

Revista mensual | 6 de septiembre de 2023 | N°79

Inmobiliaria

elEconomista.es



GANAR DINERO CON LA VENTA DE RESIDUOS A TRAVÉS DEL 'WALLAPOP' DE LA OBRA

La aplicación 'Recycled & Click' conecta a las constructoras con empresas que compran estos materiales

REPORTAJE
MADRID TIENE
SUELO URBANO
PARA CONSTRUIR
190.000 PISOS



Actualidad | P4

Madrid cuenta con suelo urbano para construir 190.000 pisos

Esto supone poder albergar en la capital a más de 475.000 habitantes en viviendas de nueva construcción, con una media de 2,5 personas por hogar



Los protagonistas | P08

Vender residuos a través del 'Wallapop de la obra'

La aplicación 'Recycled & Click' conecta a constructoras con empresas que han apostado por el reciclaje y revalorización de residuos

Consultoría | P24

La inversión inmobiliaria se hundirá un 50% este año en España

La inversión directa en el mercado español hasta junio ha superado los 4.500 millones de euros. El 64% de dicha cantidad ha ido a parar al sector residencial y al hotelero.

En Proyecto | P30

El interiorismo es clave a la hora de vender una vivienda

El 35% de los clientes toman la decisión de compra por el piso piloto, según el informe del viaje del comprador de vivienda en España, elaborado por Culmia



Entrevista | P18

Alberto Fernández-Aller de Roda, CEO del Grupo Shebel (Prinex)

"El reto hacia la digitalización está en hacer que la tecnología sea cómoda, sencilla y barata"



En Exclusiva | P38

Se dispara la compra de viviendas en Alicante

A pesar de una significativa bajada de la oferta, la demanda crece un 34% en obra nueva y un 69% en segunda mano desde 2021

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



Las hipotecas verdes triunfan entre los jóvenes

El compromiso por el medioambiente es cada vez mayor entre el sector más joven de la población. En el año 2021, el proyecto Climate of Change apuntaba a que el 71% de los jóvenes españoles mostraba preocupación por la emergencia climática. Un año más tarde, el tanto por ciento crecía hasta el 97% entre personas de 16 y 30 años, según los datos aportados por el informe 'El Futuro es Clima'. Esta concienciación por el cambio climático ya ha empezado a trasladarse al sector de la vivienda, donde las llamadas 'Hipotecas Green' están adquiriendo protagonismo, según afirman desde RN Tu Solución Hipotecaria.

El interés por las 'hipotecas green' ha crecido entre los jóvenes durante 2023. Para la generación millennial, la concesión de un crédito es algo delicado y que necesita de un estudio en profundidad donde criterios como la sostenibilidad climática adquieren una importancia vital, por ese motivo, las hipotecas verdes se presentan como una opción más valorada entre jóvenes que adultos. La generación de 25 a 40 años es la única que ha mostrado interés por este tipo de créditos. Esta es una afirmación que se ve corroborada por el I Observatorio sobre Vivienda y Sostenibilidad, elaborado por UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios), el cual muestra que tan solo 2 de cada 10 personas de entre 45 y 65 años son conocedoras de las hipotecas sostenibles. "El compromiso con el planeta y el medio ambiente pasa por tomar decisiones que importen y tengan un impacto real, como la compra de una vivienda sin olvidar el factor climático, y esa responsabilidad cae ahora en manos de los más jóvenes", apuntan desde RN Tu Solución Hipotecaria.

■
El endurecimiento bancario en los créditos hacen que las condiciones de la hipoteca sostenible sean similares al resto

■
 El endurecimiento en las negociaciones bancarias ha producido que las condiciones para contratar una hipoteca sostenible sean similares al resto de créditos hipotecarios, convirtiéndola en una opción muy a tener en cuenta de cara al futuro. A medida que se amortiza el crédito, una hipoteca verde puede resultar ser una opción asequible y muy rentable. A largo plazo, estos préstamos no solo benefician a nuestro planeta, sino que también aminoran el gasto en las facturas puesto que utilizan mucha menos energía y cuyo gasto puede verse reducido hasta un 90%. El desconocimiento de este tipo de créditos hace que, a día de hoy, sea una opción poco valorada. Las hipotecas verdes suelen tener un índice de revisión un 0.10% inferior a una hipoteca normal. De hecho, ante la falta de demanda, no muchas entidades financieras la ofrecen y su precio es más elevado que una hipoteca corriente. En un contexto como el actual, muchas personas priorizan otros factores a la emergencia climática. Para conseguir una hipoteca verde la calificación energética de la vivienda debe ser mínimo B, es por ello que los jóvenes deben asumir que esta es una opción de garantías para su futuro.

Madrid tiene suelo urbano para levantar 190.000 pisos

Esto supone poder albergar en la capital a más de 475.000 habitantes en viviendas de nueva construcción, con una media de 2,5 personas por hogar, según el informe de VisualUrb.

Luzmelia Torres.



Reuters

Empezamos septiembre con una asignatura pendiente en el sector inmobiliario y no es otra, que la falta de suelo urbanizado. Este es un tema que tendrá que poner encima de la mesa el nuevo Gobierno que se forme en España y tendrá que ser más pronto que tarde. Nos preguntamos ¿cuántas personas puede albergar Madrid en vivienda de nueva construcción?

“En base a los datos del último informe de suelo de Madrid que hemos realizado en VisualUrb, Madrid cuenta con suelo urbano de uso residencial para la construcción de 190.000 viviendas y eso supone albergar a más de 475.000 habitantes, con una media de 2,5 personas por vivienda. Una cifra escasa si hablamos de Madrid donde el 79% de la superficie de la ciudad es espacio protegido o zona verde con un total de más de 263 millones de metros” afirma Pablo Cereijo, CEO de VisualUrb.

Madrid ha sido la primera ciudad de España en número de transacciones inmobiliarias, durante 2022 con 48.026 transacciones, el 6,69% de España. VisualUrb ha cruzado los datos digitalizados del Plan General de Ordenación Urbana de Madrid de 1997 y la última actualización de catastro de España y obtiene los siguientes datos sobre suelo vacante en

Mas del 79% de la superficie de Madrid es espacio protegido o zona verde

Madrid según sus usos:

1.-Los espacios protegidos y zonas verdes suman el 79,1% del territorio. Parques, jardines, zonas verdes, espacios naturales protegidos.

2.-Las actividades económicas, comercial e industrial son el 2,23% del territorio. El 0,88% de la superficie de Madrid con 2.939.163 metros tiene la calificación de comercial, el uso comercial es el destinado a pequeños y grandes comercios, oficinas, hoteles, actualmente se encuentra vacante el 46,92%, 1.379.172 metros distribuidos en 253 parcelas.

3.-El uso de suelo industrial es el 1,35% del suelo de la ciudad de Madrid, es el uso del suelo destinado a grandes y pequeñas naves industriales, actividad industrial, talleres, fabricación, logístico, etc. Hay más de 4,5 millones de metros cuadrados de los que el 49,56% está vacante 2.236.684 metros distribuidos en 850 parcelas.

4- El uso residencial es el 4,71% de la ciudad, a grandes rasgos son las viviendas unifamiliares, chalets, viviendas multifamiliares o plurifamiliares. En residencial multifamiliar, el 3,48% de la superficie de Ma-

Disponibilidad de suelo urbano en Madrid por usos

Superficie total de suelo por uso en Madrid

Uso del suelo	Superficie (m2)	Porcentaje
Natural	221.661.404	66,47
Equipamiento	46.545.786	13,96
Espacios libres	42.099.704	12,63
Residencia multifamiliar	11.590.957	3,48
Industrial	4.513.439	1,35
Residencia unifamiliar	4.106.972	1,23
Terciario	2.939.163	0,88
TOTAL	333.457.425	100

Número de parcelas urbanas vacantes por uso de suelo

Uso del suelo	Parcelas	Porcentaje
Residencia unifamiliar	1.204	27,49
Residencia multifamiliar	1.056	24,12
Equipamiento	1.016	23,20
Industrial	850	19,41
Terciario	253	5,78
TOTAL	4.379	100

Fuente: VisualUrb.

elEconomista

Madrid está destinado a construir viviendas en altura, 11.590.957 metros y sin construir hay 1.056 parcelas con una superficie total de 1.240.183 metros. En uso residencial unifamiliar, un total de 4.106.972 metros de Madrid está destinado a construir chalets, de esta superficie actualmente el 17,55% está vacante distribuido en 1.204 parcelas de suelo urbano.

5.-El uso de suelo equipamiento es el 13,96%, es el uso del suelo destinado a hospitales, residencias de tercera edad, colegios, guarderías, institutos, edificios públicos, centros de día. El total de suelo destinado a equipamiento es de más de 46 millones de metros cuadrados y de éste, el 13,94% se encuentra vacante. En total de 6.487.307 metros distribuido en 1.016 parcelas.

Por tanto, el análisis del suelo urbano vacante en la ciudad de Madrid revela una situación destacada en términos de terrenos disponibles para el desarrollo urbano. Con una población de 3.334.730 habitantes, Madrid se destaca como una ciudad con una alta actividad inmobiliaria.

El suelo urbano vacante comprende aquellos terrenos dentro de los límites urbanos que, a pesar de contar con infraestructuras básicas y servicios disponibles, permanecen sin aprovechar. Estos terre-

Ahorro del 75% en tiempo de tramitación de licencias

En junio del año pasado se aprobó la nueva ordenanza de licencias y declaraciones responsables urbanísticas de Madrid que ha supuesto un ahorro del 75% del tiempo para la tramitación de una licencia de una manera analógica a digital. El Ayuntamiento también ha puesto a disposición del ciudadano una plataforma electrónica de planificación urbana que se denomina geoportal donde se alojan todas las determinaciones urbanísticas con una actualización permanente perfectamente accesible por el ciudadano.



El 4,71% de superficie de la ciudad de Madrid es de uso residencial: viviendas unifamiliares, chalets, viviendas plurifamiliares. A. Martín

nos representan una valiosa oportunidad para el crecimiento y desarrollo de la ciudad, así como para la generación de empleo y el estímulo económico.

El análisis del suelo urbano vacante en la ciudad de Madrid se basa en diversos factores, como la ubicación geográfica, la superficie disponible, la calificación del suelo y la existencia de proyectos o propuestas de desarrollo. También se consideran aspectos como la conectividad, la accesibilidad y la demanda potencial de usos específicos, tales como viviendas, áreas comerciales o espacios públicos.

“Este análisis proporciona a las autoridades y planificadores urbanos una visión clara de los recursos disponibles, permitiéndoles tomar decisiones informadas sobre el desarrollo y planificación de la ciudad. Además, identifica posibles obstáculos o desafíos que puedan surgir en relación al desarrollo del suelo urbano vacante, tales como la falta de inversión, la complejidad burocrática o los conflictos de intereses”, asegura Pablo Cereijo.

Desde el Cluster de la Edificación han creado un grupo de trabajo sobre la transformación digital del proceso urbanístico. “Tenemos mucha necesidad de suelo, los desarrollos pueden tardar de 10 a 20 años para poner suelo a disposición de los ciudadanos para que puedan comprar vivienda nueva y lo que queremos es encontrar herramientas que agilicen ese proceso de transformación de suelo rústico en par-

celas finalistas” afirma Jaime Fernández, gerente de la Asociación de Promotores inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA).

En este grupo también está representado el Ayuntamiento de Madrid, que en los últimos años está impulsando la digitalización. “Desde el Ayuntamiento estamos desarrollando un concepto de colaboración público privada integral con el ánimo de ayudar a la transformación digital con el firme conven-

48.026

Madrid ha sido en 2022 la primera ciudad de España con 48.026 transacciones inmobiliarias

cimiento de que esta tarea no podemos hacerla solos y tenemos que juntarnos con el resto de actores” apunta Juan Carlos Álvarez, director general de la Edificación del Ayuntamiento de Madrid.

