o Verde, entre otros.

Pero en el escenario de inflación que estamos viviendo, donde según una encuesta del pasado febrero de Fotocasa, un 28% de los demandantes activos de vivienda han descartado la compra y un 31% estaban replanteando la operación para



pararla o buscar algo más económico, es evidente que, para una gran parte de la sociedad, la implementación de soluciones sostenibles puede dificultar aún más el acceso a una vivienda asequible.

Por otro lado, cabe mencionar el impacto que causan todas y cada una de las decisiones en obra. En la edificación hablamos de carbono operacional y carbono embebido. El carbono operacional es aquel derivado del uso de un edificio, la climatización, la electricidad, entre otros. Los cambios normativos que hemos sufrido en los últimos años y la Directiva Europea 2010/31/UE, que determinó que a partir de 2021 todos los edificios de obra nueva debían ser de consumo de energía casi nulo han ido muy enfocados a reducir este impacto a través de la implementación de medidas de eficiencia energética como por ejemplo el uso de sistemas de calefacción o refrigeración de bajo consumo como el suelo radiante junto con aerotermia, el uso de fuentes de energía renovables, o la mejora del aislamiento de los edificios así como la digitalización y monitorización de consumos.

Pero cuando se construye un edificio, hay otro impacto en cuanto a huella de carbono que tiene que ver con los materiales que se utilizan en su construcción. Me refiero al carbono embebido que incluye todas aquellas emisiones consecuencia de la extracción de materias primas, transporte, transformación o demolición. Se estima que a día de hoy, el carbono embebido supone un 30% del carbono total consumido por los edificios. A medida que se reduce el carbono operacional, el carbono embebido aumenta su contribución y por lo tanto, la descarbonización del sector de la edificación no podrá alcanzarse sin considerar el papel de éste.



■  
**En España se prevé  
 rehabilitar 1,2 millones  
 de viviendas de aquí  
 a 2030, según  
 la ERESEE 2020**

■

Algunas de las formas de reducir el carbono embebido son rehabilitar y utilizar materiales de bajo impacto en carbono fabricados con materia prima reciclada, y esto nos lleva a hablar de la rehabilitación, punto clave para la descarbonización del parque edificatorio español ya que los edificios construidos previamente a 1980 y a una legislación referente a eficiencia energética, suponen un 55% del parque edificado según datos del MITERD. Tal como la ha llamado la Unión Europea, la "Oleada de renovación" prevé la rehabilitación de 35 millones de viviendas y la creación de 160.000 empleos en Europa para 2030.

En España se prevé rehabilitar 1,2 millones de viviendas de aquí a 2030, según la ERESEE 2020, estas actuaciones generarán entre 33.000 y 88.000 nuevos puestos de trabajo al año. Otro aliciente para la rehabilitación será la Directiva de Eficiencia Energética de la Edificación, que busca que los edificios que supongan el 15% del peor desempeño energético de un país sean renovados como mínimo para ser clase F en 2030 y E en 2033. Sin embargo, aunque el camino es claro, según el informe Brecha de Emisiones de 2021 del programa de Naciones Unidas para el medio ambiente, las previsiones no auguran que se pueda cumplir el escenario de cero emisiones para 2050 si seguimos como hasta ahora.

A parte de los ya conocidos fondos Next Generation, con la creación del "Social Climate Fund", la UE busca movilizar 72,2 billones de euros para, en el período de 2025 a 2032 apoyar a los hogares más desfavorecidos. Si a estas alturas, el lector se pregunta por mi opinión, debo decir que estoy dividida entre la esperanza y el desánimo. No tengo duda de que el cambio se va a realizar ya que es algo vital para la supervivencia en este planeta de las generaciones futuras y que estamos en un momento clave de la historia. Pero muy probablemente necesitemos un periodo más prolongado para alcanzar la neutralidad. Lo único que espero es que, en el proceso, seamos capaces de formar e incentivar a los jóvenes para que se incorporen a la obra y de esta forma contar con suficiente mano de obra para acometer los cambios y reformas en masa.

---



## PREMIER RESIDENCIAL

Century 21 España se une al grupo promotor Invra para comercializar viviendas de lujo en Las Lagunas de Mijas, Málaga. Un complejo residencial con 72 unidades con terrazas.

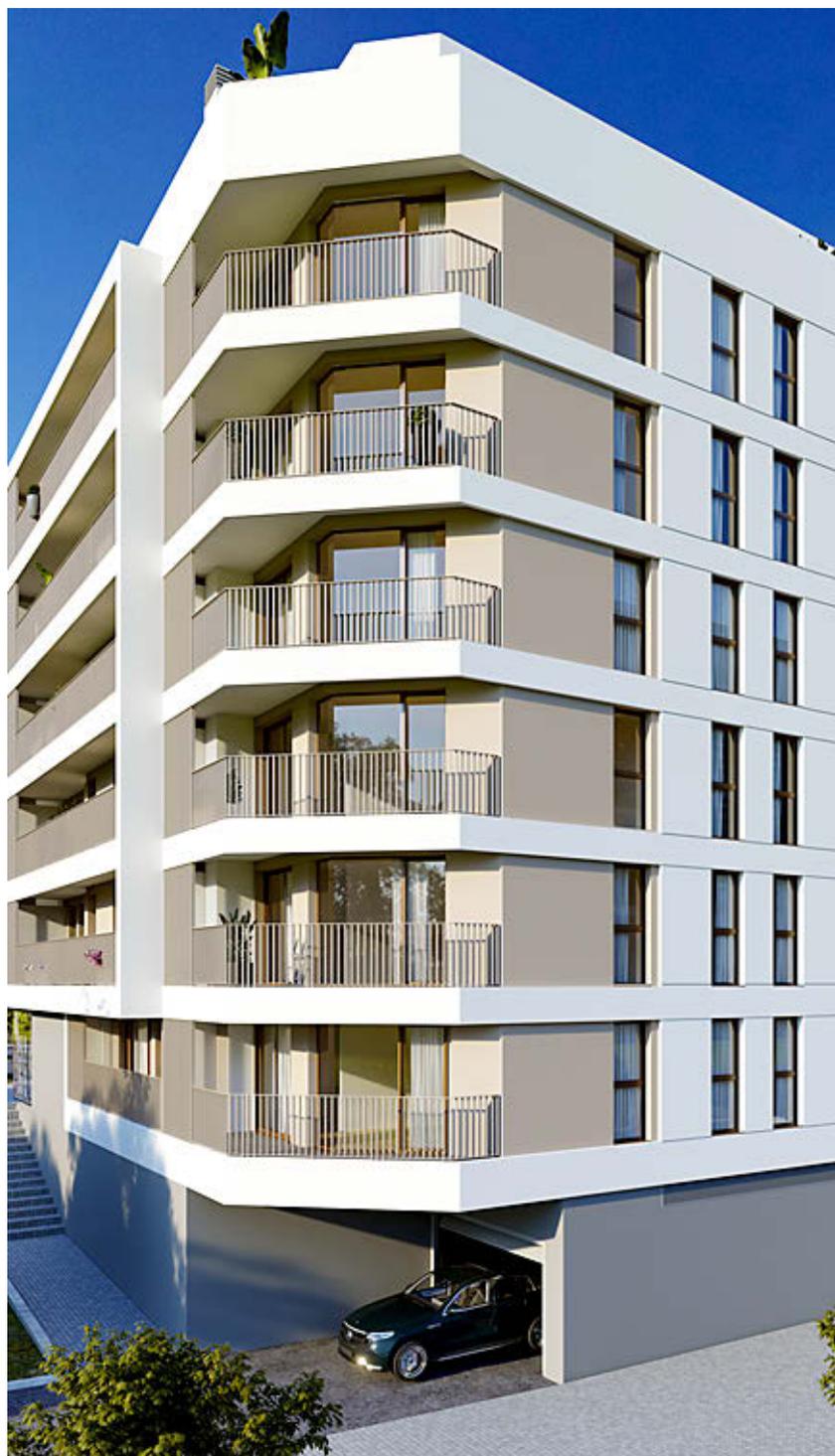
elEconomista.es. Fotos: eE

### Exclusividad y diseño contemporáneo en pleno corazón de la Costa del Sol

Century 21 ha firmado un acuerdo con el Grupo Promotor Invra para comercializar "Premier Residencial", un complejo residencial plurifamiliar situado en una de las zonas residenciales mejor ubicadas de la Costa del Sol. Se ubica en Mijas y dentro del último desarrollo urbanístico de la ciudad Las Lagunas. Una localización perfectamente comunicada, con conexión directa a la Autovía A-7 y Autopista AP-7, y conectada a excelentes dotaciones y servicios como el próximo Gran Parque de la Costa del Sol de más de 350.000 metros y el futuro Hospital de Mijas. Una zona con supermercados y grandes centros comerciales como Mercadona, El Corte Inglés y Miramar, además de clubs de golf, hipódromo y Puerto Deportivo de Fuengirola. El proyecto arquitectónico, diseñado por el reconocido estudio de arquitectura Chastang Arquitectos, es

una gran edificación plurifamiliar con 72 magníficas viviendas con amplias terrazas de uno a tres dormitorios con cocina amueblada. Para la construcción de estas viviendas se han utilizado materiales de última generación con el fin de optimizar la edificación y garantizar la mejor calidad por su resistencia y funcionalidad. Además, cuenta con zonas exteriores que integran piscina comunitaria, espacios ajardinados en el patio interior, parque infantil y garaje.

Ricardo Sousa, CEO de Century 21 para España y Portugal, afirma, "manifestamos nuestro entusiasmo por el acuerdo para la comercialización de este proyecto urbanístico. Las sinergias que nuestra marca puede crear para su comercialización a través de su red nacional e internacional, son un factor clave para alcanzar el éxito".



