Revista mensual | 1 de abril de 2020 | Nº42

Inmobiliaria

elEconomista.es

"LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDAS PUEDE CAER UN 30% ESTE AÑO HASTA LAS 75.000 UNIDADES"

Entrevista a Julián Salcedo, presidente de Foro de Economistas Inmobiliarios

REPORTAJE

BARCELONA, EN EL PODIO DE LA INVERSIÓN LOGÍSTICA PORTUARIA

Inmobiliaria
elEconomista.es

Actualidad | P04

Las promotoras no paran y ahora son 100% tecnológicas

El Gobierno ha decretado la paralización de las obras, pero las inmobiliarias siguen trabajando para sus clientes de forma telemática.

Opinión | P38

El mundo del trabajo nunca volverá a ser el mismo

Alejandro Pociña, presidente de Steelcase Iberia, muestra su visión sobre como se va a transformar la forma de trabajar tras el Coronavirus.

Entrevista | P08

Julián Salcedo, presidente Foro de Economistas Inmobiliarios

"Es previsible que se desplome un 30% la producción de vivienda nueva, hasta las 75.000 unidades este año".

En Proyecto | P24

Se deben rehabilitar 300.000 viviendas al año

El parque residencial es antiguo e ineficiente energéticamente. Si no se toman medidas pronto no se lograrán cumplir los objetivos para 2050 de la UE.

Consultoría | P28

Barcelona, en el podio de la inversión logística portuaria

Se trata de la segunda ciudad, por detrás de Róterdam, más atractiva para la entrada de mercancías en Europa, según la consultora Savills.

Opinión | P22

Repercusión de las crisis sanitaria en el sector inmobiliario español

Rafael Gil, director de Estudios de Mercado de Tinsa analiza el impacto que tendrá la pandemia del Coronavirus en el 'ladrillo'.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Ejecutivo: Antonio Rodríguez Arce **Vicepresidente:** Raúl Beyruti Sánchez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. **Director de elEconomista Inmobiliaria:** Alba Brualla
Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Luzmelia Torres

Inmobiliaria
elEconomista.es

Luces y sombras en el sector inmobiliario tras la crisis del Covid-19

El sector residencial español va a tener un impacto inmediato por la incertidumbre que se ha creado y la contundente reducción de la actividad económica en general ampliada al contexto internacional. Nos enfrentamos a una crisis que va a paralizar el sector durante los próximos meses y todavía es pronto para saber cuándo y cuánto se recuperará. Todo va a depender de cuánto se tardará en recuperar la normalidad y de la magnitud del golpe económico que vamos a sufrir. El sector promotor y constructor es uno de los que más peso tiene en nuestra economía con un impacto directo en el empleo, y será vital diseñar medidas para ayudar a la recuperación económica.

Algunos expertos como Julián Saldedo, presidente de Foro de Economistas Inmobiliarios, apuntan que nos enfrentamos a una grave contracción de la economía, mucho más profunda que lo fue la Gran Depresión de 1929, con toda la actividad económica prácticamente paralizada, y relanzar todos los sectores de actividad desde cero no resultará tarea fácil, y requerirá un esfuerzo titánico. "El paro se disparará hasta una cifra cercana a los 4,5 millones de desempleados, habrá una recesión, el PIB se contraerá entre un 12 y un 18% dependiendo de si la actividad empresarial en España se para tres meses o más por lo que tardaremos varios años en recuperar el tamaño que teníamos en 2019. El déficit estimo que se situará en 2020 en el entorno del 5%, puede que incluso algo superior, y resultará determinante la flexibilidad que aplique la UE. Por último, la deuda pública, quedará desbordado el límite simbólico del 100% del PIB, y su nivel vendrá dado por las ayudas y estímulos reales que finalmente el Gobierno ponga encima de la mesa, que indudablemente tendrán que ir mucho más allá de los teóricos 200.000 millones que están anunciados, Por lo que el sector inmobiliario caerá hasta el 2021, en 2023 conseguirá la estabilización y en 2025 la consolidación".

> Afectará en mayor medida al lanzamiento de nuevos proyectos que se retrasarán y menos a las promociones sobre planos

En cambio, otros expertos del sector como Raúl Guerrero, director general de Gestilar, indican que el sector inmobiliario debería verse afectado en menor medida que otros sectores al tener un ciclo de producción más largo. "Afectará en mayor medida al lanzamiento de nuevos proyectos, que se retrasarán en gran parte de ellos, pero en menor medida a las promociones sobre plano con previsiones de entrega cercanas o por encima del año ya que son decisiones de compra muy meditadas y a largo plazo. Aunque es obvio que la gente podrá sufrir un cambio en su economía y tardaremos unos meses en recuperar la estabilidad, la escasez de proyectos en el mercado y la demora en el lanzamiento de los nuevos servirá de ajuste en la oferta ante una demanda que temporalmente se verá ralentizada. Sin embargo, todos apostamos que esto es un problema temporal con fecha de caducidad relativamente corta, si nos guiamos por los acontecimientos ocurridos en China donde tras dos meses parece que se podría volver a retomar la vida con normalidad".

Las promotoras no se paran y ahora son 100% tecnológicas

El Gobierno ha decretado la paralización de las obras pero las promotoras siguen trabajando para el cliente de forma telemática. La tecnología permite hacer 'tours' virtuales

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El Gobierno ha decretado desde este lunes la paralización de todas las obras de construcción en España hasta el 9 de abril (dos semanas, ocho días laborables) para frenar la expansión del coronavirus. Los promotores eran reacios a parar las obras y las han mantenido en ejecución hasta el último momento al considerar que costará más poner en marcha de nuevo el sector tras un paro total que si se hubiese mantenido una actividad ralentizada. La paralización del sector de la construcción afectará a un 89% de obras en España, según los Arquitectos Técnicos

Sin embargo, aunque las obras se paran las promotoras siguen trabajando para el cliente de forma telemática. ¿Qué medidas están llevando a cabo las promotoras para seguir trabajando durante el Covid-19?

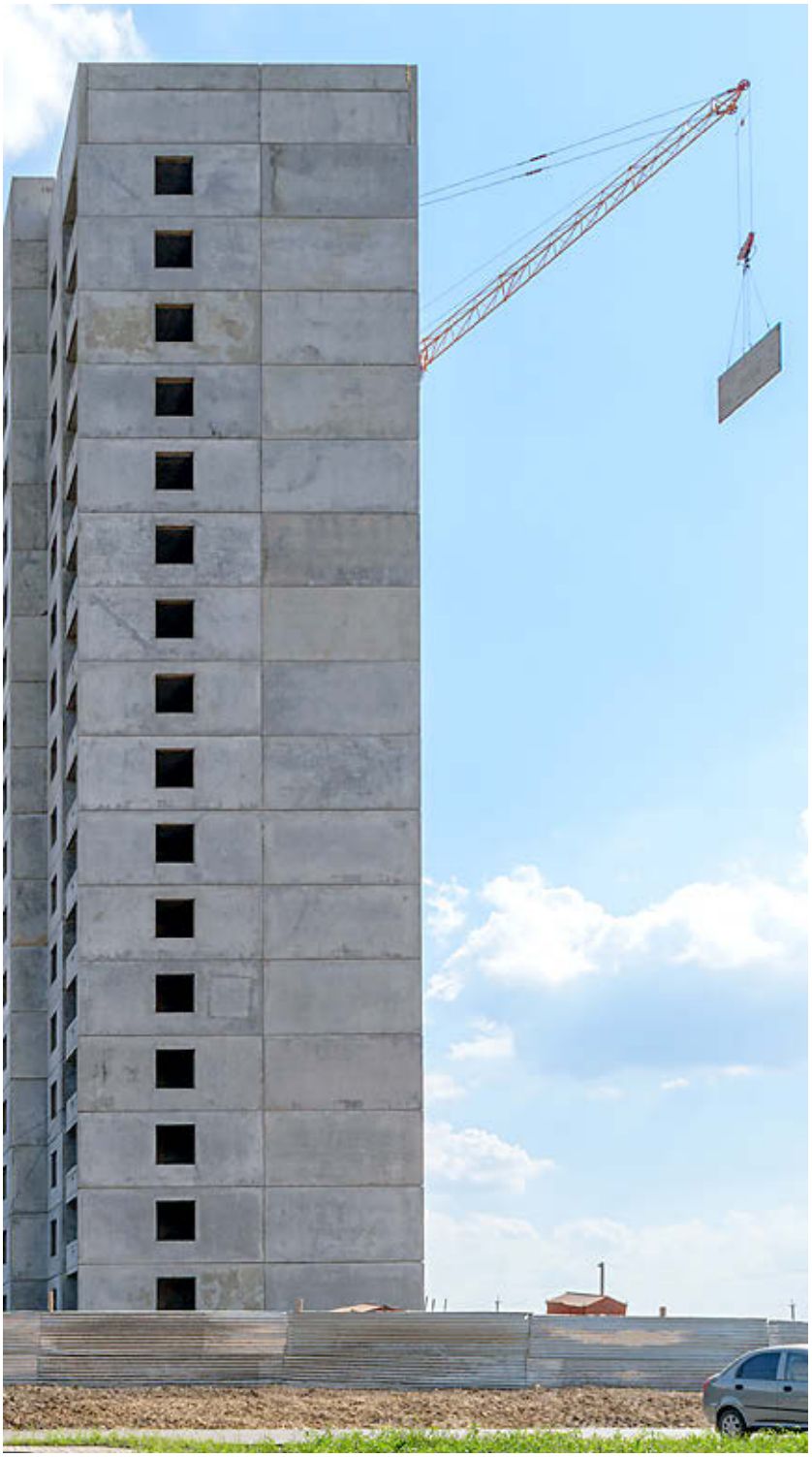
"En Neinor Homes hemos implantado con carácter general el teletrabajo en todas las oficinas de la compañía, con el objetivo de cuidar al máximo el bienestar de todos los empleados. La compañía ha puesto sus servicios telemáticos a disposición de todos sus clientes, proveedores y colaboradores para establecer un diálogo fluido, mantener al máximo la productividad y la actuación en toda la cadena de valor y resolver cualquier duda que pueda surgir. Hemos cerrado todas nuestras Neinor Stores, siguiendo el decreto ley, pero seguimos teniendo 100% activos nuestros canales comerciales tanto por teléfono como por vía digital para seguir atendiendo a los clientes y a todas aquellas personas interesadas en nuestra oferta. Asimismo, todos los clientes seguirán contando con el equipo de atención al cliente de Neinor Experience para atenderles si así lo requieren" explican desde Neinor Homes.

En Gestilar, la principal medida ha sido el teletrabajo para el 100% de la plantilla. "Esta medida ha sido fundamental de cara a proteger la salud de nuestro equipo, además de considerarla socialmente responsable y necesaria para, entre todos, acabar con la propagación del virus Covid-19. Por desgracia es una situación ante la que no estábamos preparados, y hemos tenido que modificar herramientas y procedimientos para poder implantar el teletrabajo en todos nuestros departamentos", asegura Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar.

Estudian la firma de documentos 'online' con plena validez legal de forma telemática para escriturar

En esta misma línea trabaja Metrovacesa ofreciendo sus servicios y cumpliendo con los compromisos con sus clientes y garantizando al mismo tiempo la seguridad de sus equipos. "Contamos con un Plan de Continuidad de Negocio sólido, así como con todos los medios tecnológicos necesarios, que nos permiten garantizar la continuidad de nuestros servicios en su totalidad. Desde el 11 de marzo, ofrecemos servicio a todos nuestros clientes de forma telemática. Asimismo, hemos tomado la decisión de proceder al cierre temporal de todos los puntos de venta que tenemos en todo el territorio nacional desde el día 16 de marzo hasta que la situación se normalice", aseguran desde Metrovacesa.

El equipo de Quabit Inmobiliaria también se encuentra plenamente activo y continúa trabajando, la mayoría mediante teletrabajo, para continuar avanzando y procurar que esta situación afecte lo mínimo posible al negocio de la compañía. "Continuamos atendiendo a todos nuestros clientes de manera telemática y estamos a disposición completa de nuestros clientes, accionistas e inversores, proveedores y colaboradores. Con respecto a las escrituraciones y entregas de viviendas, estamos en contacto directo con nuestros clientes para asesorarlos y acompañarlos durante todo el proceso. Justo ahora estamos estudiando la implantación de un sistema que nos ayude con muchas de estas gestiones y con la firma de



documentos *online* con plena validez legal de forma telemática", apuntan desde Quabit Inmobiliaria.