Sin duda, el mundo ya es más digital y el urbanismo no puede quedarse al margen de esta realidad. “Es cierto que el Ayuntamiento de Madrid y otros ayuntamientos han tomado iniciativas potentes o están en ello, pero hay que dar un salto mayor en cuanto a dos aspectos: la automatización de las licencias urbanísticas de forma que cualquier ciudadano pueda saber de forma mecánica e instantá-

Inmobiliaria

elEconomista.es

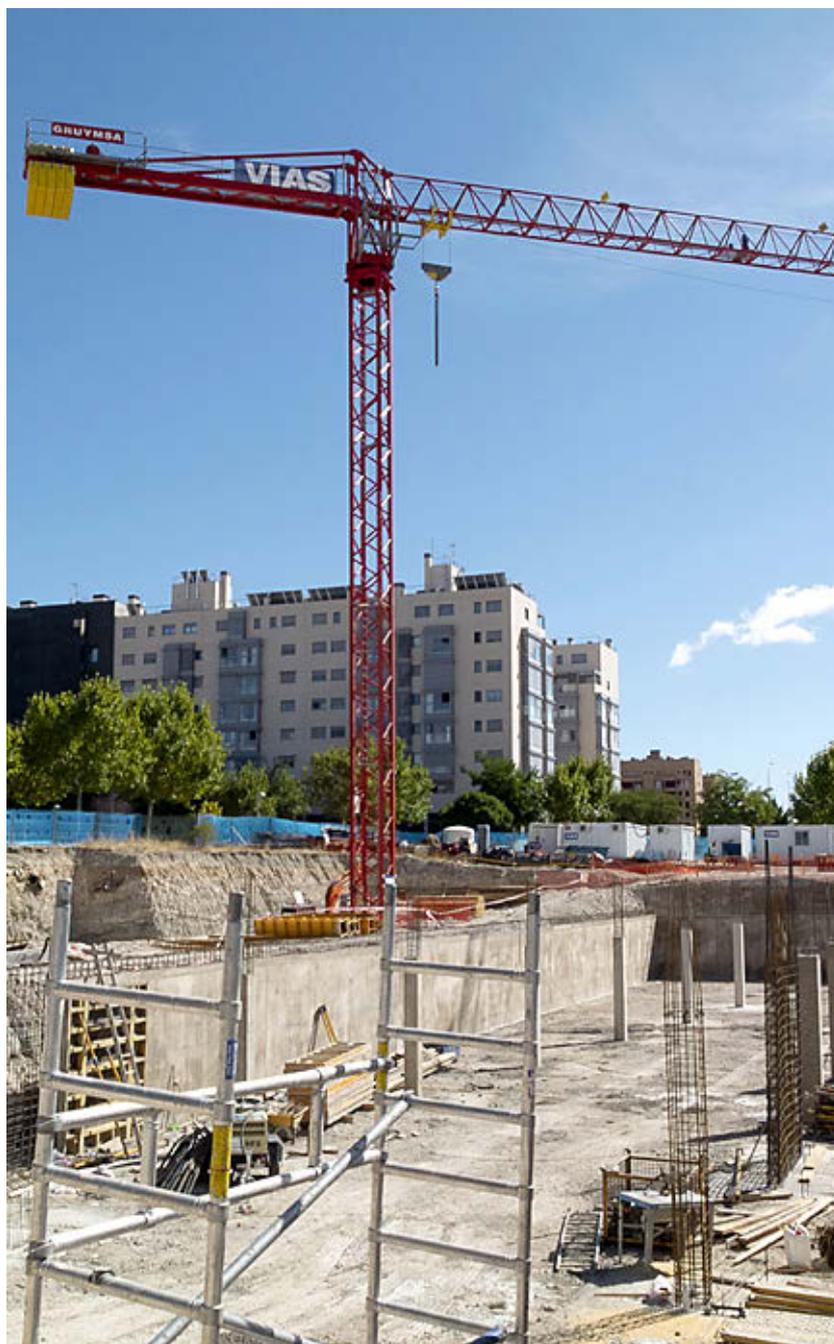
nea si lo que quiere hacer es viable o no, bien sea a través de licencias o con delacación responsable. Y una segunda ecuación sería la digitalización del planeamiento urbanístico. Aquí hay mucho avanzado en la reparcelación, sin embargo, en el ámbito urbanístico no, y es clave dar ese salto. Hoy todavía hay que manejarse en el plan general con escalas donde no se distinguen muy bien los usos" apunta Felipe Iglesias, consultor del despacho Uría Méndez.

A este respecto, Javier Munárriz, director técnico de la Comisión Gestora Nueva Centralidad del Este de Madrid indica que "Madrid no tuvo una concentración parcelaria y entonces la concordancia entre catastro y registro no es muy real aunque todo el mundo piensa que es real, pero la realidad es que hay muchos errores de identificaciones y eso al final generará muchísimos conflictos entre los propietarios de suelo y que dificulta muchísimo sacar adelante un proyecto de reparcelación y entonces si somos capaces de avanzar desde el inicio de planeamiento en toda esa limitación será un paso gigante. Los grandes desarrollos de sectores de Madrid como por ejemplo los del suroeste con el planeamiento ya aprobado cuando se hace la habilitación de los sectores no encaja y

El Ayuntamiento de Madrid trabaja en su propia herramienta para digitalizar el urbanismo

eso genera un problema. Nosotros en Nueva Centralidad estamos teniendo reuniones con catastro y registro para ir puliendo estas cosas y que no pase".

¿Cuál es la problemática actual para el promotor que quiere desarrollar suelo? "Solo con los años que se tarda en desarrollar un sector ya nos podemos imaginar toda la problemática en cuanto a inseguridad jurídica de cara al inversor, imprevistos que surgen con los años y finalmente un incremento del precio final en las viviendas, porque no olvidemos que el objetivo último del desarrollo de un planeamiento es poner viviendas a disposición de la ciudadanía. Si se tardan 15 años en vez de cinco todo se va retrasando y surgen los cuellos de botella. Ahora en la Comunidad de Madrid se van a realizar 20.000 viviendas pero se necesitarían 40.000 viviendas. Hay que eliminar los cuellos de botella, quizás no se necesitan 40 estudios para poderse llevar adelante un desarrollo. Usar la tecnología nos permite que determinados expedientes se puedan colgar con tecnología blockchain y estudiar cada expediente de forma paralela y así ahorraríamos tiempo y que no suba el precio final en la vivienda" apunta Jaime Fernández.



Hay que hacer una digitalización del planeamiento urbanístico. A. Martín

El Ayuntamiento de Madrid ya ha dado pasos hacia la digitalización y el paso siguiente es desarrollar su propia herramienta. Ya estamos trabajando en la primera fase que consiste en realizar una consulta preliminar a los operadores tecnológicos para que nos digan que requisitos necesitamos, cual es el importe para el desarrollo de esta herramienta y cuánto cuesta implementarla, mantenerla y dar formación a los técnicos. Con estos informes se entrará en la fase de compra de tecnología innovadora y se hará un contrato con el operador que nos de la oferta más ventajosa e iniciaremos la ejecución de la plataforma" afirma Juan Carlos Álvarez.

Vender residuos y tener ingresos a través del 'wallapop de la obra'

Un grupo de alumnos del Grado inmobiliario UPM-Asprima ha creado una aplicación 'Recycled & Click' para conectar empresas constructoras que generan residuos en obra, con empresas que han apostado por el reciclaje y revalorización de residuos.

Luzmelía Torres.



Residuos que se generan en obra tras la rehabilitación del edificio. eE

El sector inmobiliario tiene por delante varios retos, entre ellos, la necesidad de cumplir las nuevas normativas medioambientales y aumentar el porcentaje de residuos reciclados. El mercado está marcado por un claro aumento de los costes de promoción, una escasez de materias primas en procesos de revalorización y ausencia de transportes certificados.

Ante esta problemática en el sector un grupo de alumnos del grado inmobiliario de la Universidad Politécnica de Madrid y Asprima, formado por: Teresa Aguilar, Claudia Flores, María Laquidáin, Lucía Marqués y Alberto Muñoz de la Cámara, han diseñado una plataforma en su trabajo fin de grado para dar una solución al mercado de residuos de la construcción y su valoración. Esta plataforma se crea como una 'startup' en forma de aplicación, para conectar empresas constructoras que generan residuos en

Recycled & Click está basado en un 'software' para dar otra vida a los residuos que se desechan

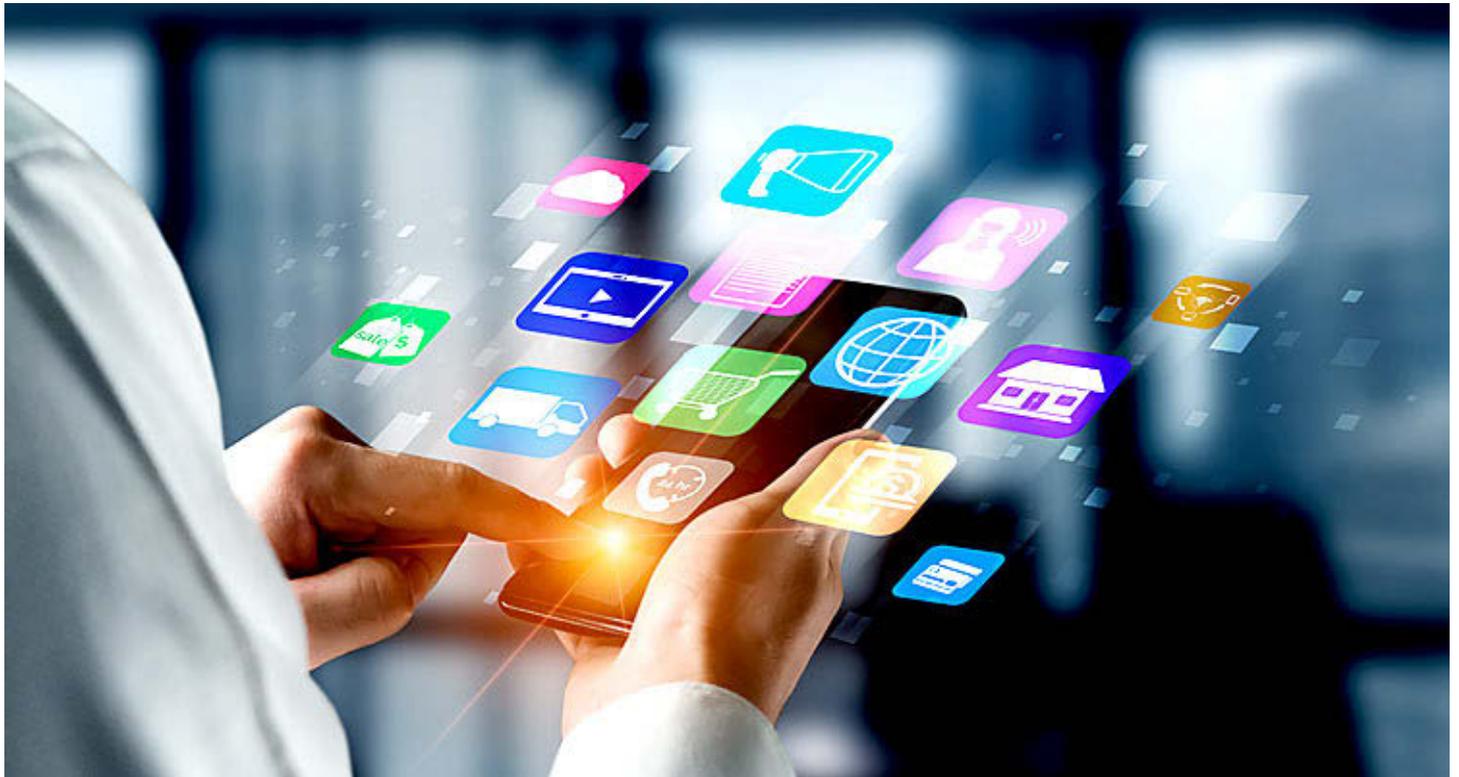
obra, ya sea tras procesos de demolición, reformas o sobrantes de obra, con empresas que han apostado por el reciclaje y revalorización de residuos de postuso. Esta aplicación se llamará 'Recycled & Click'.

"Desde Recycled & Click queremos llevar al sector de la construcción y promoción una herramienta tecnológica basada en un software de uso muy sencillo donde se de otra vida a los residuos que se desechan, de esta misma manera el poder monitorizar donde acaban todos estos residuos nos ayudará a poder entender el ciclo de vida total de lo que en las obras y los usuarios ya no utilizan" explica Alberto Muñoz.

La Unión Europea produce más de 2.500 millones de toneladas de residuos al año. En concreto, y según estadísticas de Eurostat, el primer puesto lo ocupa el sector de la construcción y la demolición con

Inmobiliaria

elEconomista.es



'Recycled & Click' también llega al ciudadano, no sólo a las empresas, con tan solo un clic'. iStock

el 36%. En España ocurre lo mismo, el sector de la construcción y demolición, ocupa el primer puesto con un total de 29,8% del total de residuos, un 6% por debajo de la media europea.

La plataforma 'Recycled & Click', beneficia a ambas partes, ya que muchas de las empresas valorizadas están encontrando dificultades para mantener un flujo de materiales de proximidad. Con esta aplicación la constructora crea una entrada en la aplicación y publica la ubicación de la obra y el residuo que quiere vender. A las empresas interesadas en este material y que estén dentro del área, les saltará una alerta para entrar en la puja del material. Con esto se consigue: un ahorro en los costes de promoción, cumplir con las nuevas normativas y una economía circular ya que en lugar de gastarse dinero llevando los residuos a vertederos, podrán ser vendidos y generarán un ingreso extra, además de reducir las emisiones de carbono.

"La aplicación servirá también como *marketplace* de segunda mano, hemos creado el 'wallapoo de la obra o de la construcción', donde aparte de residuos, podrán anunciarse desde excedentes de obra, como pales de ladrillos que podrían ser útiles en obras cercanas, hasta sistemas de climatización que van a ser desechados durante una reforma, pero que aún se encuentran en buen estado. Para acercarlo a los ciudadanos, habrá un apartado especial donde cualquier persona pueda comprar y vender muebles o materiales que puedan tener una segunda vi-

da, como unos palés que alguien pueda comprar y convertirlos en un banco de jardín", declara Teresa Aguilar.