### Diseño y funcionalidad, el equilibrio perfecto

Garantía y bienestar para un residencial de máxima calidad. Premier Residencial reúne todas las prestaciones para disfrutar del máximo confort con un diseño contemporáneo. Un proyecto arquitectónico basado en la exclusividad donde se utilizan materiales de última

generación que optimizan la edificación, viviendas con todo lujo de detalles para garantizar la mejor calidad por su resistencia y funcionalidad. Diseño y funcionalidad es el equilibrio perfecto para lograr la perfección. Algunas de las viviendas de planta baja tienen zonas

ajardinadas de uso privativo y las situadas en planta ático ofrecen la posibilidad de instalar una piscina. En cuanto al equipamiento, cuentan con doble acristalamiento, climatización frío-calor y un sistema por aerotermia para lograr la mejor temperatura en cualquier

época del año y un mayor ahorro energético. Un proyecto flexible, que permite al cliente la posibilidad de elegir sin coste añadido, alternativas de revestimientos interiores y elementos de baño como solados, alcatados, mobiliario cocina, placa de ducha o bañera.



## HABITAT TERRAVISTA

Habitat Inmobiliaria lanza esta promoción en el centro de Oviedo. El residencial está compuesto por 77 viviendas de uno a cuatro dormitorios.

elEconomista.es. Fotos: eE

### Viviendas eficientes y sostenibles con calificación energética A

**H**abitat Inmobiliaria ha iniciado la comercialización de una nueva promoción en Oviedo: Habitat Terravista. Este residencial, situado en la Ronda Sur, a un paso del casco histórico de la ciudad, ofrecerá viviendas de obra nueva en una ubicación céntrica y privilegiada, con vistas a la Catedral Metropolitana de San Salvador.

Habitat Terravista está compuesta por 77 viviendas de uno a cuatro dormitorios, así como áticos de dos y tres dormitorios. En Habitat Inmobiliaria se apuesta por el respeto al entorno y al medioambiente en todas sus viviendas, característica que destaca especialmente en la promoción. Además, los hogares de Habitat Terravista están certificados con la calificación A de eficiencia energética, lo que los avala como viviendas eficientes y sostenibles.

“Es una gran satisfacción para Habitat Inmobiliaria seguir sumando desarrollos en Oviedo y continuar consolidándonos en la región. Además, las características diferenciales de la ubicación de Habitat Terravista, lo convierten en un proyecto muy ilusionante para la compañía. Estas viviendas son modernas y ofrecen el más alto nivel de confort, pero también están pensadas para las personas comprometidas con la sostenibilidad y su entorno”, afirma Julio Moreno, gerente Territorial Norte de Habitat Inmobiliaria.

La localización estratégica de esta promoción, en el mismo centro de la ciudad, está pensada para facilitar el desplazamiento sin emisiones de sus propietarios. En un radio de menos de diez minutos caminando se encuentran supermercados, bancos, comercio centro de salud y educativos.



### Diseño vanguardista donde prima la calidad

El diseño de la promoción ha estado a cargo del estudio de arquitectura de Lorena Sánchez Franco, que con más de 18 años de experiencia es garantía de los más altos estándares de calidad. Sus vanguardistas diseños han otorgado a este estudio la nominación como finalista en la categoría Edificación de los XXVI Premios "Asturias" de Arquitectura, por su trabajo ideando el proyecto Habitat La Florida, también desarrollado por Habitat Inmobiliaria. Habitat La Florida es la primera promoción en Asturias que ha obtenido el sello Spatium como "promoción residencial segura y saludable" en fase de diseño con una calificación de "excepcional". De esta manera, la promoción ha superado los doce criterios exigidos en materia de salud y seguridad para garantizar el bienestar de sus propietarios. El inmueble cuenta con 82 viviendas de dos a cuatro dormitorios. Así, tras entregar esta promoción Habitat ha vuelto a apostar por Asturias para llevar a cabo un proyecto urbanístico de calidad que responda a la demanda de vivienda de los ovetenses con Habitat Terravista. La compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, tiene en la actualidad alrededor de 40 promociones y más de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional.



## CARMEN CHICHARRO

Directora Comercial, Marketing e Innovación en Metrovacesa



*“Los usuarios ya no quieren leer webs planas, quieren consumir contenidos audiovisuales”*

**La promotora inmobiliaria ha dado el primero paso de conversión de una web 2.0 a 3.0 con su proyecto Metrovacesa Space. Esta evolución permite humanizar la tecnología y ofrecer una mejor experiencia de usuario, tanto para incrementar las ventas, como para dar a conocer de una forma diferente, más cercana, a las compañía.**

Por Luzmelia Torres. Fotos: Alberto Martín

Metrovacesa, promotora española con más de 100 años de historia y más de 150 proyectos en desarrollo a nivel nacional, lanza MVC SPACE. Se trata del primer proyecto inmobiliario que ofrece una experiencia inmersiva al usuario en una web interactiva que, a nivel de innovación, busca dar el primer paso de conversión de una web 2.0 a 3.0.

**¿Cómo surge este proyecto?**

MVC SPACE se encuadra dentro de la estrategia de innovación de Metrovacesa. Para lanzar un proyecto de innovación, es necesario que reúna al menos una de las siguientes características: que permita digitalizar procesos, con el consiguiente ahorro en tiempo o costes, que ofrezca un nuevo canal o modelo de negocio, o que mejore la experiencia de cliente. Así, enriquecer la atención y experiencia del usuario en espacios virtuales es

un primer paso del proceso de evolución de la web 2.0 a la 3.0, y es el paradigma bajo el que nace MVC SPACE. Este proyecto nace por tres motivos. El primero porque las webs actuales de las promotoras normalmente presentan el contenido sobre su historia, valores, formas de hacer, etc., en texto, un formato poco atractivo para los usuarios. Segundo, vemos como la plataforma de YouTube cuenta con más de 2 billones de usuarios activos, lo que significa que los usuarios ya no quieren leer webs planas y que están mucho más interesados en consumir contenidos audiovisuales. Por último, la realidad virtual mixta ha venido para quedarse y prueba de ello es el avance de los dispositivos, con compañías como Apple o Meta que han lanzado Apple Vision Pro y Meta Quest 3.

#### ¿Qué objetivos perseguís con MVC SPACE?

Transparencia. Mostrar lo que hace una promotora inmobiliaria contado por los empleados y los responsables de cada departamen-

#### ¿Qué supone la web 3.0?

La web 3.0 tiene ingredientes como la descentralización, la tecnología *blockchain*, la tokenización, la IA y los espacios virtuales. Esta evolución permite humanizar la tecnología y ofrecer una mejor experiencia de usuario, tanto para incrementar las ventas, como para dar a conocer de una forma diferente, más cercana, a las compañías. La tecnología nos ayuda a ser más eficientes y, sobre todo, facilitarnos la vida. Ahora las webs de portales inmobiliarios o de las promotoras son webs enfocadas a producto y el cliente tiene que hacer varios clics hasta que llega a la vivienda que desea. En un futuro no muy lejano, el usuario se conectará a una web con su identidad digital, en la que no se comparten sus datos personales, pero sí sus preferencias y circunstancias (miembros de unidad familiar, presupuesto, etc.). Si sumamos la IA, cuando el cliente se conecte se le ofrecerá la vivienda que más se ajusta a su perfil, sin necesidad de que tenga que dar infor-

*“Somos la primera promotora que incluye Bizum como medio de pago para la prereserva de una vivienda”*

*“Ahora las webs están enfocadas en el producto, en un futuro se transformarán en webs centradas en el cliente”*



to, además de dar visibilidad a colaboradores principales como arquitectos, constructoras, etc. También buscamos reinventar la forma en la que los usuarios se relacionan e interactúan con Metrovacesa, acercándonos a ese público más digital que prefiere estos canales para comunicarse con nosotros. Adicionalmente, buscamos apoyar a los emprendedores con eventos y exposiciones de *startups* relacionadas con *Real Estate* ya que en Metrovacesa seguimos un modelo de innovación abierta, en colaboración con *startups* españolas. Este proyecto, además, supone dar el primer paso para transformar la web 2.0 en 3.0 con una experiencia inmersiva. Para ello, el cliente entra en la web con un avatar y puede explorar el universo Metrovacesa por sí mismo. Jorge Pérez de Leza, nuestro CEO, da la bienvenida al usuario al espacio y le acompaña en la visita de las diferentes áreas.

mación concreta de lo que busca. Así, las webs enfocadas a producto se transforman en webs centradas en el cliente.

#### ¿Puedes prereservar 'online' una vivienda?

Así es. Además, somos la primera promotora que incluye bizum como medio de pago. El cliente puede entrar tanto en MVC SPACE como en nuestra web y rellenar un formulario para solicitar la prereserva de una vivienda. Desde Metrovacesa le llama un gestor comercial de forma inmediata para confirmar la vivienda que quiere y si prefiere el pago con bizum o con tarjeta de crédito. Enviamos al cliente por email o por SMS el enlace al pago (500 euros) y tendría prereservada su vivienda durante cinco días hábiles. Pasados esos cinco días, puede confirmar su compra y hacer una reserva en firme o, si no la quiere, se le devuelven los 500 euros por la vía que los pagó.

### **MVC SPACE no ofrece solo promociones, incluye un área de Eventos**

En el salón principal de la web hay una pantalla con la sección Eventos. El primero es una entrevista a Carlos Lamela, presidente Ejecutivo de Estudio Lamela, arquitecto de varias promociones de Metrovacesa como Mesena 80 en Madrid o Málaga Towers en Málaga. La idea es hacer eventos por delegaciones con el equipo de Metrovacesa y colaboradores. También hemos realizado en este espacio, el webinar *CIUDAD PRÓXIMA: innovación urbana para el desarrollo sostenible*, una iniciativa pionera de nuestro departamento de Desarrollo Urbano Sostenible en colaboración con la Cátedra UNED - Instituto Lincoln de Políticas de Suelo. Y vamos a utilizar esta sección para ferias de empleo, con el fin de atraer talento joven.

### **Además, tenéis en la web un espacio para apoyar a los emprendedores españoles**

Sí. Es el área HUB donde se podrán encon-

### **web tradicional o una web virtual?**

Es pronto aún, ya que lanzamos MVC SPACE hace apenas un par de semanas. Sin embargo, hemos registrado 69 solicitudes de prereserva. Igualmente, hemos duplicado las visitas si lo comparamos con datos de la web tradicional y el tiempo medio de permanencia en la misma, lo que quiere decir que el contenido para el usuario es más interesante que si lo lee en una web plana. Esto no significa que la web tradicional vaya a desaparecer, pero vamos a ver con más frecuencia la evolución a este tipo de espacios.