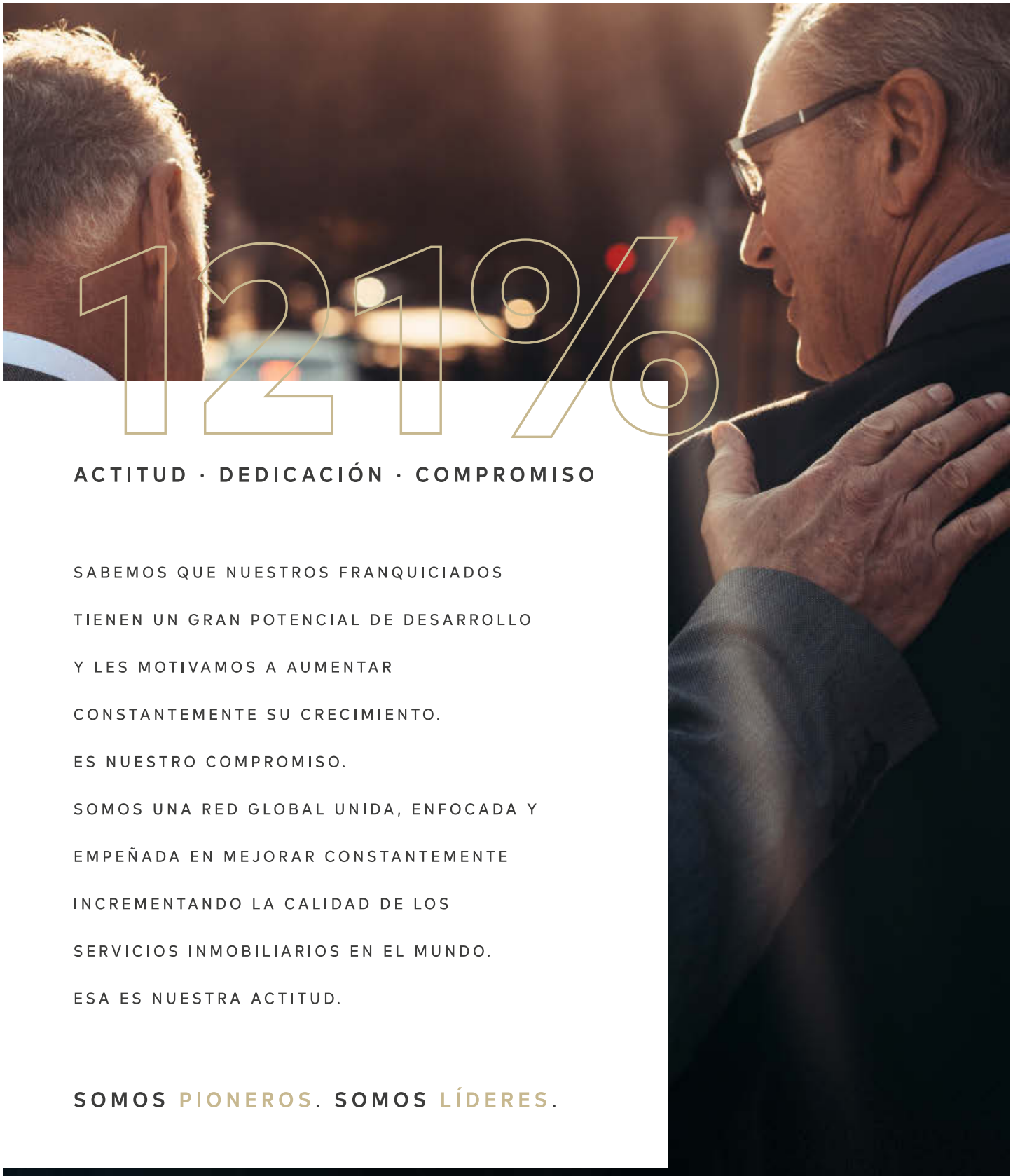
La socimi Merlín Properties, ha sido la primera gran empresa que ha decidido condonar los alquileres a todos los comercios y hoteles que tiene en cartera y que han tenido que cerrar a consecuencia del estado de alarma por la pandemia del Covid-19. Esta decisión beneficiará al 77% de los inquilinos de sus centros comerciales y locales comerciales que no pueden abrir y a los dos hoteles que la compañía tiene en cartera. Merlin no cobrará los alquileres a los afectados por el coronavirus mientras dure el estado de alarma. En esta misma línea,, Lazora, con 7.000 viviendas en renta, también ha establecido una moratoria en el pago del alquiler para aquellas familias afectadas por esta crisis.

Altamira Asset Management (AAM), gestor de activos financieros e inmobiliarios , está operativa al 100% enfocándose principalmente en prestar un servicio de máxima calidad a sus clientes. "La compañía activó el Plan de Continuidad de Negocio, para proteger la salud y seguridad de empleados y clientes, continuando la prestación de nuestros servicios de forma telemática. El 100% de la plantilla sigue trabajando desde casa, para no asumir más riesgos de los necesarios y tratar de minimizar el impacto que la crisis pueda tener en nuestros clientes y accionistas. Sin embargo, es obvio que las dificultades son enormes, ya que determinados actos requieren de presencia física y está muy limitada", afirman en AAM.

Las principales promotoras del sector: AEDAS Homes, Habitat Inmobiliaria, Metrovacesa, Neinor Homes y Vía Célere, conscientes de la gravedad de esta crisis sanitaria, se han unido con el fin de colaborar con la economía familiar de sus clientes, y han acordado conjuntamente aplazar el cobro de los próximos dos pagos a cuenta de los clientes que así lo deseen. Con esta medida, las promotoras buscan contribuir a minimizar, en la medida de lo posible, los efectos económicos negativos que puedan estar sufriendo sus clientes por el Covid-19. Sin duda, es una iniciativa de responsabilidad y compromiso social que busca tener un impacto positivo en las familias.

100% **El 100% de las plantillas de las promotoras trabajan telemáticamente desde casa**

El sector inmobiliario ha mostrado ser en estos momentos más tecnológicos que nunca trabajando todos telemáticamente desde sus casas. "Como ya sabemos, de todas las crisis siempre surgen oportunidades. De esta cabe destacar la capacidad que nos ofrece la tecnología para poder continuar nuestra actividad con las visitas de forma *online*, así como ofrecer *tours* 360º de nuestras viviendas de forma virtual" concluye Raúl Guerrero.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.
SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21®
España

JULIÁN SALCEDO

Presidente en Foro de Economistas Inmobiliarios

"La producción de vivienda nueva es previsible que se desplome un 30% hasta las 75.000 unidades"

El presidente de Foro de Economistas Inmobiliarios advierte de la paralización del sector. Ya se han parado las obras y es evidente que para los inversores el coste aumentará, los gastos financieros se incrementarán, la entrada en carga se retrasará y la rentabilidad esperada se resentirá. El inmobiliario sufrirá las consecuencias de la caída de la economía. Algunos estudios estiman que la paralización de la actividad empresarial en España por tres meses provocará una caída del 12% del PIB

Luzmelia Torrres. Fotos: eE

Julián Salcedo presidente de Foro de Economistas Inmobiliarios analiza para *elEconomista Inmobiliaria* el momento actual que atraviesa el sector inmobiliario y nos dibuja el escenario al que se enfrentarádespués de la crisis sanitaria.

¿Cómo está afectando la crisis del coronavirus en el sector inmobiliario?

El sector inmobiliario en España se estaba desacelerando desde antes de la aparición del coronavirus. Los grandes operadores ya advertían que los cambios que se esperaban desincentivarían las nuevas inversiones e incluso acelerarían la salida de muchos de ellos del mercado, algo que también afectaba a los pequeños tenedores de vivienda particulares. Los inmuebles constituyen normalmente un "valor refugio", pero no es menos cierto que son ilíquidos por definición y en

una situación excepcional como la que vivimos en todo el mundo, en la que no sabemos cuánto va a durar, ni que intensidad y duración tendrá, lo normal es primar la liquidez, por lo que no tengo ninguna duda de que muchos intentarán deshacer posiciones en inversiones inmobiliarias y situarse en liquidez. La paralización del sector resulta inevitable, no solo por las medidas de confinamiento aprobadas en el decreto del estado de alarma y la falta de inversiones, sobre todo será por la falta de materiales, y por la paralización de la demanda de vivienda nueva.

Desde Foro de Economistas ¿manejan algunas cifras económicas ante la paralización de la actividad empresarial del país?
Existen estudios rigurosos, elaborados por economistas de prestigio, que estiman en un 12-13% la caída del PIB en 2020, analizando de forma ponderada la tasa de inactividad para cada una de las 15 ramas o sectores de producción, lo que se traduciría en una caída de 162.000 millones de euros, si el período de ralentización fuera de tres meses, y si la paralización es completa, como personalmente creo que se producirá, la caída será del entorno del 18% del PIB, en torno a 250.000 millones, y tardaremos varios años en recuperar el tamaño que teníamos en 2019 El paro se disparará hasta los 4,5 millones de desempleados, como consecuencia de la paralización de las actividades, los ERTE y ERE en marcha. El déficit se situará en 2020 en el entorno del 5%, puede que incluso algo superior, y resultará determinante la flexibilidad que aplique la UE. Por último, la deuda pública, quedará desbordado el límite simbólico del 100% del PIB, y su nivel vendrá dado por las ayudas y estímulos reales que finalmente el Gobierno ponga encima de la mesa, que indudablemente tendrán que ir mucho más allá de los teóricos 200.000 millones que están anunciados.

¿Las medidas aprobadas por el Gobierno resolverán los problemas con la vivienda?
Son bastante exiguas y de alcance muy limitado. En lo que respecta a la moratoria del pago de las cuotas de las hipotecas es solo por un mes de aplazamiento sí reúnes todos los requisitos por lo que es absolutamente insuficiente. Y los paganos serán las entidades financieras. Tendrán que ser ampliadas, con generosidad. Ya los privados, grandes y medianos inversores inmobiliarios, han ofrecido moratorias más amplias, pero no se les puede dejar solos, el Gobierno tiene que arbitrar medidas para compensarles su esfuerzo, ya sea vía reducción de impuestos, aplazamientos de pago, bonificaciones y deducciones fiscales, en proporción a su contribución. Tenemos el ejemplo de la Comunidad de Madrid que ya ha anunciado medidas fiscales.

¿Y respecto a las medidas en el alquiler?
Ayer hemos conocido las últimas medidas aprobadas por el Gobierno: una moratoria para los alquileres, absolutamente necesaria, pero suspender por un período de 6 meses los desahucios y conceder una prórroga extraordinaria también de 6 meses de los contratos de arrendamiento, que introducen un gran desequilibrio entre las partes,suponiendo en la práctica una privación temporal de la propiedad privada. Los microcréditos por el ICO a los arrendatarios que no puedan hacer frente a las deudas por alquiler, a interés cero y por un plazo de 6 años, ampliable hasta 10, contribuirá a resolver algunas situaciones, pero lanza un mensaje de impunidad, al garantizar el Estado que se hará cargo de las que no sean devueltas. La diferenciación entre los pequeños y grandes propietarios resulta totalmente inapropiada y discriminatoria, al darles a estos últimos dos alternativas: aceptar una quita del 50% o reestructurar la deuda concediendo 3 años de aplazamiento.

"El sector caerá durante el año 2021 y no se estabilizará hasta 2023. En 2025 podremos hablar de consolidación"

"Los precios bajarán significativamente. No todos, ni en todas las zonas igual, pero en conjunto todos bajarán"

¿Se deberían haber parado las obras de construcción antes?
La paralización absoluta de las obras de edificación y de rehabilitación debería haberse adoptado antes. El Gobierno finalmente tomó el 29 de marzo la decisión de cerrar todas las actividades no esenciales durante dos semanas (8 días laborables), las obras entre ellas. Era una decisión inevitable no solo por responsabilidad social y para impedir que se propague el contagio, sino porque el suministro de materiales cesará o se ralentizará, los obreros causarán baja laboral y que se paren no es un daño irreparable en el 99% de los casos ya que los promotores y constructores tienen cláusulas de cobertura en sus contratos que amparan el retraso en la entrega por circunstancias sobrevenidas, no digamos por fuerza mayor, como es el caso.

¿Qué escenario se dibuja para el sector en los próximos años?
Tendremos que pasar por tres fases: contención de la caída (mínimo hasta 2021), estabilización (2023) y consolidación (2025). Siempre en función de la importancia de la recesión que sufran las economías desarrolladas. La caída de las ventas de viviendas me atrevo a estimar que será del 25-30% alcanzando cerca de las 450.000 unidades en 2020, unas 120.000 unidades menos que en 2019, caída que no se detendría hasta mediados de 2021, dependiendo de cuál sea la tasa de desempleo y la caída final de la economía. Respecto de la producción de vivienda nueva, es previsible que se desplome un 30-40%, situándose en unas 75.000 unidades.

¿Cree que bajarán los precios?
La desaceleración ya se había producido antes de la crisis sanitaria y en condiciones normales el siguiente paso hubiera sido la estabilización de precios. La crisis lo va a trastocar todo: la paralización de las ventas -tanto de vivienda nueva como usada-, hará bajar los precios, pero con el riesgo de aparición de un grave problema, que ya vivimos en la anterior crisis: si se frenan las transacciones la caída de los precios puede que no sirva para mucho, pues nadie querrá comprar a ningún precio. Claro está, aparecerán los oportunistas, compras de saldo, porque habrá gente que la única solución que encontrará es realizar alguna venta de sus propiedades. Nuevamente, el efecto riqueza de los españoles, materializado de forma mayoritaria en inmuebles, sufrirá una bajada importante. Los precios bajarán significativamente. No todos, ni en todas las zonas, ni todas las tipologías. Actualmente no hay un solo mercado, sino múltiples, cada uno evolucionará a un ritmo, pero, en conjunto, todos a la baja.

¿Qué medidas se tendrían que dar para que no se resienta el sector inmobiliario?
Las primeras medidas pasan por contener los efectos que se van a producir: impagos de hipotecas, de alquileres, ayudas para consumos. Mi propuesta pasa por suspender la ejecución de hipotecas por impago, así como el lanzamiento de los inquilinos por impago de rentas, por un período generoso, mínimo tres meses, prorrogable por otros tres si fuera necesario, pudiendo llegar en casos excepcionales a un año, en función de las circunstancias de los afectados, colectivos vulnerables y arbitrando medidas de equilibrio para las dos partes, como pueden ser créditos para aplazar los pagos, subvenciones o deducciones fiscales, etc. También suspender el pago de consumos a las compañías -luz, gas, agua, teléfono- por un período extenso -seis meses/un año- para quien lo necesite y acredite la necesidad. Nadie puede ser expulsado por esta crisis. Es una cuestión de justicia social, de responsabilidad y de necesidad para evitar una quiebra social.

"La venta de viviendas caerá un 25%-30% hasta alcanzar las 425.000-450.000 unidades, 120.000 menos que en 2019"

"Hay que suspender la ejecución de hipotecas por impago y de rentas por un mínimo de tres meses prorrogable"

Nature SON PARC

by Quabit

quabitsonparc.com

VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

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

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

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

Quabit Inmobiliaria

Antonio Lodeiro
CEO de Activum, compañía de Servicios Inmobiliarios

Los nuevos retos en la vivienda

Son momentos difíciles para todos, huelga decirlo. Una honda tristeza nos invade, máxime si ya hemos padecido casos cercanos de víctimas. Existe preocupación por nuestra familia, amigos, compañeros de trabajo y su entorno. En esta sociedad tan acomodada, hedonista incluso, semejante guerra declarada nos devuelve a la realidad y finitud de la vida. Pero en momentos de dificultad extrema es cuando las fortalezas se tornan decisivas y las debilidades quedan desnudas. Esta prueba sólo la superaremos unidos.

La actividad sigue, y debe seguir. En la vivienda se plantean nuevos retos, al igual que incertidumbres. La tecnología se revela como imprescindible para seguir gestionando la consultoría aparejada al sector inmobiliario. En Activum hemos implementado un servicio dinámico de videoconferencia para todas nuestras comercializaciones, tanto en obra nueva como en segunda mano. En este sentido, todo el trabajo hecho por las promotoras en cuanto a marketing digital, que llega en el mejor de los casos a visitas virtuales absolutamente conseguidas, es ahora más útil que nunca. Entre nuestros clientes contamos con quienes han apostado por los medios tecnológicos para comercializar viviendas, lo cual agradecemos. Existen muy buenas oportunidades de obra nueva, competitivas en precio, especialmente en provincias no protagonistas y en costa.

