

Revista mensual | 1 de febrero de 2023 | N°73

Inmobiliaria

elEconomista.es

EL DRAMA DE LA VIVIENDA: EL 83% DE LOS JÓVENES NO PUEDE EMANCIPARSE

La accesibilidad de la vivienda en España es uno de los principales problemas del sector



TENDENCIA

**MÁLAGA DESPUNTA
COMO EL MERCADO
INMOBILIARIO DE MODA**



Actualidad | P4

El 83% de los jóvenes menores de 34 años no puede emanciparse

La accesibilidad a la vivienda en España se ha complicado enormemente para los jóvenes que no son capaces de alquilar ni comprar una vivienda.



Los Protagonistas | P8

Tiktok es la red social revelación en el sector

Unos 29 millones de españoles usan de forma activa las redes sociales y el sector está cada vez más presente en todas ellas.

Termómetro | P24

La inversión inmobiliaria creció un 22% en España

El 2022 ha sido un año muy activo en transacciones. Concentró operaciones por valor de 9.900 millones, según JLL. El *retail* se alzó como el sector más interesante.

Tendencia | P34

Málaga va marcando la tendencia en el sector inmobiliario

Los precios de los inmuebles alcanzan cifras récord en la ciudad de Málaga y los promotores han puesto el foco para nuevos desarrollos.



Entrevista | P18

“La vivienda en alquiler seguirá al alza. Tenemos en construcción casi 2.500 pisos”

Entrevista al CEO de Residencial Grupo Lar, Miguel Ángel Peña.



En Exclusiva | P38

Breem supera los 2.100 edificios sostenibles evaluados

Madrid, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco son las comunidades con mayor número de proyectos valorados.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



La vivienda es la tercera causa de emisiones de CO₂, después de la industria y el transporte

El camino hacia una transición energética está empezando a despertar la concienciación medioambiental de todos los sectores, incluido el inmobiliario, que es el tercer causante de emisiones de CO₂, después de la industria y el transporte, según Kokono, una plataforma digital orientada a la rehabilitación energética de activos inmobiliarios.

Esta concienciación ha llevado tanto a constructores como a clientes a tener más presente la sostenibilidad a la hora de acometer una compra o edificar desde cero. En este sentido, actualmente, el 17,3% de aquellos que buscan alquilar tienen la sostenibilidad como una característica indispensable, porcentaje que aumenta al 20% en el caso de aquellos clientes que quieren comprar, según datos de un estudio de Solvia y Fotocasa. Con tal de empezar a construir bajo unas premisas más sostenibles, la Unión Europea marcó una serie de propósitos entre los que se encuentra el de conseguir unas "Ciudades y Comunidades Sostenibles".

■
El 20% de los compradores contemplan la sostenibilidad como componente clave a la hora de adquirir vivienda
■

España empezó a trabajar en este objetivo y lo hizo mediante el Código Técnico de la Edificación (CTE), "que obliga a reducir el consumo de las construcciones de obra nueva", según afirma Pelayo Muñoz, co-fundador de Kokono. Sin embargo, existe un gran vacío en el mercado de segunda mano. Esta falta de directrices estatales para mejorar la sostenibilidad de edificios que no son de nueva construcción, ha generado un mercado exponencial para poder actuar y satisfacer la demanda. En relación a esta demanda, un estudio realizado por la Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI), aclara que el 85% de los propietarios estaría dispuesto a llevar a cabo una inversión con tal de mejorar la eficiencia energética de su inmueble y el 50,2% propondría una rehabilitación en la comunidad de vecinos.

Para satisfacer esta demanda, existen compañías como Kokono, cuya función principal es la de apostar por la sostenibilidad de los edificios guiando a grandes propietarios para que sepan cómo impulsar la rehabilitación energética de las viviendas. Esta rehabilitación puede empezar a revolucionar el sector inmobiliario tal y como lo hemos conocido hasta ahora y puede convertir la sostenibilidad en una preferencia para muchos a la hora de comprar, pero también a la hora de transformar los edificios en lugares energéticamente más eficientes. Además de la sostenibilidad, Kokono expone tres aspectos clave para llevar a cabo una transición hacia un sector inmobiliario más eficiente:

1.- Colaboración público-privada: ante una necesidad que afecta al medio ambiente y al bienestar de toda la sociedad. 2.- Creación de valor al implantar medidas de mejora en los activos: 3.- Claridad en el proceso.



Se buscan casas más modernas y funcionales que incorporan innovaciones tecnológicas y sostenibilidad.

El 83% de los jóvenes menores de 34 años no puede emanciparse

El objetivo final que persiguen es la compra de una casa, pero la precariedad laboral y los bajos salarios impiden que una buena parte de los jóvenes pueda acceder a la compra de un piso lo que hace que busquen otras fórmulas para independizarse como la residencia de estudiantes o el piso compartido.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

Inmobiliaria

elEconomista.es

Los jóvenes menores de 35 años son el mayor reto que tiene el sector inmobiliario por delante. Son el colectivo que más participa en el mercado y quien mantiene una relación con la vivienda cada vez más complicada. La precariedad laboral y la dificultad para ahorrar son los principales obstáculos que los jóvenes tienen para la compra de vivienda ¿Su objetivo es comprar una vivienda o se suman al lema del pago por uso y se inclinan hacia el alquiler? ¿Qué tipo de vivienda buscan ahora los jóvenes? ¿Qué medidas creen que debería tomar el Gobierno para hacer frente a ese gran reto que no es otro, sino el de facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes?

“Vivo con mis padres y me gustaría tener un piso más cerca de la Universidad donde estudio porque vivo lejos de la Universidad y el trayecto todos los días se hace duro, pero económicamente no es viable a corto plazo independizarme y comprar una vivienda porque con mis ingresos dando clases particulares a niños no te puedes independizar”, afirma Candela León Torres, estudiante de segundo curso de Ingeniería Aeroespacial en la Universidad Politécnica de Madrid (UPM).

Su realidad es la misma a la que se enfrentan muchos jóvenes en España y refleja el problema que los jóvenes siguen teniendo en nuestra sociedad: quieren comprar una vivienda, pero no pueden.

El 82% de los jóvenes españoles entre 16 y 29 años no puede independizarse

Actualmente, según el portal inmobiliario Idealista, el 82% de los jóvenes españoles de entre 16 y 29 años no podría independizarse por el alto precio de la vivienda y por los bajos salarios. Según las últimas cifras del Eurostat, en España, el 83,2% de los jóvenes entre 18 y 34 años viven con sus padres. La edad media de emancipación se sitúa en los 29,8 años, una cifra que sitúa a nuestro país en el vagón de cola y tres puntos por encima de la media de 26,5 años de la Unión Europea.

Lorena Ruiz González, estudiante de psicología en la Universidad Cardenal Cisneros en Alcalá de Henares, también vive con sus padres y su objetivo a largo plazo es comprar una vivienda. “Cuando acaba la carrera me gustaría independizarme y estar de alquiler primero compartiendo piso, pero luego mi objetivo es comprar una vivienda”.

Antes de la compra de un piso lo jóvenes buscan independizarse a través del alquiler o residencias de estudiantes, es el caso de Irene Pérez Toribio, universitaria de periodismo y comunicación audio-



visual en la Universidad Carlos III. “En mi primer año de Universidad me fui a una residencia de estudiantes de la Carlos III porque la Universidad está en Getafe y estaba lejos de mi casa y fue una experiencia muy bonita porque te permite conocer mucha gente, pero este segundo año no lo podía mantener económicamente y estoy compartiendo piso con unas compañeras de la misma carrera”.



La plaza de garaje no es algo prioritario para los jóvenes en una vivienda, se mueven en bici o 'car-sharing'.

La precariedad laboral y los bajos salarios impiden que una buena parte de los jóvenes españoles pueda acceder a una vivienda en propiedad. Ni tienen capacidad para pagar la entrada inicial, ni un trabajo estable para hacer frente a la hipoteca.

"Yo he pasado 24 años de alquiler y llevo dos hipotecado. El paso para comprarte un piso es complicado porque tener una hipoteca es tener una espada de Damocles. La mayor barrera a la hora de acceder a la compra de una vivienda es tener ahorrado el 20% del importe de la vivienda que no te financia

El Gobierno podría poner parte de crédito estatal para cubrir el 20% que la banca no te financia

el banco. El Gobierno podría poner parte de crédito estatal para acceder a ese 20% que la banca no te da y otra medida sería recuperar la desgravación de la hipoteca en la declaración de la renta", apunta Julio Arjona Pernia, profesor de filosofía del colegio Gredos San Diego de Alcalá de Henares.

¿Qué tipo de vivienda buscan los jóvenes? "Lo primero que yo miro es el precio, se tiene que ajustar a mi bolsillo, pero después para mí lo más importante son las comunicaciones, tener el transporte público cerca es importante y necesario. También

entre los servicios que priorizo en una urbanización sería el gimnasio, para mí es algo positivo" apunta Adrián Roper García, estudiante de segundo de ingeniería aeroespacial en la UPM.

Los jóvenes han cambiado su forma de vida y se adaptan a los nuevos usos sobre todo en ciudades como Madrid donde prefieren el pago por uso al pago por propiedad para el coche, lo que está aumentando el número de vehículos que se fabrican y que son adquiridos por empresas de alquiler y por firmas que se dedican al *car sharing*, "Para mí a la hora de buscar una vivienda la plaza de garaje no es algo prioritario, buscaría más la cercanía de poder ir andando a los sitios, en bici o ir en transporte público y si necesito un coche utilizaré la modalidad de *car-sharing*" explica Candela León.

Los jóvenes son sin duda la generación más preocupada por las cuestiones medioambientales, sostenibilidad y respeto por el planeta. Siguen fielmente el criterio de las tres R: reciclan, reutilizan y reducen. Además, apuestan por la adquisición de productos de segunda mano, el intercambio y una economía colectiva que minimice su huella en el medioambiente. "Lo más importante para mí a la hora de comprar una vivienda es el precio, pero también busco que sea vivienda sostenible. Sé que al principio una casa sostenible implica un mayor coste, pero a largo plazo se amortiza porque puedes reducir tu factura energética" señala Lorena Ruiz.