### **Este proyecto tiene muchas posibilidades.**

#### **¿Cuáles serán los siguientes avances?**

Estamos trabajando en proyectos relacionados con la tokenización que pronto daremos a conocer. Pero, efectivamente, MVC SPACE tiene muchas posibilidades. En el área *Descubre tu hogar* hay un mapa de España con todas las promociones de Metrovacesa, pero imagina ese mapa con todas las pro-

*“Desde que lanzamos MVC SPACE hemos registrado 69 prereservas y duplicado las visitas y el tiempo de permanencia”*

*“La Inteligencia Artificial va a estar muy presente en el sector. MVC SPACE nace como una vía para explorar la IA”*



trar exposiciones sobre *startups* y nuevos talentos del arte digital, el *proptech* o el sector inmobiliario. De esta manera, Metrovacesa refuerza su compromiso con el ecosistema emprendedor ligado a la innovación, y apuesta por el talento y la colaboración para fortalecer el tejido empresarial español. La primera exposición del HUB en el lanzamiento de MVC SPACE es de Solimán López, primer artista español que vendió su obra digital a través de NFTs. Dedicó una de sus obras al aceite de oliva y justo en el HUB podéis ver una gota que simboliza su obra. Nuestra idea es dar visibilidad a empresas que están revolucionando el sector inmobiliario como Imascono, empresa de Zaragoza líder en tecnologías creativas de realidades inmersivas, con quien hemos desarrollado el proyecto de MVC SPACE.

### **¿Tenéis datos de lo que puede generar una**

moción digitalizada, con realidad virtual e inmersivas para nuestros clientes, donde poder visitar la vivienda en escala real y pasear por el piso piloto, ver las zonas comunes e incluso interactuar con otros vecinos

### **¿Cuál crees que será la tendencia del sector inmobiliario en innovación?**

La Inteligencia Artificial (IA) va a estar muy presente en el sector y MVC SPACE nace como una vía para explorar la IA. Los avatares podrían ser tus asesores e indicarte, en función de tus gustos, tu casa ideal. Pero, no solo se puede aplicar la IA en la atención al cliente, también es válida para estudiar tendencias del mercado y para darte incluso una recomendación sobre la compra de un suelo. Se aplica a las tarifas de las promociones en tiempo real, para automatizar y eficientar las tareas más administrativas, así como en el diseño y optimización de costes de obra.

# GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

690 06 06 06

[www.gestilar.com](http://www.gestilar.com)



¡Síguenos!

**Zsolt Kohalmi**

Director global de activos inmobiliarios de Pictet Alternative Advisors

## Europa muestra ciudades más habitables que Estados Unidos

Los barrios de negocios de Canary Wharf en Londres y La Défense al oeste de París, han seguido modelos dominantes estadounidenses de desarrollo los últimos 30 años. Pero puede ser el momento de redescubrir la planificación y gestión de las ciudades europeas ante desafíos similares. Más aún, a pesar del mayor crecimiento económico de EEUU, es previsible una mayor resiliencia del sector inmobiliario europeo en los próximos años.

De hecho, Washington DC, capital de EEUU fue diseñada por el arquitecto y urbanista parisino, Pierre Charles L'Enfant. Frente a la rígida estructura de cuadrícula de otras ciudades su visión incluyó grandes bulevares diagonales y el resultado fue un peculiar diseño urbano de estilo europeo.

Sin embargo, hoy día son menos los residentes en el centro de Washington que pueden apreciarlo. De hecho, la tasa de oficinas desocupadas ha alcanzado récord de 18,9% en Washington DC (JLL *DC's record high office vacancy is far from universal*, Julio 2023). En comparación, en la ciudad natal de L'Enfant, en el centro de París, es solo del 2,4% (Savills, *Spotlight: European Office Outlook*, Junio 2023). Más aún, la tasa de oficinas desocupadas en EEUU es del 21% mientras que en Europa 7,6%. Además, las oficinas están infra ocupadas en todo EEUU, de Nueva York a San Francisco, mientras que en Europa numerosas áreas muestran una robusta demanda y tasas de oficinas desocupadas de menos del 5% en Múnich, Estocolmo, Viena, Berlín.

En España, la tasa de oficinas desocupadas es 9,8% en Madrid y 10,4% en Barcelona, más que la media europea, pero menor que en EEUU. En cualquier caso, hay niveles bajos de desocupación en las áreas centrales. La tasa de desocupación de locales comerciales en zonas *prime* y *extraprime* de Madrid era solo 4,5% en junio de 2023 –5,2% en Barcelona– frente a 5,3% a principios de 2020, antes de la pandemia (Cushman & Wakefield, *Spain Marketbeats*, Julio 2023).

En cuanto a "calidad de vida", por el Índice de Habitabilidad Global 2023 de The Economist Intelligence Unit, que refleja la estabilidad, atención médica, cultura y educación, medio ambiente e infraestructuras y no solo métricas económicas,



ninguna ciudad de EEUU está entre las 20 primeras –la mejor es Honolulu, en el puesto 25–; pero cuatro de Europa están entre las diez primeras. Incluso la revista *Monocle*, en su encuesta de 2023, *Quality of Life Survey*, no muestra ciudades estadounidenses en el top 20, pero 14 europeas, incluyendo Madrid en octavo lugar.

Este estado de cosas es un desafío para muchas ciudades de EEUU pues afecta tanto a los distritos interiores problemáticos como a las proximidades al centro. Así, a medida que disminuye la ocupación de las oficinas, los restaurantes y las tiendas cierran y la experiencia de ir al centro se vuelve menos atractiva. De manera que las personas que pagan grandes primas por estar cerca del centro pueden llegar a la conclusión de que conviene mudarse una hora más lejos y pagar menos por metro cuadrado.

Es poco probable que estemos ante una amenaza existencial para las ciudades en EEUU, dada la inmensa fuerza económica del país, pero a corto y medio plazo es una preocupación para los inversores inmobiliarios.

Además, gran parte del debate en el sector se refiere a si se afianza o revierte la tendencia hacia el trabajo remoto tras los confinamientos por Covid. Pero la pregunta es dónde quiere la gente vivir, tener ocio y trabajar. De hecho, a los inversores no debe sorprenderles que, a medida que las ciudades se vuelven menos atractivas, el valor de las propiedades se erosione lentamente. San Francisco es un buen ejemplo. Durante mucho tiempo se ha beneficiado de una economía en auge y una próspera cultura, reforzadas mutuamente. Pero hay problemas sociales y el Área de la Bahía muestra la más rápida caída de precios inmobiliarios del país, con la tasa de oficinas desocupadas en récord de 29,4% a principios de este 2023.

¿Por qué es mejor la situación en Europa? El régimen de planificación urbana es más estricto y ha sido criticado por impedir la actividad de los promotores. Sin embargo, la regulación más laxa en EEUU ha provocado expansión de las ciudades y exceso de oferta, mientras que las restricciones en Europa han fomentado la innovación. Por ejemplo, Europa es más productiva en la conversión de oficinas en residencias. Ello refleja que los edificios de oficinas en EEUU típicamente torres, carecen de luz natural en su interior, una barrera física extremadamente costosa de remediar. Incluso JLL estima que este año habrá 23,22 millones de metros cuadrados de espacio de oficinas desocupadas en las 35 principales ciudades del continente europeo que pueden transformarse en 500.000 viviendas, creando, solo en las diez principales ciudades, más de 100.000 millones de EUR en oportunidades de inversión (JLL, *Can obsolete offices point the way for living investors?*, Mayo 2023).

Es verdad que en las ciudades europeas hay escasez crónica de proyectos residenciales e infraestructuras. Pero Europa puede exportar a las costas norteamericanas un mayor cuidado del medio ambiente, pues el sector en EEUU está más centrado en el componente social. Efectivamente, EEUU puede a largo plazo inspirarse en la revitalización de muchas ciudades europeas. Al respecto un concepto convincente es la "ciudad de los 15 minutos", basado en la idea de acceder a las instalaciones rutinarias de trabajo y ocio en 15 minutos, a pie, en bicicleta o transporte público. Pero no se trata de hacer las ciudades más pequeñas, sino de facilitar mejores experiencias. Ello requiere un transporte público eficiente y una planificación adecuada. Incluso Madrid muestra este año un nivel de asistencia a las oficinas del 65% mucho mejor que el distrito financiero de Londres, del 48% (Savills, *Spotlight: European Office Occupancy*, Marzo 2023). Entre otras cosas, se debe a que Madrid disfruta de una mayor proporción de trabajadores que vive en el centro y un servicio de metro bonos mensuales un tercio más baratos que en Londres.



■

**En España, la tasa de oficinas desocupadas es 9,8% en Madrid y 10,4% en Barcelona, más que la media europea**

■

# Málaga sin frenos: el precio de la vivienda se dobla en seis años

La ciudad ha ganado 56.000 habitantes en dos años y el nivel de actividad inmobiliario ha elevado el precio medio por metro cuadrados a 3.460 euros, según Foro Consultores

Luzmelía Torres.

**E**n los dos últimos años, la provincia de Málaga ha ganado más de 56.000 habitantes según datos del INE, esto hace que se haya incrementado la demanda de vivienda y Málaga pasa a encabezar la lista de una de las ciudades más dinámica en compraventa de viviendas.

“Desde 2017 en muchos distritos de la ciudad de Málaga se han doblado los precios. Es una ciudad de moda, con una gran actividad económica y cultural y eso ha hecho que haya una demanda muy importante, tanto en vivienda en venta como en alquiler. La pandemia sirvió también para que muchos extranjeros conocieran la ciudad y muchos optasen por el teletrabajo”, afirma Carlos Smerdou, CEO de Foro Consultores.