El principal reto en el mercado de la vivienda estriba en el impacto económico del coronavirus. A día de hoy es difícil predecir el tamaño del mismo, que en cualquier caso será grande. Una mirada a las bolsas nos adelanta unas expectativas de color oscuro. Un análisis de la realidad nos hace comprobar la destrucción del turismo, de cientos de miles de empleos, de manera temporal, tanto en nuestro país como en los vecinos de la Unión Europea -compradores también de vivienda-. Todo esto nos obliga a tomar asiento y reflexionar. Si nadie tiene la bola de cristal en economía ¿cómo podemos saber en este insólito caso cuándo terminará esta realidad dantesca? Confiamos en que las autoridades sepan tomar las debidas medidas, siguiendo el ejemplo de los países que están venciendo a la enfermedad. La dureza de la crisis es directamente proporcional a la duración de la pandemia, del tiempo que estemos detenidos y del descenso del ahorro.

Otra incertidumbre que está sobre la mesa es la actividad en las obras de carácter inmobiliario. Un clamor de profesionales arquitectos e ingenieros para la paralización de todas las obras, excepto las de mantenimiento de urgencia y servicios esenciales. Si al final el Gobierno aprueba medidas más restrictivas en este sentido, esta probable parálisis comprometerá, aún más, la actividad de las promotoras. Al menos de manera temporal.

Entre las políticas que propone el gobierno, relacionadas con la vivienda, nos encontramos con moratorias del pago de la hipoteca y del pago del alquiler, para personas damnificadas por el coronavirus, que hayan visto reducidos sus ingresos. Evidentemente, la situación requiere de ayudas concretas, pero no debemos dejarnos llevar por la demagogia. Y me explico, desde antes de la coyuntura de emergencia actual, se han lanzado duras críticas, desde determinados sectores del gobierno, contra el sistema actual de alquiler, demonizando a los propietarios como culpables de las elevadas rentas. Mensajes que perseguían a Socimis, Fondos, etc., obviando que los grandes propietarios representan únicamente el 3% de las viviendas arrendadas. Y, por supuesto, no teniendo en cuenta que la economía caminaba por un momento suficientemente boyante, con concentración de empleo en las grandes metrópolis -Madrid y Barcelona-, lo que hacía necesario más vivienda en alquiler. Ahora nos vemos en una situación diferente, que va a obligar a los grandes tenedores a tener un plan adaptado a los afectados por la pandemia, como ya están tomando la iniciativa determinados fondos y bancos. Pero hemos de ser conscientes que el grueso de propietarios son particulares que no se pueden convertir en pagadores inmediatos de esta crisis sobrevenida. Que negociarán directamente con el propietario perjudicado en la mayoría de los casos, pero que no son ellos los que deben hacer políticas sociales con sus ahorros. El Estado debe estar atento a qué medidas adopta en este sentido.

La dureza de la crisis será proporcional a la duración del tiempo que estemos detenidos y del descenso del ahorro

Respecto de las posibles moratorias en el pago de la cuota del crédito hipotecario para particulares, es conveniente indicar la sensibilidad del asunto. Parece que ir contra los bancos puede resultar más políticamente correcto ahora, pero evidentemente entraña riesgos económicos y de cumplimiento legal si no se hace adecuadamente y requiriendo acuerdos entre todas las partes. Actualmente se están haciendo cálculos para una duración del estado de alarma limitado, o como decidan llamarlo en el futuro. Todo indica, lamentablemente, que no se va a resolver en el corto plazo. Luego las moratorias de pago de la hipoteca -y de la renta del alquiler- no se van a poder circunscribir a un único mes como se estaba contemplando inicialmente. Parece que, a pesar de las ayudas, aumentarán las entradas en moras hipotecarias.

Comencé el artículo diciendo que venceremos, todos unidos. Esa es nuestra voluntad, y seguro también nuestro destino. Más allá del análisis inmobiliario, quiero terminar desde un punto de vista humano. El más importante. Hace unos días enviaba un vídeo, grabado con Cristina Balaguer, directora general de ACTIVUM, a todos los miembros de nuestra compañía. Un mensaje de aliento, de esperanza, de lucha. Allí les dijimos que todos estamos en el mismo barco, que todos, sin excepción, permaneceremos juntos como una tripulación unida; hemos apostado por eso. Y que, pasada esta tempestad, llegaremos todos juntos a zona de refugio, recargaremos baterías y volveremos a navegar. Un ejemplo tal vez manido, pero que describe perfectamente nuestra intención en las circunstancias que nos ha tocado vivir. Me emociona pensar en la respuesta que tuvimos por parte de todos los que integran nuestra empresa, lo recordaré siempre. El sector inmobiliario seguirá caminando, siempre hay espacios para quienes luchan duro y ven en las dificultades una posibilidad para mejorar. Quiero, por último, mandar un fuerte abrazo de ánimo para todos los que lean este artículo, especialmente para quienes lamentan la pérdida de un ser querido.

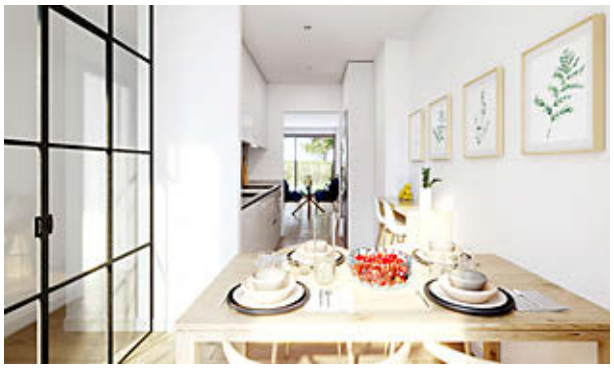
GAETANA, CHALETS DE CALIDAD

Aedas Homes desarrolla en el municipio madrileño de Torrejon de Ardoz 21 viviendas unifamiliares con jardín privado y dos plazas de garaje

Un proyecto de calidad, diseño y sostenibilidad con un precio en torno a los 400.000 euros

Una nueva promoción de viviendas irrumpe en el mercado inmobiliario del municipio madrileño de Torrejón de Ardoz, al este de la capital, de la mano de Aedas Homes. La promotora ha lanzado Gaetana, un proyecto de chalets con el que da respuesta sobre todo a familias que buscan casas amplias y de calidad en una ubicación estratégica del municipio.

Gaetana cuenta con un total de 21 unifamiliares, la gran mayoría de cuatro dormitorios, con unos precios que se mueven en torno a los 400.000 euros. Todas las unidades tienen una superficie de más de 200 metros cuadrados, se distribuyen en tres plantas y cuentan con jardín privado y un espacio polivalente en el sótano -ventilado e iluminado-. "Hablamos de viviendas en las que adquieren protagonismo la luz natural y los amplios espacios", apunta María Jiménez, Gerente de Promociones de Aedas Homes y responsable del proyecto, quien remarca que tendrán una calificación energética A y cuyo plazo de entrega -prevista para el año 2021- se reduce considerablemente gracias a su sistema constructivo basado en la industrialización. Gaetana supera en muchos aspectos las expectativas del comprador al ofrecer unos estándares de calidad, diseño y sostenibilidad muy por encima de la media en la zona. Las viviendas de Gaetana se adecúan a diferentes perfiles de clientes, "desde familias con uno o dos hijos que ya poseen una casa y buscan una nueva de mayor calidad y que se adapte mejor a sus necesidades actuales, hasta matrimonios sin hijos que trabajan en el Corredor del Henares y eligen Torrejón de Ardoz para vivir", comenta Jiménez.



Localización y buenas conexiones con Madrid

La promoción Gaetana de Aedas Homes, está en el barrio de Los Fresnos, un sector de nueva creación en Torrejón de Ardoz. Este enclave combina a la perfección zonas residenciales, áreas naturales y equipamientos de todo tipo. "La promoción está rodeada de áreas naturales, como el conocido Parque Europa, todo un ejemplo de paisajismo; el Parque de los Fresnos, con múltiples espacios para practicar deporte; y el Parque de las Estrellas, ideal para pasar un día en familia", apunta María Jiménez. Además, la zona cuenta con una gran oferta de dotaciones culturales, educativas, deportivas y comerciales. Gaetana se sitúa, igualmente, en un área estratégica por sus comunicaciones, contando con múltiples alternativas de transporte: autobuses urbanos que recorren el municipio, líneas interurbanas que conectan con el centro de la capital y cercanías. Una promoción con una gran oferta en el entorno y la propia urbanización de Gaetana cuenta con una zona común ajardinada y un parking comunitario subterráneo con dos plazas de garaje por piso.

Inmobiliaria
elEconomista.es

EDIFICIO SOSTENIBLE

El banco digitalizado WiZink y Merlin Properties, en su compromiso con el medio ambiente, han trabajado conjuntamente para acondicionar el edificio

La sede de Wizink obtiene el certificado 'LEED Oro'

El edificio de la sede de WiZink en Madrid ha acometido una serie de cambios para acondicionar el inmueble y convertirlo en un edificio sostenible, con la ayuda de Merlin Properties, propietaria del inmueble, consiguiendo así la certificación LEED Oro.

En esta ocasión, WiZink, el banco digital especializado en tarjetas de crédito y soluciones sencillas de ahorro y la inmobiliaria cotizada en la bolsa española, Merlin Properties, han trabajado conjuntamente, para hacer que la sede de WiZink sea un edificio sostenible con certificado LEED Oro. Esta calificación es el sistema de certificación de edificios sostenibles de mayor proyección internacional, desarrollado por el Consejo de la Construcción Verde de Estados Unidos, U.S. Green Building Council (USGBC).

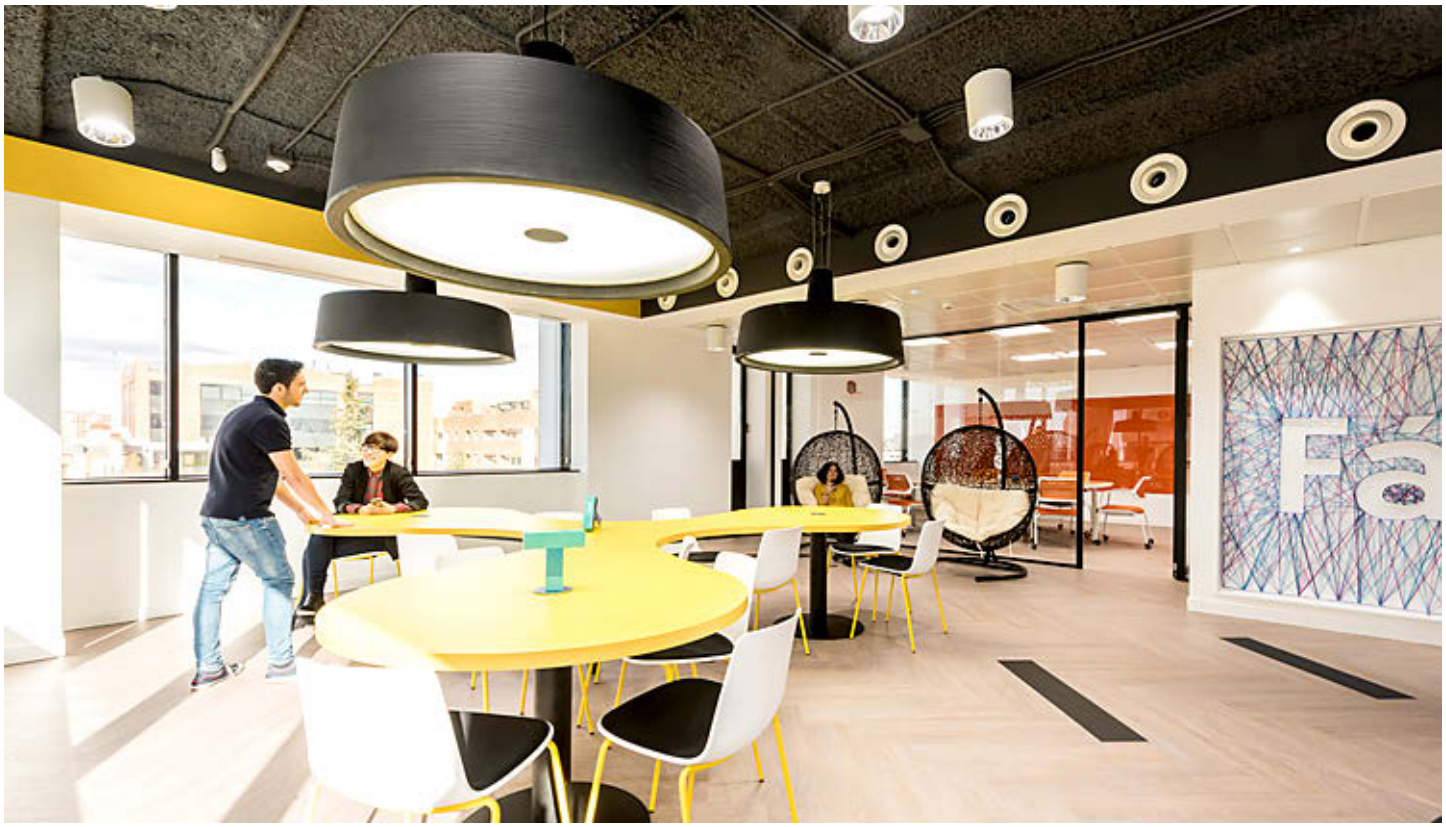
La certificación pretende incentivar el diseño y la construcción de edificios sostenibles. Se basa en la incorporación de elementos relacionados con la eficiencia energética, el uso de energías alternativas, la mejora de la calidad ambiental interior, la eficiencia del consumo de agua, el desarrollo sostenible de los espacios libres de la propiedad y la selección de materiales de construcción. Este sello reconoce también las mejoras que este tipo de edificios suponen para la calidad de vida y la salud de los ocupantes

Conseguir este certificado LEED Oro refleja el sólido compromiso tanto de WiZink como de Merlin Properties con la sostenibilidad, y para obtener beneficios no solo ambientales, sino también sociales y de eficiencia tanto para los propietarios como para los inquilinos del edificio.