Se puede dar el caso que ninguna de las partes del acuerdo de compraventa disponen de un medio de transporte para la mercancía. Para esos casos, la aplicación cuenta con un apartado de gestión del transporte, donde se mostrarán las rutas de las transacciones realizadas que así lo deseen. De esta for-

2.500

La UE produce 2.500 millones de toneladas de residuos, de éstos, el 36% vienen de la construcción

ma, los transportistas accederán a las rutas y podrán solicitar hacer la ruta que mejor se ajuste a ellos. "Recycled & Click" es una idea innovadora que impulsa y mejora la economía circular con la digitalización de la gestión de residuos, no solo enfocándose en el ámbito de las empresas constructoras y promotoras, sino también llegando al ciudadano, fomentando la concienciación y participación de todos los que quieran reciclar en un "click", asegura Lucía Marqués.

Por último, la aplicación también puede funcionar como gestor documental, aportando la trazabilidad

Inmobiliaria

elEconomista.es

de los materiales desde su origen hasta su destino final. Esto ayudará a la obtención de mejores certificaciones de sostenibilidad y pasar los controles de gestión ambiental. La aplicación será autogenerativa, es decir, serán los propios usuarios los que pongan los materiales en venta haciendo así crecer la aplicación. Como distintivo con otros *marketplaces* los alumnos del grado han investigado, donde prima la opacidad, ocultando los nombres de las empresas e incluso sus ubicaciones y han decidido que R&C, apuesta por la transparencia. Los kilómetros que separan al comprador y vendedor son muy importantes a la hora de calcular la huella de carbono de un producto, así que aparecerán los kilómetros exactos. Con esta información, la aplicación facilita encontrar la empresa con la que se está tratando mostrando toda la transparencia.

Sin embargo, los alumnos han tenido en cuenta que la transparencia trae consigo un nuevo obstáculo: cómo lograr que las empresas no contacten y realicen las transacciones por detrás de la aplicación. Pensando cómo solucionar este dilema, han hallado una solución que será beneficiosa para regular una nueva forma de negocio aún no consolidada. Esta solución consiste en un sistema de pujas, que hará que las empresas interesadas pujen por los materiales, pudiendo hacer así que se supere el valor de inicio que se pedía por ellos. Cuando el periodo de puja se acabe, la aplicación emitirá automáticamente una factura de compra a la empresa ganadora. Con esta línea de negocio, se resuelve un problema que afecta a algunas de las empresas va-

lorizadoras. Muchas de las empresas no tienen problemas en recibir tandas de materiales de diferentes dimensiones, sin embargo, hay algunas que, por motivos de gestión, recibir entregas de poco volumen puede suponer un problema.

La intención del grupo de trabajo es que cuando se alcance un capital suficiente, se construirá un *hub* o centro de almacenaje temporal, donde se unan partidas pequeñas y posteriormente se vendan como una grande. ¿Cómo hacer que este *hub* sea rentable? Con cada transacción que se realice en la aplicación, la biblioteca de datos interna crecerá. Con



Los alumnos del Grado Inmobiliario UPM-Asprima buscan la solución a los residuos

esos datos, se entrenará una IA que sabiendo los precios a los que se suele comprar un material y los gastos de transporte y gestión que conlleve, sea capaz de calcular el precio óptimo y máximo por el que se podría comprar una partida pequeña para después revenderla y sacar beneficio.

“Buscamos juntar en una sola plataforma a los agentes involucrados en la generación y gestión de residuos para agilizar su revalorización y hacerla más efectiva” afirma Claudia Flores.



El sector de la construcción y demolición, ocupa el primer puesto en España con un total de 29,8% del total de residuos. iStock

elEconomista.es

VIII FORO ENERGÍA

*La revisión del Plan Nacional
de Energía y Clima*



7 de septiembre



De 9:00 a 19:30 hrs.

Inscríbete y consulta el
programa al completo aquí



#ForoEnergiaeE

Power



Begoña García Tobío
Directora general Grupo Cador

La flexibilidad es la realidad para que los negocios evolucionen y se transformen

Entender la flexibilidad como herramienta para la consecución de los objetivos y conseguir transformarte. Creo que antes de adentrarnos de lleno en la opinión sobre por qué en Grupo Cador hemos creído en la flexibilidad desde 1980, donde construíamos y distribuíamos mamparas que transformaban los espacios, es importante recalcar la tendencia del mercado de las oficinas, tal como lo destacan diferentes profesionales y medios de comunicación.

La inversión en oficinas flex ha experimentado un notable crecimiento este año. La ocupación de oficinas flex en Madrid y Barcelona ha aumentado hasta el 84% y el 81% respectivamente en el primer trimestre. En ciudades como Valencia, Sevilla o Málaga, las tendencias de espacios flex muestran una ocupación superior al 86%, según distintos operadores del mercado inmobiliario en sus informes trimestrales. Respecto a la tendencia del teletrabajo, no solo no ha desaparecido después de la pandemia, sino que sigue en aumento y se ha incorporado como una oferta de calidad dentro de la captación de talento por parte de los departamentos de RRHH de las compañías, especialmente en las grandes empresas del IBEX, como refleja el estudio de CBRE sobre "Occupier Sentiment Survey" del año 2023. Esta encuesta realizada a 130 empresas revela que "casi la mitad de las empresas informan de una asistencia a la oficina del 40% o inferior, y solo el 15% registra una asistencia media del 60% o superior". Es decir, el teletrabajo es una realidad. En el caso que nos ocupa, creemos que la flexibilidad no se limita al teletrabajo, sino que este es una de las herramientas que las empresas pueden ofrecer dentro de la flexibilidad.

Entender la flexibilidad implica comprenderla como una herramienta de la transformación de las empresas para que el proyecto sea ilusionante a nuestros profesionales; como bien decía Héctor Flóres, CEO de Deloitte, en un artículo afirmaba que "en el actual entorno de mercado complejo e incierto, la principal forma de añadir valor es liderando la transformación del modelo de negocio para asegurar un futuro exitoso para nuestras organizaciones y poder ofrecer un proyecto empresarial ilusionante a nuestros profesionales". La flexibilidad se refiere a la necesidad de adaptarnos al momento vital de nuestros equipos para que sean más proactivos y permitir que el negocio se transforme y adapte a los cam-



bios del mercado. Por tanto, estamos frente a un cambio en el modelo de trabajo, y es momento de estudiar los modelos de negocio para crear espacios atractivos que se adapten a nuestros objetivos. Para lograr que las oficinas se adapten al modelo de negocio y su transformación, es necesario estudiar las necesidades individuales y colectivas de nuestros empleados (el talento que hará posible dicha transformación). Para esto, es esencial realizar un estudio de workplace que nos permita entender qué necesitamos realmente. Este estudio ayudará a los departamentos de RRHH dentro de la política interna y proporcionará una visión de las necesidades de espacios.

Las tendencias del mercado de oficinas deben ser flexibles y diseñar espacios que se puedan transformar y adaptar, teniendo en cuenta la tecnología y la sostenibilidad. En este sentido, el diseño del bienestar, también conocido como wellnes design, debe ser una parte integral de dicha sostenibilidad, centrada en el bienestar de nuestro talento. En esta adaptabilidad y transformación, siempre debe tenerse en cuenta al empleado y sus necesidades vitales, considerando rangos de edad y tipos de familia, ya que estas variables influirán en la ocupación de las oficinas. Por ejemplo, en el verano, las grandes compañías ofrecen la posibilidad de teletrabajo en zonas costeras para permitir a sus empleados disfrutar

de una vida laboral y personal más equilibrada. Es importante que las empresas utilicen la flexibilidad como una herramienta de conciliación. Las personas con talento buscan más este tipo de oferta en las empresas, más que una oferta salarial más atractiva. Sin embargo, cada persona o talento, según su momento vital, buscará diferentes cosas, lo que implica que debemos ser flexibles. Un buen estudio de consultoría (workplace) del talento y de la transformación del negocio, que cree un espacio de trabajo adaptado a dicha transformación y al talento que llevará a cabo, tendrá como finalidad la consecución de objetivos a medio y largo plazo. Por tanto, dentro de las distintas discusiones sobre teletrabajo o jornada laboral de cuatro días, la respuesta es "depende". En las discusiones sobre si transformar o no la oficina, la respuesta es; "seguro", siempre y cuando se realice un estudio previo para entender las necesidades del negocio versus talento (workplace strategy).



■
Dentro de las tendencias, la tecnología es una de las primeras inversiones a considerar si creemos en la flexibilidad

■
Y ahora, surge la pregunta del "cómo". Pues bien, dependiendo de la transformación de la empresa, no se trata tanto de una inversión en Capex, ya que la amplia gama de productos en el mercado nos permite adaptarnos a cualquier necesidad financiera. Es más importante invertir en dicha transformación para que se adapte a nuestras necesidades. Además, el mercado financiero es estable y solvente, salvo la continua subida de tipos de interés. Existe la capacidad y posibilidad de llevar a cabo una transformación de las oficinas para adaptarlas a las necesidades del negocio, gracias a la financiación. Debemos invertir en el confort de nuestro talento. Dentro de las tendencias, la tecnología es una de las primeras inversiones a considerar si creemos en la flexibilidad. Cuantas mejores y más herramientas tengamos para estudiar el rendimiento y facilitar el trabajo a nuestros empleados, mayor será el funcionamiento de la flexibilidad y el negocio. En el mercado, hay diversas herramientas que permiten tener taquillas inteligentes, reservar parking, salas, espacios individuales, colectivos, etc. Solo es necesario conocer aplicativos como los de Loom de Merlin, que funcionan prácticamente como páginas de hoteles en la reserva de habitaciones, restaurantes, spas, etc. con la diferencia de que aquí se pueden reservar parking, espacios de trabajo y otras necesidades tecnológicas, como pantallas y red (el WIFI, en la actualidad, es un bien social). Es decir, se puede pagar por uso. Aunque creo que toda compañía debe tener una sede para dar visibilidad a la marca, el tamaño de dicha sede lo decidirá la estrategia utilizada por cada compañía. Como hemos mencionado anteriormente, en la transformación de espacios debe estar incluida la sostenibilidad. Construir de manera sostenible es construir de manera responsable. En Cadour, lo sabemos y por tanto utilizamos estrategias de carbono cero.



RESIDENCIAL ALLEGRO

Metrovacesa desarrolla esta promoción con 110 viviendas plurifamiliares de 2, 3 y 4 dormitorios con garaje y trastero en el Puerto de Sagunto (Valencia)

el Economista.es. Fotos: Metrovacesa

Máxima comodidad para crear un hogar acogedor cerca de la playa

La promotora Metrovacesa desarrolla el complejo residencial Allegro, que comercializa Foro Consultores, en Puerto de Sagunto (Valencia) cerca de la playa y a tan solo 15 minutos del centro de la ciudad. Se trata de un residencial con un total de 110 viviendas plurifamiliares de 2, 3 y 4 dormitorios, distribuidos en dos edificios de nueve plantas, con garaje y trastero, con amplias terrazas dónde disfrutar del clima mediterráneo y excelentes vistas, así como de las zonas comunes. Cuenta con amplias zonas ajardinadas, piscina infantil y de adultos, un área de juegos para los más pequeños y áreas para aparcar bicicletas.

Viviendas desde 203.000 euros, a tan solo 15 minutos del centro de Sagunto, a 1,2 km de la playa, y a 25 kilómetros de la ciudad de Valencia. Este residencial de Metro-

vacesa dispone de todos los servicios necesarios a su alrededor, como centros de salud, comercios, bancos y paradas de transporte público. Máxima comodidad para crear un hogar acogedor. Metrovacesa ha confiado en el estudio arquitectónico valenciano ART Arquitectos para el diseño de Residencial Allegro. Proyecto diseñado con criterios de sostenibilidad y certificado energético A-A. La promoción está equipada con aerotermia, climatización frío-calor, placas solares fotovoltaicas comunitarias, con posibilidad de personalización de acabados de solados, alicatados de baños y mobiliario y encimera de cocinas y mejoras de distribuciones según tipología de viviendas, equipación de electrodomésticos y baños según opciones de personalización y mejoras incluidas en memoria de calidades.