Málaga está de moda. Es una ciudad con una gran actividad económica y cultural lo que impulsa la demanda de vivienda. iStock



En todas las zonas, la ubicación con vistas y proximidad a la costa es un factor determinante. Alex Zea

Foro Consultores Inmobiliarios ha realizado un estudio de vivienda nueva en Málaga y en las localidades de Torremolinos, Rincón de la Victoria y Vélez Málaga. En dicho estudio afirman que en Málaga el precio medio unitario es de 3.460 euros por metro cuadrado construido con comunes (CCC). Le sigue Torremolinos con un precio medio que se acerca al de la ciudad de Málaga y ronda los 3.400 euros por metro cuadrado. En Rincón de la Victoria el precio medio es de 2.888 euros por metro, mientras que Vélez Málaga es la zona más asequible con un precio medio de 2.434 euros por metro. En todas las zonas, la ubicación con vistas y proximidad a la costa es un factor determinante. Los precios no incluyen anejos (garajes y/o trasteros)

Dentro de los cuatro municipios analizados por Foro durante el pasado mes de agosto, se han localizado 143 promociones de plurifamiliares con indicios de venta, de las cuales se han incluido en el estudio de mercado 103 promociones que es a las que vamos a hacer referencia porque las 40 promociones restantes, bien se encontraban vendidas, con la venta parada o tan solo tienen producto residual en venta.

Por tanto, las 103 promociones suponen un total de 4.956 viviendas en venta inicial. De ellas, el 57% se localizan en Málaga capital. De las viviendas iniciales, quedan por vender unas 2.100 unidades, un 42% de las mismas. Aunque este porcentaje puede parecer alto, hay que tener en cuenta que muchas promociones tienen un inicio de comercialización reciente. "Entendemos que nos encontramos ante un mercado bastante equilibrado, donde no se alargan en exceso los periodos de comercialización y se con-

sigue optimizar ésta entre los 24 y 30 meses (6 meses de precomercialización, más entre 18 – 24 meses de obra)", apuntan desde Foro

Por municipios, el informe destaca que el stock más elevado se encuentra en Málaga ciudad, con el 46%. Y donde quedan menos viviendas nuevas en venta es en Torremolinos con el 32% del producto programado. Por lo que respecta a los ritmos medios de venta, oscilan entre las 1,56 viviendas al mes en Málaga y las 3,57 viviendas vendidas al mes de Rincón de la Victoria. En cuanto al periodo medio de comercialización, se mueve entre los 17 meses en Rincón de la Victo-

# 4.956

En Málaga, Rincón de la Victoria, Torremolinos y Vélez hay 4.956 viviendas nuevas en venta

ria y los 28 meses en Málaga. La vivienda más habitual es la de 3 dormitorios, excepto en Vélez -Málaga donde tiene mayor peso la vivienda de 2 dormitorios.

Si nos centramos en Málaga, ciudad, el precio medio en la capital andaluza ronda los 3.500 euros el metro cuadrado y el precio medio absoluto de una vivienda es de 380.000 euros. El stock de vivienda nueva es del 46% del total de las viviendas iniciadas. "Este porcentaje indica que nos encontramos ante un mercado en el que la demanda absorbe la oferta a un ritmo normal", según Foro. Según sus datos, Málaga cuenta con 64 promociones nuevas

que hacen un total de 2.807 viviendas de nueva construcción que se suman al mercado

La tipología de 3 dormitorios es la más programada con un 39%, seguida muy de cerca por las viviendas de 2 dormitorios, con el 38%. Las viviendas de 1 dormitorio representan el 16%. Las tipologías de 4 dormitorios y estudios tienen porcentajes inferiores al 10%. La superficie media ronda los 103 metros cuadrados construidos con comunes.

En cuanto a las ubicaciones es en Centro y Carretera de Cádiz donde se concentran buena parte de las promociones con más de 1.000 viviendas, si bien es cierto que en Centro las promociones son más pequeñas. Le sigue Málaga Este, Puerto de la Torre y Bailén Miraflores. Por el contrario, en Ciudad Jardín, Churrina o Teatinos la actividad promotora es escasa.

Los precios absolutos se mueven en un rango que va desde los 145.300 euros a 1.507.321 euros, registrándose el precio medio en 380.283 euros. En cuanto a los precios unitarios por metro cuadrado, oscilan entre los 1.949 euros por metro construido con comunes (CCC) y los 5.422 euros por metro. El precio medio ronda los 3.500 euros por metro. El distrito más caro es Málaga Este, donde la media supera los 4.000 euros por metro cuadrado y Campanillas es el más barato con 1.970 euros por metro cuadrado.

**Málaga cuenta con 64 promociones nuevas que hacen un total de 2.807 viviendas**

Según el último estudio de Tinsa de Mercados Locales del tercer trimestre del año, Málaga registra el dato de 43,3 compraventas de viviendas por cada 1.000 construidas.

En Torremolinos se encuentran unos precios medios cercanos a Málaga ciudad. Los precios absolutos se mueven en un rango que va desde los 302.500 euros a los 705.000 euros, registrándose el precio medio en 402.821 euros sin anejos (ni garaje, ni trastero). La superficie media de las viviendas es de las más elevadas de toda la zona estudiada con más de 120 metros cuadrados construidos. En cuanto a los precios por metro cuadrado construido, estos oscilan entre los 2.496 euros por metro y los 4.906 euros por metro. El precio medio ronda los 3.400 euros por metro. En esta localidad se han analizado 15 promociones de obra nueva con 637 viviendas, de las que quedan por vender un 32%. Se prevé que se termine la comercialización de las 206 viviendas en stock en 7,5 meses.

En Rincón de la Victoria, se han localizado 12 promociones con unas 700 viviendas, de las que quedan



El precio medio absoluto de una vivienda en Málaga es de 380.000 euros. A. Zea

por vender en torno al 41%. La superficie ronda los 112 metros cuadrados construidos. Respecto a los precios absolutos, estos se mueven en un rango que va desde los 157.000 euros a los 585.014 euros, con un precio medio en 328.210 euros. En cuanto a los precios por metro cuadrado, oscilan entre los 1.914 euros por metro y los 3.654 euros por metro y el precio medio ronda los 2.900 euros por metro.

Por último, Vélez - Málaga es la zona más asequible para comprar vivienda. Se han analizado 12 promociones de obra nueva con 799 viviendas en venta inicial de las que quedan por vender un 39%. Los precios absolutos se mueven en un rango que va desde los 139.950 euros a los 330.200 euros registrándose el precio medio en 235.219 euros con una superficie media de 97 metros cuadrados. En cuanto a los precios por metro cuadrado, estos oscilan entre los 1.830 euros por metro y los 4.037 euros por metro. El precio medio se estima en 2.434 euros por metro.

# CREEMOS EN LAS **PERSONAS**

En **MERLIN** transformamos el sector inmobiliario creando **servicios y experiencias** únicos que mejoran la vida de nuestros usuarios.



[merlinproperties.com](http://merlinproperties.com)



# El 80% de las empresas van a invertir más en tecnología

La aplicación de herramientas tecnológicas permite lograr una mayor eficiencia en sus procesos y optimizar su cuenta de resultados.

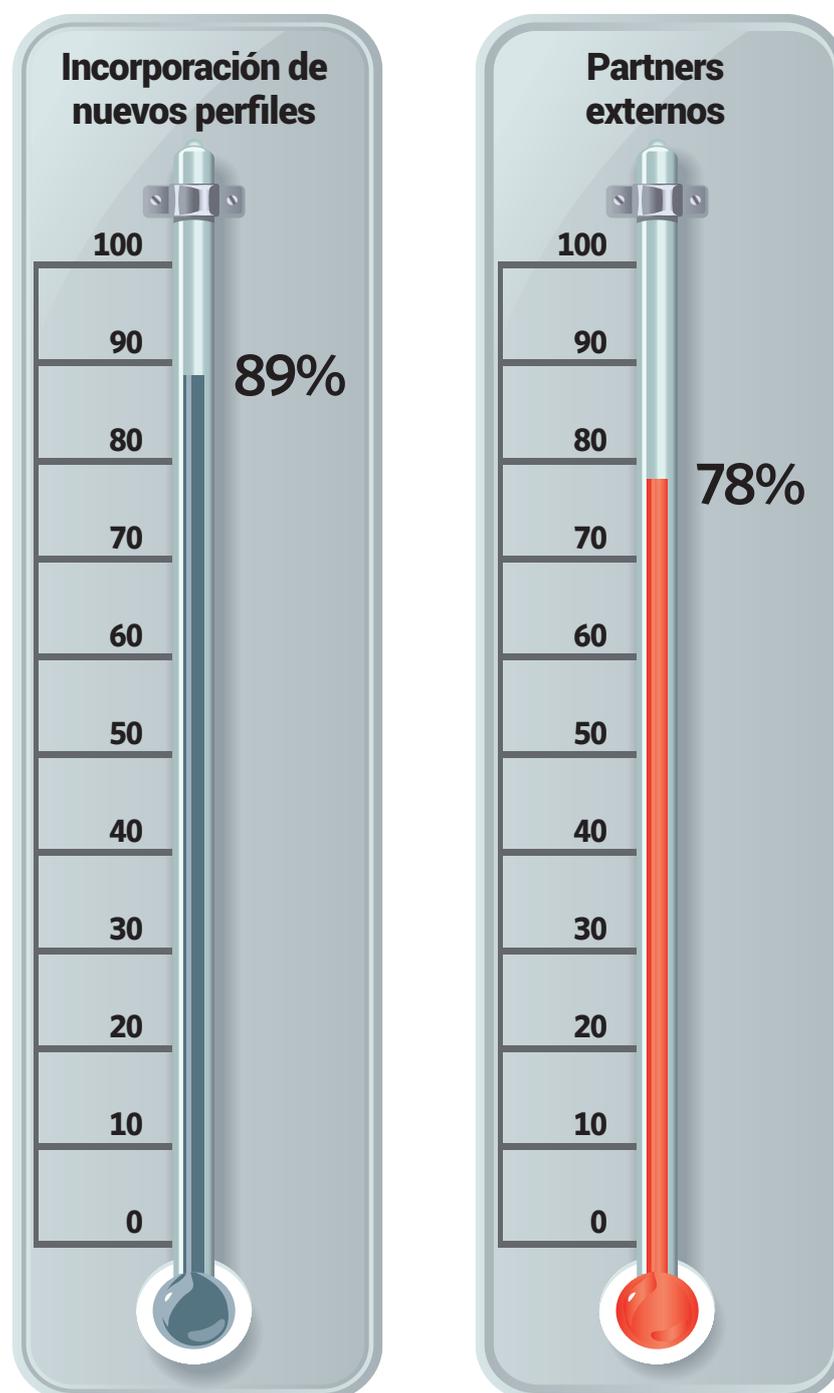
elEconomista.es. Foto: iStock

En las últimas décadas el mundo ha vivido inmerso en constantes cambios, en los que la tecnología ha desempeñado un papel fundamental al transformar, de manera acelerada, las interacciones cotidianas, tanto en la esfera personal como en la laboral. Por tanto, resulta imperativo que compañías e individuos adopten las sucesivas innovaciones tecnológicas en su funcionamiento diario con el fin de mejorar sus resultados y su operativa a todos los niveles. El sector inmobiliario, no es una excepción y la aplicación de herramientas tecnológicas permite a las empresas de este sector, independientemente de su perfil –socimis, consultoras, inversores u operadores– lograr una mayor eficiencia en sus procesos y optimizar su cuenta de resultados. Según la *Encuesta Global de Tecnología Inmobiliaria 2023* realizada por la consultora inmobiliaria JLL, donde más de mil responsables del sector en todo el mundo han sido entrevistados, se deduce que las empresas son conscientes de que la tecnología es fundamental para su éxito.