Inmobiliaria
elEconomista.es

Esta certificación LEED Oro se centra en la calidad de vida y la salud para los ocupantes del inmueble

WiZink y Merlin Properties han trabajado para adoptar en el edificio una serie de cambios y medidas sostenibles como: apagado programado de la luz, dosificadores en grifos, reciclaje de bombillas, pilas, tóneres, tv con apagado automático, aparcabicis, fruta para empleados todos los días, uso de hortalizas ecológicas en el comedor y diversas medidas más, que han convertido la sede de WiZink en un espacio laboral sostenible para el bienestar de sus empleados. La certificación LEED Oro además se centra en las mejoras para la calidad de vida y la salud de los ocupantes. WiZink y Merlin Properties han reflejado su compromiso con la sostenibilidad.



La torre residencial Riverside Homes, de la promotora Neinor Homes, dibuja el nuevo 'skyline' en Madrid.

Riverside Homes, es el proyecto más emblemático de la promotora Neinor Homes, que entregó a finales de 2019. Una torre de viviendas diseñada por Touza Arquitectos que consta de 20 plantas con viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios y que se ubica junto al río Manzanares, en el distrito de Arganzuela de la capital. Sus espectaculares vistas son uno de sus principales reclamos y cuenta con dos miradores para poder deleitarse con la panorámica desde distintas alturas del edificio. El arquitecto, Julio Touza, define el proyecto como: "una oportunidad única de relacionarse con el río, de contraponer lo horizontal a lo vertical y de completar el 'skyline' de la ciudad en una zona sin referentes arquitectónicos". Todo ello a través de una arquitectura de vanguardia.

Diez proyectos singulares en el mercado inmobiliario español

El futuro del sector pasa por reinventarse, renovarse y apoyarse en las nuevas tecnologías primando la sostenibilidad. Mostramos varios trabajos como ejemplo de la transformación

Luzmelia Torres. Fotos: eE

El sector inmobiliario se encuentra inmerso en una transformación. El futuro pasa por reinventarse, renovarse y apoyarse en las nuevas tecnologías. En este proceso, la sostenibilidad es algo prioritario en cada proyecto y bajo estos parámetros el mercado empieza a tener proyectos singulares por toda la geografía española, apostando por el diseño, la calificación energética A, materiales de alta calidad, ubicación, tecnología, etc. Una máxima que se extiende en todos los sectores: residencial, oficinas, *retail,* logístico, etc. Proyectos donde se está arriesgando en el diseño, levantando torres de gran altura buscando la exclusividad y las mejores vistas, innovando en *retail* con centros comerciales especializados, por ejemplo, en deportes, para practicar escalada, el parkour o el surf. Y en oficinas buscando la excelencia en centros empresariales con un avanzado nivel tecnológico y medioambiental reconocido a través de sellos internacionales como Breem y Well. Sin duda, España cuenta con proyectos de una gran singularidad que hoy queremos destacar con una selección de algunos trabajos en el mercado que son ejemplo de esa transformación que vive el sector inmobiliario

Inmobiliaria
elEconomista.es

Torre Estronci 99, la promoción más sostenible de Aedas Homes en Barcelona

Uno de los proyectos más singulares de Aedas Homes es Torre Estronci 99, en Hospitalet de Llobregat, siendo una de las promociones de nueva construcción más 'verdes' de toda España. Ha obtenido la calificación energética doble A y la calificación de Edificio de Consumo Casi Nulo (ECCN) según la nueva versión del CTE del 20 de diciembre de 2019. Tiene certificación internacional BREEAM® de construcción sostenible desde su conceptualización y diseño. Su calificación es de dos estrellas y destaca en energía, salud, bienestar y gestión de la construcción. Aedas Homes aspira a ser en 2020 la promotora de referencia en sostenibilidad.

X-Madrid, el centro más original de Merlin Propertis en Madrid enfocado al deporte

El centro comercial X-Madrid es el proyecto más singular de Merlin Properties que te sorprende con un concepto muy diferente al que estamos acostumbrados a ver. En sus más de 40.000 metros cuadrados divididos en tres plantas, se pueden encontrar espacios para practicar diferentes deportes como la escalada con una pared 'indoor' de más de 15 metros, el 'parkour' o el surf. X-Madrid Es un nuevo concepto de 'retail' donde Merlin pone a disposición del consumidor un espacio que no sea solo un centro comercial sino, un punto de encuentro que ofrezca experiencias y marcas que no se encuentran en un centro tradicional.

The Towers Living, viviendas de lujo que promueve Metrovacesa en Málaga

Málaga se posiciona como el centro referente nacional de viviendas de lujo y Metrovacesa se suma a ello con su proyecto más singular The Towers Living, tres torres que se levantarán en Torre del Río. Su extraordinaria ubicación frente al mar y a escasos minutos de la estación, el aeropuerto y el centro de la ciudad, así como los servicios y su diseño han hecho de esta promoción uno de los lugares más deseados para vivir. Antonio Banderas, imagen de la promoción, junto con otros famosos malagueños como el jugador de fútbol Isco y empresarios como el presidente de MEDAC Francisco Ávila, entre otros, ya han hecho su reserva.

Isla de la Toja de Gestilar: sello de innovación y sostenibilidad en San Sebastián de los Reyes

El proyecto más singular de Gestilar es Isla de la Toja, una residencial con viviendas de 3 y 4 dormitorios en la localidad madrileña de San Sebastián de los Reyes y que se presenta a los Premios Asprima en la categoría 'Mejor actuación inmobiliaria'. Un proyecto único donde las zonas comunes -con amplias zonas ajardinadas, piscinas de adultos y niños, pista de pádel, gimnasio, área infantil protegida y sala multifuncional- son las protagonistas del residencial haciendo compatible el confort de las viviendas con las actividades deportivas y de ocio en la comunidad. Además, ostenta la máxima calificación energética A.

Quabit Loma del Flamenco, en Mijas (Málaga) conjuga calidad y confort

Quabit Loma del Flamenco es un proyecto destinado a marcar la diferencia y convertirse en un referente en la Costa del Sol por diferentes factores: ubicación, entre el mar y la montaña, inmerso en un entorno natural a tan sólo cinco minutos del Mijas Golf Club, Diseño de la urbanización, con baja densidad de construcción, que incluye residenciales de apartamentos en altura y villas, amplias zonas verdes ajardinadas y espectaculares zonas comunes. Estándares de calidad y confort que se ejemplifican en 'The 36-4 Club' con servicios privados 'premium' a los que sólo tendrán acceso los propietarios y sus invitados.

Nature Medialuna de Áurea Homes, es el proyecto más singular de Pamplona

La promoción residencial Nature Medialuna, de Áurea Homes, está situada en Pamplona, en el Segundo Ensanche junto al parque de la Medialuna. El proyecto alberga dos torres de 56 y 53 viviendas respectivamente que suman un total de 109 viviendas libres de 1, 2, 3 y 4 dormitorios. El residencial en 14 y 13 alturas respectivamente cuenta además con garajes, trasteros y locales comerciales. Este proyectos, destaca, sobre todo, por las vistas, su estándares de calidad y la Calificación Energética A, en fase de proyecto, conseguida por el diseño del edificio, sus instalaciones y los materiales empleados en la construcción del inmueble.

Inmobiliaria
elEconomista.es

BNP Paribas comercializa el centro empresarial A2PLaza, de Iberdrola Inmobiliaria

El complejo empresarial A2Plaza es ya casi una realidad. Ubicado en la calle Nanclares de oca, este parque empresarial está estratégicamente ubicado en las inmediaciones del aeropuerto de Barajas y cuenta con el asesoramiento en la comercialización de la primera fase de BNP Paribas Real Estate. Se trata de un proyecto de oficinas, tecnológica y medioambientalmente avanzado, integrado por dos edificios cada uno de seis plantas y 1.005 plazas de parking. Cuenta con calificación energética A y con sellos internacionalmente reconocidos Breeman Excelente y Well Gold. Ambos edificios de 4.280 metros modulables albergarán a 4.000 personas.

Altamira Asset Management gestiona un local de 1.400 metros en el centro de Madrid

Altamira Asset Management gestiona un activo singular por su localización en pleno centro de Madrid. Se trata de un local situado en la calle Virgen de los Peligros 5, de más de 1.400 metros cuadrados, en pleno corazón de la capital, conectando la recién renovada Gran Vía con la mítica calle Alcalá. A escasos metros del Círculo de Bellas Artes y del edificio Metrópoli, se ubica este espacio único, disponible y perfecto para albergar, por ejemplo, una 'flagship store' exclusiva o un hotel 'boutique'. Un local amplio y luminoso, con doble fachada, distribuido en dos plantas y dos sótanos, que ofrece a su futuro propietario una experiencia única.

Century 21 comercializa un gran proyecto residencial en Las Palmas de Gran Canaria

Se trata de un edificio residencial con 472 viviendas ubicado en la Avenida José Mesa y López, la avenida comercial de la ciudad por excelencia que conecta con el centro comercial Las Arenas. El edificio, eficiente energéticamente, ha sido diseñado por Onda Arquitectura y dirigido por el arquitecto Javier Haddad. Tiene como singularidad, que todas sus viviendas son exteriores, ya que en su interior alberga una plaza. Cuenta con estudios desde 83.000 euros. Es un edificio que conjuga, diseño, tecnología, ubicación y calidad. La comercialización del mismo será a cargo de la agencia inmobiliaria Century 21.

Rafael Gil
Director de Estudios de Mercado de Tinsa

Repercusión de las crisis sanitaria en el sector inmobiliario español

El mercado inmobiliario residencial español comenzaba 2020 siguiendo la línea marcada por el año previo: el crecimiento del último lustro se debilitaba y empezaba una fase de estabilización en las principales magnitudes. Las compraventas de vivienda se moderaban por efectos tanto estructurales como coyunturales (nuevas regulaciones), la nueva oferta crecía a un ritmo menor de lo esperado apenas meses atrás y la evolución de los precios medios asumía una tendencia más plana en aquellos mercados donde habían aumentado considerablemente. Una vez más, el sector inmobiliario y de la construcción se acompasaba al ritmo de la actividad económica general, con menores tasas de crecimiento del PIB e indicadores tanto de demanda como de oferta menos sólidos de lo mostrado en los últimos años, como era el caso por otro lado de la mayoría de países europeos, en un contexto internacional de incertidumbre en numerosos frentes económicos, comerciales y políticos. Las previsiones que desde el sector inmobiliario se hacían para este año coincidían, en mayor o menor grado, en variaciones muy poco sustanciales de precios —considerando ya reducciones puntuales incluso en los principales mercados— y cifras de oferta y demanda similares a las de 2019, asumiendo pues en el mejor caso un escenario de continuidad en lugar de un cambio de ciclo expansivo por uno recesivo, de manera análoga a lo que se esperaba del crecimiento económico nacional.

En muy poco tiempo toda esta coyuntura ha saltado por los aires. En lugar de cualquiera de los potenciales factores de desequilibrio que se descontaban en los últimos tiempos (Brexit, conflictos comerciales internacionales, recesión en ciernes), la presente crisis sanitaria, que ha confinado a miles de millones de personas en todo el mundo, paralizado virtualmente las economías de los principales países y que mantiene a España en estado de alarma, ha trastocado de forma inédita y aún difícilmente cuantificable todos los ámbitos de nuestras vidas. En lo que atañe a la economía española en general y al sector inmobiliario patrio en particular, las horquillas de caídas interanuales que se manejan son extremadamente amplias y siempre supeditadas a la duración del presente estado de alarma y casi hibernación del país, llegando en cualquier caso a alcanzar dos dígitos porcentuales de caída de PIB según algunos organismos para el 2020 y descensos acumulados de compraventas de viviendas aún mayores; todavía sin cifras

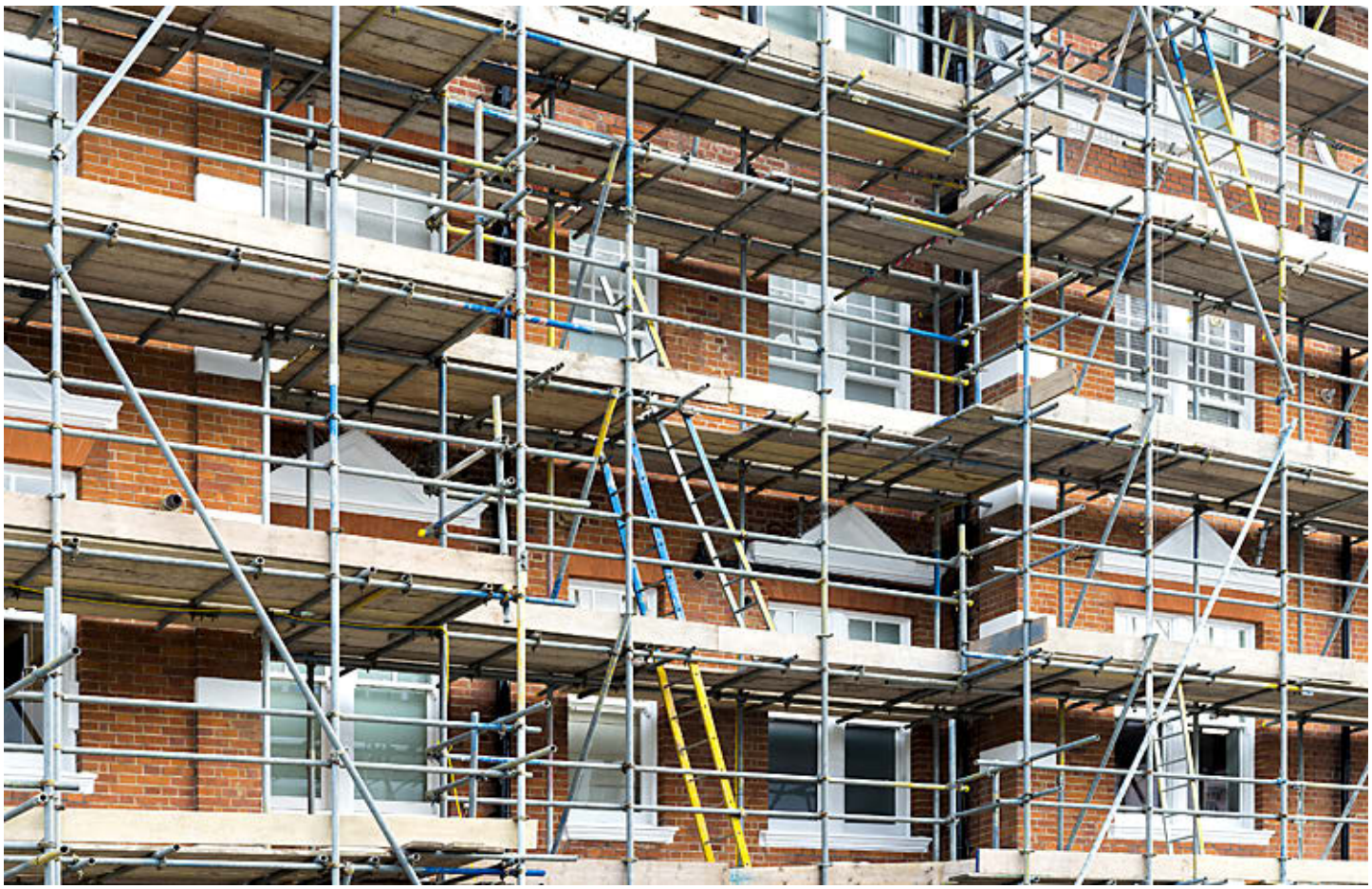
actuales, cabe pensar que la atonía actual del sector en cuanto a la demanda es casi total. La oferta de obra nueva estaba en una situación distinta, pues no se produjo un parón de la actividad promotora, si bien desde el lunes 30 de marzo se ha paralizado temporalmente por cese de actividades no esenciales.