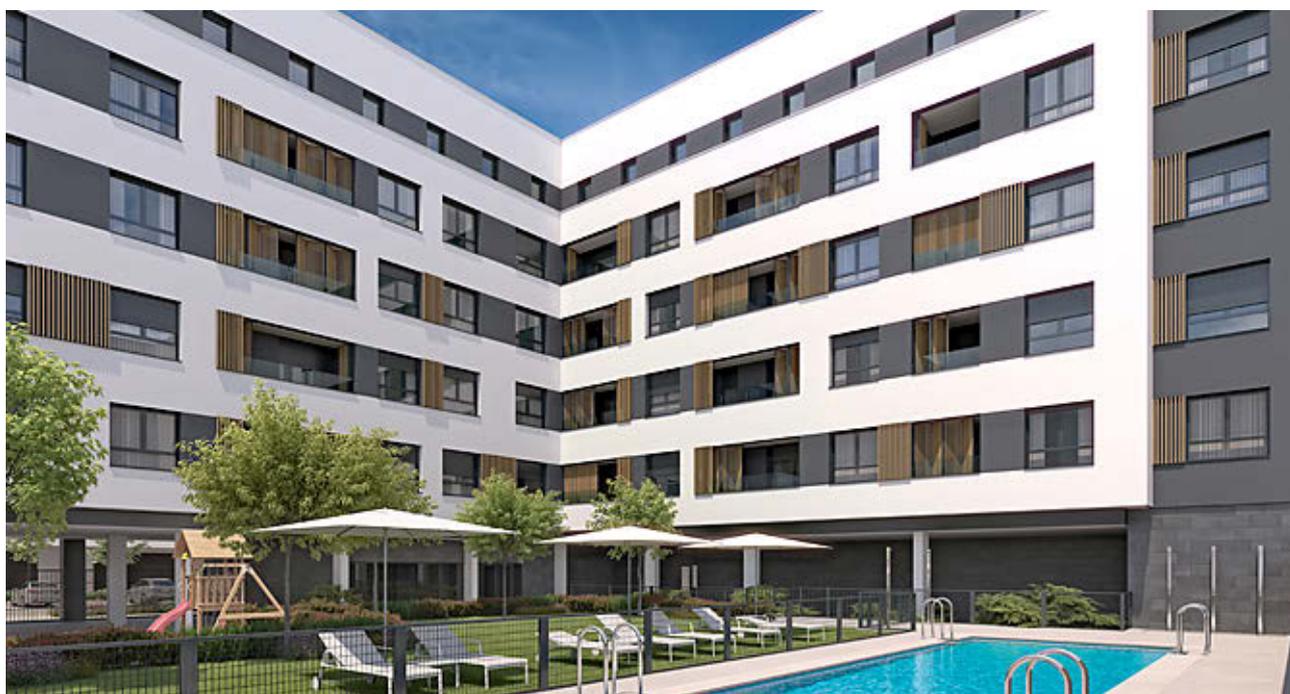
Una promoción sostenible con alta calificación energética

Se trata de una promoción sostenible que contará con la máxima calificación energética con sistemas de producción de agua caliente de alta eficiencia energética y placas solares fotovoltaicas para cubrir el consumo energético a nivel comunitario y para cuyo desarrollo

completo la promotora prevé invertir más de 20 millones de euros. Esta es su décima promoción en la localidad de Sagunto, una zona estratégica para la compañía dentro de Levante. Con esta promoción, Metrovacesa afianza su presencia en la Comunidad Valenciana,

región en la que está presente en las tres provincias, con más de 17 promociones en comercialización. Residencial Allegro es una promoción que cumple con los compromisos de Metrovacesa. Cuenta con calificación energética de consumo de energía A, calificación

energética de Emisiones (CO2) A, Sello Verde de edificio sostenible, así como sello DOMUM, marca propia de sostenibilidad de la promotora. Además, la promoción contará con instalación de placas solares para cubrir parcialmente los consumos comunitarios.



GESTILAR ISLAS MEDAS

Una promoción de 46 viviendas con terraza en el Ensanche de Vallecas-Madrid. Cuenta con zonas comunes que incluyen piscina, gimnasio, zona infantil y buzones inteligentes

elEconomista.es. Fotos: Gestilar

Apuesta por la implantación de tecnología sostenible en el edificio

Gestilar Islas Medas está ubicada en la Avenida de Las Suertes, en el Ensanche de Vallecas-Madrid. La promotora Gestilar ha invertido 13 millones para el desarrollo de esta promoción de 46 viviendas exteriores de 1 a 3 dormitorios que incluyen plaza de garaje y trastero en el precio. El proyecto ya cuenta con la Licencia de Obras del Ayuntamiento de Madrid y ha iniciado los trabajos de construcción, que están siendo desarrollados por Gestilar Construcciones, constructora del grupo Gestilar. Se prevé que las viviendas sean entregadas durante la segunda mitad de 2024.

El proyecto ha sido diseñado y desarrollado por el prestigioso estudio BOD Arquitectura. La promoción dispone de unas excelentes conexiones con la M-45 y A-3 y se ubica muy cerca de la parada metro La Gavia y del gran

centro comercial La Gavia. Las viviendas están dispuestas en 5 plantas, siendo la última, la planta ático. Todas las viviendas incluyen terraza, garaje y trastero y se clasifican en tipologías de 1, 2 y 3 dormitorios. Este proyecto cuenta con todas las particularidades propias del sello Gestilar, reconocido por cuidar la arquitectura, el diseño y los detalles interiores de la vivienda. Las calidades incluyen aislamientos de lana de roca intermedia para optimizar el confort acústico y carpinterías en PVC y vidrios dobles con grandes propiedades, también, en aislamiento acústico y térmico. Puerta de acceso blindada, armarios panelados en su interior, cocinas amuebladas, electrodomésticos de primeras marcas y encimera de cuarzo, solados y alicatados de gres en terrazas, cocinas y baño y suelo laminado flotante en el resto de estancias.



Diseñado para tener la máxima calificación energética

Gestilar ha contado con el prestigioso estudio BOD arquitectura que comparte con la promotora el compromiso con la calidad y el respeto por el medioambiente. Así, ambas entidades tienen implantados Sistemas Integrados de Gestión, avalados por AENOR, basados en los requisitos que establecen las normas ISO 9001 e ISO 14001. En consecuencia, Gestilar Islas Medas se configura como un edificio respetuoso con el medioambiente que, una vez terminadas las obras, será certificado con el prestigioso sello internacional BREEAM GOOD, que acredita las buenas prácticas en sostenibilidad, y la calificación energética A. Para este cometido, además de la implantación de aislamientos de alta calidad, se va a implantar iluminación led de mínimo consumo y alta eficiencia lumínica, con encendidos por detección de presencia en zonas comunes, sanitarios con cisternas de doble descarga para el ahorro de consumo de agua, tecnología de aerotermia por suelo radiante para la calefacción de las viviendas y la producción de ACS con controles zonificados de temperatura, sistema de seguridad de detección automática de incendios o implantación de plantas de bajo consumo hídrico en zonas comunes, entre otras medidas.



ALBERTO FERNÁNDEZ-ALLER DE RODA

CEO del Grupo Shebel (Prinex)



“El reto hacia la digitalización está en hacer que la tecnología sea cómoda, sencilla y barata”

La digitalización en el sector inmobiliario solo era cuestión de tiempo. Junto a otros aspectos como la sostenibilidad o los criterios ESG, la tecnología se ha convertido en punta de lanza para responder a las demandas del sector. Hoy en día, no se puede dirigir una empresa sin tener un análisis de lo que está pasando en ella vía datos.

Luzmelía Torres. Fotos: Prinex

Desde su fundación hace 31 años, Prinex se ha especializado en el desarrollo de soluciones empresariales y software inmobiliario de última generación. Su enfoque se centra en la optimización de la gestión, productividad y procesos para promotoras, constructoras, gestoras y patrimonialistas. Prinex colabora con más de 1.900 empresas, que representa una participación del 86%, con 27.000 usuarios que confían en sus soluciones.

¿Cómo CEO de la empresa ¿qué retos plantea para hacer crecer la compañía?

Hay que seguir escuchando al usuario pero creo que hay dos retos importantes: la usabilidad: hacer las cosas más sencillas lo que ahora se llama el ‘user experience’, la facilidad de uso con un interface atractivo porque todos los ERP –enterprise resource planning–, tradicionales que permiten automatizar tareas y procesos, son incómo-

dos. Es necesario revitalizar las herramientas de gestión, dotándolas de un atractivo renovado. Nuestro segundo desafío implica ampliar los horizontes más allá de las funcionalidades tradicionales de los sistemas ERP, que históricamente han estado enfocados en aspectos contractuales y pagos. En este nuevo panorama, surge la oportunidad de introducir módulos innovadores, como, por ejemplo, portales para clientes. Estos portales permiten a los clientes visualizar sus pagos realizados y pendientes, seguir el avance fotográfico de sus proyectos en construcción e incluso, en el caso de inquilinos, reportar incidencias posventa mediante fotografías que muestren detalles como goteras en techos. Estos informes llegarán directamente a los equipos pertinentes, agilizando la resolución de problemas. Además, no podemos pasar por alto la importancia de la facturación electrónica, en línea con las regulaciones actuales tanto a nivel regional (País Vasco) como na-

do eso ha cambiado y está mucho más profesionalizado. Una empresa con tamaño no puede permitirse el lujo de no tener todo ordenado. La tecnología es la aliada del sector inmobiliario. Está a su servicio para hacer crecer a las empresas, aumentando su productividad reduciendo los costes a través de herramientas como los ERP.

¿Por qué son importantes los datos?

A mí no se me ocurre otra manera de dirigir una compañía sin tener el análisis de lo que está pasando en ella vía datos. Con los datos de herramientas como Prinex Analytics podemos tener en tiempo real cosas tan sencillas como las ventas que estoy teniendo, las comparativas, el tiempo medio de permanencia en portales inmobiliarios, la facturación por clientes, los cobros, recibos de clientes impagados en el caso de los inquilinos, la facturación pendiente de proveedores, quién es el proveedor que más te está facturando en los últimos meses en todas

“Prinex colabora con más de 1.900 empresas que suponen una cuota de mercado del 86%, con 27.000 usuarios”

“Hay que modificar las herramientas de gestión para que sean más atractivas y hacerlas más sencillas”



cional. La implementación de estos módulos adicionales no solo enriquecerá y complementará la funcionalidad del ERP tradicional, sino que también aportará diversión y un toque de valor. En estos dos desafíos, es donde centraremos nuestra atención y esfuerzos.

¿Qué ventajas obtiene una promotora con vuestro software?

La palabra perfecta para definirlo es orden. Hay muchas herramientas de software en el mercado para la automatización de procesos que te abarata los costes, pero ya no es solamente un tema de ahorro de costes con nuestra herramienta o cualquier otra, sino de orden. Hoy en día es esencial saber los datos de la actividad de la empresa. Antes un señor lo llevaba todo en la cabeza y no necesita firmar un contrato porque hacía los pactos estrechando la mano, pero ahora to-

tus promociones y se me ocurren un montón de datos más, si te estás desviando de tus presupuestos, analítica de obras, si te estás desviando de los costes de obra tanto en la mano de obra como en los materiales o en las contratas y todo actualizado cada dos horas en tu teléfono. Cualquier empresa del sector inmobiliario necesita de las innovaciones tecnológicas para: crecer, aumentar su rentabilidad y mejorar su productividad. Pero, sobre todo, para aportar valor y diferenciarse. Porque la competencia es grande y el nuevo cliente busca soluciones con las que tomar mejores decisiones, con más datos y de forma más rápida.

¿Cuál es el gran reto del mundo de la tecnología en la obra?

El mundo de la tecnología en el ámbito de la construcción enfrenta un desafío de gran envergadura. Si bien nuestra atención se cen-

tra en aspectos relacionados con la obra, como licitaciones, gestión de presupuestos, contratación de proveedores, maquinaria y certificaciones, el reto más significativo radica en la robotización dentro de las fábricas. Es verdad que ya se trabaja 'out site' fuera del entorno de la obra en una fábrica, pero todavía sigue siendo muy artesanal y el gran reto es que haya robots atendiendo las ordenes de un software en fábrica, ejemplo de ellos es la fábrica de Lignum Tech en Cuenca de la corporación Vía Ágora. Ahora se empiezan a dar los primeros pasos de lo que de verdad le faltaba al sector que es la automatización de la obra.

¿Ya puedes comprar una vivienda a golpe de click desde el móvil o la tablet?

Perfectamente. Hoy ya es posible comprar una vivienda online, aunque es cierto que mucha gente necesita una visita previa, pero luego la acaba comprando online. No son métodos alternativos, son complementarios.

¿Cuál es el cambio más importante que ha dado el sector en estos últimos años en digitalización inmobiliaria?

El cambio más significativo que ha experimentado el sector en la digitalización inmobiliaria en los últimos años está estrechamente ligado a la transformación real del sector, es decir, a su profesionalización. En tiempos pasados, a pesar de contar con profesionales excelentes, el sector carecía de una estructura sólida y la tecnología no constituía un elemento fundamental, no formaba parte del día a día. Más bien, se consideraba un commodity, no era obligatorio y se utilizaba únicamente para cumplir con requisitos como la presentación de impuestos o la presencia online mediante un sitio web de la compañía. La evolución hacia una mayor profesionalización ha conllevado, de manera necesaria, la digitalización. Considero que el cambio más notorio ha radicado en la comprensión de que la tecnología es esencial y aporta valor a la industria inmobiliaria.

“El gran reto es que haya robots atendiendo las ordenes de un ‘software’ en fábrica”

“La profesionalización del sector nos ha llevado obligatoriamente a la digitalización”



¿Cuáles son los retos presente y futuro de la digitalización en el inmobiliario?

El reto es hacerlo más sencillo todo. A modo de ejemplo, recientemente solicité a mi equipo que llevara a cabo una investigación sobre inteligencia artificial. El objetivo es poder interactuar directamente con Prinex sin necesidad de escribir, y obtener información por ejemplo sobre la rentabilidad de un apartamento en el quinto piso izquierdo, o identificar viviendas desocupadas para ofrecer pisos de tres dormitorios en la zona de Alicante. La meta es poder hacer todas estas consultas de manera natural y sencilla, utilizando un lenguaje cotidiano.

Eso para mí es el gran reto: hacer la tecnología cómoda, sencilla y barata. La tecnología hoy en día es carísima, democratizarla y hacerlo fácil es lo que nos falta porque el resto está ya todo inventado.

¿La inteligencia artificial nos va a sustituir?