Por esta razón, más del 80% de las empresas que trabajan en el sector inmobiliario tienen previsto aumentar sus inversiones en tecnología en los próximos tres años. Esto conllevará grandes implicaciones en los modelos de negocio y exigirá remodelaciones tanto en la estructura como en la forma de operar de las compañías. Para ello, un 89% de los encuestados planean acelerar su adopción combinando la formación tecnológica de sus empleados, la incorporación de nuevos perfiles, operaciones de M&A y externalización de servicios que permitan incorporar nuevas tecnologías en su funcionamiento diario. Por su parte, el 78% de los entrevistados planean hacerlo a través de *partners* externos. El estudio revela que las prioridades tecnológicas de las compañías ya no se centran sólo en la maximización de la eficiencia en costes y el desarrollo de herramientas que faciliten el teletrabajo de los empleados; sino también herramientas y plataformas que permiten generar valor y contribuir al éxito de los objetivos empresariales.

## Adopción tecnológica empresarial

En porcentaje



Fuente: JLL.

elEconomista

## Vivienda

**¿Qué va a pasar con el precio de la vivienda en alquiler el próximo año?**

El mercado residencial del alquiler lleva meses experimentando una profunda transformación en la que ha destacado la intervención -sin éxito- del Gobierno para controlar los precios. En líneas generales, la escasa oferta de vivienda en alquiler está siendo incapaz de absorber la creciente demanda, lo que sigue impulsando los precios al alza. Respecto a esta última variable, los expertos del sector coinciden en que las rentas seguirán subiendo los próximos

meses, debido, precisamente, a esa brecha entre oferta y demanda. "Lo hará, además, alimentada por el giro de los potenciales compradores hacia el alquiler debido al encarecimiento de las hipotecas, que dificulta el acceso a la adquisición de una propiedad", apunta el II Solvia Market View 2023. Según los datos recopilados en el informe, el precio del alquiler se encareció un 2,6% en el segundo trimestre del año, hasta los 11,9 euros/m<sup>2</sup>.

## Hipotecas

**La firma de hipotecas acelera las caídas: se desploma un 22% en agosto**

La firma de hipotecas sobre viviendas acelera las caídas. En agosto se desplomaron un 22,7% interanual en el que es su séptimo mes consecutivo de retroceso. El contexto de tipos altos -el tipo medio se sitúa en el 3,25%- coíntiene las operaciones, que ascendieron a 28.344, muy por debajo del número de cancelaciones registradas, que en el octavo mes del año sumaron 32.042. Los datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE) confirman

la senda iniciada hace unos meses, aunque la caída de agosto fue más pronunciada que la de julio (-18,8%). Los 28.344 préstamos sobre vivienda suponen la segunda cifra más baja desde enero de 2021, sólo superada por la de abril de este año, cuando apenas se superaron las 27.000 hipotecas. La tendencia a la baja lleva provocando que desde febrero, incluido, el número de cancelaciones hipotecarias supere el de firmas.

## Suelos

**Metrovacesa reina en Los Cerros: compra la cartera de suelos de Sareb**

Metrovacesa va a protagonizar la mayor compra de suelo dentro de los nuevos barrios del sureste de Madrid. La promotora ha sido la elegida por Sareb para cerrar la desinversión de una cartera de terrenos en Los Cerros con capacidad para levantar más de 1.200 viviendas, según han confirmado fuentes del sector a elEconomista.es. Con esta operación, que está siendo gestionada por Serviland, el servicio contratado por Sareb para la gestión de los sue-

los, la compañía capitaneada por Jorge Pérez de Leza se convertirá en el mayor propietario del nuevo ámbito, que será un nuevo pulmón verde en la capital, ya que cuenta con la mayor proporción de zonas verdes de entre todos los desarrollos del Sureste, con 1,7 millones de metros cuadrados. Con la compra de los 600.000 m<sup>2</sup> de suelos que le traspasará Sareb, Metrovacesa adelantaría como principal propietario en la zona a Vía Célere y Vía Ágora.

## Logística

**Hines construirá una nave logística en Madrid de 25.000 m<sup>2</sup>**

Hines crece en logística. La firma de inversión, desarrollo y gestión inmobiliaria ha adquirido, a través de su fondo Hines European Property Partners (HEPP), una parcela de 40.000 m<sup>2</sup> en San Fernando de Henares (Madrid). En ella, el fondo desarrollará una nave de alrededor de 25.000 metros cuadrados divisible en módulos a partir de 5.000 metros cuadrados para adaptarse a las "necesidades de uno o varios inquilinos". Además, contará con 34 muelles de

carga y amplias campas de maniobras, así como una altura libre superior a los 11 metros. La parcela está comunicada con la M-50 y situada a 20 kilómetros del centro de Madrid y a 15 del aeropuerto Adolfo Suárez-Madrid Barajas. Se trata de la segunda adquisición del fondo en España, tras la compra de un activo logístico en El Prat (Barcelona) hace unos meses. En total, Hines cuenta con más de 175.000 m<sup>2</sup> de suelo logístico en España.

# La Administración no acompaña al sector en el camino a la sostenibilidad

**El coste del suelo en un proyecto en Madrid supone el 50%, por la carestía absoluta de suelo. Solo con reducir un 1% el coste del suelo los promotores podrían implementar los criterios ESG y cubrir todos los sobrecostes que se generan en la construcción de viviendas para implantar medidas medioambientales.**

Luzmelía Torres



La implantación de criterios ESG tiene que llegar a las pequeñas empresas. iStock

La tercera edición de InmoSostenible organizada por el grupo Uponor, experto en soluciones para el transporte de agua en la edificación y de climatización invisible por superficies radiantes, y Asprima, Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid, se ha consolidado como la cita anual de referencia del sector en materia de sostenibilidad. Donde se analizó en qué punto de desarrollo se encuentra el sector inmobiliario español en materia de sostenibilidad.

Carolina Roca, presidenta de Asprima, asegura que el sector se siente muy solo. “La administración no nos está acompañando en absoluto en esta senda hacia la sostenibilidad y es quien más tiene que apostar por esto. El mayor peso de los costes de un proyecto viene determinado por medidas o por normativa de la administración que al final se traduce en sobrecostes en nuestra producción. El coste del suelo en un proyecto en Madrid supone el 50%, ante la carestía de suelo y sería tan sencillo como reducir un 1% el coste de nuestro suelo y con eso ya se podrían afrontar todos los sobrecostes que suponen la construcción para implementar las medidas de sostenibilidad. Sentimos soledad porque dedicamos mucho tiempo en ser transparentes en el sector y llevar a cabo esas medidas, si nos apoyaran tendría un efecto muy superior en ahorro de costes, pero no se valora el esfuerzo que se está haciendo”.

De la misma opinión es Paula San Román, directora general de Libra Gestión y Proyectos, que también asegura que tiene ese sentimiento de soledad. “Yo estoy orgullosa de lo que está haciendo el sector inmobiliario a nivel de sostenibilidad, es impresionante, pero es que las casas no se hacen solas, los promotores nos tenemos que sentar con las constructoras y apretarles para que el proyecto salga. Pero también está la administración y las entidades financieras, que sin ellos no podemos avanzar. De verdad que si se quiere apostar por esto no podemos pilotar nosotros esto solos y a nuestras espaldas, porque al final, lo que vamos a conseguir es que la gente se vaya cayendo por el camino o que sólo puedan pagar las casas sostenibles unos pocos y eso es un reto importante que tenemos que solucionar”.



Los proveedores están haciendo grandes esfuerzos por implementar medidas que suponen un coste de investigación. Alberto Martín

En cuanto a los retos, Carolina Roca tiene claro que “en esta senda del camino hacia la sostenibilidad tenemos que tener muy en cuenta que uno de los retos básicos y fundamentales de la sostenibilidad es luchar contra la desigualdad. Los criterios ESG no son solo una cuestión medioambiental es también social y de gobernanza. Acabar con la desigualdad es uno de los principales retos de la sostenibilidad y da la impresión que el planteamiento que estamos haciendo de la sostenibilidad en el sector inmobiliario es que implantar esos criterios conlleva un sobrecoste de producción, que sí o sí, el promotor constructor trasladará al precio final del producto y entonces incrementas más la brecha de la desigualdad, porque al final, en el sector promotor estaremos produciendo viviendas o edificios que serán más sostenibles sólo para aquellos que puedan permitirse el comprar este tipo de vivienda con ese sobrecoste, que a la larga repercute en un retorno de la inversión, pero que gran parte de la demanda no puede asumir porque se le va de precio”.

En este tipo de actuación, los promotores son la cabeza visible, pero al final todos los agentes del sector han de apostar por la sostenibilidad. “Desde luego para aplicar los criterios hacen falta ayudas a todos los niveles. Los proveedores están haciendo grandes esfuerzos por implementar medidas que suponen un coste de investigación y desarrollo importante y creo que ahí debe haber una serie de ayudas para para que todos los proveedores se pongan en línea para fabricar productos que sean sosteni-

bles. En Aedas Homes a todos nuestros proveedores les estamos exigiendo que tengan estas declaraciones ambientales de producto que les obliga a medir el impacto medioambiental, porque si no sabes cuál es tu impacto real difícilmente podrás mejorarlo y reducirlo” explica Diego Demaría, director de sostenibilidad de Aedas Homes.