El precio en vivienda nueva y usada subió un 3% en 2022

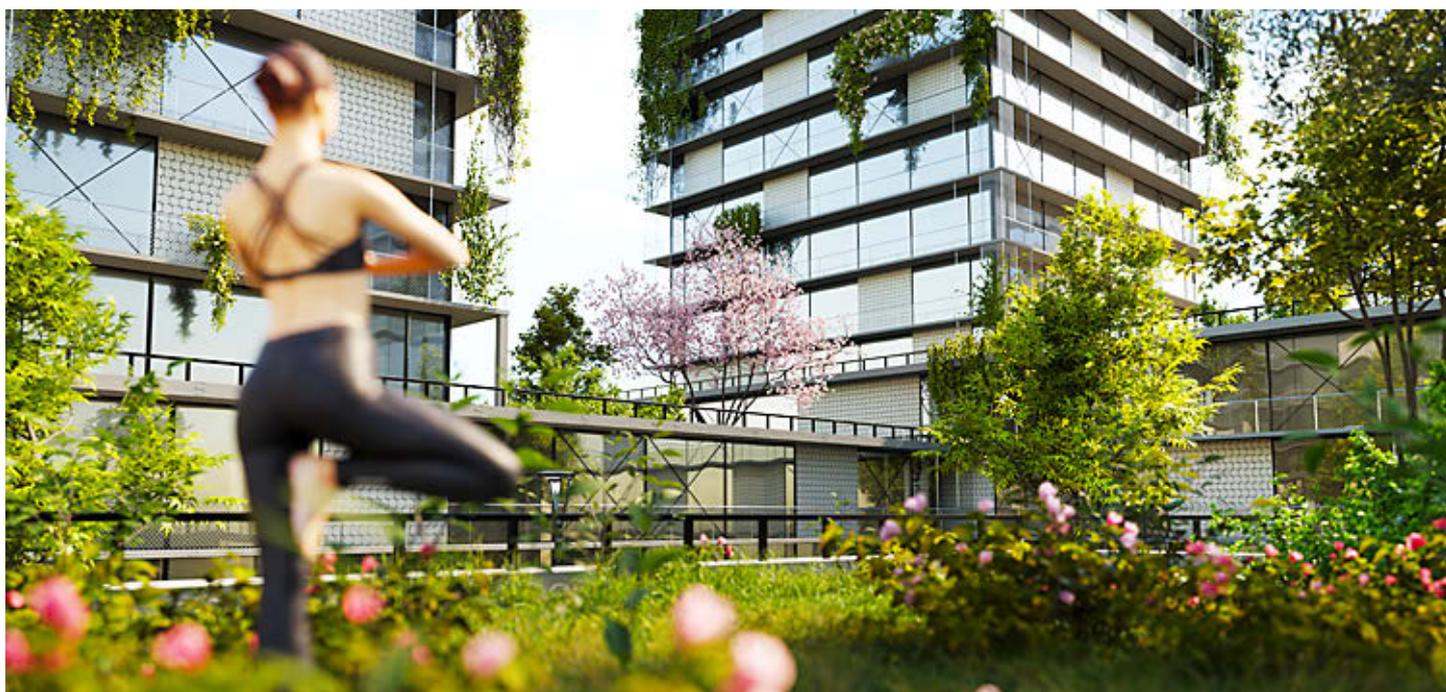
El mercado residencial español registra menor volatilidad de precios en vivienda en venta y alquiler que en otras economías mundiales, según el último informe de Sociedad de Tasación. El precio de la vivienda nueva y usada aumentó un 3% de media en 2022, según Sociedad de Tasación, frente al 7% de crecimiento en la Unión Europea (Eurostat) y al 11% en Estados Unidos (Zillow). Igualmente, mientras el alquiler en España ha registrado un alza anual del 7% en 2022 (Idealista), en Estados Unidos el crecimiento ha sido el 8% (Zillow) y en la Unión Europea del 11% (Eurostat). No se observan en la actualidad signos de sobrecalentamiento en el mercado hipotecario y en el mercado inmobiliario. Entre enero y octubre de 2022, se han formalizado en España 395.000 hipotecas de vivienda frente a 550.000 compraventas de vivienda (según los datos del INE), siendo por tanto el ratio hipotecas/compraventas inferior a uno durante este periodo. Más de la mitad de los nuevos préstamos hipotecarios de vivienda responden a tipo fijo. A su vez, la tasa de esfuerzo hipotecario para la adquisición de una vivienda se ha situado en el tercer trimestre de 2022 en un 34%, frente al 55% que llegó a alcanzar en 2008.

Inmobiliaria

elEconomista.es

El nuevo cambio cultural entre los jóvenes genera una nueva forma de vida que va marcando el camino del sector inmobiliario. Para los jóvenes inversores que buscan una vivienda en propiedad o alquiler entre sus necesidades destacan aspectos como la sostenibilidad y las prestaciones tecnológicas. Los *millennials* han crecido en plena revolución tecnológica por lo que no conciben su vida sin los avances digitales en sus hogares. La domótica debe de estar presente en la vivienda de un millennial. Poder controlar los sistemas de seguridad, calefacción, procesadores de alimentos, iluminación, asistentes de voz, electrodomésticos inteligentes, smart tv o cerraduras digitales mediante una conexión a internet entran dentro de sus necesidades.

“La tecnología está muy bien, pero yo prefiero tener llaves para abrir la puerta de casa y no abrir a través de una aplicación por el móvil porque si pierdes el móvil no puedes entrar en tu casa. Es bueno que



haya un *mix*, usos tradicionales con usos tecnológicos”, afirma Adrian Ropero.

¿Como serán las viviendas dentro de 40 años? Con el paso del tiempo los gustos y necesidades de los consumidores cambian continuamente, haciendo que los promotores se adapten a las necesidades de los clientes. Se buscan casas más modernas y funcionales que incorporan innovaciones tecnológicas y sostenibilidad. En definitiva, serán casas inteligentes. También están evolucionando los materiales en este sentido. Innovaciones como las fachadas ventiladas o industrializadas de madera, aerotermia, suelo radiante, gracias a todo ello se

consigue un mayor aislamiento térmico en la vivienda. Esto conlleva un menor uso de recursos que nos hace ahorrar y ser más respetuosos con el medio ambiente. La otra gran novedad que definirán las casas del futuro es el Internet de las cosas. Como su propio nombre indica, esta tendencia se refiere a que los electrodomésticos y objetos del hogar tendrán su propia conexión a Internet. Desde programar la comida en un robot de cocina desde el trabajo para que esté recién hecha al llegar a casa, hasta abrir las persianas, encender la calefacción desde el móvil o que le frigorífico te indique los alimentos que te faltan y que tienen que comprar. Así serán las casas del futuro.



Hoy en día el contenido que prima en las redes son los videos cortos y creativos.

TikTok es la red revelación de este año en el sector inmobiliario

Unos 29 millones de españoles usan de forma activas las redes sociales y el sector está cada vez más presente en todas las plataformas como LinkedIn, Youtube, Instagram o Twitter.

Luzmelia Torres. Fotos: Dreamstime

En España, 29 millones de españoles ya usan de forma activa las redes sociales, pasando una media de 2 horas al día en ellas. El sector inmobiliario ha sido siempre muy tradicional, pero en los últimos años ha entrado de lleno en las nuevas tecnologías y se ha hecho más digital. El 45% de la población mundial utiliza las redes sociales. ¿Qué redes son las preferidas por el sector inmobiliario? Según el II Barómetro que realiza la agen-

cia Smart Real Estate para saber cómo las empresas del sector están usando las redes sociales con una encuesta a más de 200 empresas, linkedin es la red favorita en el inmobiliario. "Un año más todas las empresas coinciden con un 98% de votos que LinkedIn es la red preferida por el sector. Youtube este año escala alguna posición por encima de Instagram que sigue siendo una de las redes más usadas. De hecho, fuera del sector, Instagram es la red

¿Cuántos seguidores tienen las promotoras en las redes?

Datos de suscriptores o seguidores actualizados a 23/01/23

	YOUTUBE	FACEBOOK	INSTAGRAM	LINKEDIN	TOTAL
AEDAS Homes	2.716	41.689	23.408	51.776	119.589
Metrovacesa	131	26.950	9.842	29.457	66.380
Neinor Homes	1.320	9.318	10.450	45.334	66.422
Vía Celere	2.980	64.502	8.931	32.157	108.570
Kronos Homes	995	13.951	51.680	25.608	92.234
Pryconsa	777	4.690	3.908	14.672	24.047
Gestilar	185	24.149	5.916	10.469	40.719
Habitat Inmobiliaria	540	62.570	19.303	32.350	114.763
Culmia	269	7.875	4.820	16.738	29.702
Aelca	385	8.394	7.721	18.325	34.825
TM Grupo Inmobiliario	1.660	10.647	5.315	14.024	31.646

Fuente: elaboración propia con datos de los canales de redes.

elEconomista

que más ha crecido en los últimos años. En una tercera posición se queda Facebook que ha bajado año tras año y la que queda más atrás es twitter, una red que al principio era de las favoritas, pero ha ido decayendo. Sin embargo, TikTok ha sido la gran sorpresa abriéndose camino en el sector inmobiliario" apunta Virginia Fernández, CEO de la agencia Smart Real Estate

Metrovacesa siempre ha hecho una apuesta firme por la innovación y ha sido la primera en entrar en el Metaverso. "El consumidor ha hecho un cambio radical y se ha vuelto más digital. Los contenidos que consume son interactivos y tenemos que establecer un nuevo canal con él. En Metrovacesa, nos basamos en marketing de influencia, en la hiperpersonalización de contenidos y también trabajamos en el Metaverso. Estamos presentes en todas las redes porque cada red te aporta unos objetivos. LinkedIn es la red corporativa por excelencia para establecer lazos profesionales con el sector principal, Facebook e Instagram son expositores comerciales y aspiracionales, pero también estudiamos nuevas aperturas como TikTok" asegura Silvia Díaz, responsable de Marketing y Comunicación en Metrovacesa.

Aedas Homes es una de las promotoras más jóvenes en el mercado, y aun así, son líderes en cuanto a volumen total de personas que la siguen en redes (120.000 seguidores). "Para Aedas Homes las redes es un canal de contacto con la sociedad ya que podemos vivir sin redes sociales para vender viviendas, porque contamos con la página web y los puntos de venta, y también tenemos un canal de relación con los clientes, a través de nuestra área privada, por lo que al final las redes son



un canal de contacto con la sociedad y eso es clave. Si no estás en redes sociales no existes", asegura Eduardo Noya, Social Media Manager de Aedas Homes.

La promotora Culmia lanzó sus redes sociales en 2021 para captar mucha comunidad y dar visibilidad a la marca y al producto. "En 2022 hemos practicado el marketing de influencia con acciones como Casa Decor o CulmiaFest, un ciclo de conciertos, para conectar de forma significativa y emocional con los clientes y en 2023 vamos a seguir en

Inmobiliaria

elEconomista.es

esta línea. De todas las redes, LinkedIn funciona muy bien no solo a nivel corporativo, mostrando hitos de la marca y dando visibilidad a las promociones, también sirve para hablar de las personas que hay detrás de la marca. Y a nivel producto TikTok e Instagram por sus formatos nos funcionan muy bien porque crean sorpresa. En noviembre lanzamos TikTok y ha sido un éxito con 900 seguidores. El éxito reside en que la estrategia es muy humana, no solo para dar a conocer el producto: la vivienda, sino también para hablar de tips de mejora de experiencia del hogar, porque al final se trata de llegar a todo el público, no solo al que quiere comprar vivienda" afirma Lucía Aldeanueva, responsable de marketing y comunicación de Culmia.

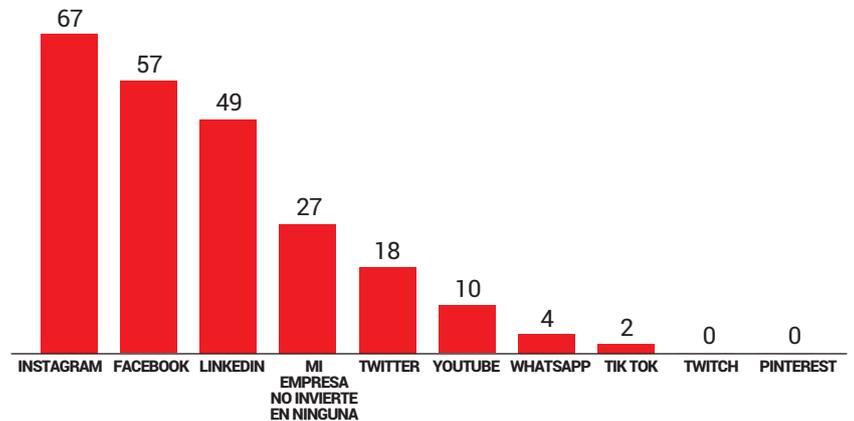
Los expertos en redes coinciden que el presupuesto es la gran barrera de entrada en redes. "Según el II Barómetro, la mayoría de las empresas apuntan que la gran barrera es el presupuesto. Se necesita una inversión para tener un contenido y una buena estrategia en redes. Si no es así, no se debe entrar. Toda estrategia orgánica debe ir acompañada de un presupuesto. Se tiene que crear un post, una campaña, etc." explica Virginia Fernández.

Las promotoras empiezan a usar TikTok y los que no están ya lo están estudiando como Aedas Homes y Metrovacesa. "TikTok está ahora en un periodo de exploración, pero terminará siendo una red donde habrá que invertir" asegura Silvia Díaz.

¿Cómo se puede enganchar al cliente en dos segundos? "Hoy en día el contenido que prima son los videos cortos y creativos. Ya no sirve la imagen estática, que está más en declive, la imagen tiene que ser en movimiento. Hay que enganchar a nuestros posibles compradores en dos segundos y eso se hace a través de la confianza. Se tienen que trasladar los valores de la compañía de una forma transparente. Hiperpersonalización, diversificación de

¿Dónde invierten las empresas inmobiliarias en redes?