Es indudable que algunos roles serán reemplazados por la inteligencia artificial, pero a su vez surgirán nuevas oportunidades laborales. Tomemos como ejemplo el caso de los serenos en Madrid, quienes gradualmente dejaron de existir. ¿Pero acaso alguien siente nostalgia por ellos? La llegada de los porteros automáticos suplió esa función, y aquellos serenos se adaptaron a la evolución, encontrando nuevos roles. Es esencial abrazar la tecnología, ya que el mundo actual demanda una amplia gama de empleos en el ámbito tecnológico. Ignorar esta realidad sería contraproducente. La sociedad se encuentra inmersa en una era de teléfonos móviles, aplicaciones como Instagram, chats de GPT, entre otros avances. En lugar de resistirse, debemos aprender a convivir y sacar el máximo provecho de estas herramientas.

CREEMOS EN LAS PERSONAS

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



merlinproperties.com



**Miguel Mier**

Director comercial de CBRE GWS para España y Portugal

El FM como contención rápida de los efectos de la inflación

Los precios de la energía se encuentran en niveles nunca antes vistos, lo que también se traduce en subidas salariales y en una inflación que no termina de descender pese a los ingentes esfuerzos de los diferentes bancos centrales por controlarla. Estamos en un escenario inflacionista que no se ha visto desde hace décadas y que está impactando en gran medida en las empresas con un rápido incremento de sus costes. Ante esta situación, las compañías pueden contar con un gran número de herramientas que les permitan construir una hoja de ruta de contención de costes, pero probablemente una de las más eficaces, o incluso la más eficaz, sea una estrategia de FM profesionalizada. Mejorando este vector corporativo, la empresa no solo conseguiría una rápida reducción de gastos, si no que también les permitiría aumentar la calidad del servicio, así como homogeneizar y evitar riesgos innecesarios.

Los costes de mantenimiento de los edificios, indirectos para la mayoría de las empresas, pero directos para SOCIMIs o cualquier entidad dedicada a la explotación de sus inmuebles, pueden representar entre un 10% y un 30% de los gastos totales de una compañía. De estos, a su vez, el FM puede representar entre el 20% y el 40%, dependiendo de si son o no propietarios de sus inmuebles o de si estos activos son parte esencial del proceso de producción o no, entre otros factores. Teniendo en cuenta que el buen saber hacer del facility manager puede conseguir reducir esta factura entre un 20% y un 30%, el impacto positivo total en la cuenta de resultados de una compañía se situaría entre un 6% y un 9%.

Por otro lado, el FM no solo afectaría de forma directa a los costes de mantenimiento del edificio, sino que una estrategia profesionalizada, y en manos de un experto, de FM puede impactar en las tres áreas en las que los costes más están sufriendo la inflación: los salarios, la energía y la cadena de suministro. En el aspecto de recursos humanos, estamos viviendo una tendencia, originada en 2021 en Estados Unidos y que se ha extendido también a Europa, de incremento de salarios. Se trata de una guerra por el talento que, desde 2020 a 2022 ha supuesto un incremento de los costes en este sentido del 7,5% en España, incluso por encima de la inflación marcada en el mismo periodo, 6,8%. En este ámbi-



to, una estrategia profesionalizada de FM no solo puede ayudar a contener el alza de costes en los perfiles especializados en este ámbito, sino que también puede ayudar a crear un espacio de trabajo más optimizado que facilite la retención y captación de talento a un coste inferior. Por otro lado, el Facility Management también permite maximizar el ahorro energético de las empresas, logrando no solo mejorar su sostenibilidad, sino también contener el incremento de las facturas eléctricas que no han dejado de crecer, hasta el escenario actual de estabilización, desde el estallido de la guerra de Ucrania. Por último, el alza de los costes de la cadena de suministro también ha afectado en gran medida al balance de las empresas. En este sentido, una maquinaria perfectamente mantenida y unos servicios optimizados pueden ayudar a las compañías a reducir su impacto en la cuenta de resultados.

Sin embargo, a pesar del peso en la cuenta de resultados y de todas estas ventajas, estos servicios tradicionalmente en España no han obtenido la atención que debieran. De hecho, mediante la aplicación de varias estrategias específicas en este campo, las compañías podrían reducir de forma significativa sus gastos ante este escenario inflacionista. En primer lugar, exteriorizar los servicios. En su estado más temprano existen empresas que aún tienen muchos servicios internalizados. No tanto para servicios como limpieza, pero sí, por ejemplo, para los servicios técnicos de mantenimiento. No es raro el caso en el que se siguen encontrando una larga cola de pequeños proveedores, multiplicando los costes de gestión además de aumentar exponencialmente el riesgo directo. La externalización, además, permite una gestión del talento más especializada, logrando una mejor formación y promoción para el personal que desempeña estas funciones, así como flexibilidad, acompañando este servicio a los cambios en el portfolio.



Los costes de mantenimiento de los edificios pueden suponer entre un 10% y un 30% de los gastos de una compañía

En segundo lugar, la integración de la base de proveedores, la primera palanca en el manual del buen comprador. En la actualidad, en España el porcentaje de servicios de FM que aún están internalizados es bastante alto. Puede ser por múltiples razones, como en aquellos sectores que son sujetos pasivos de IVA, pero si lo comparamos con otros mercados como el de Estados Unidos, los países nórdicos o Reino Unido aún estamos a niveles muy bajos. En este sentido, aunque parece que es de conocimiento general el gran ahorro directo que se puede obtener de la consolidación de proveedores (una cifra puede variar mucho en función del sector, del número de proveedores y del grado de externalización), las empresas suelen obviar el ahorro de costes indirectos que suele llevar esta acción. Dentro de esta categoría incluiríamos todos aquellos gastos incurridos para la gestión, monitorización, contabilización y control económico de una larga cola de proveedores.

En tercer lugar, es fundamental hablar de la categorización y el control de gasto, puesto que estos se abordan de manera diferente. De hecho, hay que realizar tratamientos distintos en el caso de los costes variables y de los fijos, así como con los costes controlables y los no controlables, si es que estos últimos pueden reducirse de alguna forma. Para lograrlo, las grandes empresas de FM están muy acostumbradas a llevar un control ferrero en nombre de sus clientes, permitiendo una mejor estrategia de reducción de costes, aplicando un sistema muy extendido dentro del sector a nivel global, aunque desgraciadamente no tanto en España, el BOMA.

Esta categorización, junto con un proceso controlado de planificación, cierre y seguimiento de presupuestos, hace que las empresas de FM ayuden a un control ferrero del coste. En este sentido, y en último lugar, es clave mencionar la importancia de la implantación de un Asset Management Plan en las instalaciones de las empresas. Es decir, un sistema de gestión y planificación de sus activos que les permita no solo controlar el estado de este, sino anticipar las necesidades de inversión.



El sector residencial ha sido el más destacado con una inversión de 1.600 millones de euros.

La inversión inmobiliaria caerá un 50% este año respecto al anterior

Entre enero y junio la inversión directa en el mercado español ha superado los 4.500 millones de euros. El 64% de dicha cantidad ha ido a parar al sector residencial y al hotelero. El año 2022 se cerró con una inversión de 17.625 millones de euros.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

Ahora que estamos ya en la recta final del año. Hacemos balance de como evoluciona la inversión inmobiliaria en España. Según la consultora Savills, entre enero y junio la inversión directa en el mercado español ha superado los 4.500 millones de euros, y prácticamente dos terceras partes de dicha cantidad han ido a parar al sector residencial y al hotelero. En concreto, el sector 'Living' ha sido el más destacado con 1.600 millones

de euros, seguido de los hoteles, con algo más de 1.300 millones. Por tanto, entre ambos han acaparado el 64% del volumen total de inversión directa en España en los seis primeros meses del año gracias a "la necesidad estructural de vivienda en las principales ciudades españolas y el reposicionamiento de la oferta hotelera".

Las oficinas, por su parte, han alcanzado un volu-

men de inversión de 723 millones, mientras que en 'retail', locales comerciales, supermercados y alguna mediana superficie han sumado más de 345 millones. La logística ha cerrado el primer semestre con unos 400 millones de inversión directa. Vivienda y hoteles son los únicos activos que están captando más inversiones este año que en la media de los últimos cinco y 10 años.

Perfil del inversor inmobiliario

El estudio de la consultora revela que más de la mitad de la inversión ha sido internacional y que poco a poco el capital privado va ganando peso en el mercado, a pesar de que los fondos de inversión siguen siendo los más activos. En concreto, los fondos de inversión han mantenido el 57% de cuota total hasta junio, frente a un 65% el año pasado, mientras los inversores privados han elevado su participación desde un 5,5% en 2022 a un 20% en el primer semestre del año. Los fondos también han mantenido su cuota como los principales inversores en vivienda y sector hotelero. Según Savills, han participado con en torno al 62% del volumen transaccionado en el segmento 'living' con operaciones cada vez más sofisticadas. Siguen estando interesados en España en los precios correctos y se detecta creciente interés por el 'flex living' en la compra de sue-

España representa uno de los destinos con mayor atractivo para la inversión inmobiliaria

lo. Por su parte, el 64% del volumen invertido en hoteles proviene también de fondos de inversión".

En cambio, el capital privado es el más activo en el sector oficinas y 'retail', tras alcanzar un peso del 53% y el 70%, respectivamente. "El tipo de producto en ambos segmentos es similar para el inversor privado, en localizaciones prime, con contratos de arrendamiento de larga duración y buenos inquilinos", detalla el estudio. En cuanto a la nacionalidad de los inversores, Savills indica que el 44% ha sido nacional y el 56% internacional en términos generales, aunque con diferencias entre sectores. En vivienda, por ejemplo, destaca la inversión de origen europeo y norteamericano, mientras en hoteles es mayoritario el capital procedente de Oriente Medio y francés. En oficinas y retail, sin embargo, al menos el 70% de la inversión ha sido de origen nacional.

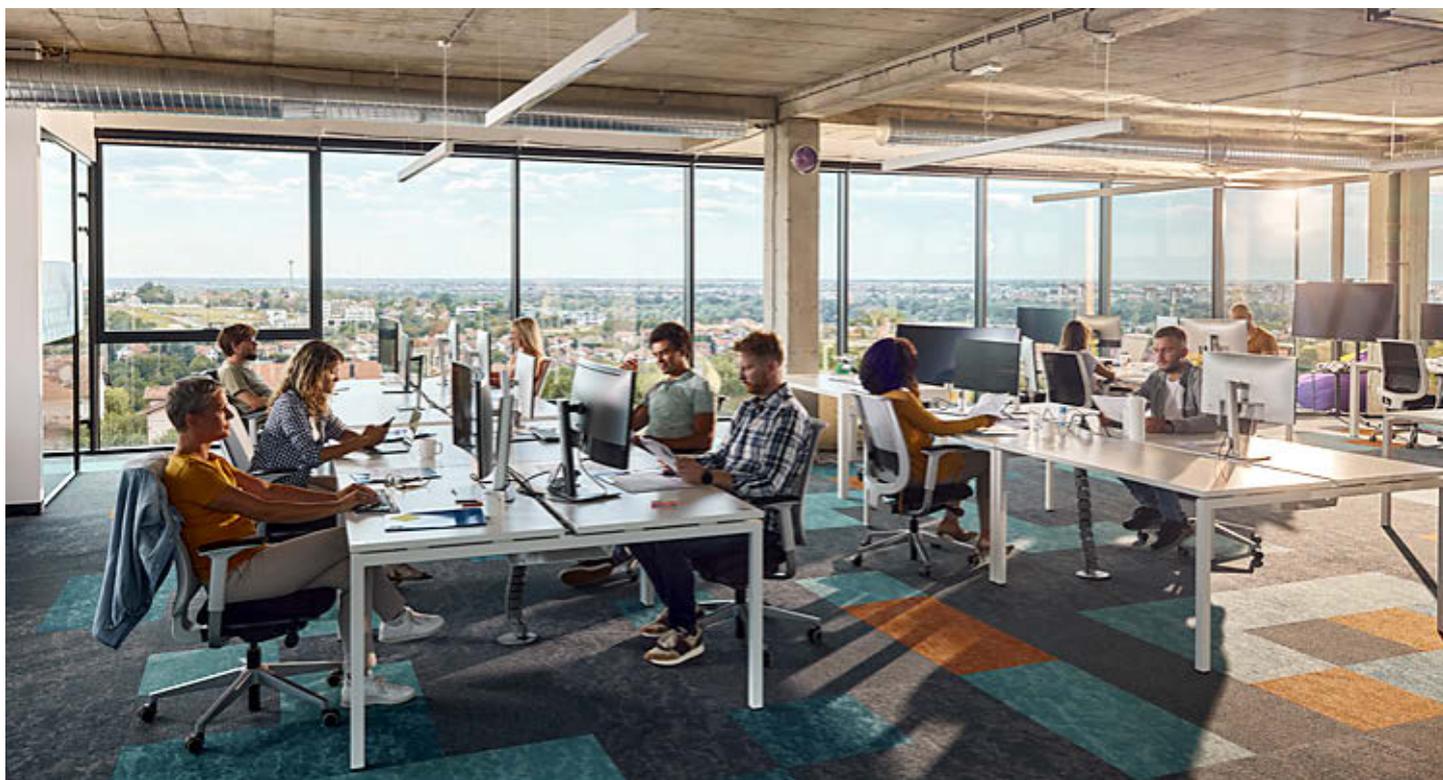
¿Qué va a pasar en la segunda mitad del año? Para Mikel Echavarren, presidente y CEO de Colliers España y Portugal, la caída de la inversión inmobiliaria en 2023 estará en el 50% con respecto a 2022 "Estamos en niveles de inversión similares a 2010. El mercado inmobiliario es el tercer mercado en el



Los hoteles alcanzaron un volumen de inversión de 1.300 millones.