Desde el punto de vista de un fabricante como Uponor, también afirman sentirse solos. “Yo creo que la

75%

Uponor tiene el objetivo de reducir sus emisiones de alcance 1 y 2 en un 75% en 2027

soledad la sentimos cualquiera que esté trabajando hacia la sostenibilidad. Todos estamos empujando y sabemos que hay que hacerlo y se hace porque al final se va a llegar. Uponor tiene la capacidad técnica, I+D, tenemos muchísimas soluciones desarrolladas, está Uponor Kitting Services, que simplifica las instalaciones, aumenta la eficiencia e impulsa la productividad y esto supone menos coste y menos residuos y a eso nadie se opone. Pero ya cuando propones ciertas soluciones donde se incrementa un poco el coste, pero son infinitamente mejores en sostenibilidad y en la economía circular, con un impacto bajísimo en huella de carbono, etc.,

no se valoran tanto como el aspecto económico y eso a día de hoy es así. Hasta que no empecemos a darle la vuelta a la tortilla y haya incentivos por parte de las administraciones, las soluciones que desarrollemos no se van a implementar en los edificios”, declara Judith Masip, responsable de sostenibilidad de Uponsor Iberia.

Según los expertos, la implantación de criterios de ESG tiene que empezar a descender a las pequeñas empresas. “No se puede quedar solo en las grandes empresas, porque se puede pensar que es por obligación de su fuente de financiación. Al final, quien más está haciendo por la sostenibilidad en el sector inmobiliario son precisamente los fondos de inversión que apostaron en España por este sector y son los que introducen las exigencias de implantar los criterios ESG” apunta Carolina Roca.

Para Diego Demaria, “la sostenibilidad está muy vinculada a día de hoy con la parte ambiental y sobre todo con el tema de eficiencia energética, porque es lo más fácil para explicar a un cliente el retorno de su inversión. Es fácil decirle que se ha puesto una fachada con una envolvente muy buena y de esta forma no va a necesitar mucha energía para climatizar su vivienda y va a pagar menos en su factura energética, pero es más difícil explicar otros aspectos como puede ser la salubridad y el confort”.

“Es un modelo de negocio en el que el promotor entra por obligación normativa y parte también por

concienciación y ahora tiene el reto de entrar porque es capaz de medir el retorno de la inversión tanto para el proyecto como para el usuario, y sale rentable”, apunta Paula San Román.

“En Uponsor nuestra hoja de ruta 2027 en sostenibilidad es reducir las emisiones de alcance 1 (propias operaciones de la empresa) y de alcance 2 (emisiones indirectas procedentes de la compra de energía), en un 75%, para 2027. También vamos a reducir en un 20% las que son de alcance 3, que son todo lo que tiene que ver con nuestra cadena de valor, y en 2040, nos hemos fijado la neutralidad, el

**Quien más está haciendo por la sostenibilidad en el inmobiliario son los fondos de inversión**

objetivo Net Zero, que se refiere a un esfuerzo para limitar las emisiones de GEI lo más cercano a cero”, asegura Judith Masip.

Durante esta edición de InmoSostenible se abogó por una mayor cooperación entre administración pública -privada, medir el retorno de las inversiones en sostenibilidad, ganar transparencia y apoyarse en la regulación para homogeneizar más los datos que reportan cada una de las promotoras y buscar la rentabilidad para el usuario.



La sostenibilidad está muy vinculada con la eficiencia energética. Es lo más fácil para explicar a un cliente el retorno de su inversión. iStock



TE ACOMPAÑAMOS  
A CONSTRUIR  
**TU NUEVO HOGAR**

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



**Francesc Quintana**  
CEO y fundador de Vivendex

## Cómo las ‘proptech’ están transformando la forma en que adquirimos viviendas

**E**l Real Estate es uno de los sectores que ha experimentado una aceleración tecnológica más notoria en los últimos años, especialmente desde el estallido de la pandemia del Covid-19, que obligó a las compañías inmobiliarias a poner la tecnología en el centro y a digitalizar sus procesos para adaptarlos a la nueva normalidad.

La coyuntura desfavorable que trajo el coronavirus otorgó a las *proptech*, las tecnologías que abordan las necesidades de la industria inmobiliaria, un protagonismo desconocido e impensable hasta la fecha que propició que las visitas virtuales a fincas, a través de realidad virtual (RV) y realidad aumentada (RA), estuvieran a la orden del día y fueran una realidad.

En un mundo cada vez más impulsado por la tecnología, es lógico y natural que la industria inmobiliaria no se quede atrás en la adopción de innovaciones. Las *proptech*, y la realidad virtual y aumentada en particular, tienen la capacidad de redefinir todos los servicios actuales de la industria inmobiliaria y arrojar mucha luz sobre los modelos de negocio que veremos en un futuro muy cercano.

La prueba es que estas innovaciones tecnológicas están empezando a transformar la forma en que se compran, venden, alquilan y gestionan propiedades con la automatización de determinadas tareas que permiten mejorar los procesos. En este contexto los vendedores y compradores han sido los principales beneficiarios.

La incorporación de las *proptech* en el *Real Estate* ha traído consigo una serie de ventajas reseñables. La digitalización ha permitido una reducción importante en los tiempos de venta de propiedades, reduciendo al mínimo el riesgo de devaluación. Además, la tecnología proporciona la capacidad de hacer un análisis del mercado a tiempo real, pudiendo así satisfacer las necesidades cambiantes de los compradores. A eso hay que sumar la posibilidad de conseguir datos actualizados sobre entorno, infraestructuras e inmuebles, que han incrementado la transparencia y fiabilidad del proceso.



Pero no sólo los inversores y vendedores se benefician de la revolución de las *proptech*. También los compradores experimentan una nueva experiencia a la hora de buscar inmuebles. La personalización se ha convertido en un pilar en la presentación de pisos, gracias a las mencionadas realidad virtual y realidad aumentada. Esto hace más fácil la toma de decisiones y ahorra tiempo a todas las partes implicadas.

No obstante, a mi juicio, la gran innovación, más que comprar inmuebles en un mercado virtual, es que estas nuevas tecnologías se están utilizando para realizar visitas virtuales, pues permiten reservar pisos sobre plano o pendientes de reforma, entre sus innumerables ventajas.

De hecho, las visitas a viviendas con realidad aumentada suponen una enorme ventaja tanto para propietarios como compradores, pues se ahorra mucho tiempo, esfuerzo y recursos necesarios para llevar a cabo procesos que hace unos años nos complicaban la vida, además de derribar todas las barreras espaciales. Integrar estas nuevas tecnologías dará más facilidades para realizar el seguimiento de una vivienda, pues nos ahorrará el 75% de las visitas físicas. Un ejemplo claro, sencillo e ilustrativo es que ya es posible visitar virtualmente el interior y exterior de una vivienda de Barcelona desde China.



■  
**El coronavirus otorgó  
 a las 'proptech'  
 un protagonismo  
 desconocido e  
 impensable hasta la fecha**  
 ■

Además, con el uso de la realidad aumentada los compradores tienen toda la información posible. Por ejemplo, ahora podemos ir a un solar virtualmente y proyectar a través de la pantalla cómo será el edificio, aunque este aún no se haya iniciado la obra. Además, aparte de la fachada o la distribución del piso, ya es posible saber qué servicios tendrá a su alcance la zona elegida para adquirir el inmueble: las tiendas, las escuelas, paradas de transporte público...

Otro de los avances más importantes que han traído las *proptech* se ha dado en el mundo de las reformas, donde se han hecho grandes progresos para facilitar la experiencia de compra. Actualmente ya podemos cargar en una aplicación paquetes de muebles de empresas reales para ver su encaje en la vivienda y adquirirlos con un simple clic. En esta progresión imparable, el siguiente paso que agilizaría aún más los procesos es presupuestar una reforma con todos los elementos, no sólo los muebles, porque el valor real no está en virtualizar las viviendas sino en simular la rehabilitación, presupuestarla y hacer el seguimiento de la ejecución.

Con las *proptech* avanzando a paso firme, el principal desafío al que se enfrenta el *Real Estate* es apostar por la transparencia para romper la barrera digital en el sector. Que estas tecnologías sean fiables, transparentes y fáciles de utilizar será otro factor clave en este nuevo escenario, no sólo para hacer más sencillo y ágil el proceso de compra, sino para transmitir seguridad y confianza al comprador. Para ello es indispensable garantizar el cumplimiento normativo, la protección de datos y privacidad o la verificación de identidad y antecedentes.

Queda claro que estas tecnologías tienen un gran potencial para revolucionar la búsqueda y compra de viviendas, haciendo que el proceso sea más accesible, emocionante y lleno de oportunidades que nunca. Sin embargo, pese a ser cada vez más frecuentes y avanzar a paso firme, su implantación todavía no está generalizada en el mercado inmobiliario.

Queda un largo camino por recorrer, pero es innegable que las *proptech* están redefiniendo la manera en que interactuamos con el mercado inmobiliario y que seguirán desempeñando un papel cada vez más fundamental en la transformación del sector. Su potencial parece no tener límites.



El Clúster de la Edificación está llevando a cabo un observatorio de la postventa para medir la satisfacción del cliente.

## Industrialización e inteligencia artificial, el futuro de la postventa

La vivienda es un producto muy artesanal, no es industrializado. La construcción es muy artesanal por lo que puede genera incidencias en las entregas. El sector se encuentra inmerso en un proceso de innovación para mejorar la atención al cliente.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

**L**a postventa de una vivienda es todo el proceso de gestión y resolución de las incidencias relacionadas con el correcto acabado y el funcionamiento de los diversos elementos e instalaciones que componen una casa, sus anejos y zonas comunes.

¿Cómo ha cambiado en los últimos años la percepción del cliente en todo lo relacionado con la postven-

ta? El Clúster de la Edificación está llevando a cabo un observatorio de la postventa para medir la satisfacción del cliente y ver las bases donde se asentará de cara al futuro.

“La industrialización de las viviendas va a cambiar la tipología de las incidencias y patologías de la postventa que tenemos hoy en día y la inteligencia artificial va a aportar inmediatez. Cuando un

# Inmobiliaria

elEconomista.es

propietario haga una llamada y especifique qué es lo que le pasa con inteligencia artificial se genera un mensaje con un número de incidencia que le llegue al promotor y al operario directamente que es quien lo tiene que realizar y se ganará ese tiempo que necesitamos para conseguir la satisfacción de los propietarios” concluye María José Berenguer, responsable de posventa en Obra de TM Grupo inmobiliario.