En porcentaje



Fuente: II Barómetro Smart Real Estate.

elEconomista

contenido, información y comunicación son las bases. La clave del éxito de las redes sociales en Aedas Homes es la constancia. Por ejemplo, uno de los contenidos que más gusta a nuestros seguidores son los videos de avances de obra y como se hace la construcción, eso engancha a clientes y no clientes", asegura Eduardo Noya.

Lucía Aldeanueva destaca las tendencias que vamos a encontrar en 2023. "A través de nuestras publicaciones tenemos que mostrar realidades de vida, que quien nos consuma se sienta identificado y eso se consigue con creatividades llamativas. Este año los subtítulos en los videos va a ser más frecuente verlos en las redes sociales, ya que el 80% de las personas que ven videos con subtítulos lo terminan viendo hasta el final y en cuanto al audio se va a potenciar más todo lo referente a asistentes de voz".





TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

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



Sigfrido Herráez
Arquitecto y decano del COAM

25 años con las mismas normas urbanísticas

De acuerdo con la tradición urbanística española, las políticas básicas urbanísticas municipales se formulan mediante los instrumentos básicos que son los Planes Generales. Todo el contenido sustantivo de los mismos, con el objeto de alcanzar su máxima operatividad, en función de sus determinaciones y de la complejidad urbanística del territorio, se formaliza en una serie de documentos gráficos como son los planos, y escritos, entre los que se encuentran las Normas Urbanísticas.

Madrid, tiene un Plan General desde el año 1997, y después de veinticinco años, se ha abordado la modificación puntual de sus Normas Urbanísticas. Tiempo durante el que se han producido cambios sociales, económicos y tecnológicos, así como la aprobación de normas europeas, estatales y autonómicas de carácter sectorial y disposiciones municipales, que requieren la adaptación de sus determinaciones a la legislación vigente y la actualización de las remisiones que se refieren a normativa derogada u obsoleta.

Un complejo trabajo, que afecta a sus 8 títulos, que ha seguido escrupulosamente lo establecido para estos casos tanto en la Ley 9/2001, de 17 de julio, del Suelo de la Comunidad de Madrid, como en el Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana estatal, en cuanto al sometimiento a información pública, resumen ejecutivo expresivo, tanto de los ámbitos que la ordenación proyecta altera, como los ámbitos en los que se suspende la ordenación, así como duración de la misma.

Así, se inició el trámite de Avance, y posteriormente el de Aprobación Inicial, sometiendo a información pública e informes sectoriales de órganos y entidades públicas, que han supuesto un importante número de escritos de ciudadanos y organizaciones y de aportaciones de distintos servicios municipales, que han dado lugar a su valoración y consideración, con la justificación de la consideración o no de las mismas, acogiendo los contenidos de los informes sectoriales, justificándose los aspectos que no se toman en consideración, constituyendo meras valoraciones al no poder ser incorporada por razones legales o urbanísticas. Per-



mitiendo plantear conjuntos asociados que derivaron en la agrupación de 26 familias de diferentes propuestas.

Cada propuesta se divide en apartados que explican la problemática, la propuesta de modificación y las alternativas estudiadas cuando existen varias. Se incluye además una valoración de los aspectos relativos a la incidencia ambiental, en materia de género, adolescencia, infancia, familia y accesibilidad e incidencia económica, así como una referencia a los Acuerdos de la Villa de julio de 2020 y al Plan Operativo de Gobierno 2019-2023. Recogiéndose finalmente el texto vigente de los artículos y el texto modificado de los mismos, y la incidencia sobre las autorizaciones urbanísticas otorgadas según las normas urbanísticas vigentes.

Todo ello se acompaña, como parte del resumen ejecutivo de un cuadro que recoge el número de propuesta, el título de las normas urbanísticas al que afecta, artículos que se modifican y una síntesis del contenido de la modificación, que no altera elementos de ordenación estructurante del Plan General del 97, no suponiendo su revisión dado que no altera la estructura general y orgánica del municipio: zonificación, clasificación ni calificación de suelos.



■

Resulta complejo entender la negativa a la actualización de las Normas Urbanísticas por razones de fondo y forma

■

Tramitación en la que se han implicado particulares, profesionales, asociaciones empresariales, juntas de compensación, federaciones regionales de vecinos, centros de formación, grupos ecologistas, fondos de inversión, colegios profesionales, y partidos políticos, analizando, y presentando primero sugerencias y posteriormente alegaciones, con el objetivo de mejorar y modernizar nuestra ciudad, apostando por un urbanismo sostenible, la rehabilitación de viviendas, y nuevas formas de habitar, flexibilizando la rigidez normativa y administrativa.

Sin embargo, resulta complejo entender la negativa a la actualización de las Normas Urbanísticas por "razones de fondo y de forma". Siendo los partidos políticos la base de la democracia municipal, pues son quienes eligen a los representantes que gobernarán la ciudad. Estos tienen la responsabilidad de promover la participación ciudadana, promoviendo la creación de leyes que beneficien a todos los habitantes, así como la defensa de los intereses de la comunidad, pero contribuyendo sobre todo al desarrollo local, promoviendo el crecimiento económico, la inclusión social y el bienestar de todos sus habitantes.

Y aunque efectivamente el papel de la oposición en la administración local es la de controlar, monitorear y evaluar la gestión de los gobiernos locales, incluyendo asegurar el cumplimiento de las leyes y la eficiencia en la aplicación de los presupuestos, nadie duda que debe proponer soluciones alternativas a los problemas que enfrentan las comunidades locales y ofrecer una visión de desarrollo distinta a la del gobierno local, siempre garantizando que los intereses de la comunidad sean protegidos y que los recursos sean utilizados de manera responsable y eficiente, contribuyendo a que el gobierno local tome decisiones que sean en el mejor interés de la comunidad, de modo que se asegure un crecimiento equitativo y sostenible a largo plazo.

Circunstancias que evidentemente se han olvidado, no permitiendo que la ciudad de Madrid disponga de tan necesitada actualización de sus Normas Urbanísticas, por evidentes conflictos entre gobierno y oposición, que debilitan la democracia local, disminuyendo la confianza en la gestión pública y los políticos, además de la clara desaceleración que supone en la implementación de proyectos ya en marcha.



VÍA ÁGORA VALDEBEBAS

Este proyecto residencial de 67 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios cuenta con la máxima calificación energética A y zonas comunes diferenciales.

elEconomista. Fotos: eE

Promoción de Vía Ágora donde se conjuga eficiencia y diseño

La promoción Vía Ágora Valdebebas es el proyecto de viviendas en venta de la corporación Via Agora que acaba de entregar en este mes de febrero. Es un proyecto residencial de 67 viviendas, enraizado en una de las mejores zonas de Valdebebas, con unas vistas privilegiadas y en un entorno donde prima la intimidad.

Las viviendas tienen la máxima calificación energética A y están vertebradas en torno a unas zonas comunes pensadas para sentir, disfrutar y aprovechar el tiempo de ocio en familia. Contará con una gran piscina de depuración salina, gimnasio, dos pistas de pádel, *coworking*, unas amplias zonas verdes hipoalergénicas, un área infantil y un espacio habilitado para bicicletas. Además la ubicación, es perfecta para este tipo de complejo, ya que Valdebebas cuenta con

amplias zonas verdes, servicios ya consolidados, carril bici y colegios muy próximos a la parcela. Esta promoción conjuga eficiencia y diseño en una de las zonas más demandadas de Madrid. Vía Ágora Valdebebas se asienta sobre una parcela con vistas a La Moraleja.

Destaca por su rápida conexión con los nudos fundamentales de Madrid. Desde la M-40, M11, R2 y M12 puedes desplazarte a Plaza de Castilla, AZCA o Avenida de América en tan solo unos minutos. La promoción cuenta con viviendas de 2,3 y 4 dormitorios altamente eficientes, pensadas para reducir al máximo el impacto medioambiental sin renunciar al confort. Espacios amplios, luminosos y con unas vistas inmejorables para respirar la esencia de la capital desde tu propio hogar.



Cuenta con fachada industrializada de Lignum Tech

La industrialización y la sostenibilidad están muy presentes en Vía Ágora Valdebebas. Es la primera promoción con fachada industrializada de Lignum Tech. Tiene la fachada de entramado ligero de madera de Lignum Tech, compañía perteneciente a la Corpora-

ción VÍA ÁGORA, además de las escaleras y los baños industrializados. Esto incide muy positivamente en la calidad de la construcción, entre otras cosas, por la reducción de plazos, mejora la carencia de mano de obra especializada, responde a la demanda de al-

tas calidades, reduce la incidencia de accidentes, reduce el impacto en el medioambiente (polvo, ruido, residuos...) y mejora el reciclaje de materiales. Además, el edificio cuenta con instalaciones renovables como aerotermia y energía solar fotovoltaica, tecnolo-

gía led en toda la iluminación de viviendas y zonas comunes. Este proyecto de viviendas viene a revolucionar el concepto de lo urbano y a dar respuesta a las necesidades de personas que saben lo que quieren y disfrutan con un estilo de vida personal y colectivo.



ALTILLO SKY GARDEN

Singular edificio en Jerez de la Frontera con 16 viviendas de lujo repartidas en un programa de 2, 3, 4 y 5 dormitorios, distribuidas por cada uno de los anillos que forman el inmueble

elEconomista. Fotos: eE

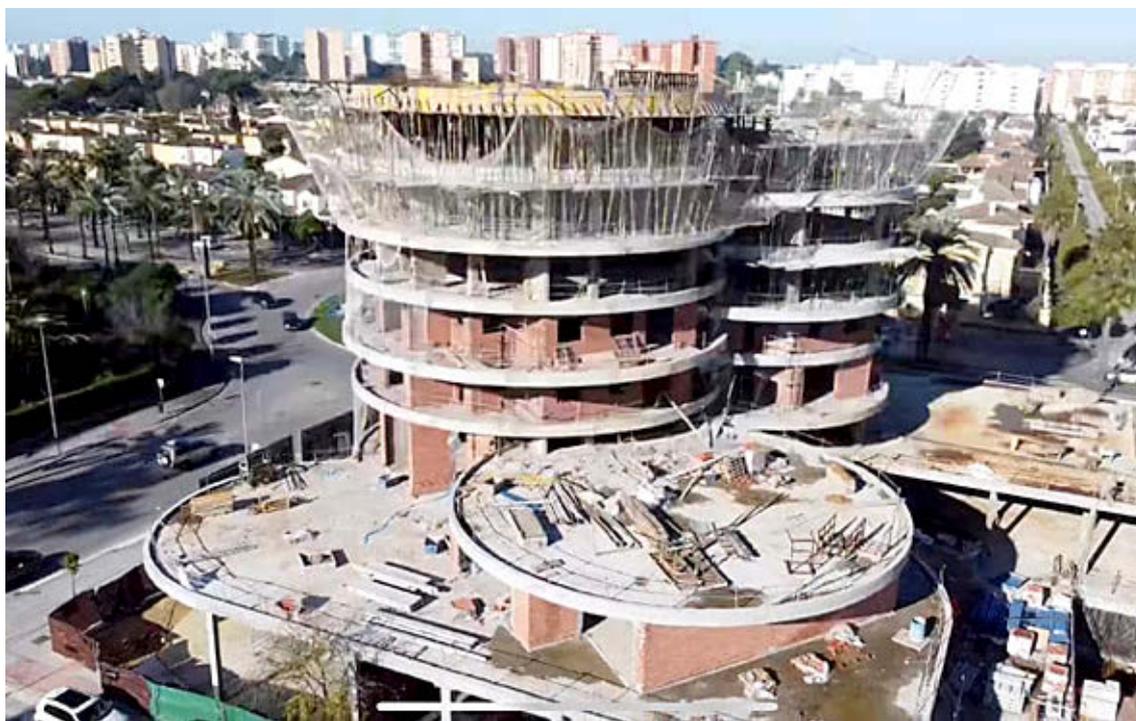
El nuevo icono arquitectónico de la ciudad que dibujará el 'skyline' de Jerez de la Frontera

Altillo Sky Garden es el nuevo proyecto de Iniciativas Inmobiliarias, una de las promotoras más punteras de Andalucía y líder en la provincia de Cádiz. Con este residencial la inmobiliaria redibujará el *skyline* de Jerez y se convertirá en un nuevo icono arquitectónico de la ciudad. Se trata de un edificio singular con forma de anillos que albergará 16 viviendas de lujo repartidas en un programa de 2, 3, 4 y 5 dormitorios, desde 160 metros y con vistas 360 grados que aprovechan toda la iluminación natural. La fecha de entrega de llaves está fijada para el cuarto trimestre de 2024.