Los locales comerciales han sumado una inversión de 345 millones.



Las oficinas alcanzaron un volumen de inversión de 723 millones de euros. .

que se invierten los ahorros mundiales y hay una correlación entre cómo se comportan los tipos de interés, la rentabilidad de los bonos soberanos y la inflación con respecto a las yields inmobiliaria” afirma durante una jornada del Colegio de Economistas de Madrid (CEMAD) sobre la inversión inmobiliaria. En este mismo foro, Juan Velayos, CEO fundador de JV20, aseguraba que estamos en un momento de incertidumbres altas. “No se va a producir una recuperación en 2023, pero sí espero que en 2024 haya un mayor volumen inversor”, pero dependerá de los “hechos”.

España representa uno de los destinos con mayor atractivo para la inversión inmobiliaria. El año 2022 cerró con una inversión de 17.625 millones, un 38% más que en el año 2021. España ocupa, por volumen, la cuarta posición en Europa, sólo por detrás de UK, Alemania y Francia.

El último dato correspondiente al primer trimestre de 2023 es una caída de la inversión inmobiliaria del 34% con respecto al año anterior. Julián Salcedo, presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios en esta Jornada sobre Inversión Inmobiliaria, apuntó que “en 2023 tendremos una caída significativa. Esta caída viene motivada, por varias razones. En primer lugar, por la paralización de la actividad en las administraciones públicas por la secuencia de elecciones, la inestabilidad institucional; pero también la inseguridad jurídica que representa cambiar las reglas de juego a mitad de partido; y el tratamien-



La logística aglutinó una inversión de 400 millones.

to fiscal que el actual Ejecutivo ha dado a la inversión inmobiliaria y a la empresa en general, que merma la capacidad adquisitiva de particulares y empresas, además de lastrar la inversión”. En cuanto a las subidas de tipos de interés para las que “aún queda recorrido”. “La desaceleración económica en España es evidente”.

Savills apunta que para la segunda mitad del año, se prevé que el volumen de inversión podría volver a niveles similares a los cinco años previos, cerca de los 12.000 millones, una vez quede claro el fin de la subida de los tipos de interés y el coste de la financiación.

GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

690 06 06 06
www.gestilar.com



Vivienda

El alquiler marca un nuevo récord y sube más del 20% en cuatro capitales

Nunca antes había sido tan caro en España vivir en un piso de alquiler como ahora. El precio de las rentas continúa con la frenética subida iniciada hace más de un año, hasta alcanzar los 12 euros/m² de media en agosto. Los precios son un 9,5% más altos que hace un año y un 0,5% más si se comparan con julio, según datos del portal inmobiliario idealista, que confirman que las subidas fueron generalizadas en todas las capitales, comunidades y pro-

vincias del país. En cuanto a los precios por capitales, los alquileres subieron más de un 20% en cuatro territorios. Se trata de Alicante (22,4%), Valencia (22,4%), Málaga (20,2%) y Palma (20%), que registraron nuevos récords históricos. El acceso a la vivienda también se ha complicado en Barcelona (16,1%), Soria (12,8%), Segovia (12%) y Granada (11,6%). En la capital española el incremento fue del 10,9%.

Turismo

Alterhome, de camino a ser un gigante turístico con 5.000 viviendas

Alterhome, cadena especializada en la gestión de viviendas en alquiler turístico o vacacional, pisa el acelerador y se consolida en España con un crecimiento estimado de su cartera para lo que queda de año de casi el 70%. Actualmente, la compañía gestiona una cartera de más de 500 alojamientos, entre viviendas, edificios de alquiler mensual y hoteles boutique. Si bien, su CEO y confundador, Chema González, asegura a elEconomista.es que se en-

cuentran en negociaciones avanzadas para sumar alrededor de 350 activos, de los que una gran parte estarán incorporados a la cartera antes de que termine el año. Además, su plan de crecimiento contempla alcanzar las 5.000 unidades en los próximos tres años, convirtiéndose así en un gigante del sector. Tras sobrevivir al parón abrupto del turismo que supuso la pandemia, la startup ha logrado reactivarse hasta elevar su presencia a 20 ciudades.

Vivienda

Las administraciones solo miran el 5% de los pisos sociales de Sareb

El plan de Pedro Sánchez para aumentar el parque de vivienda pública en España tiene fisuras. El presidente del Gobierno prometió en plena campaña electoral que se sumarían más de 100.000 viviendas sociales y asequibles a la cartera de las distintas administraciones. Una parte de estas procedería de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb). Concretamente, el conocido como banco malo ha puesto

a disposición de las administraciones públicas 21.000 viviendas, sin embargo, los distintos gobiernos regionales y municipales únicamente han mostrado interés por unas 1.000 unidades. Según explica la compañía a elEconomista.es, por parte de Sareb están en comunicación constante con la Federación de Municipios de España y realizaron un comunicado a los 8.000 municipios del país para anunciarles la disposición de estas viviendas.

Residencias

Barcelona lidera la inversión en residencias de estudiantes

El encarecimiento de los precios del alquiler está impulsando la proliferación de residencias de estudiantes, que ganan competitividad frente a los pisos compartidos, y ello está atrayendo inversiones por toda España, con Barcelona como ciudad más atractiva, con ocho proyectos en desarrollo con un total de 3.262 camas adicionales previstas, según C&W. El Ministerio de Universidades tiene registrados más de 1,6 millones de universitarios en Espa-

ña, de los cuales un 9,5% son internacionales y un 30% son estudiantes en universidades de una provincia distinta a la suya. Según Nido Living, el 52% de los estudiantes universitarios no viven en la vivienda familiar. De estos, el 73% alquila un piso compartido, mientras el 24% opta por un residencia universitaria. Entre 2019 y 2022 el número de residencias aumentó en 60 centros hasta los 1.093 en total, sumando un total de 110.368 plazas disponibles.

Los espacios flexibles son un producto ventajoso

Se han convertido en una alternativa frecuente al mercado tradicional de oficinas permitiendo a las empresas adaptar sus estrategias inmobiliarias a momentos de volatilidad.

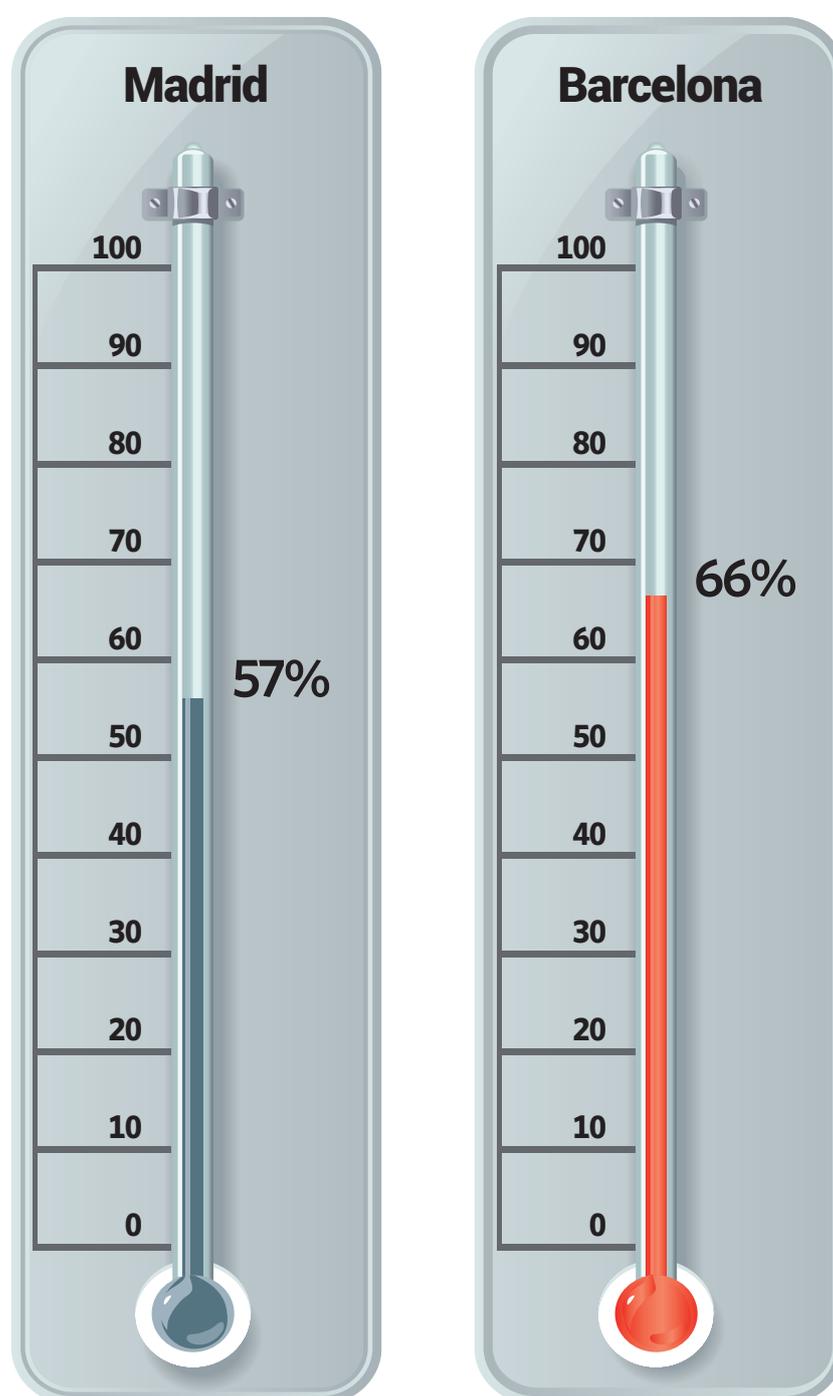
El Economista. Fotos: istock

El cambio significativo en las estrategias corporativas de workplace está impulsando la demanda de espacios flexibles, con perspectivas alentadoras a medio plazo: la apuesta de las compañías por espacios flexibles es firme. Los espacios flexibles se han consolidado como un producto ventajoso y son una alternativa frecuente al mercado tradicional de oficinas, permitiendo a las compañías adaptar sus estrategias inmobiliarias a momentos de volatilidad. Además, la necesidad de las empresas de optimizar su huella inmobiliaria ha evidenciado aún más las ventajas de este modelo frente a los elevados costes de construcción.

Entre las principales ventajas que ofrecen los espacios flexibles se encuentran el ahorro de costes, la personalización, la movilidad de los trabajadores o la agilidad en la apertura de nuevos espacios. España se posiciona como uno de los principales mercados de espacios flexibles en Europa. En el primer trimestre de 2023, la contratación de operadores flex se vio impulsada, principalmente, en Barcelona, donde alcanzó los 8.300 metros, representando un 11% de la contratación total de espacios de oficinas. En Madrid se alcanzaron los 2.300 metros (un 2% del take up total). El interés en este tipo de espacios se ha consolidado en el mercado: tras las cifras récord de contratación por parte de operadores de espacios flexibles en los años prepandemia (2018-2019), en 2022 la contratación ascendió a 70.221 metros de espacios flexibles en Madrid y Barcelona, lo que supuso un incremento del 63% en comparación con el año anterior. Esta cifra representó el 8% de la contratación total de oficinas en ambos mercados. Por ciudades, en Madrid, el CBD (Central Business District) sigue reuniendo la mayor parte del stock de espacios flexible, reúne el 57% del stock flex en la capital. Esto contrasta con el mercado de Barcelona, donde el stock flexible se halla más repartido entre el centro de la ciudad y zonas más periféricas. En la Ciudad Condal, la mayoría del espacio flexible (66%) se concentra en el centro de la ciudad.

Stock de edificios de oficinas con flex

Primer trimestre de 2023



El interiorismo es clave a la hora de vender una vivienda

El 35% de los clientes toman la decisión de compra por el piso piloto, según el informe del viaje del comprador de vivienda en España, elaborado por Culmia.

Luzmelia Torres. Fotos: eE



Vía Célere fue pionera en ofrecer guías de interiorismo para amueblar la vivienda y también la terraza.

Con la llegada de la pandemia y los cambios que se están produciendo en la población, el interiorismo en el hogar es un factor clave a la hora de vender una vivienda.

El interiorismo cada vez va ganando más importancia por su poder para transmitir diferentes sensaciones de un mismo espacio y el impacto que tiene en las personas que habitan en ellos. Conocedores de ello, las grandes promotoras ya incluyen en sus empresas departamentos de interiorismo y buscan acciones en este campo.

Es el caso de la promotora Culmia, ha dado un paso más allá con su presencia en el marco de Casa Decor, la mayor plataforma de interiorismo en España, donde desarrolló su proyecto de interiorismo "Vitamina Home", que da forma a un hogar diseñado en lugar onírico, que invita a ser feliz, aporta equilibrio y ayuda a sus habitantes a desconectar. Vitamina Home ha sido ganador de los premios Aspri-

ma-Sima en la categoría 'mejor campaña de marketing de producto/servicio de empresas inmobiliarias'.