¿Por qué se entregan viviendas con incidencias? “Se trata de un producto artesanal, no es industrializado, y esa es su marca. Es un producto en el que en muchas ocasiones los sistemas son a mano y no todos son fabricados y al ser tan manual se pueden dar incidencias en las entregas, por lo que hemos de innovar para mejorar la atención al cliente” afirma Sandra García, directora de calidad de producto y atención al cliente de la constructora Arpada.

En esta misma línea Israel Ortega, director del departamento de Formación y Servicios Técnicos para España y Portugal de Uponor afirma que no hay mejor postventa que una buena ejecución antes. “Todo lo que sea preventivo es mucho mejor que lo correctivo. Nosotros como fabricante de soluciones para el confort térmico de los propietarios nos ha-

**Todo lo que sea preventivo a la hora de hacer una vivienda es mucho mejor que correctivo**

ce ser muy exigentes. Las instalaciones cada vez son más complejas, hablamos de instalaciones que tienen conectividad y el cliente hoy mira muchísimo el tema del coste energético. Esta exigencia del usuario para tener el máximo confort con el mínimo consumo de energía les lleva a una necesidad formativa. Uponor invierte muchos recursos en acompañar a los promotores para que los propietarios cuando se les entregue su vivienda sepan cómo utilizar las instalaciones e incluso les acompañamos con un contrato de mantenimiento preventivo durante el primer año”.

Las instalaciones han ido evolucionando mucho. A través del Código Técnico del edificio hay un mayor nivel de exigencia que ha hecho que se desarrollen herramientas en esta última década para estar más cerca tanto del cliente como del promotor, constructor y empresas instaladoras para asegurar la correcta ejecución.

“Desde el lado del promotor tenemos una perspectiva de un cliente mucho más formado e informado, que tiene mucho interés en conocer las soluciones constructivas y las instalaciones que incluye su vivienda y aparte de necesitar profesionales que le



Las grietas son también un motivo de incidencia en la postventa.



Una incidencia muy común en el hogar son las humedades.



Hay que tener en cuenta los plazos para acabar las promociones y disminuir el volumen de reclamaciones.

puedan resolver las incidencias también necesitan un acompañamiento para iniciar su vida en esa vivienda o durante sus vacaciones si se trata de una vivienda vacacional. Es necesario hacer ese acompañamiento", asegura María José Berenguer.

En esta misma línea, Samuel Horche, director técnico de Libra Gestión de proyectos lo resume con este slogan: clientes exigentes nos hacen ser mejor empresa. "Los clientes de hoy en día lo saben todo, tienen acceso a muchísima información saben cuáles son sus derechos y lo exigen, por lo que te-

### Todos los promotores han incorporado un departamento propio de postventa

nemos que aprovechar todos los agentes implicados para acompañarles. En Libra estamos centrados en dar la mejor calidad de producto y la mejor calidad en atención al cliente".

Durante estos últimos años la postventa ha evolucionado mucho. En el pasado mucha gestión de postventa se delegaba a las constructoras, pero a día de hoy, todos los promotores han incorporado un departamento propio de postventa para que haya una comunicación directa con el fin de conseguir la mayor satisfacción del cliente.

¿Qué condicionantes influyen en una posventa? La elección de la constructora es fundamental a la hora de desarrollar el producto inmobiliario, y también es importante la elección de la dirección facultativa para todo el proceso de control y definición de los sistemas constructivos del proyecto.

"Es positivo que se lleve a cabo un proyecto colaborativo donde se pueda hacer una definición de todos los sistemas con mucha más antelación y donde participen todos los agentes. Al final hay dos postventas una que es de patología, que recoge problemas como la humedad o funcionamiento de las instalaciones, y otra, hacer un buen desarrollo de proyecto ya que si no es así, la improvisación a lo largo de la ejecución perjudica y puede influir de forma notable en el resultado de postventa. La parte de los acabados es importante porque influye en el plazo de ejecución. Es necesario tener en cuenta los plazos a la hora de acabar las promociones para disminuir el volumen de reclamaciones en la primera fase de entrega" explica Samuel Horche.

Desde el lado del fabricante, Israel Ortega asegura que "es fundamental ser capaces de interaccionar desde el principio de la fase del proyecto para que las soluciones se integren de forma adecuada bien dimensionadas y ayudar después durante al proceso de ejecución. Entendemos que esa relación desde el inicio entre promotor, constructor, arquitectura, ingeniería e incluso las subcontratas, es fundamental para que el producto sea un producto de nivel".

### El marco normativo debe actualizarse

¿El marco normativo que regula la posventa es adecuado en cuanto a garantías y responsabilidades? Sandra García apunta que hay ciertas lagunas y considera que habría que dar una vuelta a esa Ley. "El sector ha evolucionado en estos últimos años en gestión, en sistemas, en equipos e incluso en cómo los agentes intervienen en todo el proceso desde el inicio y la Ley también tiene que acompañarnos en toda esa evolución. Tener otras herramientas para poder defender en ciertas ocasiones lo que está correcto. Deberíamos ver como hacemos con ciertas limitaciones o como especificamos con detalle ciertas garantías y sus alcances". De la misma opinión es María José que apunta que "una parte del marco normativo que regula las garantías es la Ley de la Edificación y tiene ya más de 20 años por lo que se tiene que actualizar. Hay que tener una iniciativa por parte del sector y alcanzar un acuerdo global y proponer nuevos plazos de garantías para intentar que no haya esas lagunas. Actualizarlo también a lo que está requiriendo hoy en día el mercado, por ejemplo la ley de los consumidores está dando tres años para elementos que son de un precio muchísimo menor, entonces que la Ley diga que la garantía para los acabados es un año se queda corta".

# Haz que tu empresa destaque con el **Certificado a la Gestión Excelente** **INFORMA-eEconomista.es**

✓ **Prestigio**      ✓ **Confianza**      ✓ **Liderazgo**      ✓ **Crecimiento**

✓ **Negociación**      ✓ **Visibilidad**      ✓ **Solvencia**



Aprovecha ahora el test GRATIS de evaluación  
<https://excelencia-empresarial.eleconomista.es/>

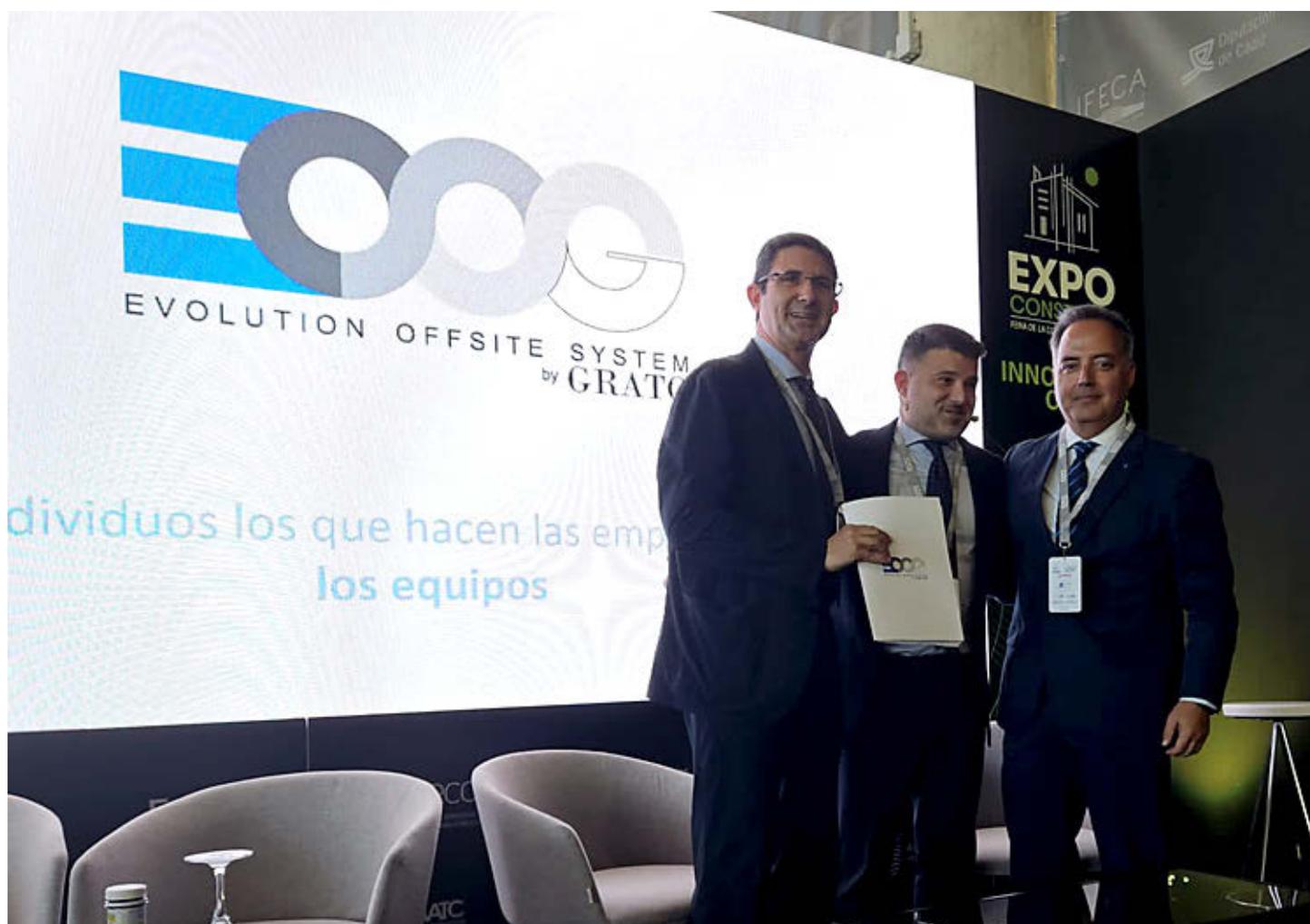


**INFORMA** **elEconomista.es**

Más información en **900 103 020** | [clientes@informa.com](mailto:clientes@informa.com)



\*Atributos empresariales que han mejorado con la obtención del certificado CIEGE, según declaraciones de las más de 250 empresas acreditadas en las 5 ediciones



Grato presentó su fábrica dedicada a baños industrializados durante la Feria de la Construcción en Cádiz, Expoconstruye. iStock

## EOSS by Grato diseña, produce e instala baños industrializados

Está pensada para dar servicio al sector residencial, hotelero y sociosanitario. Se compone de dos plantas productivas, una ubicada en El Puerto de Santa María y otra en Puerto Real (Cádiz). Estas instalaciones tienen una capacidad productiva de 8.000 baños por año.