Que descensos y posteriores (por determinar cuándo) repuntes extremadamente intensos tendrán lugar en la actividad económica y del mercado inmobiliario español es seguro: una paralización tan drástica como la presente bien puede determinar cifras de caídas cercanas al 100 % de la actividad a corto plazo e incrementos subsiguientes aún más notorios, partiendo de números tan exiguos. Pero si un evento como este puede no conllevar un ciclo de un lustro o más de ajuste, sí que puede trastocar paradigmas hasta el punto de transformar inexorablemente determinadas actividades productivas y características de la oferta y la demanda. En el presente debate sobre si la futura recuperación dibujará una forma de u o de uve, generalmente en función de la duración de la presente parálisis y del daño acumulado que cause en el tejido productivo y las economías familiares, acaso la clave esté en la cuantía en términos absolutos de esa recuperación y en la propia naturaleza de los nuevos mercados que de esta situación nazcan. Son numerosos los interrogantes que se plantean respecto a los cambios que podrían acontecer. El mercado de alquiler, más proclive a ajustes acelerados, podría ser uno de los principales afectados en el corto plazo, en tanto que se producirá un aumento inmediato de la oferta de alquiler tradicional en detrimento del turístico; esto se sumaría a la decidida apuesta que ya venía observándose tanto desde el ámbito privado como el público por incrementar su peso relativo y así relajar tensiones de déficit de oferta y apreciación excesiva en las principales ciudades. Por el lado de la compraventa, si bien se asume una repercusión generalizada de esta crisis sobre la demanda, determinados segmentos más dependientes de compradores foráneos acusarán antes y en mayor medida el impacto. Asimismo, las cifras de inversión se resentirán (cabe aquí señalar el dispar efecto que ocasionará sobre distintos mercados inmobiliarios comerciales, con singular afectación en retail u hotelero y mayor resistencia en otros como el logístico), pero como en el final del anterior periodo de crisis se generarán oportunidades que en un mercado ya consolidado habían desaparecido; es de esperar también que el valor refugio de la vivienda frente a opciones de inversión alternativas en un contexto mucho más volátil se acreciente.

Una paralización tan drástica como la presente puede determinar caídas cercanas al 100% de la actividad a corto plazo

Otros posibles cambios sobrevenidos y sus implicaciones son difícilmente previsibles. Desde la asunción de moratorias por parte de promotoras y socimis hasta el nuevo rol de fondos, reconvertidos en los últimos años de oportunistas hasta intervinientes principales en todo el ciclo de un mercado maduro. Incluso se plantean nuevos escenarios sin precedentes que vendrían de una demanda muy distinta. El prolongado confinamiento (con implementación acelerada y masiva del teletrabajo) constituiría una ocasión para repensar necesidades habitacionales diferentes a las que la oferta (previsiblemente más digitalizada e industrializada en el ámbito constructivo) habrá de atender. Y yendo a cambios extremos desde el plano macroeconómico, la implementación de medidas como planes de reconstrucción económica, inyecciones monetarias directas a familias y empresas o la aceleración de experimentos como rentas básicas (siquiera para segmentos vulnerables de población) transformarían las condiciones de la demanda potencial y determinarían de manera clave los ajustes, entre ellos los de precios de vivienda, en que el sector inmobiliario habría de incurrir.

Cada día adicional de esta situación única invita a prever grandes cambios cuantitativos y, quizá lo más reseñable, cualitativos. Independientemente de cuándo se retorne a cifras de actividad semejantes a las anteriores a esta crisis, probablemente muchos paradigmas sociales, económicos y del propio sector inmobiliario cambien profundamente.



En España tenemos un parqué residencial viejo. Hay que rehabilitar 20 millones de viviendas.

España tiene que rehabilitar 300.000 viviendas al año

El parqué residencial es antiguo e ineficiente energéticamente. Si no se toman medidas pronto no se llegará al compromiso de la UE en 2050 de acabar con las emisiones de CO2

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

En diciembre de 2016, los líderes mundiales adoptaron la Nueva Agenda Urbana, un estándar mundial para el desarrollo urbano sostenible de las ciudades que se une a los Objetivos del Desarrollo Sostenible, una agenda global común, que recoge entre otros retos de toda la sociedad, crear ciudades más sostenibles, promover la innovación en sectores industriales o luchar contra el cambio climático. Todos ellos son desafíos globales, en los que el sector inmobiliario y de la construcción se ven directamente involucrados, ya que, a nivel global, este sector consume el 32% de la energía mundial y emite una quinta parte de las emisiones de CO2. "Este es un reto global, la lucha contra el cambio climático nos afecta a todos y el sector inmobiliario tiene la responsabilidad de tomar medidas para mitigarlo. Por eso en Vía Célere hemos creado un observatorio de investigación con la Universidad Autónoma de Madrid donde cada año analizamos un aspecto sostenible relacionado con nuestra actividad, el año pasado lo hicimos con la huella hídrica de la construcción de promociones residenciales en España y este año con la emisión de gases de efecto invernadero, como CO2, que se gene-

ran al construir una promoción residencial de obra nueva incluyendo desde la extracción de los materiales hasta la finalización del edificio. Hemos analizado los aspectos que generan mayor emisión para poner soluciones y reducirlas", afirma Carlos Valdés, responsable de RSC en Vía Célere.

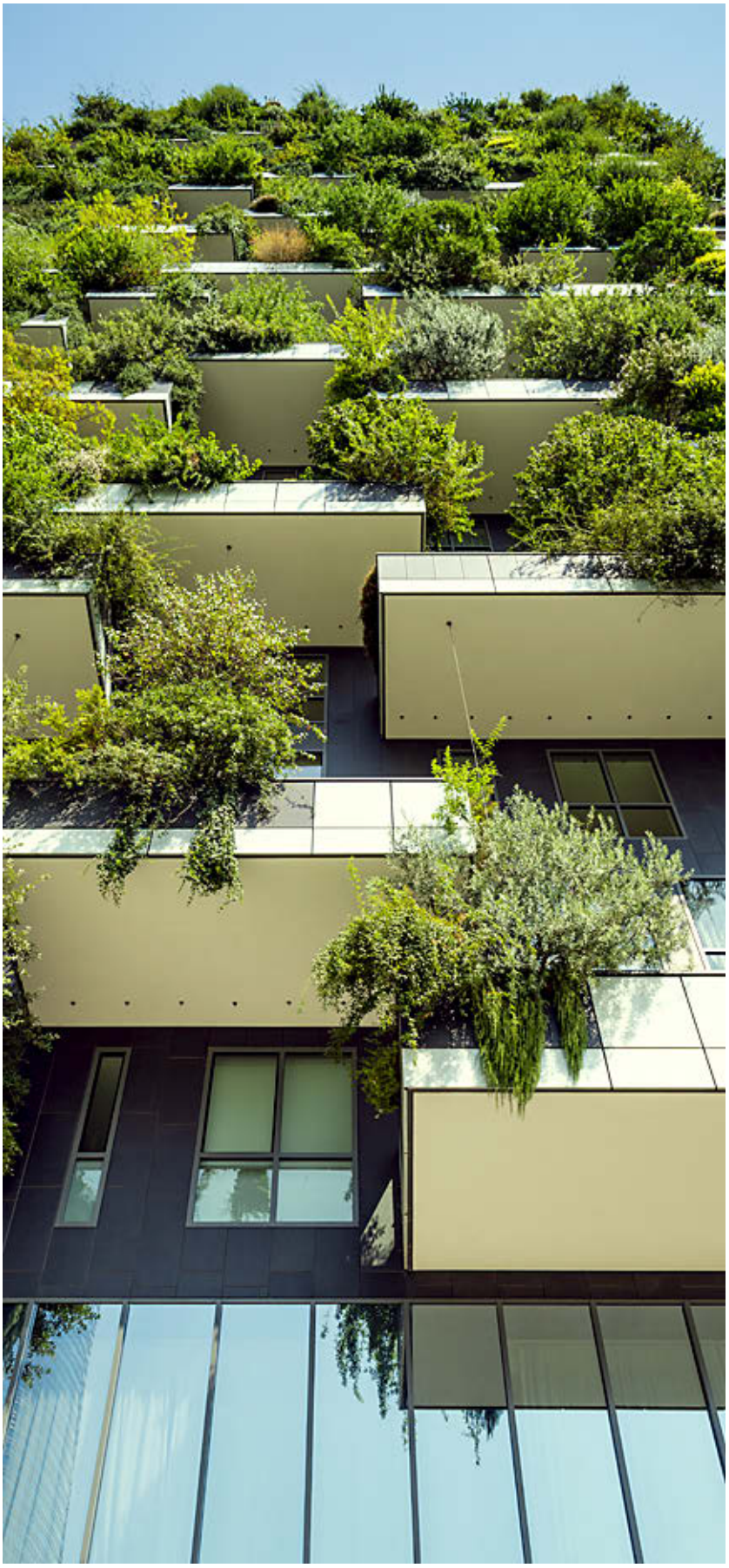
Este estudio, ha tomado como ejemplo una de las promociones de Vía Célere, donde han estimado cuántos gases de efecto invernadero, como CO2, se generan al construir 98 viviendas y cerca de 15.500 metros cuadrados y todo ello conlleva una emisión de 6.809 toneladas de dióxido de carbono, CO2 a la atmósfera, el equivalente a las emisiones que genera un automóvil promedio al dar 4.400 vueltas al diámetro terrestre.

"Este tipo de análisis se realiza calculando la huella de carbono que son los gases de efecto invernadero, CO2, que se emiten de forma directa o indirecta en una promoción de obra nueva y esto lo hacen todas las promotoras y ese dato en la promoción de Vía Célere de 98 viviendas sería de 300 toneladas de CO2, pero hay otra parte que las empresas no calculan y que son las emisiones indirectas de la producción de los materiales como el ladrillo, cemento o acero, que emiten 441 kilogramos de gases de efecto invernadero, CO2, por metro construido. La investigación que hemos hecho, señala que el 70% de la emisión de gases de efecto invernadero son consecuencia de los procesos de extracción y fabricación del acero y el cemento, dos materiales básicos en la construcción de los edificios. Por su parte, el propio proceso constructivo genera el 4,4% del total", explica Pascual Fernández, Decano del Colegio de Economistas y profesor.

Cada metro cuadrado construido en edificación residencial supone 441 kilogramos de CO2

Vía Célere ha querido centrarse este año en las emisiones de CO2 porque es un ámbito relevante debido a que las ciudades del mundo ocupan solo el 3% de la tierra, pero representan entre el 60% y el 80% del consumo de energía y el 75% de las emisiones de carbono. En el entorno de la UE, los edificios son responsables de aproximadamente el 40% del consumo de energía y del 36% de las emisiones de CO2. Aproximadamente el 35% de los edificios tienen más de 50 años y casi el 75% del parque inmobiliario es ineficiente, luego el reto está en los edificios existentes.

Para Albert Grau, Gerente de la Fundación La Casa que Ahorra, "2050 es la fecha que se ha marcado la



En España se rehabilitan 30.000 vivendas al año.

Inmobiliaria
elEconomista.es

Unión Europea para acabar con las emisiones de CO2 a la atmósfera convirtiéndose así en líder de la lucha contra el cambio climático. En España el sector de la edificación residencial y terciaria no va a poder contribuir si no se toman medidas políticas para actuar ya. Según un estudio de nuestra Fundación La casa que Ahorra, tenemos que rehabilitar 300.000 viviendas al año con criterios de eficiencia energética y en España se rehabilitan 30.000 viviendas al año. Si miramos a nivel global más del 50% de los edificios que utilizamos son inmuebles ya existentes, este porcentaje en Europa supone entre el 75% y el 90% y en España. en concreto, los edificios existentes no se han rehabilitado desde hace 50 años, luego a ese ritmo no llegamos a 2050".

En España hay 26 millones de viviendas construidas antes de 2007. La inmensa mayoría son energéticamente ineficientes. Y peor aún, la mitad del parqué es anterior al año 1980 y fue construído sin normativa de eficiencia energética. El resto, excepto quizá las terminadas en la última década, tienen un aislamiento muy pobre. Si no se rehabilitan, los expertos aseguran que es es difícil ahorrar la energía que se propone y en el plazo que se espera. "No se entiende que las Administraciones Públicas no estén dando el apoyo a la rehabilitación, un sector que genera mucho empleo y una gran actividad industrial", afirma Pascual Fernández.

"En España tenemos un parque residencial viejo y hay que rehabilitar 20 millones de viviendas. La norma comunitaria tiene como objetivo facilitar la transformación del parque de viviendas en edificios de consumo energético casi nulo y hay un Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) pero no es todo lo ambicioso que debería ser para que en 2050 tengamos un sector libre de emisiones. Va a ser muy difícil. Sin embargo, ya el Green New Deal de Europa, incluye, por fin, al sector de la construcción en uno de sus capítulos y dice que tiene un papel importante en el mundo de la descarbonización y también destaca que hay que crear modelos de financiación para esta transformación del sector" apunta Bruno Sauer, director de GBCE España.