El proyecto se ubica junto a la rotonda conocida del Caballo de Troya, en la intersección entre avenida Andalucía y el Jardín Escénico, y ha sido diseñado por los arquitectos César Frías Enciso y Luis Pedro Moreira.

En Altillo Sky Garden se crea la combinación perfecta: Diseño, Ubicación y Personalización. El edificio tiene integrada la piscina dentro del complejo para disfrutar de un chapuzón y en la última planta del Sky Garden, hay un entorno ajardinado para disfrutar de unas vistas extraordinarias.

La inmobiliaria ha querido cuidar hasta el más mínimo detalle tanto la distribución de las viviendas, que se ha realizado de una forma muy cuidadosa buscando el máximo confort y disfrute, como la iluminación y la calidez natural. Además contará con la calidad de los materiales, con el pavimento TechStep, de Grato, como pavimento general en todas las viviendas. Destacar también la orientación de las viviendas y la amplitud de sus terrazas que hacen de cada piso un espacio especial.



Pavimento TechStep de Grato, de alta calidad

Los pavimentos TechStep de Grato son un revestimiento de alta calidad en formato XL (1800 x 230 mm) y que se encuentran en todas las viviendas Alttillo Sky Garden. Este pavimento está inspirado en suelos de parquet de madera natural con un diseño hiperrealista con un relieve sincronizado. Con ellos es posible realizar todas las estancias interiores de un edificio, pues al ser 'waterproof' (100% impermeables), resisten inundaciones y resultan aptos incluso en espacios más expuestos a la humedad, como baños y cocinas. Otra característica importante que tiene este pavimento es que está certificado para su instalación sobre calefacción de suelo radiante. Son pavimentos preparados para áreas de tráfico muy intenso. Disponen de una capa de uso de 0,5 mm de espesor y una capa de protección extra de 20 micras, es decir, 10 veces más resistente que el PU convencional: pavimentos, por tanto, especialmente duraderos y resistentes a los arañazos. TechStep, además, dispone de certificaciones que garantizan el cuidado de la salud, entre ellas el Certificado FloorScore®. Finalmente, una de las ventajas estratégicas de TechStep es que se trata de pavimentos 100% reciclables y reutilizables, lo que contribuye a la reducción del impacto ambiental.



MIGUEL ÁNGEL PEÑA

Consejero delegado Residencial Grupo Lar



“La vivienda en alquiler seguirá al alza. Tenemos en construcción casi 2.500 pisos”

Grupo Lar es una inmobiliaria española con más de 50 años de historia, propiedad de la familia Pereda. Invierte y desarrolla proyectos inmobiliarios en la práctica totalidad de los segmentos. Y como promotora, actualmente, está presente en seis países y dispone de más de 14.691 viviendas en promoción.

Por Luzmelia Torres. Fotos: eE

El Grupo Lar está cumpliendo su plan estratégico. Su cartera de activos bajo gestión roza los 4.000 millones, el proyecto de las 5.000 viviendas para alquiler está en marcha y a nivel de entrega de viviendas para venta, han entregado unas 1.000 viviendas en 2022.

¿Qué balance hacéis del 2022 en el sector?
A nivel general, ha ido bien, pero es cierto

que ha estado marcado por un clima de incertidumbre, que nos acompañará por lo menos durante la primera parte de este año. Es cierto que las operaciones en marcha siguen avanzando bien, pero las nuevas inversiones se han visto algo ralentizadas. Dicho esto, si miramos el volumen de inversión inmobiliario en España, solo hasta el último trimestre del año 2022, ha sido de 15.000 millones de euros, superando ya en

el tercer trimestre la totalidad de la inversión de 2022.

Y ¿para el Grupo Lar?

El año 2022 ha sido bueno: nuestra cartera de activos bajo gestión roza los 4.000 millones, estamos cumpliendo nuestro plan estratégico, el proyecto de las 5.000 viviendas para alquiler está en marcha, a nivel de entrega de viviendas para venta, entregamos unas 1.000 viviendas a nivel global, nuestros centros comerciales funcionan muy bien, seguimos invirtiendo en logístico y el broche final del año lo pusimos cerrando una acuerdo importantísimo para nosotros para volver al segmento salud, de la mano de AXA Investment.

¿Qué retos veis para el 2023?

Para este año, soy optimista. Creo que en la primera parte del año vamos a seguir en ese clima de incertidumbre y, por tanto, habrá que actuar con prudencia, pero sí en España el empleo sigue funcionando bien y se es-

vienda nueva, por lo que se debe actuar sobre ella.

Grupo Lar ha hecho una apuesta definitiva por la vivienda de alquiler a pesar de las presiones políticas con el control de precios. Hace ahora algo más de un año que lanzasteis junto con Primonial vuestra gestora, Vivia Homes, ¿Cómo ha evolucionado este negocio?

El *Built to rent* (BTR) es un segmento que está funcionando muy bien porque la demanda es muy robusta. Con nuestro acuerdo con Primonial tenemos el objetivo de lanzar al mercado 5.000 viviendas y, ahora mismo, estamos a mitad de este camino y tenemos ya en construcción casi la mitad de las unidades. Además, el año pasado empezamos a operar, a través de nuestra gestora Vivia, nuestras primeras promociones: Valladolid y Parla y durante este año pondremos en operación otras en Móstoles, Hospitalet de Llobregat, Patraix, etc., hasta completar esas

“Nuestra cartera de activos bajo gestión roza los 4.000 millones de euros y hemos entregado unas 1.000 viviendas en 2022”

“Todas nuestras promociones en alquiler tienen sello Bream que analiza la fase de construcción y el confort del inquilino”



tabilizan tipos de interés e inflación, en la segunda parte del año, nuevos proyectos se podrán poner en marcha.

Entrando en cada uno de los sectores concretos, ¿cómo ha evolucionado el 'built to sell' (BTS) o la venta de vivienda?

En Grupo Lar hemos puesto el foco, en los últimos años, en el alquiler, pero, aun así, a nivel global hemos entregado 1.000 viviendas. Lo que estamos comprobando es que las entregas van muy bien, pero hay una ralentización en la decisión de compra, lo que es normal debido a la incertidumbre política, la guerra en Ucrania, la inflación, los tipos de interés, la cesta de la compra, etc. Por otro lado, este segmento es muy heterogéneo y no en todas las ciudades hay un mismo comportamiento, sobre todo en función de la oferta. Lo que queda patente es que en España hay escasez de oferta de vi-

5.000 unidades por distintas ciudades del territorio español.

¿El alquiler seguirá al alza?

Es un segmento con una creciente demanda del mercado, que, además, cuenta con pocos *players* profesionales. Por ejemplo, nuestra promoción en Parla, de 80 viviendas, en un mes y medio estaba prácticamente completa. Cada vez son más las personas que optan por el alquiler y buscan un producto de buena calidad, gestionado por profesionales, bien construidas, modernas y sostenibles. Todas nuestras promociones cuentan con un sello BREAM que no sólo analiza la fase de construcción, sino también piensa en el futuro confort del inquilino que va a habitar esa vivienda. Sin embargo, este segmento no está exento de riesgos, los alquileres no pueden seguir subiendo indefinidamente y hay que buscar soluciones para las personas que

tiene dificultad para acceder a una vivienda. Esto en ningún país donde se ha intentado se ha conseguido solucionar limitándolos, sino ampliando la oferta. Desde Grupo Lar nuestra apuesta por este segmento es firme y con visión de largo plazo.

Pero no solo os habéis estrenado en BTR, también en 'coliving' con vuestro primer proyecto en Málaga ¿Creéis que 2023 los nuevos formatos como el 'coliving' u otros van a estar más presentes en el mercado?

Por supuesto. La sociedad está cambiando y se buscan nuevas formas de vivir y de relacionarse, que están dando lugar a nuevas formas de *living* que son muy interesantes. Aquí, el problema es la regulación que va por detrás del mercado. Solo en Barcelona está más o menos regulado y en Madrid se empieza a plantear. Nosotros tenemos la licencia para nuestro primer *coliving* en Málaga y esperamos empezar con las obras próximamente.

que conocemos bien, fuimos accionistas de Ballesol, y trataremos de aportar nuestra experiencia y conocimiento para generar un portfolio de calidad que ayude a satisfacer con calidad y profesionalidad esa demanda creciente. Ya hemos lanzado nuestro primer proyecto en Zaragoza, y tenemos otros tres que esperamos cerrar próximamente.

En 1999 Grupo Lar daba su salto ya al mercado internacional y actualmente tiene presencia internacional en Brasil, México, Perú y Polonia ¿Cómo ha sido este 2022 en estos mercados? ¿Polonia se ha visto afectada por la guerra de Ucrania tan cercana?

Efectivamente estamos en todos estos países. La situación en cada país es diferente si bien hay factores comunes, todos ellos, en mayor o menor medida, están afectados hoy por la subida de los tipos de interés y la alta inflación. Además, lamentablemente, en algunos países la situación política es muy complicada. Dicho lo anterior, esta-

“Hemos vuelto al ‘healthcare’ de la mano de Axa y nuestro primer proyecto es en Zaragoza”



“Tenemos la licencia para nuestro primer ‘coliving’ en Málaga. Este formato el problema que tiene es la regulación”



También hace unos días anunciasteis vuestra vuelta al 'healthcare' de la mano de Axa, ¿qué puedes contarnos al respecto?

Hemos encontrado al socio perfecto para nuestra vuelta al sector de *healthcare*. Hemos cerrado un acuerdo con AXA para invertir en este segmento y nuestro objetivo es tener la mejor cartera de activos sociosanitarios en España, principalmente, enfocada en residencias de mayores y clínicas de día y quizás en un futuro, hospitales. En España hay un gran reto en este sector, por ejemplo, si hablamos de residencias de mayores, la OMS indica que son necesarias cinco plazas residenciales por cada 100 personas mayores de 65 y en la mayoría de las ciudades de España esta ratio se incumple, por lo que la demanda es muy alta y creciente. Es un sector muy atomizado y, una parte relevante de la oferta existente está muy desactualizada. Con este acuerdo, volvemos a un segmento

mos satisfechos con nuestro año en todos ellos. En el caso de Polonia, estamos presentes desde el año 2006 y desde el punto de vista inmobiliario, hay muchas cosas por hacer. Ahora con las consecuencias derivadas de la terrible guerra de Ucrania, aún más, en parte por la gran cantidad de refugiados que el país ha recibido, muchos de ellos, además, planean quedarse. Es importante destacar que Polonia, que ha dado una lección de humanidad al mundo, ha acogido con notable éxito a más de 2 millones de refugiados (más de 4 millones han pasado por el país en algún momento). Concretamente si nos referimos al sector inmobiliario, un efecto de la guerra es que la demanda de vivienda en alquiler se ha visto incrementada exponencialmente, lo que ha hecho que los precios de los alquileres se disparen. Era y es un mercado con un grandísimo potencial.

Gestilar

DISEÑAMOS
PENSANDO EN TI

690 06 06 06
www.gestilar.com



David Garcia Nuñez
Presidente Madrid Capital Mundial

Los “maliciosos” sectores empresariales

Últimamente ciertas empresas y sectores de la economía de nuestro país están sufriendo un descarado e inasumible dossier de descalificaciones, insultos y agravios que desde determinadas partes del Gobierno están efectuando sin evaluar las graves consecuencias que tienen este tipo de acciones sobre el ecosistema empresarial español. Estamos contemplando atónitos como se señala con el dedo ideológico del Gobierno a empresas y empresarios; sin reparar en las consecuencias derivadas sobre la Marca España empresarial, sin reparar en los increíbles esfuerzos que desde el mundo empresarial se realizan para crecer, seguir siendo el motor económico del país, continuar calando y construyendo el tejido empresarial español a través de la activación de pequeñas y medianas empresas. No se medita desde la utopía ideológica del reparto de la riqueza, que nuestras empresas son líderes internacionales en múltiples actividades.