Para Cristina Ontoso, directora Comercial y Marketing de Culmia, "el interiorismo es un territorio que está muy alineado con la compra de la vivienda, es un territorio transversal a todos nuestros clientes por lo que el interiorismo y la personalización en sí, es algo que realmente los clientes valoran y nosotros como compañía lo aplicamos a todos los proyectos, por eso hemos participado en Casa Decor que es la mayor plataforma de interiorismo. En Culmia tenemos interés por el interiorismo no solo en las propias viviendas sino en las zonas comunes de la urbanización y en el piso piloto tanto presencial como virtual y en la oficina de ventas. Se vende mucho mejor cuando el cliente ve el piso piloto amueblado. En nuestro informe del viaje del comprador de vivienda en España, recogemos que el 35% de los clientes toman la decisión de compra por el pi-



Culmia ha desarrollado este año en Casa Decor su proyecto de interiorismo Vitamina Homes.

so piloto”.

Las promotoras cada vez más meten dentro de su estrategia de negocio el interiorismo. “El interiorismo es una tendencia al alza entre las promotoras porque se han dado cuenta que es clave a la hora de vender una vivienda. Como interiorista podemos ayudar a que un cliente sea más feliz en su nuevo hogar porque la vivienda recoge la personalidad del cliente y le transmite energía positiva y sin duda le ayuda a ser más feliz y a su bienestar emocional. Por eso, el interiorismo es clave” afirma Virginia Gasch, directora del estudio de interiorismo VG Living.

En esta misma línea, Alicia García, directora de Casa Decor, tiene claro que hoy en día el cliente se siente comprometido con el planeta y busca una vivienda sostenible. “Nosotros hace cinco años lanzamos la campaña casa decor sostenible. En esta campaña están todos los principios que creemos que deben de estar en una vivienda saludable y que te hará vivir mejor. Hay unos principios de neuroarquitectura y de arquitectura saludable que son muy importantes. Todo parte de un concepto estético y la estética también te hace vivir mejor y ser más feliz”.

Otra de las promotoras que ha apostado por el diseño es Habitat Inmobiliaria, que puso en marcha un concurso de diseño de zonas verdes en las zonas comunes de las promociones con la colabora-



Vitamina Home ha sido galardonado en los premios Asprima-Sima 2023.



Habitat Inmobiliaria puso en marcha un concurso de diseño de zonas verdes para las zonas comunes de las promociones.

ción del Departamento de Edificación MATCOAM del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM). Con este concurso buscan incorporar sistemas y materiales que contribuyan a realizar proyectos de forma sostenible y cumpliendo su compromiso de fomentar la biodiversidad.

“Al final el interiorismo lo que nos aporta, sobre todo, es hacer los espacios nuestros y para ello es importante elegir buenos materiales dándole tu personalidad al hogar” explica Juan Sosa, delegado de Hisbalit en Madrid.

Aedas Homes es otra de las grandes promotoras que revolucionó la forma de relacionarse con sus clientes con el lanzamiento de una flagship en pleno corazón del barrio de Salamanca de Madrid. Aedas cuenta con el servicio LIVING, a través del que ofrece a los clientes la opción de contratar el diseño interior de sus viviendas, de forma que “pueden disfrutar de su casa desde el primer día, y hacer un proyecto totalmente a medida en base a su gusto, estilo y sus necesidades”, explica Silvia G. Tortosa, Directora de Diseño e Interiorismo de Aedas.

Las guías de interiorismo y los manuales de decoración son tendencia y Vía Célere fue pionera en ello creando un manual de decoración con las últimas tendencias, trucos y consejos para todo tipo de estancias y tipologías de viviendas. En las épocas estivales en las que nos encontramos ahora no puede faltar el manual que te aconseja como decorar



Aedas Homes con Living ofrece al cliente contactar el diseño de su vivienda.

una terraza ya sea pequeña o grande para aprovechar cada centímetro que tenga. “Antes eran los equipos de diseño de las propias promotoras los que hacían el diseño, pero el paso que ya se está dando es pasar a una colaboración muy estrecha con estudios de interiorismo adoc para que te hagan un piso piloto como si fueses a vivir ahí” apunta Alicia García.

El interiorismo está claro que va cada vez a más y ya lo estamos viendo en los grandes complejos o empresas hoteleras al igual que las promotoras que incorporan departamentos de interiorismo dentro de sus proyectos.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com

Se dispara la compra de viviendas en Alicante

A pesar de una significativa bajada de la oferta, la demanda crece un 34% en obra nueva y un 69% en segunda mano desde 2021

Luzmelia Torres.



En Alicante ciudad, el precio medio del metro cuadrado de obra nueva se sitúa en 2.773 euros. eE

Alicante ciudad esta de moda, cuenta con una oferta total de obra nueva de 1.162 viviendas. En comparación con enero de 2021, la oferta de obra nueva ha descendido un 42%. En cuanto a la oferta de segunda mano, la oferta desciende en un 48%, de 11.000 en oferta en enero de 2021 a 5.644 ofertadas en la actualidad, según datos de la consultora inmobiliaria Activum Real Estate Consulting en su último estudio sobre el panorama inmobiliario en Alicante.

Sin embargo, a pesar de esta significativa bajada de oferta, hay una fuerte demanda, ya que comparando el primer cuatrimestre del 2021 y 2023, el crecimiento de las compraventas de obra nueva ha sido del 34% y de la segunda mano más del 69%.

Este porcentaje de crecimiento es aplicable prácticamente a todo el territorio nacional, con un crecimiento de más del 6% en obra nueva y más del 22% en segunda mano. Sin embargo, el creci-

miento que se observa en Alicante es mucho mayor. La oferta de viviendas en el área metropolitana también ha descendido en los últimos años y la oferta de segunda mano sigue la misma tendencia que en la ciudad que es mucho mayor, a excepción de San Juan que la obra nueva es mayor.

Diferencias obra nueva y segunda mano

En Alicante ciudad, el precio medio del metro cuadrado de obra nueva se sitúa en 2.773 euros y de segunda mano en 1.968 euros, un 29% más económico los precios de vivienda en la segunda mano. Si analizamos los precios por barrios, en Benalúa hay una diferencia de 41% situándose en 2.650 euros por metros cuadrado en obra nueva y 1.560 euros por metros cuadrado en segunda mano. Si nos centramos en la zona de Cabo de las Huertas, es la que mayor diferencia presenta con un 48% con un precio de la obra nueva de 4.878 euros frente a la segunda mano con 2.559 euros.

Inmobiliaria

elEconomista.es

En la Florida, el precio medio del metro cuadrado de obra nueva es de 1.669 euros y de segunda mano 1.425 euros, sólo un 15% más barato. En el Pau 1 la diferencia es del 38% con 2.573 euros por metro cuadrado y 1.588 euros por metro cuadrado.

Vistahermosa es el área con menor diferencia entre el precio medio de metro cuadrado de obra nueva y segunda mano; solo un 6% más económico el precio medio metro cuadrado de segunda mano a 2.030 euros y el de obra nueva a 2.151 euros.

El Campello hay una diferencia del 42% entre el precio medio del metro cuadrado de obra nueva a 3.647 euros y el de segunda mano a 2.125 euros. En Mutxamel hay una diferencia del 29% entre la obra nueva y la segunda mano con 2.046 euros por metro cuadrado y 1.445 euros por metro cuadrado, respectivamente. En San Vicente del Raspeig el 19% con 1.702 euros por metro cuadrado y 1.386 euros por metro cuadrado, respectivamente.

El perfil del comprador varía mucho dependiendo de la zona. Alicante despierta un gran interés por los compradores extranjeros para encontrar una vivienda en España, incluso en pueblos de menos de 5.000 habitantes. Además de las localidades en las zonas tradicionalmente interesantes para el turismo internacional, aparecen otros municipios menos turísticos pero el rasgo principal que comparten es que se trata de pueblos costeros o situados a pocos kilómetros del mar.

Según un estudio realizado por el portal inmobilia-

rio idealista, donde analiza las visitas recibidas en su base de datos durante los meses de junio y julio, Benitachell (Alicante) es el pueblo en el que se registra un mayor volumen de búsquedas de vivienda desde el extranjero. Los tres siguientes puestos son para municipios gerundenses: Begur, Pals y Llançà. El pódium de los cinco primeros se completa con el municipio alicantino de Arenales del Sol.

¿Qué demanda el comprador de vivienda en Alicante? Según un estudio de la plataforma valenciana Viviendea, realizado tras la pandemia, los que buscan comprar vivienda en la provincia alicantina demandan una casa que tenga una habitación extra -ya no solo para dormitorio, sino para despacho, sala de juegos o gimnasio-, que tenga terraza exterior o cocina abierta, espacios grandes y luz.

Benitachell (Alicante) es el pueblo con más búsquedas de vivienda desde el extranjero

“Hay hoy más tensiones de venta. También estamos en un mercado con un tipo de interés más alto y los préstamos no son tan atractivos, pero se sigue vendiendo a pesar de una mayor tensión en oferta y demanda. Entendemos que el momento actual inmobiliario, tras el periodo electoral o el incremento de costes, ha vivido un paréntesis, pero no se espera un parón de ventas ni burbuja inmobiliaria”. afirma Sergio López, CEO de Viviendea.



El extranjero en España busca vivienda en pueblos costeros situados a pocos kilómetros del mar. iStock



Juan Manuel Borrás
Director de operaciones de Culmia

Inteligencia predictiva: ¿está el inmobiliario preparado para la vivienda del futuro?

Viviendas que predecirán nuestros deseos y necesidades antes de que lo manifestemos, que aprenderán de nuestros hábitos, que se adaptarán a sus inquilinos o que serán capaces de monitorizar nuestra salud y recopilar información sobre constantes vitales. Aunque puedan parecer atributos relativos a ciencia ficción, la revolución en las nuevas formas de habitar y la configuración de nuestras viviendas está más cerca de lo que creemos. Estos son algunos de los supuestos que recoge el informe 'Tendencias con impacto en la vivienda', elaborado por Culmia y la consultora Piece of Pie, que identifica y pone nombre a las siete grandes macro tendencias (Población diversa y envejecida; Fugacidad total; Individualismo en comunidad; Inteligencia predictiva; Sostenibilidad forzada; Salud holística y Post-abundancia) que están conduciendo los cambios en la sociedad actual y que tienen una fuerte correlación con el desarrollo del sector inmobiliario y la vivienda en la que habitaremos en los próximos años. Estas macro tendencias, entendidas como comportamientos que comienzan a repetirse y van ganando relevancia e impacto en el tiempo, nos permiten abrir diferentes reflexiones sobre la relación futura del usuario durante el proceso de compra, frente a las características de la vivienda, y con otros servicios vinculados al inmueble.

Una de las tendencias más incipientes que este estudio ha identificado, y que apenas ha sido detectada como dinamizadora del cambio, es la de la "Salud holística", a razón de la creciente preocupación por la salud a nivel público e individual, así como un cambio en la idea de lo que significa estar sano con mayor foco en la prevención. Todo ello posiblemente muy influenciado por el impacto de la pandemia y los cambios experimentados a nivel social. Este interés se manifiesta en el sector inmobiliario a través del impulso experimentado en la arquitectura saludable y a la mayor preocupación de las personas por implementar materiales naturales en sus propios hogares.

Nuestra vivienda se convertirá en un espacio más en el que promover la salud individual y, de hecho, en Culmia, conscientes de la importancia de preservar la salud en la vivienda, hemos desarrollado el primer certificado específico de salud, Cuarzo, impulsado por una promotora, por el que hemos establecido los es-



tándares constructivos y de materiales necesarios para que nuestros edificios sean más saludables con las personas, poniendo especial atención en la calidad del aire interior, seleccionando minuciosamente los materiales que se emplean, y poniendo el foco en la envolvente del edificio y el confort, tanto térmico como ambiental. Además, se establecen pautas para minimizar campos electromagnéticos, se promueven zonas comunes que permitan la relación y se incentiva la actividad física. Otros de los avances que se espera que se afiancen en nuestros hogares es la instalación de dispositivos y sensores para monitorizar la salud, recopilando información sobre constantes vitales y otros indicadores, permitiendo así su futuro análisis a profesionales sanitarios.

Esta idea se encuentra intrínsecamente relacionada con la 'Inteligencia predictiva', otra de las tendencias identificadas en nuestro informe, pasando así de una vivienda inteligente o Smart, que actualmente conocemos, a una vivienda 'viva', donde esta aprenderá de nosotros y de nuestros hábitos y será capaz de actuar de forma autónoma anticipándose a nuestros deseos y ahorrando esfuerzos, costes y tiempo. Un ejemplo que puede ilustrar esta idea, y que ahora pudiera resultar futurista, es la posibilidad de que estos sistemas tecnológicos pudieran reconocer e identificar los recorridos que realizamos en el interior de nuestras viviendas, de forma que encendiese las luces de diferentes estancias, guiando el camino a realizar por el propio usuario, siguiendo sus movimientos cotidianos, sin necesidad de pararse para realizarlos por el mismo. Por el momento, y hasta donde conocemos hoy en día, la robótica doméstica ha estado trabajando en la línea de aportar novedades en estos procesos y ha estado en su mayoría orientada al desarrollo de máquinas de un solo propósito, que acometían con diligencia determinadas tareas. Como refleja nuestro estudio, se espera que su presencia se consolide en los próximos años y que amplíe su radio de actuación a robots multitareas, con objetivo de convertirse en una extensión de una persona y participar en el trabajo de la casa, haciendo tareas "ligeras" como limpiar la casa u ordenar los platos después de una comida; así como la consolidación de los bots de apoyo emocional con los que interactuar y con capacidad de responder solicitudes y realizar videollamadas.