Diseñamos
Pensando en ti

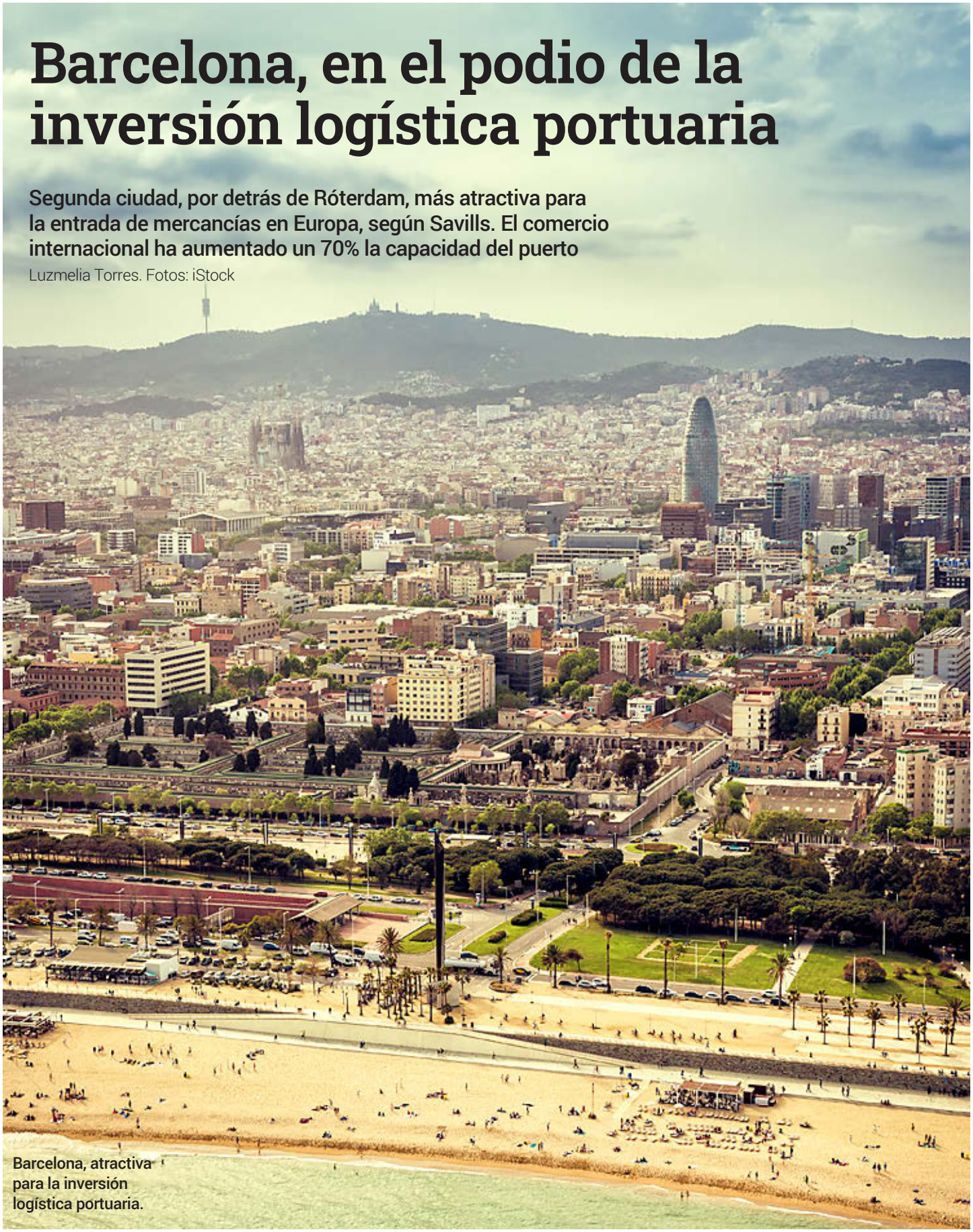
ESPACIOS AMPLIOS Y LUMINOSOS

Gestilar
www.gestilar.es

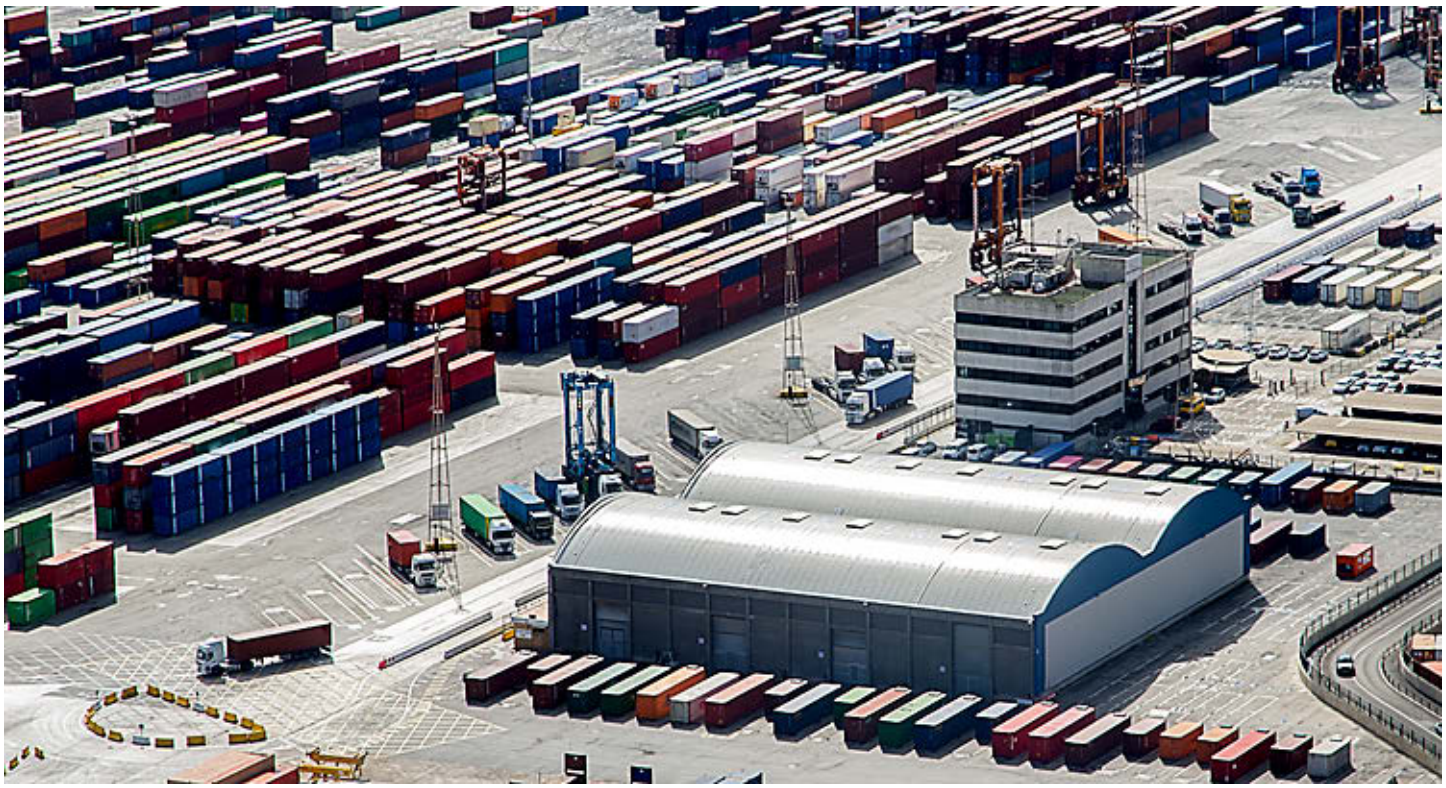
Barcelona, en el podio de la inversión logística portuaria

Segunda ciudad, por detrás de Róterdam, más atractiva para la entrada de mercancías en Europa, según Savills. El comercio internacional ha aumentado un 70% la capacidad del puerto

Luzmelia Torres. Fotos: iStock



Barcelona, atractiva para la inversión logística portuaria.



Barcelona ofrece rentabilidades más altas, comparativamente , con respecto de otras ciudades europeas.

Barcelona se ha convertido en el segundo puerto más atractivo en Europa para la inversión en logístico, según el Índice Europeo de Oportunidades Logísticas Portuarias de Savills (EPLOI, por sus siglas en inglés), donde la Ciudad Condal obtiene 94,33 puntos. La consultora inmobiliaria internacional, Savills, señala que el crecimiento del comercio internacional ha aumentado la capacidad del puerto de Barcelona en un 70% en los últimos cinco años, el incremento más rápido entre los cinco mercados en el *top* 5 del *ranking*.

El único puerto que supera a Barcelona en atractivo para la inversión logística, según los datos de Savills, es Róterdam, con 100 puntos en el índice de Savills. Se trata de una de las principales puertas de entrada de mercancías en Europa continental, por lo que la demanda de espacio logístico *prime* se mantiene fuerte.

El tercer lugar del *ranking* lo ocupa Valencia, con 89,93 puntos. En esta ciudad los alquileres *prime* en el puerto rondan los 4,5 euros por metro cuadrado al mes, tras haber experimentado una subida del 13% en los últimos tres años. Aun así, sigue estando por debajo del precio de Barcelona, donde las rentas se han incrementado un 14% en el mismo periodo de tiempo y se sitúan en siete euros por metro cuadrado al mes.

Una de las ventajas que señala el informe es que, para los operadores logísticos, España presenta, frente al resto de países que componen el *ranking*, un salario medio relativamente bajo.

Gloria Valverde, directora de Industrial-Logístico en Savills Aguirre Newman Barcelona, indica que: "La consolidación de la Zona de Actividades Logísticas del Puerto de Barcelona, la escasa disponibilidad en la zona centro, así como el nivel de rentas alcanzado, está favoreciendo la consolidación de otras zonas y la creación de nuevas centralidades a lo largo de los principales corredores logísticos. La situación potencia el interés de los inversores en nuestro territorio al ofrecer rentabilidades comparativamente más altas con respecto a otras ciudades europeas".

14% **Las rentas en Barcelona han crecido un 14% hasta los 7 euros por metro al mes**

Dentro del Índice elaborado por Savills también se encuentra Algeciras en octava posición, con 76,41 puntos. España es el único país que cuenta con tres ciudades en el *ranking* europeo, por encima de Alemania e Italia, que suman dos ciudades cada una. Por parte de Alemania, Hamburgo (79,83 puntos) y Bremerhaven (66,55 puntos); y en Italia, Géno-

va (70,52 puntos) y Gioia Tauro (62,76 puntos). Mike Barnes, especialista de European Research en Savills, explica que, para realizar el índice, han analizado el crecimiento del tráfico de contenedores en los puertos europeos, los desarrollos de infraestructura actuales y futuras, los cambios demográficos y los fundamentales del mercado inmobiliario para prever dónde surgirán nuevas rutas comerciales y dónde aumentará la demanda logística en los próximos diez años. "Podemos identificar cuatro corredores en Europa en cuyas urbes y puertos de conexión los activos logísticos serán de particular interés para los inversores. España queda dentro de lo que llamamos la *Yellow Banana*, al formar junto a Francia y Portugal un corredor que conecta las ciudades de Lisboa, Madrid, Valencia, Barcelona y París (Le Havre)".

La tendencia para 2020 se centra en tener puertos logístico más sostenibles e inteligentes. Cada puerto tiene sus potencialidades y, en este sentido, la responsabilidad ecológica y la capacidad de digitalización -o modernización tecnológica- cobra cada vez más fuerza, también en las inversiones. Así, en este 2020 se hablará de puertos inteligentes y ecológicos -*smart ports* y *green ports*-. En este año que se inicia la sostenibilidad económica, medioambiental y social será una palabra clave también para este sector logístico.

La tendencia en 2020 es hacia puertos más sostenibles e inteligentes

El cumplimiento de los objetivos, sobre todo los medioambientales, no es sólo una moda, sino que ha llegado para quedarse y prosperar en una mejora real. A esto ayudará, sin duda, la nueva normativa de emisiones de la OMI, que entrará en vigor el primero de enero. También debe cobrar cada vez más importancia -y acentuarse en su caso en 2020- la integración de los puertos en las ciudades que los acogen. La apertura al mar es, en este sentido beneficiosa también a nivel económico, ya que de la actividad que se deriva subyacen sectores, como el turístico, el náutico, el formativo o el deportivo, por poner algunos ejemplos, muy beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

El Puerto de Barcelona es un puerto de referencia en el ámbito mediterráneo. El Puerto canaliza una cuarta parte del comercio exterior de España y tres cuartas partes del de Cataluña. Está conectado con más de 850 puertos de todo el mundo a través de líneas marítimas regulares consolidadas y con su hinterland mediante una extensa red de infraestructuras viarias y ferroviarias.

Es importante que se dé la integración de los puertos en las ciudades.

Neinor HOMES

TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 · neinorhomes.com

Inmobiliaria
elEconomista.es

Crisis sanitaria

La paralización de la construcción afectará al 89% de las obras

La decisión del Gobierno de paralizar las actividades no esenciales afectará al 89% de las obras que hay en ejecución en España, según los cálculos realizados por el el Consejo General de la Arquitectura Técnica de España (CGATE). Hasta ahora, se habían suspendido el 34% de los proyectos por la crisis sanitaria del coronavirus, según una encuesta realizada por este organismo. Entre ellos figuran contratos de todas las Administraciones Públicas.

Aunque la construcción, que tiene un peso del 8% en el PIB, se ha considerado como una actividad no esencial, existen obras que por su carácter urgente o de interés general podrían continuar su desarrollo durante el periodo establecido por el Ejecutivo de paralización hasta el próximo 9 de abril y suponen el 11%, según CGATE. El impacto del cierre de las obras se prevé superior a los 5.000 millones de euros en la economía española.

Internacionalización

Mazabi planea su aterrizaje en Portugal con la compra de Madeira Shopping

Grupo Mazabi prepara su desembarco en el mercado inmobiliario de Portugal. La firma española está negociando con Sonae Sierra la compra de Madeira Shopping, el centro comercial más grande de la región, según ha podido saber *elEconomista.* Inaugurado en el año 2001, cuenta con unos 26.600 metros cuadrados, 1.060 plazas de aparcamientos y más de 100 tiendas. La transacción, según han explicado fuentes conocedoras a este diario, se encuentra en fase de *due diligence*, por lo que todavía no está cerrada y previsiblemente se alargue más tiempo del previsto por la crisis del coronavirus. La operación está siendo articulada a través de la sociedad Atalaya La Tejita, en la que Mazabi ostenta el 100%. De hecho, esta operación se enmarca en la estrategia del grupo español para crecer a nivel internacional. Concretamente, espera alcanzar los 200 millones en el extranjero este mismo año.