Desde el 2008, con la crisis financiera cuyo origen partió de Estados Unidos, con la esperada caída de Lehman Brothers, desde la izquierda más radical e irreal, a través de sus medios de comunicación, han lanzado de forma insistente el mantra: “el sector inmobiliario es corrupto, especulador y el origen del elevado precio de la vivienda de nuestro país, el cual imposibilita que muchos ciudadanos puedan adquirir su piso”. Desde aquí les indicaré que estos argumentos caducos, extrapolan actitudes y comportamientos individuales, muy concretos y particulares, a un comportamiento global de un sector, demonizado con un sesgo ideológico inasumible por una sociedad democrática madura como la española. El sector, el cual aporta aproximadamente un 7% del PIB en los últimos años, se encuentra íntimamente ligado a tres factores: disponibilidad de suelo y por ende de las normas urbanísticas de cada entidad local y autonómica; evolución de los tipos de interés y su traslado directo en hipotecas; precio de las materias primas e inversión en innovación. Con todo esto, podemos construir una foto sincronizada en el tiempo de cuál es la salud del sector inmobiliario en el ejercicio anterior. La inflación no ha sido un obstáculo para la compraventa de viviendas que, según datos del INE, aumentó un 11,4% en octubre de 2022 respecto al año anterior, registrando una tendencia al alza durante los últimos 20 meses. La demanda a pesar de la subida de tipos se sigue manteniendo, ocasionando que el precio de las viviendas no registre fuertes caídas. Para el caso concreto de Madrid, motor económico y social de España, el año pasado fue un año de éxito de las viviendas de obra nueva y, de hecho, en Madrid se iniciaron el pasado año un total de 4.579



viviendas y ya es la región española donde más triunfan este tipo de construcciones. La previsión es que estas obras continúen en 2023 y que aumenten, ya que tienen una gran demanda y, la mayoría encuentran sobre plano. Pero a esto, debemos sumar que, debido al aumento de los tipos de interés, disminuirá levemente la compraventa de particulares, pero aumentará la inversión internacional, enriqueciendo el ecosistema económico nacional, con focos claros en Madrid y Málaga. En mi opinión, apunto a que los tipos de interés podrían situarse en torno al 5% en EEUU, mientras que es probable que alcancen niveles más bajos en Europa, quizás más próximos al 3%. En España, la contratación de hipotecas fijas representó el año pasado un 66,8% del mercado, su cifra más baja desde septiembre de 2021, donde la caída llegó al 65,8%.

En cuanto al sector terciario, tras un 2022 récord en este segmento vamos a seguir comprobando como la inversión en activos residenciales (naves logísticas y suelos comerciales) continuará creciendo o estabilizándose en estas cifras en el caso que la incertidumbre económica continúe ahondando en el sistema financiero. Como he comenzado indicando en esta tribuna, la ideología no debe superar las cifras dadas, la capacidad e imagen de un sector, el cual se ha adaptado al cambio, ha apostado por la sostenibilidad como un factor clave en el cual todos

los agentes están incluidos y participan en una economía circular, un uso de materiales y sistemas de construcción innovador y sostenible, apuestan por una eficiencia energética de sus edificaciones. Un sector que ha señalado la innovación como palanca de transformación de sus actividades, aumentando el uso de *big data*, modelos de digitalización, modelos BIM, la implantación del metaverso que ofrece ventajas como la posibilidad de realizar transacciones de activos físicos gracias a la réplica digital de los inmuebles; poder visitarlos virtualmente o reservarlos a través de la *tokenización* de los contratos (un proceso que digitaliza las viviendas representándolas en el mundo virtual).

En Madrid Capital Mundial, creemos en el ecosistema empresarial creado, un ecosistema de colaboración público y privado, con más de 160 entidades estableciendo relaciones colaborativas. Con la Comunidad de Madrid y la Fundación Metrópoli hemos diseñado el primer y único laboratorio de soluciones urbanas de Europa: Innovation Lab. Un laboratorio creado para atraer el talento y los proyectos creativos a los desarrollos urbanos de Madrid. En este banco de pruebas se aportarán todas las herramientas y experiencia de la Administración regional para ayudar a MNN en su búsqueda de la excelencia y la eficiencia. El éxito de esta actuación de regeneración urbana va a determinar en buena medida la posición de la capital de España a la hora de competir entre las grandes ciudades del mundo. La finalidad de este laboratorio, codirigido por la Comunidad de Madrid, Fundación Metrópoli y MWCC, es la de establecer cauces de cooperación público-privada para impulsar acciones que mejoren la competitividad. Solo uniendo las sinergias de todos los actores implicados en esta gran iniciativa convertiremos a la Comunidad de Madrid en un referente en soluciones urbanas tanto a nivel nacional como internacional. El Innovation Lab se fundamenta en la transferencia de conocimientos en materia de urbanismo y sostenibilidad a través de entornos colaborativos y de participación como seminarios, conferencias o eventos de alto nivel. La creación de redes internacionales y empresariales para promocionarlo como referente de nuestra región. El diálogo y cooperación de las distintas administraciones públicas con entidades del sector privado, como herramienta para fomentar la creación de este centro de investigación que podrá nutrirse de los conocimientos aportados por sus integrantes. El Innovation Lab es una oportunidad excepcional para las empresas nacionales e internacionales que quieran desarrollar su actividad y proyectos en la Comunidad de Madrid. Es un claro ejemplo, único en Europa, de simbiosis entre administración y empresa. Estamos ante una oportunidad de seguir construyendo Marca Madrid y Marca España, como vectores de mejora de la calidad de vida de los ciudadanos/as.



■
El Innovation Lab es un claro ejemplo, único en Europa, de simbiosis entre administración y empresa
 ■

La inversión inmobiliaria creció un 22% en España

El 2022 ha sido un año muy activo en transacciones. Concentró operaciones por valor de 9.900 millones, según JLL. El 'retail' se alzó como el sector más interesante para los inversores.

elEconomista. Fotos: iStock

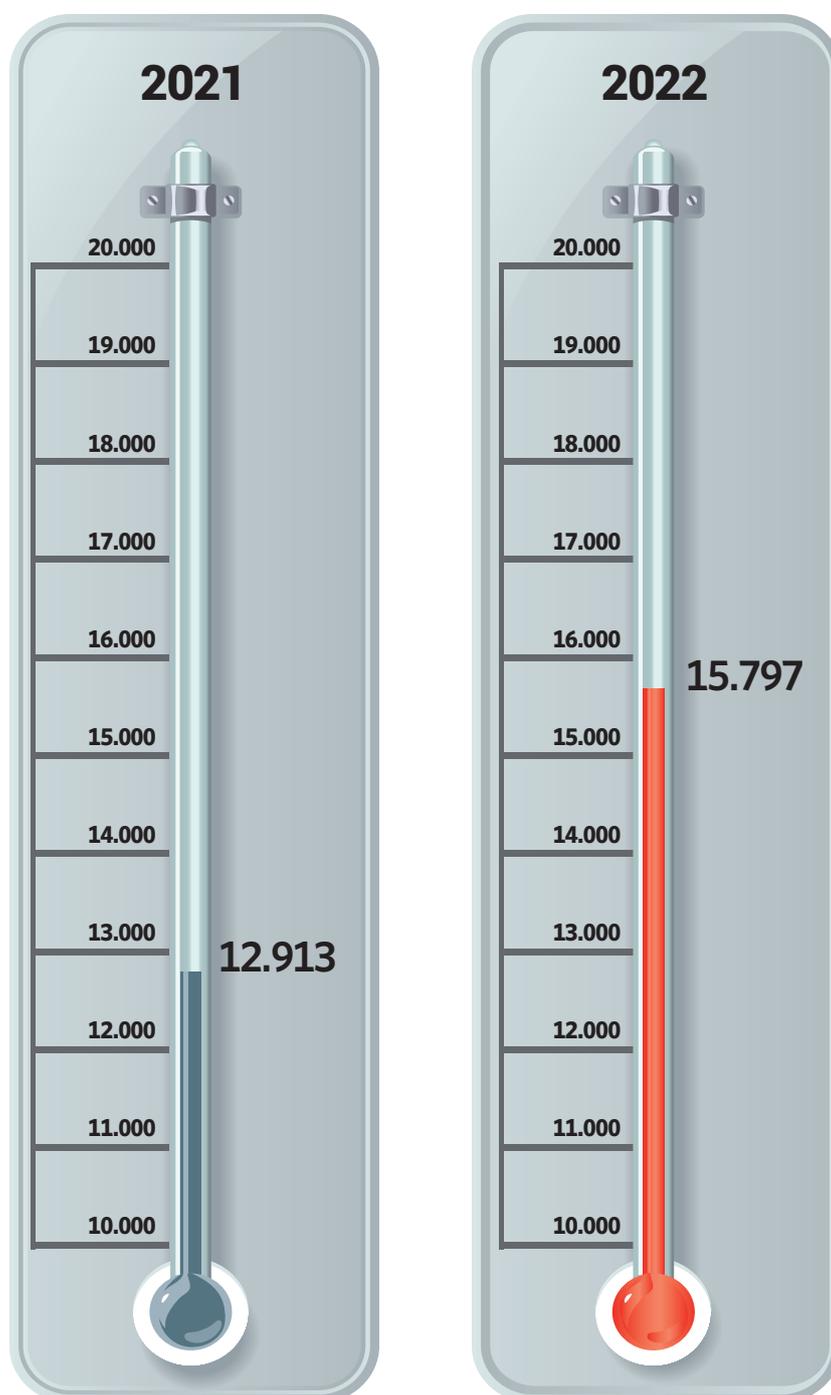
La inversión inmobiliaria en España creció un 22% en 2022 respecto al año anterior y alcanzó los 15.797 millones frente a los más de 12.900 millones de inversión registrados en 2021. El primer semestre del 2022 fue muy activo en cuanto a transacciones y concentró operaciones por valor de más de 9.900 millones, mientras que en la segunda mitad del año la actividad se moderó.

Por segmentos, el *Retail* se alzó durante 2022 como el más interesante por los inversores y cerró el año con una inversión de 4.427 millones -impulsado en gran parte por la venta de una cartera de sucursales bancarias por parte de Merlin Properties-, lo que representa un incremento del 309% respecto al ejercicio 2021. Los segmentos de oficinas e industrial acumularon, respectivamente, 2.540 y 2.327 millones de inversión; por debajo de 2021.

Por su parte, el área de Living, que engloba activos residenciales, espacios de *coliving*, residencias de estudiantes y residencias de mayores; cerró el ejercicio 2022 con una inversión global de 4.018 millones. Dentro de los activos Living, las residencias de estudiantes fueron las protagonistas y concluyeron el año con una inversión de 1.300 millones: un incremento del 136% respecto a los anteriores doce meses. Por el contrario, en los activos *Healthcare* (residencias de ancianos) se produjo un descenso del 64% del valor de las transacciones, hasta los 433 millones. Las inversiones en residencial en alquiler se mantuvieron casi planas y sumaron cerca de 2.300 millones, apenas un 2% más que en el año precedente; que concluyó con 2.250 millones invertidos en este *asset class*. Los hoteles recibieron en 2022 inversiones por valor de 2.484 millones, un 14% menos que en 2021. El origen de los inversores inmobiliarios también se mantiene estable entre 2021 y 2022: en ambos años el 65% del capital invertido tenía origen nacional, mientras que el 35% restante estaba en manos de inversores extranjeros, predomina el capital procedente de EEUU, que representa el 17% de las inversiones extranjeras.