■
Nuestra vivienda se convertirá en un espacio más en el que promover la salud individual
 ■

Otra idea que impacta directamente con la concepción que hemos tenido de la vivienda hasta hoy en día en España, considerado un país de propietarios, es que el informe apunta a que la vivienda será entendida como un servicio y no como un bien que poseamos. Así se explica la proliferación de opciones de alojamiento como los coliving, los alojamientos flexibles o los poblados para nómadas digitales donde sus usuarios hacen vida en comunidad, dentro de la privacidad que le proporciona su propio hogar, y que prima valores como la flexibilidad por encima de los tradicionales ligados con la tenencia y lo estático.

Por este motivo, actores del sector como Culmia están apostando por la servitización del sector: un nuevo modelo de negocio que proporciona a los clientes acceso escalable a un espacio y a diversos servicios adicionales bajo demanda para aumentar la flexibilidad de la oferta. Este viraje en el comportamiento de los españoles también se refleja en el aumento de la demanda de las viviendas en régimen alquiler situada en el 24,9% y que crece de forma interrumpida desde 2014, según datos de Eurostat, la Oficina Estadística de la UE.

Así, una de las tendencias que también sigue esta línea y que está creciendo con fuerza en nuestro país es el senior living. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), para 2050 la sociedad española será la más longeva de la historia, con una esperanza de vida que rozará los 85 años, unos 1,4 años superior a la media europea según el informe Ageing Report de la Comisión Europea, y se caracterizará por el Silver Power: un envejecimiento activo, activista y saludable de la población.

Habitat Parque Ahijones da el pistoletazo de salida al barrio

Es la primera promoción que se comercializa, por parte de la promotora Habitat Inmobiliaria, en el nuevo desarrollo urbanístico, los Ahijones, al sureste de Madrid. Contará con 97 viviendas de 2 y 3 dormitorios, con terrazas, zonas comunes ajardinadas y piscina.

El Economista. Fotos: Habitat Inmobiliaria

El barrio de los Ahijones, uno de los grandes desarrollos urbanísticos del sureste de Madrid, ya cuenta con su primera promoción. Habitat Inmobiliaria ha iniciado la comercialización de Habitat Parque Ahijones, convirtiéndose en la primera promotora en lanzar su proyecto en Los Ahijones. La compañía pone en marcha así una promoción de 97 viviendas de dos y tres dormitorios

que ya está recibiendo miles de contactos interesados en la promoción. "Para Habitat Inmobiliaria es una gran satisfacción impulsar la creación del nuevo barrio madrileño de Los Ahijones. Con el lanzamiento de Habitat Parque Ahijones, el primer residencial de este ámbito, ponemos en marcha la ejecución de la fase inicial de este ilusionante desarrollo urbanístico, que supone una nueva y esperada

Habitat Parque Ahijones cuenta con 97 viviendas.





La viviendas cuentan con terraza, zonas comunes ajardinadas y piscina.

oportunidad para la capital" ha asegurado Chus de Miguel, directora general Comercial de Habitat Inmobiliaria.

Habitat Parque Ahijones se ubica en el ámbito de Los Ahijones, perteneciente al distrito de Vicálvaro y conectado por el norte y por el sur con sus barrios vecinos de El Cañaveral y Los Berrocales. Además, el barrio contará, en su primera etapa, con una parada de metro. La viviendas cuentan con terraza, zonas comunes ajardinadas y piscina. Con un diseño moderno, las viviendas han sido diseñadas para aunar confort y luz natural gracias a los espacios abiertos y a sus terrazas.

Habitat Inmobiliaria cuenta con una importante presencia en Los Ahijones, con más de 410.000 metros cuadrados de suelo, con una capacidad para desarrollar alrededor de 1.000 viviendas en los próximos años. Esta zona, que será clave en la expansión urbana de la ciudad de Madrid, incorporará avances en materia de tecnología, sostenibilidad y movilidad que definen las ciudades del futuro.

La promotora se posiciona además como uno de los principales y mayores tenedores de suelo en la Comunidad de Madrid. Así, cuenta también con más de 400.000 metros cuadrados en el barrio de Los Berrocales con capacidad para desarrollar alrededor de 1.000 viviendas, donde ha iniciado recientemente la comercialización de Habitat Paseo Berrocales, formada por 107 viviendas con zonas comu-

nes y amplias terrazas. Asimismo, Habitat Inmobiliaria cuenta con una excelente posición en otros municipios de la región, siendo uno de los líderes en el desarrollo urbanístico del ámbito "Retamar de la Huerta" y consolidándose como uno de los mayores tenedores de suelo en el sector "Primera Corona" de Brunete.

La compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, tiene en la actualidad alrededor de más de 40 promociones y alrededor de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional.



Habitat Parque Ahijones se ubica en el distrito de Vicálvaro.



Eduardo Brunet Álvarez de Sotomayor
Spain Director Green Finance Institute

Sostenibilidad y regulación: así será el mercado inmobiliario del futuro

En la actualidad, los edificios son responsables de al menos el 40 % del consumo de energía y por encima del 30% de las emisiones en la Unión Europea, según datos del propio organismo. En España ocho de cada diez edificios suspenden en gasto energético e impacto ambiental. En este sentido, somos muchos los que consideramos urgente cambiar esta realidad.

Dicha transformación y consiguiente descarbonización, está dentro del eje central de la política y planes europeos y nacionales de lucha contra el cambio climático y la transición energética. El ejemplo más reciente es la revisión de la Directiva de Eficiencia Energética de la Edificación de la Unión Europea (EPBD), aprobada por el Parlamento Europeo el pasado mes de marzo y que actualmente está pendiente de ratificación por parte del Consejo Europeo.

La Directiva revisada, establece ahora Planes Nacionales de Renovación de Edificios para conseguir un parque de edificios descarbonizados en 2050. Los Estados miembros tendrán que presentar un borrador de este plan a la Comisión cada cinco años, con el primer borrador previsto para el 30 de junio de 2024, e informar de sus progresos cada dos años.

Con la revisión de esta Directiva, se pretenden alcanzar objetivos más ambiciosos en la reducción tanto del consumo de energía de los edificios como de las emisiones de efecto invernadero, acelerando las tasas de renovación y promoviendo la adopción generalizada del autoconsumo, por lo que, desde Green Finance Institute consideramos que es de vital importancia la aprobación urgente de esta normativa con la necesaria ambición para acelerar la neutralidad climática.

Una de las novedades más importantes en este sentido, es que se comenzarán a exigir estándares mínimos en lo relativo al rendimiento energético de los edificios. Los umbrales, segmentos y plazos están todavía pendientes de acuerdo, pero la propuesta del Parlamento para los edificios residenciales, es que se exigirá un nivel E para 2030 y una D para 2033. Con esto, se pretende acelerar la rehabilitación de los inmuebles existentes, comenzando por la mejora de aquellas viviendas que más energía consumen y resultan menos eficientes.



Por su parte, para los edificios públicos y los no residenciales, se aspira a que deberán alcanzar las categorías mínimas E y D en 2027 y 2030, respectivamente.

Otra de las grandes novedades que contempla la EPBD, está directamente relacionada con el impacto medioambiental de los edificios. Hasta este momento, las directivas aplicables tenían como objetivo limitar el consumo y las emisiones de un edificio asociadas a su uso en todo lo relacionado con agua caliente, iluminación y gestión térmica – pero ahora, vamos un paso más allá.

En adelante, habrá que desplegar sistemas, procesos, indicadores y herramientas para medir y reportar la huella de carbono del edificio a través del indicador de Potencial de Calentamiento Global (PCG), para lo que se tendrá que tener en cuenta el carbono embebido en todo su ciclo de vida. Esto implica, contemplar las emisiones derivadas de la fabricación y extracción de materiales, incluyendo su instalación, mantenimiento y retirada al final de la vida útil del inmueble.

Gracias a esta incorporación, podremos ser más exhaustivos y realistas en la medición de las emisiones de dióxido de carbono directamente atribuibles al sector de la edificación. Los nuevos estándares propuestos, van a requerir un enorme salto cualitativo en

la gestión de la huella de carbono de los edificios con el objetivo de llegar a gestionar también el “Scope 3” (huella de carbono en la cadena de suministro) que realmente nos lleve a un parque edificado Net Zero en los plazos que colectivamente nos hemos impuesto.



■

Con la nueva directiva se busca como objetivos la reducción del consumo de energía y las emisiones en los edificios

■

En toda la Unión Europea, la actividad de renovación tendrá que acelerarse y ampliarse para cumplir los nuevos objetivos, lo que, para el sector privado, representa tanto una oportunidad como un reto.

Desde empresas de nueva creación, inmobiliarias, constructoras, hasta los mayores bancos comerciales, el sector privado en su conjunto tendrá que prepararse e invertir en nuevas soluciones y herramientas si quiere formar parte del impulso innovador y encontrar un lugar en el nuevo panorama de la renovación.

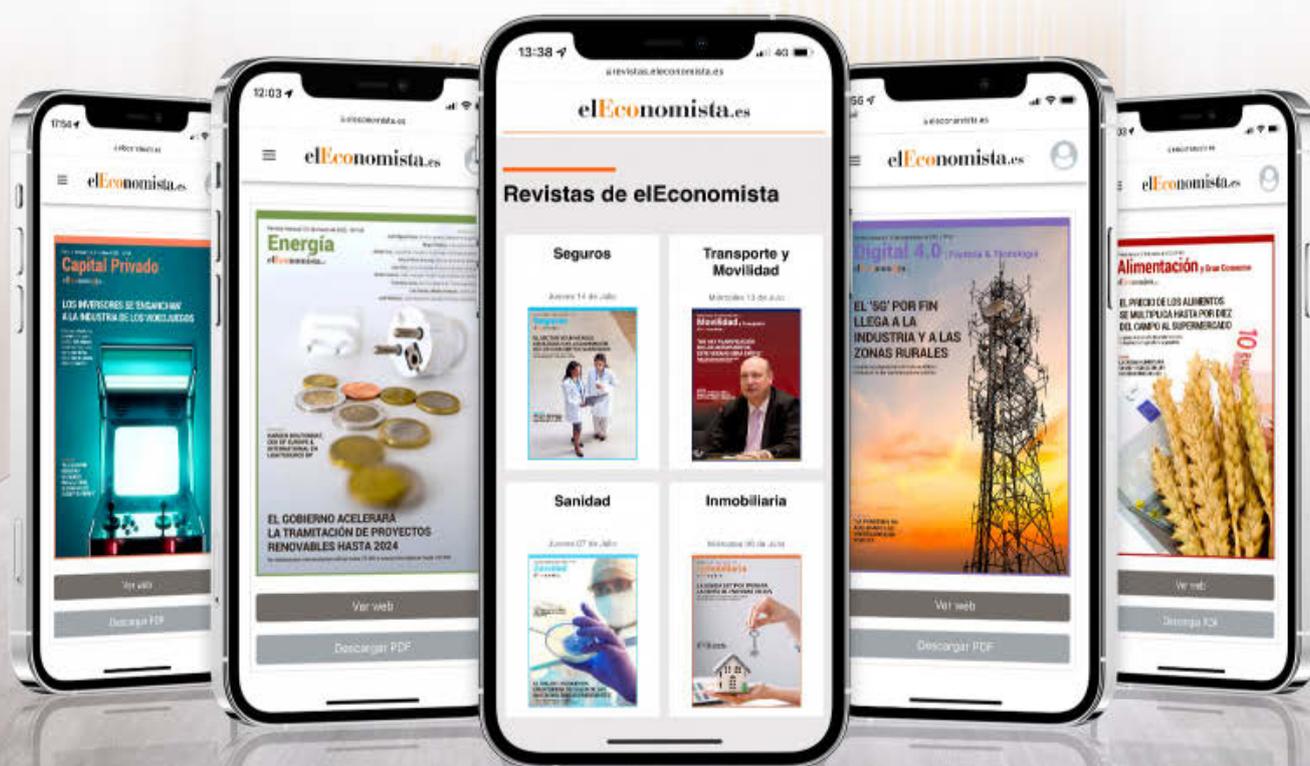
El desafío es mayúsculo y requiere de una más efectiva colaboración público-privada desde la que cocrear nuevas soluciones y estructuras de mercado que puedan canalizar la ingente inversión privada necesaria.

El Green Finance Institute, como entidad sin ánimo de lucro y bróker neutral que viene desde hace más de cuatro años en UK y ahora ya en España, trabajando junto al sector público y desplegando formulas innovadoras junto a todo el ecosistema privado, apoyará y defenderá la aprobación y trasposición de una EPBD con la ambición y profundidad que nos garantice un marco claro, estable y suficiente para poder enfrentar las inversiones a largo plazo que este cambio sistémico reclama.



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: revistas.eleconomista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    