Socimi

Colonial deja para el próximo año parte de sus inversiones por la crisis

La socimi Colonial, una de las mayores propietarias de edificios de oficinas en Madrid y Barcelona, asegura que el impacto de la crisis del coronavirus en su "actividad inmobiliaria, así como en la economía en general continua incierto y, con difícil predicción". Por ello, la compañía reconoce que han "revisado nuestros criterios y políticas de inversión de acuerdo con un contexto más prudente". Colonial reconoce que "actualmente, la crisis del Coronavirus está impactando en nuestra cartera de proyectos y se esperan retrasos puntuales en algunos de ellos". Así la compañía ha decidido posponer su programa de capex en 60 millones de euros para el próximo año. Esta cifra supone el 40% de la inversión total de 150 millones que tenía previsto ejecutar este año en rehabilitación y desarrollo de edificios. Esta decisión afecta a su proyecto estrella en Madrid, el campus de oficinas y residencial en Méndez Álvaro.

Vivienda

Fomento retrasa el índice de precios del alquiler por el coronavirus

La situación de crisis sanitaria que atraviesa España ha llevado al Gobierno a posponer la presentación del índice de precios del alquiler, que estaba prevista para finales del mes de marzo. Así lo aseguran fuentes de Fomento a *elEconomista,* que apuntan que todavía no hay una nueva fecha prevista. El objetivo de este índice, en el que el Ejecutivo lleva meses trabajando, es facilitar una regulación posterior que limite las subidas de precios del alquiler en zonas tensionadas, a través de medidas coyunturales y temporales que podrán aplicar los Ayuntamientos o comunidades autónomas. Tal y como lo indicó José Luis Ábalos, ministro de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana, esta nueva normativa quería lanzarse antes del verano, si bien, habrá que ver cómo evoluciona la crisis del coronavirus y qué impacto tiene en el sector inmobiliario, ya que antes de la crisis la tendencia era alcista.

120.000 hogares nuevos al año en los próximos 15 años

Según la consultora JLL, es previsible que de estos hogares haya una gran parte en alquiler. Hoy en día el parque de viviendas en España es un 20% en alquiler y un 80% en propiedad

elEconomista.

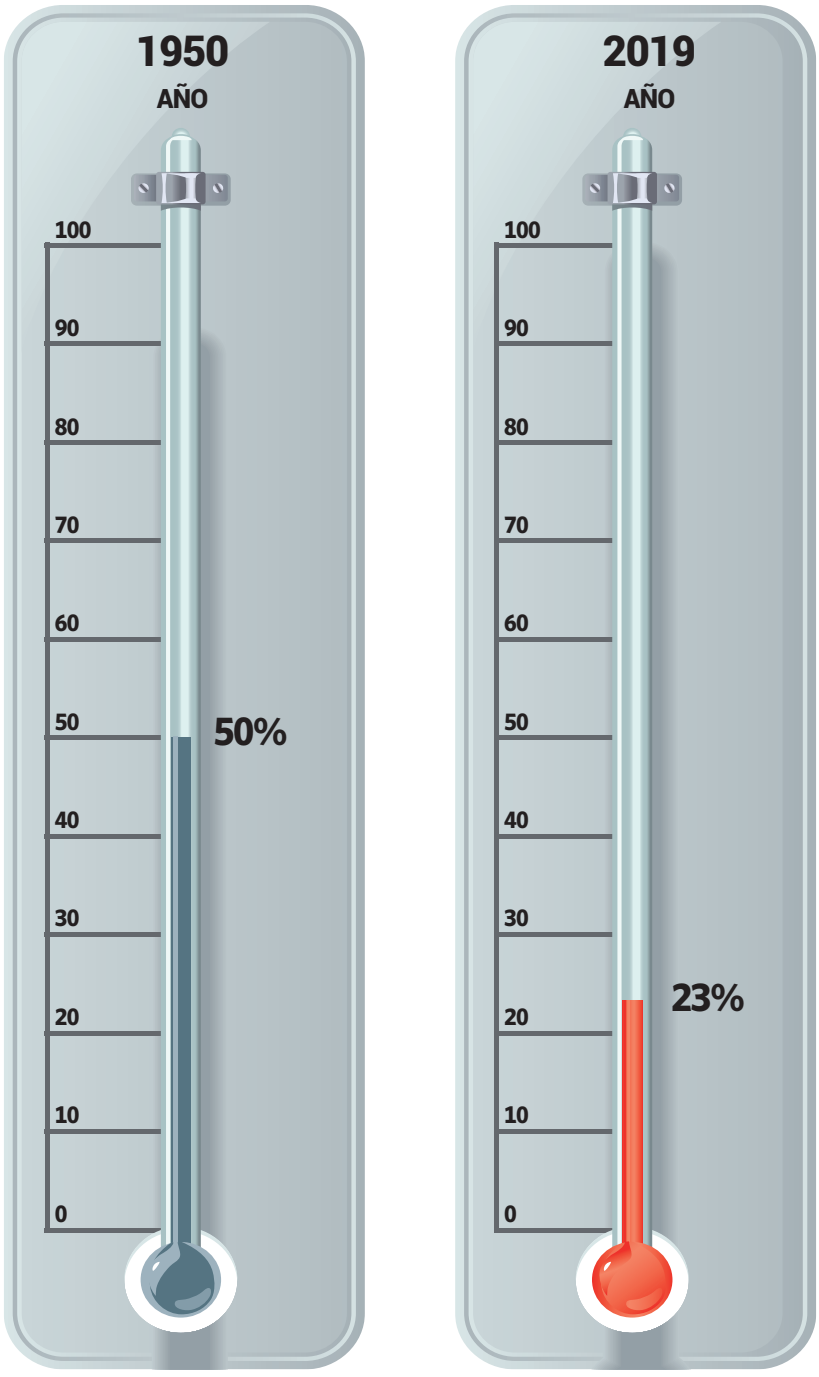
En la actualidad, el parque de viviendas en España se distribuye en un 20% alquiler y un 80% vivienda en propiedad, frente al mayor equilibrio que existe en Europa. Con vistas al futuro, se espera que España siga el ejemplo de Irlanda, donde la vivienda en alquiler pasó de representar el 18% en 2004 a estar en el entorno del 30% en los últimos tres años. El número de hogares en alquiler: 2.578.057 en total. El parque de viviendas, se halla muy atomizado; considerando que en 2017 existían más de 2,5 millones de personas que declaraban ingresos por alquileres.

El mercado de alquiler en España se halla, principalmente, en manos de particulares (80% y menos de un 10% en manos de compañías especializadas), lo que supone una falta de profesionalización y una clara necesidad de institucionalización del sector, siguiendo el ejemplo de otros sectores inmobiliarios. Hoy en día, solo el 9,3% del parque de viviendas está en manos de empresas especializadas. Si vemos la evolución del régimen de tenencia en alquiler en los últimos casi 70 años el mercado de alquiler residencial en España ha pasado de representar casi la mitad -en 1950- a tan solo el 14,8% -en 2018- de los hogares viviendo en alquiler a precios de mercado -o el 23,9% considerando los alquileres por debajo de mercado (2,7%) y los hogares con cesión gratuita de la vivienda (6,4%)-.

Según la consultora JLL, las previsiones apuntan a que se creen cerca de 120.000 nuevos hogares al año durante los próximos 15 años, de los cuales es previsible que un porcentaje creciente opte o necesite optar por el alquiler como régimen de acceso a la vivienda. Adicionalmente, dada la antigüedad del parque de viviendas en alquiler, es previsible que algunas de ellas vayan saliendo del mercado por obsolescencia. La antigüedad media de las viviendas de alquiler es de 43 años, con diferencias por municipios que pueden ser significativas. El sector *multifamily*, incluyendo *Built to Rent* y *Private Rented Sector*, es un segmento cada vez más en auge y más profesionalizado,

Implantación del alquiler en España

DIFERENCIA -27 puntos



Fuente: JLL. elEconomista

España, en el top 10 de uso 'blockchain' en el inmobiliario

El 54% de la actividad a través de esta tecnología la concentran las 'startups'. Contratos inteligentes, administración de propiedades y modelos de financiación y pago, son las principales ventajas de la utilización de este sistema en el sector

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

España pisa el acelerador en la transformación tecnológica de su industria inmobiliaria. Nuestro país ha entrado en el top 10 mundial en el uso del *blockchain* en el sector inmobiliario, una tecnología que en el corto y medio plazo va a ser decisiva para el ahorro de tiempo y costes en el sector, digitalizando y asegurando los procesos de cualquier transacción inmobiliaria.

Así pues, en décima posición, España cierra el *ranking* mundial de países que están a la vanguardia del desarrollo de productos *blockchain* para el sector inmobiliario. EEUU, Reino Unido, Singapur, Suiza, Holanda, Rusia, Australia, Emiratos Árabes y Alemania acompañan a España en esta lista. Por ciudades, Madrid entra en el top 20 ocupando el decimosexto lugar, superando a ciudades como París, Zúrich, Hong Kong o San Petersburgo.

Lideran la lista de capitales Londres, Nueva York y Singapur, según los datos del FIBREE Industry Reportv validados por el colectivo API y el Foro Inmotecnia Proptech, uno de los principales encuentros dedicados a la transformación digital del sector inmobiliario en España,

Si bien el uso del *blockchain* en el mercado inmobiliario español se encuentra todavía en fase de desarrollo, esta tecnología empieza a tener una penetración notable en el campo financiero y de inversión. En lo que respecta al tejido empresarial, el 54% de la actividad en *blockchain* dentro del *real estate* español lo concentran las *startups,* un indicador que deja patente la fase de crecimiento exponencial en el que se encuentra el sector respecto al uso de esta tecnología.

Un 13% son pequeñas y medianas empresas, otro 11% lo acaparan las grandes empresas, mientras que el 21% de la actividad *blockchain* restante lo concentra la Administración Pública. "El uso del *blockchain* está avanzando mucho en el sector inmobiliario, tanto para gestionar de forma segura el intercambio de dinero en las transacciones como a la hora de garantizar la eficiencia y transparencia en el intercambio en sí. Los contratos inteligentes, la administración de propiedades y los sistemas de financiación y pago son las principales ventajas de un sistema que necesita ser implementado por las empresas del sector para ser aprovechado en todo su potencial y poderse aplicar en cualquier tipo de operación, independientemente de la ubicación, el tipo de activo o las partes involucradas", afirma Anna Puigdevall, gerente de la AIC.

Y es que, según datos ofrecidos por el Foro Inmotecnia Proptech y el colectivo API, hasta un 82% de su colectivo de agentes inmobiliarios se apoya en la tecnología para su trabajo diario, un interés de los profesionales que en los últimos 12 meses ha crecido un 60%. "Es importante resaltar que el nivel de innovación en el uso de *Blockchain* en el sector inmobiliario viene de la mano del empuje también de las asociaciones del sector en España y en Europa. Así veremos cómo en este 2020 que en los PropTech StartUp & Scale-Up Europe Awards tendremos algunas soluciones basadas en el uso de *Blockchain* como una ventaja competitiva en llegar a los clientes de una forma mucho más personalizada, simplificando muchos trámites y agilizando procesos y transparencia en construcción, compra, venta y alquiler. Este 2020 será un año clave para alcanzar un grado mayor de digitalización y una constante innovación en procesos y soluciones", asegura Montse Guardia, directora general de Alastria.

¿Qué aporta el 'blockchain' al inmobiliario?

Se ha identificado el *blockchain* como una tecnología que permite tener nuevas fórmulas para crear valor en la red. Esta tecnología permite ser más eficiente y ahorrar costes y tiempos. "Las cuatro claves del *blockchain* son: una tecnología inalterable, irreversible ya que la información va encriptada y es

Alastria impulsa el 'Blockchain' en el sector inmobiliario

Alastria, es una asociación sin ánimo de lucro con 525 socios actualmente para fomentar la Economía Digital mediante el desarrollo de tecnologías descentralizadas 'Blockchain'. Alastria es referencia internacional por ser un proyecto pionero en la generación de nuevos modelos de negocio ya que promociona una metodología de innovación que anticipa las necesidades mediante el empuje tecnológico. En Alastria desde abril del 2019 trabajan en profundizar en el uso de 'Blockchain' en sectoriales y el sector inmobiliario y de la construcción es uno de los sectores que Alastria está impulsando. Desde sus asociados del mundo de las 'proptech' y 'startups' que están creciendo con soluciones en las que 'Blockchain' enlaza con el uso de soluciones de Inteligencia Artificial o soluciones de Internet de las cosas (IoT) dónde la comunicación entre los sensores y el registro de los que están midiendo es determinante para obtener datos de calidad. Solución BIM enlazadas con 'Blockchain', así como soluciones transversales en las que se ofrece al cliente productos inmobiliarios llave en mano con empresas de electricidad, gas, agua, aseguradoras, bancos y registro de la propiedad o notarios van incluidas gracias a la relación vía 'Smart Contracts' que ofrece 'Blockchain'.

más segura, descentralizada porque no hay un único validador central y transparente, lo que aporta una mayor tranquilidad al inversor" apunta Silvia Mendoza, responsable de experiencia de cliente en innovación y marketing de Metrovacesa.

El *blockchain* tiene tres usos principales en el sector inmobiliario explica Miguel Linera CEO y fundador de Arextech y Regional Co-Chair FIBREE España. "En España se usa básicamente para digitalizar las transacciones, para la *tokenización* o coinversión en activos inmobiliarios y aplicado a la construcción. Pero pienso que hay que desmitificar el *blockchain* porque es verdad que para algunas cosas es eficaz en cuanto a la digitalización de las transacciones, pero a nivel jurídico no lo es tanto".

De la misma opinión es Manuel Gómez Gilabert, director general de control y riesgo de Sareb, "el *blockchain* da seguridad y confianza en la transacción, pero donde realmente puede ser un acelerador es en los países menos desarrollados que no tienen un esquema de Registro, Notaría y Fe de vida. En España si lo tenemos y funciona muy bien por lo que no es una ventaja inmediata el *blockchain* en este aspecto, pero sin embargo en el ámbito de las transacciones inmobiliarias si es muy útil con la identificación digital. Por tanto, en todos los procesos que son intensivos en documentación el *blockchain* si puede aportar mucho dando seguridad y acortando tiempo y gastos".

Otro de los aspectos donde el *blockchain* puede generar valor en al sector inmobiliario es como canal de venta en la forma de relacionarse con el cliente para acercarse al mundo digital, explica Silvia Mendoza. "En Metrovacesa hemos lanzado una plataforma de *tokenización* de activos inmobiliarios para atraer la inversión de fondos inmobiliarios, *family office* y plataformas de *crowdfunding*. Con ella se reducen las intermediaciones y se abarata el proceso. Hemos digitalizado en *blockchain* la preventa de carteras de activos inmobiliarios en colaboración con Brickex y Activum del Residencial Amura en Valencia. Es un proceso transparente y seguro".