Inversión global en el sector inmobiliario

Millones de euros



Fuente: JLL.

elEconomista

7 aperturas en 2022

IWG invertirá 25 millones en España para abrir 14 'coworkings' este año



El grupo líder mundial en espacios de *coworking*, IWG, invertirá unos 25 millones de euros en España para sus planes de crecimiento en el país este 2023, que pasan por la apertura de al menos 14 espacios de trabajo flexible por todo el territorio, alcanzando la veintena de ciudades, según ha explicado a *elEconomista.es* su director general nacional y vicepresidente para Europa, Philippe Jiménez. El grupo realizó siete aperturas en 2022 y aca-

bó el año con una sesentena de centros en nuestro país repartidos por 16 ciudades, con Madrid (25 espacios) y Barcelona (14) a la cabeza. Para este ejercicio prepara grandes proyectos, como su segundo local de la marca Signature, la de mayores prestaciones dentro de las cuatro marcas con las que opera en el país (las otras son HQ, Regus y Spaces). Será en Barcelona, mientras que el primero se abrió en Madrid en 2022.

2.431 viviendas

Vía Célere y Greystar negocian crear una sociedad con su cartera de alquiler



Vía Célere avanza en las conversaciones con Greystar para la venta de su cartera de pisos en alquiler con el objetivo de cerrar la transacción en el primer trimestre del año, según han apuntado fuentes del sector a *elEconomista.es*, que aseguran que una de las alternativas que se están negociando es la creación de una alianza en la que la promotora se quede con una participación de la cartera. El objetivo de esta alianza, en la que Vía Célere seguiría vincu-

lada al portfolio de alquiler, pasaría por que la promotora fuera inyectando nuevos proyectos de forma que el portfolio vaya tomando una mayor magnitud a lo largo de los años. El portfolio inicial, uno de los más grandes que están en el mercado ahora mismo, suma 2.431 viviendas y la transacción, en la que la promotora está siendo asesorada por Credit Suisse, podría cerrarse en el entorno de los 400 millones.

Vendió 1.100 casa

Kronos factura 465 millones y anticipa alzas en el precio de las viviendas



"La salud del mercado es buena. Hemos puesto en marcha proyectos en las principales ciudades del país. En 2023 seguiremos invirtiendo, aunque todavía estamos definiendo los volúmenes y la estrategia". Así resume Saïd Hejal, CEO de Kronos Real Estate Group, los últimos meses de actividad de la firma y los que vendrán. En 2022, Kronos subió la facturación hasta 465 millones, vendió 1.100 casas, formalizaron un 40% más de entregas -hasta 700

viviendas-, y su cartera engordó hasta 16.000 unidades. Kronos está presente en mercados como Madrid, Barcelona, Sevilla, Málaga, Córdoba o Lisboa. En el año en curso, la firma espera facturar más de 500 millones y vender y entregar 1.200 casas. Las previsiones son positivas a pesar del complejo contexto económico que tendrá efectos en el inmobiliario. Uno de ellos: la subida de precios de la vivienda de obra nueva, que podría llegar al 5%.

En 2022

Ádsolum gestiona 49 promociones de obra nueva por valor de 488 millones



Ádsolum, gestora de proyectos inmobiliarios perteneciente al grupo Altamira doValue, gestionó una cartera total de 49 promociones de obra nueva en 2022, el primer ejercicio en que opera de forma autónoma. Esto suma más de 2.300 viviendas y representan un valor total de los activos de 488 millones. La cartera viva de la compañía es de 33 promociones en gestión o comercialización. Estas promociones representan un volumen de activos por valor de

364,37 millones de euros y suman más de 1.700 viviendas. En 2022 hizo entrega de 16 promociones de obra nueva, con 692 viviendas y un valor de 124,20 millones. En las próximas semanas Ádsolum presentará el Plan Estratégico 2023-2026, con un proyecto que crecimiento cuyo objetivo es de dar entrada a inversores nacionales e internacionales a través de vehículos especializados en *build to rent* (BTR) y *build to sale* (BTS).



Laura Hernando
Managing Director | Hoteles
Colliers

Inversión hotelera y perspectivas para 2023

El año 2022 culminó con 3.279 millones de euros en inversión hotelera, considerando hoteles existentes, inmuebles para su reconversión a uso hotelero y suelos para desarrollos hoteleros. En total, se transaccionaron en España 163 activos frente a los 145 de 2021. Por segundo año consecutivo, se ha vuelto a superar la cota de los 3.000 millones y a batir un nuevo récord, consolidándose 2022 como el tercer mejor registro de la serie histórica, sólo superado por 2017 y 2018, años en los que se dieron importantes operaciones corporativas e Hispania y Blackstone monopolizaron las transacciones.

A pesar de la incertidumbre reinante en el mercado durante todo el año, una serie de factores han servido como catalizadores de la inversión y la han catapultado hasta los 3.279 millones de euros, contribuyendo a cerrar nuevamente un ejercicio extraordinario. El año comenzaba con un positivo viento de cola y una fuerte inercia de operaciones. Tras un 2021 de récord en el que la actividad inversora resurgió de forma vigorosa a pesar de la pandemia, el año culminó con un número relevante de operaciones en estado de negociación y que han impulsado el dinamismo de 2022. El mantenimiento prolongado de los tipos de interés en mínimos históricos unido a la escasez de alternativas de inversión propició que el mercado se inundara de una liquidez inusitadamente alta que hoy persiste. A pesar del giro coyuntural de los últimos meses y la persistente incertidumbre, el apetito inversor se mantiene estable debido al elevado volumen de capital y la consiguiente presión compradora, aunque el coste de la financiación ha tenido un reflejo en la ralentización de alguna de las transacciones del segundo semestre del año.

El comportamiento de la inversión ha sido dispar, dependiendo en cada caso de la tipología de activo considerada. Las transacciones de hoteles existentes se mantuvieron en niveles muy similares a los de 2021 (2.996 millones de euros vs. 3.002 millones de euros del pasado año), registrándose un total de 133 operaciones y 17.754 habitaciones. Las compraventas de inmuebles para su reconversión a uso hotelero fueron también protagonistas en 2022, sumando un volumen de inversión total de 184 millones de euros en 19 operaciones. La cifra representa un incremento del 98% frente al registro de 2021. Por último, destacar



la compra de suelos para desarrollar hoteles, casi la totalidad en zonas vacacionales. Con un total de 11 operaciones y un volumen agregado de 99 millones de euros, el año se consolida como el segundo mejor registro histórico sólo por detrás de 2019, año en que se invirtieron cerca de 164 millones.

Los 3.279 millones de euros invertidos reafirman, tras un 2021 también de récord, el atractivo del sector turístico español. Lejos quedan ya los niveles de 500 - 1.000 millones de euros de inversión que caracterizaron al mercado durante muchos años. La entrada de los fondos internacionales en activos vacacionales a partir de 2015 sirvió al sector hotelero nacional de acicate para posicionarse, dentro del panorama internacional, como destino preferente para la inversión hotelera y mantenerse -a excepción de en 2020- en volúmenes anuales superiores a los 2.000 millones de euros.

Durante los últimos años, la industria turística global ha demostrado una fuerte resiliencia, permaneciendo, en muchos casos, impertérrita a las vicisitudes y, en otros tantos, recuperándose de forma ágil y vigorosa de las mismas (atentados, guerras, crisis económicas y pandemias). El liderazgo de nuestro país en la industria es indiscutible, siendo antes de la pandemia el segundo destino en llegadas de turistas extranjeros y gasto turístico. Este hecho, unido a la calidad de la planta hotelera y a la existencia de interesantes oportunidades de reposicionamiento de hoteles ha contribuido a impulsar la inversión hotelera todos estos años. En nuestra opinión, los distintos agentes del sector turístico han sabido capear un temporal de tormenta, con un mar embravecido por la incertidumbre y el incesante azote de vientos de contratiempo. A pesar de ello, el año nos deja con mensajes esperanzadores para la industria turística nacional, al despejarse, después de la finalización de la última ola de Ómicron, todas las dudas sobre el resurgimiento de la demanda turística.



■
El año 2023 va a ser muy positivo para el sector hotelero y de intensa actividad inversora en el segundo semestre

■

A partir de Semana Santa, una vez levantadas las restricciones y completada la reapertura de fronteras -a excepción de China-, fuimos testigos de una vigorosa recuperación de la demanda que, aunque tardía, confirmó los pronósticos más positivos y nos dejó con una temporada de tarifas récords y ocupaciones nada desdeñables, que ayudaron a compensar los incrementos de costes operativos derivados de la inflación. La contundente respuesta del mercado contribuyó a afianzar la apuesta de los inversores por el sector turístico y a insuflarles confianza sobre su plena recuperación en un momento de alta incertidumbre económica.

Las fuertes subidas de tipos de interés de los Bancos Centrales dirigidas a combatir la crisis inflacionaria -especialmente acusada en la energía, los aprovisionamientos y las materias primas- han aumentado, y previsiblemente continuarán aumentando, el coste de la financiación e incrementado el gap que muchas veces separa la expectativa de precio de comprador y vendedor. Por ello consideramos que, hasta la estabilización de la situación macroeconómica, parte de los inversores adoptarán una posición de *wait & see* en el corto plazo. Entre tanto, los inversores con mayor liquidez obtenida en muchos casos en procesos de *fundraising* durante la pandemia- y presión compradora dirigirán su foco hacia los activos más *prime*, por su alta liquidez y la menor sensibilidad a la incertidumbre que han demostrado estos últimos años, o a activos obsoletos con altas necesidades de Capex, en función de su perfil *Core* o *Value-add*, respectivamente. Previsiblemente, la incertidumbre nos continuará acompañando en 2023. Sin embargo, por las razones anteriormente expuestas y la buena inercia de operaciones en *pipeline*, con más de 2.000 millones de euros en transacciones en curso. Aunque la situación macro nos hace ser cautos, anticipamos que 2023 volverá a ser un año positivo y de intensa actividad inversora, que probablemente se materialice en mayor medida en el segundo semestre.

Estandarización de elementos de hormigón

Las escaleras es un elemento muy repetitivo que se utiliza en muchos edificios y con la industrialización se mejora la productividad reduciendo plazos, costes, residuos, etc.

Luzmelia Torres.

La edificación en España es, con diferencia, la actividad menos industrializada de las pertenecientes al sector secundario. Este hecho se debe a un gran abanico de factores: económicos, sociales, industriales. Sin embargo, el más probable es que, tradicionalmente la construcción en nuestro país se ha realizado de modo casi artesanal, confiando en muchas ocasiones la seguridad de un edificio a la pericia de un soldador a la hora de realizar una ferralla, lo que hace imprescindible un control exhaustivo a pie de obra para asegurar el resultado final. A pesar de esto, es llamativa la poca cualificación de la mano de obra en España. Construir se considera, aún hoy en día, un oficio que se aprende trabajando, destinándose desde las administraciones escasísi-



Complejo residencial Islas Estelas en Sinesio Delgado (Madrid) proyectado por Morph Estudio. Morph Estudio

Inmobiliaria

elEconomista.es

mos medios a la formación. En el sistema educativo español no existen prácticamente grados de formación básica relacionados con los oficios de construcción. En este contexto, se hace aún más urgente la introducción de la industrialización en el proceso constructivo. Hay muchos materiales utilizados en la edificación y, por su abundancia y prestaciones, el hormigón sigue siendo uno de los principales.

“Con la industrialización no sólo se consigue de este modo el producto óptimo en cuanto a aspecto y uniformidad, sino que también se aumenta su calidad y se sistematiza el control de ésta. Pero, sobre todo, se potencia la eficacia constructiva debido al incremento de la producción y al descenso de los plazos y costes. A esto se añaden otra serie de ventajas: la reducción de residuos, la eficiencia energética, la sostenibilidad, etc. Por último, y no menos importante, es indudable la mejora de las condiciones de los trabajadores, lo que se traduce en la reducción de los riesgos en su puesto de trabajo, su mayor formación técnica, su estabilidad laboral, la incorporación de la mujer al sector, etc.” afirma José María Quirós, delegado de Industrialización de Aedas Homes.