Luzmelía Torres.

**G**rato, fabricante de parquet de ingeniería y especializada en grandes formatos lanza una nueva línea de negocio, EOSS by Grato, dedicada al diseño, producción e instalación de baños industrializados con altas prestaciones pensados para el sector residencial, hotelero y sociosanitario.

EOSS by Grato se compone de una inversión en dos plantas productivas: La primera EOSS IT, ubi-

cada en El Puerto de Santa María (Cádiz) con una parcela de 2.500 metros cuadrados dedicada a la innovación, certificaciones, patentes, prototipos y pilotos para los clientes. La segunda EOSS Factory, ubicada en Puerto Real (Cádiz) con una parcela de aproximadamente 40.000 metros cuadrados dividida en 3 edificios: 12.000 metros para la fabricación en serie de los baños industrializados, 2.500 metros para la fabricación de soleras de hor-

migón y 1.800 metros de oficina técnicas. Estas instalaciones tienen una capacidad anual productiva de 8.000 baños por año cuando estén finalizadas todas las fases del proyecto. Actualmente tienen una cartera de pedidos confirmada de más de 2.000 baños, de los cuales el 50% están en ejecución en proyectos residenciales ubicados en las provincias de Sevilla y Cádiz.

Grato es una marca especializada en la fabricación de pavimentos, revestimientos, cocinas y equipamientos de baño para el sector inmobiliario con tiendas propias en las principales provincias españolas y ya cuenta con un calendario establecido de presentaciones por todo el territorio español durante 2023 y 2024 para presentar los baños industrializados.

“Hemos decidido invertir en este proyecto de industrialización de baños en primer lugar por nuestra vocación hacia la calidad y en segundo lugar por las necesidades que nos han transmitido nuestros clientes, los cuales actualmente se encuen-



Actualmente tienen una cartera de pedidos confirmada de más de 2.000 baños de los cuales el 50% están en ejecución de proyectos residenciales en Sevilla y Cádiz .  
EOSS byGrato

tran con una gran incertidumbre a la hora de recibir sus proyectos a nivel de Calidad de acabados , cumplimiento de plazo (falta de mano de obra especializada en las obras y sin relevo generacional) y lo más importante, contar con un precio fijo y cerrado desde el inicio del proyecto sin desviaciones, lo cual les da mucho confort a la hora de sus proyecciones económicas. Por nuestra parte, aportamos toda la calidad de nuestros productos desarrollados para el sector Promotor Re-

sidencial, Inversores *Build to rent* (BTR) y sector Hotelero, unido a la ejecución de los núcleos húmedos en nuestra factoría, en un entorno completamente parametrizado e industrializado, con la mejor tecnología constructiva, mano de obra especializada y donde podemos tener toda la trazabilidad constructiva y asegurados los parámetros más exigentes a nivel de calidad final del baño industrializado cuando se entrega en obra”, Vicente García Barres, director general de Grato.

**Julián Domínguez Huerta**

Presidente de Resurge y socio director de CIP Arquitectos

## Necesidad de rehabilitación a gran escala

**E**n España tenemos una gran tradición de Rehabilitación de nuestro patrimonio a través de Planes de Rehabilitación estatales o municipales desde los años noventa. En el origen eran planes principalmente basados en la rehabilitación estructural y del funcionamiento de las instalaciones que generaban muchos daños a los edificios, como la pocería, bajantes y fontanería. Posteriormente se complementó con el interés por mejorar las fachadas de los barrios históricos de las ciudades. Y, en la última década del siglo pasado, como herramienta de control del estado de los edificios, apareció la ITE, que además incorporó el análisis de accesibilidad, mostrando en la década del 2000 la gran necesidad de ascensores que tenía el parque residencial en España.

En torno al 2016 empezaron a estudiarse planes de rehabilitación para fomentar la eficiencia energética de los edificios existentes, ya que las medidas de ahorro de emisiones que se estaban aplicando a los edificios nuevos tenían muy poca incidencia comparada con la contaminación del patrimonio residencial existente, que en una gran parte corresponde a viviendas anteriores a los 90s, años en los que se empezó a exigir medidas de aislamiento real de los edificios. Posteriormente, tras la aparición de las directivas europeas que buscan paliar el Cambio Climático a través de la reducción de las emisiones de carbono, se plantea la necesidad de realizar actuaciones sobre los edificios existentes de forma más urgente y a mayor escala que el ritmo de rehabilitación obtenido con los planes de rehabilitación ejecutados. A partir del 2020 se manifiesta la necesidad de incrementar de manera exponencial las viviendas rehabilitadas, pasando de 30.000 a casi 400.000 anuales para poder cumplir los objetivos planteados, dado que en España aproximadamente 18 millones de viviendas tienen un comportamiento equivalente a una calificación energética inferior a la "E" y el objetivo es conseguir en el 2050 la calificación "A" en todas las viviendas. Para conseguir estas cifras de rehabilitación es necesaria la figura del agente rehabilitador con capacidad de gestión de esta gran escala, unido a equipos técnicos y a constructoras que puedan diseñar, calcular y ejecutar las actuaciones requeridas a nivel de barrio. Este Agente Rehabilitador debe colaborar con entidades financieras que hagan viables las actuaciones teniendo en cuenta las posibilidades económicas de los vecinos y favorezcan que se puedan abordar las obras de mejora del comportamiento energético de los edificios, apoyándose en subvenciones, deducciones fiscales y por supuesto en los grandes ahorros energéticos que se traducen en reducciones muy considerables de los gastos en energía.



Cuando hablamos de gran escala, de escala de barrio, se necesita una colaboración público-privada que posibilite una coordinación de las actuaciones entre las empresas que están constituidas como Agente Rehabilitador y las Administraciones Públicas que tienen que conceder las diferentes ayudas a la rehabilitación y las licencias o permisos de ejecución de las actuaciones. Esta colaboración debe ser eficaz para el éxito de la rehabilitación del barrio: las subvenciones se deben obtener en un plazo no mayor de tres meses y las licencias antes que las subvenciones para poder ejecutar las obras cuando se resuelven las concesiones de esas ayudas. Normalmente la decisión de una comunidad de vecinos de realizar una actuación de rehabilitación es larga y laboriosa, para que puedan conocer las posibles actuaciones, los costes, subvenciones y financiación, además de la realización de un proyecto y la aprobación de un presupuesto de una constructora. Tras esta decisión es muy importante el tema de los plazos de resolución de las subvenciones y de la concesión de las licencias porque plazos de resolución de dos o tres meses animan al resto de los vecinos del barrio creando "efecto llamada". Por el contrario, cuando estos periodos se alargan durante un año o más (como está ocurriendo hasta la fecha en muchos casos) provoca una gran desconfianza, tanto en Comunidades que ya han tomado la decisión como en aquellas que lo están estudiando, creando en ocasiones el "efecto de rechazo" por desengaño o por no creer en la viabilidad.



■

## Cuando hablamos de gran escala, de escala de barrio, se necesita una colaboración público-privada

■

Es importante también en estas actuaciones de Gran Escala la colaboración de los Administradores de Fincas en dos sentidos: 1.-son los asesores de las comunidades de vecinos para la toma de decisiones sobre como conservar o mejorar sus edificios. 2-Los procesos de rehabilitación implican unos trabajos extras considerables de administración preparando documentaciones y reuniones de vecinos. Sin esta colaboración entre Agente Rehabilitador y administradores de fincas, la eficacia de la Rehabilitación del Barrio será mucho menor, por eso es muy importante involucrarles contando con ellos desde los primeros contactos una vez definidas las áreas urbanas sobre las que trabajar.

Para dar respuesta a esta necesidad se crea en el 2022 la asociación empresarial sin ánimo de lucro RESURGE, fomentando la creación de consorcios empresariales que se constituyen como agentes rehabilitadores (unión de constructoras, técnicos, fabricantes, entidades financieras, aseguradoras, etc.) para poder dar un "Llave en Mano" de la rehabilitación energética y accesibilidad a las comunidades de vecinos a escala de barrio. En Resurge hemos creado la figura de las oficinas RUGE (Renovación Urbana a Gran Escala) que son oficinas de barrio que abre el Agente Rehabilitador en colaboración con el resto de los miembros del consorcio empresarial que se establece para ese barrio con oficinas técnicas, constructoras y fabricantes unido a alguna entidad financiera colaboradora. Estas oficinas tienen por objeto transmitir a los vecinos las ventajas de la rehabilitación energética y las oportunidades existentes de ayudas para realizarla. Actualmente ya hay siete RUGEs abiertos y se está preparando la apertura de otros cinco en próximos meses. Además, en Resurge tenemos varios comités de trabajo con distintos objetivos: 1.-Facilitar las relaciones con las Administraciones, tanto con apoyo institucional como compartiendo iniciativas de gestión exitosa entre distintas comunidades autónomas o ayuntamientos. 2.-Trasladar el conocimiento y las experiencias exitosas entre RUGEs para que el aprendizaje en la gestión y en las soluciones técnicas sea más rápido y poder dar un mejor servicio. La Rehabilitación a Gran Escala es el único camino para poder cumplir con la necesidad de reducir las emisiones de carbono y mejorar el confort real de las viviendas en un plazo razonable. Además, generará puestos de trabajo y mejorará socialmente las áreas de actuación. Son muchas las ventajas conocidas, pero es necesario un cambio de paradigma en el concepto actual de los planes de rehabilitación y una clara colaboración público-privada para que la rehabilitación a gran escala sea una realidad. El éxito dependerá del compromiso de todos.

## Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: [www.eleconomista.es/kiosco/](http://www.eleconomista.es/kiosco/)

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    