Según Alfredo Díaz Araque, Regional co-chair FIBREE España, "el *blockchain* es una tecnología y forma de ejecutar modelos de negocio innovadora, al menos en la esfera del sector inmobiliario. En este sector, otras tecnologías han tenido más penetración -por ejemplo, el *big data*- y otras tendrán su espacio en el medio plazo -como el *IoT*-. La gran pregunta es cuándo el *Blockchain* tendrá una aplicación más amplia. Hasta la fecha compañías como Metrovacesa o Sareb ya están trabajando con esta tecnología o tenemos *startups* españolas como Arex Real Estate que unen *Blockchain* e inteligencia artificial para digitalizar, gestionar y cerrar complejas transacciones inmobiliarias. En Finlandia, Skanska ya ha realizado la primera compraventa de una vivienda bajo tecnología

82% **El 82% de los agentes inmobiliarios ya se apoya en la tecnología para su trabajo diario**

blockchain. Sin duda, son buenos ejemplos de que el *blockchain* es totalmente aplicable al sector inmobiliario más allá de la *tokenización* de activos. Pero todavía queda recorrido y adopción en el sector y para ello consorcios como Alastria o FIBREE (*Fundation for International for Blockchain and Real Estate Expertise*) son una herramienta fundamental".

Los expertos aseguran que si no avanzamos hacia esta tecnología del *blockchain* perderemos una oportunidad porque a futuro nos va a permitir mayor transparencia y menos intermediarios en la cadena de valor y por lo tanto ahorrar costes y tiempo.

¿Cuántas veces has gritado "¡casa!" cuando jugabas? Al pronunciar esa palabra te sentías a salvo. Nada malo te podía suceder.

Quizá los juegos nos preparen para la vida adulta. Ahora estamos viviendo una época que nadie había imaginado. No es un juego. Es real. Pero pasará. Lo sientes. Lo sabes.

Casa es la esencia de lo que somos y lo que hacemos. Trabajamos para que miles de personas puedan gritar "¡casa!" cuando quieran.

Este convencimiento no es de ahora ni te lo estamos diciendo porque las circunstancias nos obliguen. Forma parte de nuestra esencia, de nuestra visión y de nuestra voluntad.

Y seguiremos haciéndolo.

¡Casa!

Alejandro Pociña
Presidente de Steelcase Iberia

El mundo del trabajo nunca volverá a ser el mismo

Nunca nadie pudo predecir la situación que estamos viviendo ni cómo una crisis sanitaria podía afectar de tal manera a la forma en la que vivimos y nos relacionamos. La irrupción global del virus COVID-19 se sentirá por mucho tiempo ya que afecta a las vidas de nuestras familias, amigos, compañeros de trabajo, socios y clientes. Pero nuestra comunidad humana es a la vez resiliente e interdependiente y esto nos permite tener fe en que, sin importar el desafío, seguiremos insistentemente buscando el poder de nuestras conexiones interpersonales positivas.

Para quienes dirigimos equipos de personas y ayudamos a las organizaciones a que sus trabajadores consigan desarrollar todo su potencial, es importante que recordemos que son esas conexiones frecuentes las que crean más confianza, alinean los objetivos y fomentan nuestra cultura organizativa. Porque, aparte del reto social que esta situación supone a nivel mundial, a los directivos de las organizaciones se nos plantean otros retos adicionales que están muy relacionados con la cultura que hemos labrado en nuestras organizaciones a lo largo de los años.Las empresas deben ser un reflejo de su cultura. Porque cuando la cultura organizativa es fuerte, todos la pueden sentir. Es la que ayuda a mantener al equipo unido, independientemente del tamaño de la organización o desde dónde y cómo estén trabajando sus equipos.

No sabemos cuánto tiempo durará esta situación, pero sí estamos convencidos de que terminará algún día, y, sin duda, cuando volvamos, el mundo del trabajo será muy diferente del que dejamos atrás. Las organizaciones que alguna vez insistieron en que sus equipos nunca podrían trabajar con éxito de forma remota, de repente se convencerán de que, en algunas situaciones excepcionales, los equipos distribuidos y el trabajo desde casa pueden ser un modo de trabajo efectivo. Por el contrario, las organizaciones que durante mucho tiempo han promovido el trabajo a distancia se darán cuenta de repente de que enviar a personas lejos de la oficina al por mayor tiene efectos secundarios dramáticos. La soledad y la pérdida de conexión pueden representar una epidemia en el lugar de trabajo igual o más pertur-

badora que la que estamos viviendo, porque probablemente se extenderá y amenazará los lazos culturales dentro de muchas empresas.

Sin embargo, ante un gran problema, aparece la posibilidad de una gran oportunidad. Si sabemos que las conexiones personales positivas son las que promueven la confianza y fomentan nuestra cultura organizativa, pensemos en medidas de acción que cualquier organización puede llevar a cabo para fomentar una cultura resiliente.

Cuando los equipos empiecen a regresar a la oficina, será un momento para celebrar que disponemos de un espacio común y que volvemos a estar todos juntos. Ya nunca más será un sitio en el que las personas van, se sientan y se ponen a trabajar sin más. Nuestros lugares de trabajo se convertirán en espacios para conectar, para reforzar nuestra cultura, para compartir nuestra cercanía, y para apoyar a todas las experiencias de trabajo que siempre serán mejores que cualquier mesa individual o cualquier videoconferencia. En definitiva, oficinas que sean capaces de hacer fluir la colaboración, la participación de todos los equipos y donde se satisfagan las necesidades de todos los profesionales de manera que, en última instancia, esto repercuta de manera positiva en la productividad, tanto de los empleados, como de la propia compañía.

Nuestros lugares de trabajo se convertirán en espacios para conectar, para reforzar nuestra cultura y para compartir

Será realmente un momento en el que las personas irán a la oficina porque quieren ir. Porque encuentran lo que necesitan para poder desarrollar todo su potencial. Este ensayo forzoso de teletrabajo generalizado nos ha dado la oportunidad de conocer el valor real de nuestros espacios de trabajo. Nos ha permitido demostrar que apostar por un buen espacio de trabajo es una de las decisiones estratégicas más esenciales dentro de una empresa. Hace algunos años realizamos nuestro estudio global sobre el compromiso y el espacio de trabajo donde descubrimos una relación directa. Es decir, a un mayor nivel de satisfacción con el espacio de trabajo, un mayor nivel de compromiso. Por citar un dato del estudio: solo un 13% de los trabajadores están muy comprometidos y satisfechos con su espacio de trabajo. Además, el 11% reconoce estar muy insatisfechos con el espacio y, por tanto, presentan un grado de compromiso muy bajo. Con estos datos encima de la mesa, ¿os imagináis todo el potencial que esto nos ofrece cuando todos volvamos de nuevo a estar juntos en nuestros espacios de trabajo?

De este "Estudio Global sobre compromiso y espacio de trabajo" se deduce que el entorno laboral debe estar diseñado como un ecosistema de espacios interconectados que fomenten el bienestar de los trabajadores, permitiendo el movimiento frecuente a lo largo del día, facilitando las interacciones tanto físicas como digitales y ofreciendo la privacidad, a veces tan necesaria, tanto en espacios abiertos como cerrados.

Estas conclusiones son ahora más relevantes que nunca. Porque los espacios de trabajo de hoy y de mañana deben poner el foco en las personas, deben convertirse en el catalizador del talento que conseguirá recuperar el ritmo que teníamos antes de este parón impuesto. Las personas, a través de su potencial creativo son las que ayudarán a encontrar la resolución a los problemas a los que nos enfrentaremos en el futuro y para eso, ya no vale con crear el decorado más espectacular y divertido, ubicarse en la mejor zona de la ciudad o contar con la última tecnología. Si la oficina no se diseña pensando en las personas que trabajan en ella, respondiendo a sus necesidades de bienestar físico, emocional y cognitivo, entonces no cumplirán con su papel de contribuir a generar esas relaciones interpersonales que tanto estamos echando de menos en estos momentos.

Kool es el primer espacio de trabajo de 'retail' en España

Tiene la sede en Madrid, en Callao, en la calle Silva, 14, y reunirá a marcas, empresas y profesionales del sector comercial para impulsar conexiones y generar oportunidades

Luzmelia Torres. Fotos: eE

Kool, es el primer espacio colaborativo en España especializado en *retail* y enfocado al diseño, tecnología e innovación que acaba de abrir sus puertas en la calle Silva, 14, de Madrid, en el barrio de Callao y será un lugar de encuentro donde se co-creará el futuro del *retail*.

"La acogida fue muy buena, y en su inauguración el pasado, 5 de marzo, tuvimos un total de 270 asistentes al evento de presentación, entre los que se encontraban marcas líderes de diferentes sectores

Nuevas líneas de trabajo a través de espacios colaborativos.

como pueden ser moda, tecnología o lujo. En general todos estuvieron entusiasmados con la idea de que existiera un *hub* de colaboración e innovación enfocado al *retail.* Muchos comentaron el potencial que tenía para sus desarrollos futuros", afirma Antonio Horcajo, responsable de comunicación de Kool.

Kool es la comunidad que reúne a marcas, empresas y a los mejores profesionales del sector para impulsar conexiones, crear colaboraciones y generar oportunidades comerciales. Esta comunidad nace de la necesidad de crear un ecosistema innovador y colaborativo enfocado al *retail*, donde facilitar un espacio de conversación entre las marcas, empresas y talentos emprendedores, que buscan co-crear proyectos disruptivos.

Los *retailers* que formen parte de la comunidad de Kool estarán informados de las últimas tendencias del sector y tendrán acceso a las soluciones de *retail* más punteras. Por otro lado, las empresas que quieran exponer sus servicios, podrán crear una *shopping experience* en un espacio original que podrán adaptar a la identidad de su marca. Los emprendedores podrán investigar y desarrollar nuevas líneas de negocio, tener acceso a los mejores expertos y crear colaboraciones con otros miembros.

Este espacio contará con un *Showroom* colaborativo, que es espacio expositivo compartido, donde las empresas podrán exhibir sus soluciones, testar nuevas líneas de producto y hacer *demos* a clientes. También tendrá un área de *coworking*, un lugar de trabajo diseñado para impulsar la creatividad y colaboración entre los miembros. Y un *Skool*, o espacio formativo dentro de Kool que ofrece cursos, *workshops*, *shopping tours* y formación especializada impartida por expertos del sector.

Kool tiene previsto un plan de expansión en las principales ciudades europeas del *retail* -Londres, París y Barcelona- para crear otras comunidades locales Kool y generar una red de *hubs* interconectados focalizados en *retail*. "En este momento se está trabajando la apertura de un espacio en Londres y después hay previsión de dos espacios más. La idea es crear una red de *hubs* que se nutran entre ellos" apunta Antonio Horcajo.

En el centro habrá un 'coworking' y un 'skool' o espacio formativo que ofrece cursos y formación especializada.

Kool contará con un 'showroom' donde exhibir las colecciones de las empresas.

Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

Las grandes promotoras congelan las obras de 184 proyectos

El sector promotor de vivienda mantenía con relativa normalidad su actividad a pesar de la crisis del Coronavirus, sin embargo, tras el endurecimiento de las medidas de confinamiento todas las empresas han tenido que congelar durante dos semanas sus obras. Esta paralización temporal de la mayor parte de trabajos de construcción supondrá un impacto de más de 5.000 millones de euros en la economía española, equivalente a cerca del 0,5% del Producto Interior Bruto (PIB). Solo entre las cuatro grandes promotoras de viviendas, Aedas Homes, Neinor, Metrovacesa y Habitat, se han parado las obras de algo más de 184 proyectos, según los datos recopilados por este medio.

Estas promociones suman un total de 14.400 viviendas que estaban en proceso de construcción hasta el momento y cuya entrega se verá retrasada en, al menos, dos semanas respecto a la fecha prevista. Neinor es la compañía que tenía un mayor volumen de viviendas en producción, con unas 5.000 unidades repartidas en 50 proyectos. Le sigue de cerca Aedas con 4.198 viviendas, la mayor parte de ellas ubicadas en Madrid y Cataluña, de unas 70 promociones, tal y como aparece su última presentación de resultados. Por su parte, Metrovacesa tenía en producción 44 proyectos que sumaban 3.409 viviendas, mientras que Habitat estaba levantando 1.786 unidades en 20 promociones repartidas por la Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía, Cantabria, Asturias, Cataluña, Córdoba y Canarias.

Aunque las obras paran y todas coinciden en apuntar que "es pronto para poder valorar el impacto económico. La paralización de estos días evidentemente afecta al sector, pero creemos que su duración y prolongación en el tiempo será clave en la posible repercusión en la economía española", todas continúan con su actividad de forma telemática y la mayoría apuestan por la tecnología para poder seguir vendiendo con visitas virtuales a sus viviendas.

EL PERSONAJE

Alvaro Aresti
Presidente de DCN
(Distrito Castellana Norte)

El pasado 25 de marzo Madrid Nuevo Norte recibió luz verde definitiva por parte de la Comunidad de Madrid. Este desarrollo, que lleva bloqueado más de 25 años será el mayor proyecto urbanístico de Europa, con la ampliación del Paseo de las Castellana hacia el norte en una extensión de 3 millones de metros cuadrados. El proyecto, que impulsa Distrito Castellana Norte, participada por BBVA, Merlin y Sanjose, generará 250.000 empleos y supondrá la construcción de 10.500 viviendas.

LA CIFRA

700

MILLONES

Es la cifra que previsiblemente movilizará el Gobierno para lanzar medidas de ayudas en el pago de las rentas de los alquileres. El plan que está previsto que se apruebe hoy en Consejo de Ministros contampla líneas de crédito sin intereses y ayudas para que los inquilinos con problemas económicos conyunturales o estructurales fruto de la emergencia sanitaria y el freno de la económica abonen las rentas sin problemas. Para los grandes caseros se les plantea una moratoria de cuatro meses a devolver por el inquilino en un periodo de tres a 10 años.

EL RETUITEO

@APCEprensa

Desde APCEspaña confiamos en que la paralización de las obras dure el menor tiempo posible. Paralizar una actividad tan relevante para la economía española hubiera requerido de un mayor diálogo con el sector y una paralización más ordenada de las obras, evitando posibles riesgos.