En los últimos años se ha avanzado enormemente en este sentido. No sólo en cuanto a la ingenie-

El paso siguiente al uso de elementos industrializados en la construcción es la estandarización

ría de instalaciones, especialmente en la rama energética. También es habitual la inclusión en los edificios más sencillos de productos industrializados estructurales o de fachada, en muchas ocasiones aunando ambas funciones. Ha sido más lenta la inclusión de unidades completas, como baños o cocinas, que ahora son de uso habitual en algunas tipologías edificatorias. Incluso se admiten cada día más, las edificaciones modulares, es decir, edificios completos realizados con sistemas montados en taller y únicamente puestos en obra. El paso siguiente a la normalización del uso de elementos industrializados en la construcción es la estandarización de estos, es decir la adaptación a tipos o normas. Desde el Clúster de la Edificación se promueve la estandarización de elementos de hormigón.

María Vallejo, directora de proyectos y obras en Morph Estudio, puntero en la introducción de elementos prefabricados en sus edificios y en el uso de la tecnología BIM, declara que “para los arquitectos el hormigón es el material más versátil para realizar un proyecto. Se utiliza mucho para te-



Residencial diseñado por Morph Estudio. Morph Estudio



Fachadas industrializadas de ikoncrete. Ikoncrete



La estandarización supone, por tanto, economía de medios materiales y como consecuencia un mayor éxito del proceso. Morph Estudios.

mas en estructuras y en Morph también lo utilizamos para las fachadas, pero para que os hagáis una idea se podría hacer un sillón de hormigón si quisiéramos. Con respecto a la estandarización pensamos en las escaleras porque es un elemento muy repetitivo y se utiliza mucho en los edificios. Todos los tramos vienen a ser iguales y es muy sencillo estandarizar para luego ponerlo en cualquier edificio”.

La Asociación, Nacional de empresas de prefabricados de hormigón (Andece) agrupa a 120 empresas y cerca de 60 ofrecen soluciones en edificios residenciales. “Si se tipifica, se estandariza y se establecen prototipos de los elementos grandes o pequeños de una construcción, asumiendo como naturales sus dimensiones y características, se normalizará su uso. Se hará menos necesario el proceso de ensayo y error y se mejorará notablemente la productividad, reduciendo plazos, costes, residuos, consumo de energía, etc. A nuestro entender, la estandarización de las soluciones supone, por tanto, economía de medios materiales y humanos, que tienen como consecuencia lógica un mayor éxito del proceso” afirma Antonio Tovar, gerente de Vivialt, Agrupación de empresas dentro de Andece.

Luis Felipe Setién, director de Operaciones en Iconcrete, prefabricadora especializada en el desarrollo de soluciones en hormigón, afirma que se tiende a confundir la industrialización con elementos prefa-



El hormigón es uno de los materiales principales en la edificación. iStock

bricados. La industrialización es poder emplear sistemas constructivos eficientes que permitan ejecutar siempre de la misma forma, dar lugar a procesos muy bien planificados, con un flujo continuo de recursos, ejecutar las obras de forma seriada con actividades estandarizadas que acorten plazos y costes, integrar de forma más temprana los diferentes proveedores, aprovechar la tecnología y la innovación y poder ejecutar actividades con una mano de obra competente y especializada en entornos de trabajo más seguros que en una construcción tradicional.

CREEMOS EN LAS **PERSONAS**

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



merlinproperties.com





Juan Fernández-Aceytuno
Consejero Delegado de Sociedad de Tasación

12 claves y tendencias que marcarán el mercado residencial español en 2023

El inicio de año supone un buen momento para levantar el pie del acelerador un instante y plantearnos diferentes preguntas: ¿en qué situación estamos? ¿qué claves marcarán el nuevo ejercicio? ¿hacia dónde vamos? En Sociedad de Tasación analizamos la situación del mercado residencial en España y extraemos doce claves y tendencias, que marcarán el mercado residencial español durante este año.

1. El mercado inmobiliario continúa mostrando crecimientos sólidos de actividad en términos de compraventa de vivienda y concesión de hipotecas, si bien la velocidad de estos crecimientos refleja una desaceleración, con valores cercanos a los de 2019, antes de que se solaparan tres crisis: pandemia global, conflicto bélico en Europa y crisis energética. Los ciclos inmobiliarios suelen durar ocho años y el actual se ha prorrogado dos años más de lo previsto por la pandemia. Ahora, tras la subida de tipos de interés, la inflación y la pérdida de poder adquisitivo de las familias, todo apunta a que se estaría agotando.

2. En el contexto actual de incertidumbre a nivel macroeconómico, se observa cómo se acota la brecha entre la inflación general y la subyacente, debido a la contención, vía regulación, entre otras causas, del precio de la electricidad, el gas y los carburantes. Aunque los niveles inflacionistas son todavía elevados, en los próximos meses se podría producir una reducción de los mismos, por el efecto base, la regulación de precios en sectores adicionales al energético, y una disminución del consumo de bienes y servicios de los hogares, como consecuencia de una pérdida de poder adquisitivo de las familias.

3. El inmobiliario, al igual que otros sectores de la economía, viene determinado por la evolución del mercado laboral. La Encuesta de Población Activa del INE muestra solidez en el mercado de trabajo español, en línea con los datos de producción del país, con un número de horas trabajadas al mismo nivel que antes de la pandemia. Si bien conviene estar pendiente de cuál será su evolución, por los efectos que podría tener sobre el mercado inmobiliario e hipotecario, unos niveles de empleo sólidos conllevan un menor impacto en las ratios de morosidad, tanto de la cartera hipotecaria como en nueva originación.



4. No se observan signos de sobrecalentamiento en el mercado hipotecario y en el mercado inmobiliario. Entre enero y octubre de 2022, se han formalizado en España 395.000 hipotecas de vivienda frente a 550.000 compraventas de vivienda -según el INE-, siendo el ratio hipotecas / compraventas inferior a uno. Más de la mitad de los nuevos préstamos hipotecarios de vivienda responden a tipo fijo. A su vez, la tasa de esfuerzo hipotecario para la adquisición de una vivienda se ha situado en el tercer trimestre de 2022 en un 34%, frente al 55% que llegó a alcanzar en 2008. Igualmente, no existe un exceso de oferta de vivienda en España. En la actualidad, se está construyendo cinco veces menos que hace 15 años: como referencia, en 2007 se concedieron casi 650.000 visados de obra nueva, frente a los 100.000 de 2022. En general, el stock de obra nueva disponible es insuficiente para cubrir la demanda actual.

5. La demanda de vivienda responde a un perfil solvente de comprador, principalmente orientado hacia la reposición de vivienda o hacia la inversión. La paridad euro/dólar ha fomentado la compraventa de viviendas por extranjeros. Se detectan diferencias por tipología de producto: la vivienda nueva es mucho más inelástica, se está vendiendo prácticamente bajo demanda; y la usada, al ser menos resiliente, podría sufrir ajustes en actividad y precios.



6. La evolución del índice AVM, un indicador propio de Sociedad de Tasación que monitoriza el valor de mercado de 13.000 viviendas en España, muestra cómo el valor de la vivienda ha registrado un crecimiento constante a nivel de precio en los últimos dos años.

7. Medidas como el tope al 2% del alquiler estarían incrementando el *asking-price* de los nuevos contratos de alquiler, de acuerdo con las estadísticas que ofrece Alquiler Seguro, donde se observa cómo el importe medio de los alquileres formalizados en diciembre de 2022 ha aumentado un 14% interanual en diciembre de 2022. Las rentas en vigor, por su parte, también crecen de forma más estable (+5% anual).

8. El mercado residencial español registra menor volatilidad de precios en vivienda en venta y alquiler que en otras economías mundiales. El precio de la vivienda nueva y usada aumentó un 3% de media en 2022, según Sociedad de Tasación, frente al 7% de la Unión Europea (Eurostat) y al 11% en EEUU (Zillow). Igualmente, mientras el alquiler en España ha registrado un alza anual del 7% en 2022 (Idealista), en Estados Unidos ha sido el 8% (Zillow) y en la Unión Europea del 11% (Eurostat).

9. La cartera hipotecaria en España se muestra más solvente que la de los países de nuestro entorno. Menos del 15% de las hipotecas cuentan con un *loan to value* (ratio préstamo / valor) igual o superior al 80%. A su vez, los hogares españoles están menos endeudados que los de otras economías mundiales.

10. El *Build to Rent* (BTR) ganará atractivo entre inversores, en especial, en capitales con fuerte actividad económica. Su atractivo dentro del mercado vendrá impulsado por la dificultad financiera de compra de vivienda y por los cambios socioculturales, sobre todo del segmento más joven.

11. La sostenibilidad seguirá siendo tendencia en 2023, al ser un requisito indispensable en la obra nueva, así como un reto dentro de la necesaria regeneración del parque inmobiliario español, en busca de una mayor eficiencia. Según Sociedad de Tasación, menos del 10% de las viviendas construidas entre 2007 y 2014 alcanzan una calificación energética de tipo "A" o "B", valor que se otorga a los inmuebles más eficientes.

12. En los próximos 25 años, la población española habrá crecido un 12%, gracias a la inmigración y a una población cada vez más envejecida. Y, dentro de 15 años, el número de hogares unipersonales supondrá el 30% del total de hogares.

El mercado residencial español registra menor volatilidad de precios en viviendas en venta y en alquiler



Málaga cuenta con una oferta de más de 7.000 viviendas de segunda mano y obra nueva, según Activum Real Estate Consulting.

Málaga va marcando la tendencia en el sector inmobiliario

Los precios de los inmuebles alcanzan cifras récord. Los promotores han puesto el foco en esta ciudad. El 7 de febrero se resuelve la subasta para la adjudicación de los terrenos en los antiguos depósitos de Repsol donde se construirán cuatro rascacielos de 34 plantas para viviendas y oficinas.

Luzmelía Torres. Fotos: Alex Zea

Málaga está de moda y crea tendencia. Todos los promotores han puesto el foco en esta ciudad andaluza. Málaga cuenta con una oferta de más de 7.000 viviendas de segunda mano y obra nueva, según la compañía de servicios inmobiliario Activum Real Estate Consulting, donde en su último informe apuntaba una media de casi 15 viviendas vendidas al día.

La consultora Colliers afirma que Málaga presenta, en el caso del segmento de vivienda nueva, el segundo mayor índice de absorción del país con una tasa del 133,5%, sólo superada por el 154% de Baleares y por delante de la horquilla del 70%-79% que presentan plazas como Madrid, Barcelona, Valencia o Sevilla. Esta tasa constata que todas las viviendas que se construyen y entregan en Málaga son rápidamente absorbidas por la demanda, inclui-

do también el stock que haya podido quedar de meses anteriores.

Según datos de Activum Real Estate Consulting, Málaga cuenta con una oferta de 5.397 viviendas de segunda mano. En el centro se encuentra la mayor parte de la oferta, en total 1.274 viviendas, seguida de la zona Este con 950 viviendas. El área con menor oferta de viviendas es Martiricos-La Roca con 90 viviendas de segunda mano. Con relación a la obra nueva hay una oferta de 1.682 viviendas de obra nueva repartidas en 27 promociones en Málaga capital. Destaca Martiricos-La Roca con una oferta 456 viviendas, seguido de Puerto de la Torre, con 324 viviendas de obra nueva.

Los promotores que destacan son AQ Acentor con el 26,85% de volumen en promoción de obra nueva en Málaga capital. Vía Célebre le sigue con un 15,51% de obra nueva en Málaga capital. También están presentes otras grandes promotoras en la capital malagueña como son Metrovacesa, Habitat Inmobiliaria, Aedas Homes y Avantespacia, entre otras.

Para comprar una vivienda en Málaga hay que desembolsar, de media, 2.065 euros por metro cuadrado, tras el repunte del 8,7% registrado frente a diciembre de 2021, según la estadística Tinsa IMIE Mercados Locales. Estas subidas dejan el precio un 14,8% por debajo del nivel más elevado de la serie histórica -alcanzados en el cuarto trimestre de 2008

en los 2.425 euros por metro cuadrado. De este modo, se trata de la ciudad andaluza cuyo precio de la vivienda está más cerca de los máximos de la burbuja. Actualmente las áreas con mayor precio el metro cuadrado, según datos de Tinsa, son la zona Este con un valor medio de 2.707 euros, seguida de la zona Centro con un importe medio de 2.414 euros, Teatinos Universidad 2.321 y Carretera de Cádiz con 2.043 euros. Por su parte, Martiricos-La Roca es la zona con el precio más bajo que ronda los 1.000 euros por metro cuadrado

El Distrito Zeta, también llamado barrio Posmilenial, es uno de los nuevos proyectos urbanísticos en la ciudad, "El Distrito Z es un nuevo ámbito que se va a ejecutar en la zona de Intelhorce y se destinará fundamentalmente, a un público más joven aprovechando su cercanía con el entorno universitario. Teatinos es diseñado por y para la Generación Z. Contempla unas 3.400 viviendas sobre 60 hectáreas de terreno. Es un distrito promovido por Urbania, de carácter sostenible. Cuenta ya con acuerdos cerrados de compra con promotoras como Aedas Homes, Vía Ágora y Habitat Inmobiliaria que han apostado por esta nueva área", afirma Ignacio Ortiz, director de Research en Activum.

Otro gran proyecto es la construcción prevista de cuatro rascacielos de hasta 34 plantas para viviendas y oficinas, y cuatro torres más para 400 VPPO, zonas comerciales y un parque de 65.000 metros

Las grandes promotoras han puesto el foco en Málaga.



Inmobiliaria

elEconomista.es

cuadrados. Esta construcción se situará en los terrenos donde se encontraban los antiguos depósitos de Repsol, una parcela ubicada junto a la Avenida Juan XXIII. "Parece que el 7 de febrero es la fecha clave del futuro de la subasta de las torres que el Ayuntamiento de Málaga tiene en propiedad en los antiguos suelos de Repsol. Hay tres compañías que han presentado oferta por la totalidad: Stoneweg, Acciona y Urbania. Stoneweg cuenta, al menos, con Rafael Moneo, Premio Pritzker de Arquitectura. Por otro lado, Urbania es acompañada en su propuesta por otro Pritzker, el japonés Toyo Ito para una de las torres; por Morph Estudio para otra torre y el zócalo comercial, y por el estudio danés BIG (Bjarke Ingels Group) para la tercera edificación en altura. Acciona presenta su oferta con diseño del estudio Ortiz León" apunta Ignacio Ortiz. De acuerdo con los datos manejados por la Gerencia de Urbanismo, ese es el día tope dado a los actuales licitadores interesados en comprar los aprovechamientos urbanísticos que la ciudad tiene en ese sector para que comuniquen su decisión de seguir adelante en el procedimiento o si optan por abandonarlo.

Pero no solo Málaga está marcando tendencia en compra de vivienda también en alquiler. Málaga a nivel inmobiliario se ha consolidado gracias a la pan-

Málaga ofrece una rentabilidad del 6,1% para una vivienda en alquiler

demia y a la implantación del teletrabajo, ya que la provincia andaluza se ha convertido en un foco de los nómadas digitales a nivel mundial. Esto, sumado a que también es un destino en crecimiento para los estudiantes universitarios, ha llevado a que Málaga alcance una rentabilidad del 6,1%. Es alta pero, aun así, es un punto inferior a la media nacional (7,2%) y menor a la de otras capitales similares a la malagueña como Alicante (7%) o Valencia (6,7%). Esto se debe a que Málaga tiene uno de los precios más altos de España. Cuanto más cara es la casa, más hay que pedir por el alquiler para rentabilizarla y no todo el mundo puede pagarlo.

Según el portal inmobiliario Idealista, el sector inmobiliario en Málaga está desbocado tanto en la provincia como en la capital marcando el pasado mes de diciembre el máximo histórico de precio. 2.787 euros el metro cuadrado en venta y 12,2 euros el metro cuadrado en alquiler. Si nos centramos solo en la capital, Málaga capital acabó el año con récord de precios: 2.346 euros por metro cuadrado en venta (un 8% más que el año anterior) y 12 euros por metro cuadrado en alquiler (un 20,7% más que a finales de 2021). Si nos salimos del mercado de vivienda, el activo que da más rentabilidad en Má-



Para comprar vivienda en Málaga se paga de media, 2.065 euros por metro.

laga capital son los locales comerciales, cuya rentabilidad se eleva al 10%, cuatro décimas incluso superior a la media nacional. Los expertos en la gestión del *retail* saben que el centro, especialmente las calles Larios, Nueva, Granada o la Alameda Principal se pagan grandes fortunas por el metro cuadrado y donde se prevén importantes operaciones a corto y medio plazo. Por otra parte, en Málaga faltan oficinas para atender la demanda creciente de empresas, por lo que el que tiene una en alquiler tiene clientela prácticamente asegurada. La rentabilidad de adquirir una y arrendarla estaba a finales del año pasado en el 7,8% -la media nacional es del 12,9%-. En cuanto a los garajes, la rentabilidad es del 4,9%, dos puntos menos que la media nacional.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.

AEDAS
HOMES

aedashomes.com

Breeam supera los 2.100 edificios sostenibles evaluados

Madrid, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco son las comunidades con mayor número de proyectos valorados. En 2022 se dio un crecimiento del 83% en proyectos evaluados. Oficinas y edificios comerciales, las tipologías que más demandan la certificación de sostenibilidad.

elEconomista. Fotos: eE



Residencia de estudiantes Amro Real Estate.

Breeam, el método de certificación de la sostenibilidad en la construcción de referencia, incrementó un 83% el volumen de proyectos gestionados en 2022, alcanzando así los 2.155 edificios sostenibles evaluados desde su llegada a España, en 2010. Y es que solo en 2022 se evaluaron con Breeam 937 proyectos, superando los 10,9 metros cuadrados de superficie certificada, lo que acredita la consolidación de la construcción sostenible en España.

La metodología de construcción sostenible Breeam se ha convertido en una garantía imprescindible para certificar la sostenibilidad de un edificio. La normativa enfocada a la descarbonización, la demanda del usuario final de activos saludables y medioambientalmente responsables a la vez que eficientes energéticamente, o la búsqueda de diferenciación y calidad de las empresas del sector han impulsado el uso de esta herramienta independiente de evaluación. Reflejo de esto es que importantes empresas y entidades de todos los ámbitos del

En 2022 se superaron ampliamente los 10 millones de metros certificados por Breeam

sector de la edificación se han sumado en 2022 al Consejo Asesor de Breeam, un órgano consultivo que ayuda a mejorar la estrategia de implementación del certificado en España. "El 2023 se presenta como un año lleno de retos en el que entendemos que la sostenibilidad seguirá siendo un actor imprescindible dentro del sector; y es que la construcción de edificios eficientes que optimicen al máximo los materiales y recursos con los que cuentan se ha revelado como una solución ante la crisis energética y de materiales", afirma Javier Torralba, director de Breeam.es.

El crecimiento sostenido de los datos de BREEAM pone de manifiesto la decidida apuesta del sector por la construcción sostenible y atestigua la con-



Plataforma Central Iberium, desarrollos logístico de España.



Livensa Living San Sebastián,



Hay 164
asesores
Breeam con
licencia en vigor.

fianza depositada por parte de promotoras, constructoras, profesionales y cliente final en las edificaciones evaluadas por Breeam.

De los 937 proyectos evaluados por Breeam en España en 2022, presentes en todas las comunidades autónomas, casi dos tercios se concentran en Madrid y Cataluña. El 42% (399) de los proyectos están ubicados en Madrid y un 23% (216), en Cataluña. Andalucía, por su parte, concentra un 13% (124); un 8,6% (81) la Comunidad Valenciana; y un 7% (67) el País Vasco. Por tipología, se produce un cambio respecto a la tendencia anterior, siendo ahora las oficinas y el *retail*, concretamente, los centros comerciales, las tipologías que más están demandando la certificación de sostenibilidad, por delante de proyectos logísticos, cuya demanda de certificación sigue al alza, y el sector residencial, que en 2021 ocupaba el primer lugar. En cuanto al momento de solicitar la evaluación, destacan los proyectos ya en

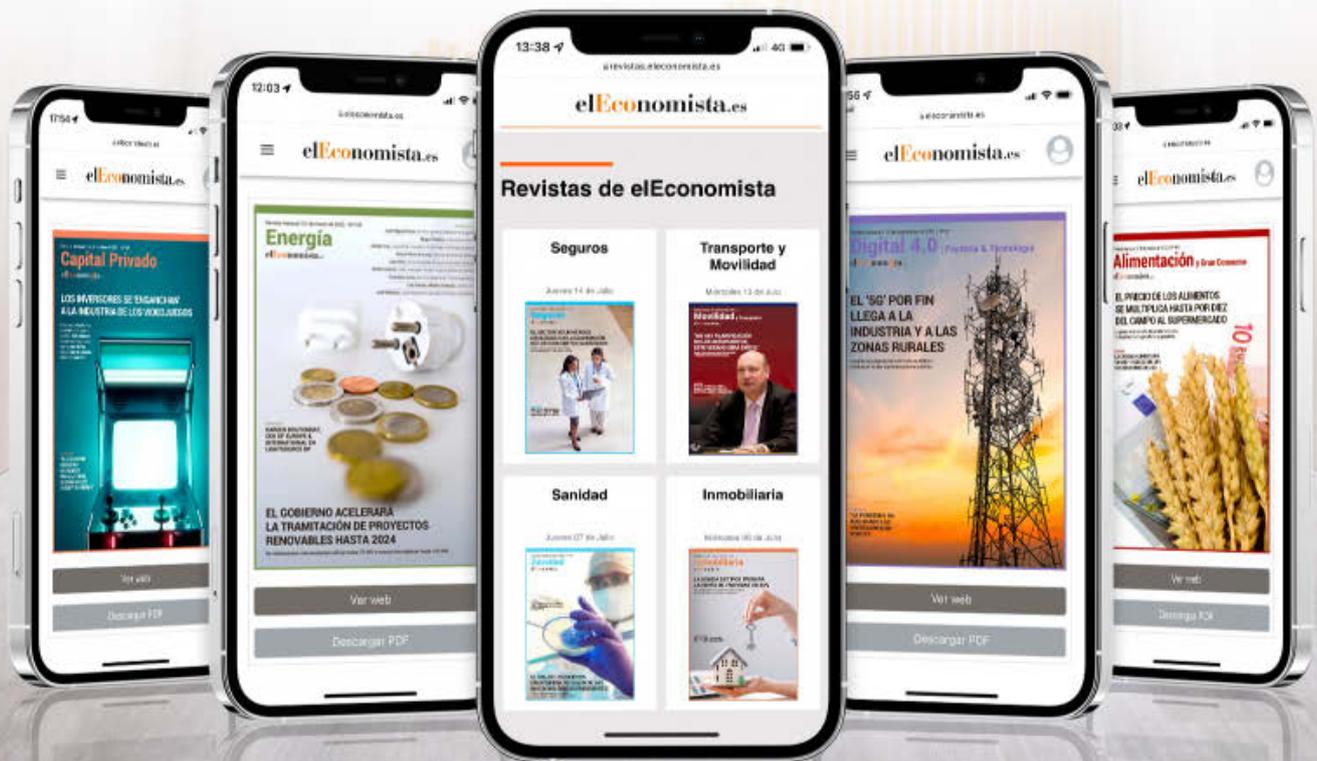
uso, con 448, frente a los de nueva construcción, que en 2022 fueron un total de 272.

En este sentido, el pasado año se lanzó la actualización del Manual 'Breeam ES En Uso' que, como novedad, permite certificar edificios residenciales ya construidos.

Así, de entre los proyectos evaluados por Breeam en 2022, algunos de los más destacados han sido Livensa Living San Sebastián, el primer edificio certificado por la nueva versión del esquema Breeam ES En Uso; la Plataforma Central Iberium, uno de los desarrollos logísticos más importantes de España, en este momento, certificado por Breeam Urbanismo; el proyecto de integración del ferrocarril de Logroño, colaboración público-privada en un proyecto de sostenibilidad y primer certificado Breeam Urbanismo en La Rioja; y las tres residencias para estudiantes de Amro Real Estate, que han conseguido la máxima puntuación del sello.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/
Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    