

Revista mensual | 3 de enero de 2024 | N°83

Inmobiliaria

elEconomista.es

BERROCALES Y AHIJONES, LOS PRIMEROS BARRIOS EN CONSTRUIR VIVIENDA BARATA EN MADRID

Los vecinos podrían llegar a estos desarrollos del sureste de la capital a partir de 2025



EN PROYECTO

**LA INVERSIÓN INMOBILIARIA
SE POSICIONA EN 2024 COMO
UNA OPCIÓN ATRACTIVA**



Actualidad | P4

En 18 meses se han dado en Madrid 530 licencias básicas

El sector lucha por salvar la licencia básica que ahora se topa con la problemática de una tasación con condicionante que ha paralizado la financiación



Los protagonistas | P8

Berrocales y Ahijones, primeros barrios en construir vivienda barata en Madrid

Los vecinos podrían llegar a estos nuevos desarrollos de la capital a partir de 2025.

Consultoría | P24

La vivienda en el barrio Salamanca es un 15% más cara que durante el 'boom'

El valor medio de las casas llegó a los 5.800 euros/m2 en el tercer trimestre de 2023, según Tinsa. Es una de las zonas más exclusivas de la capital española.

Termómetro | P29

La inversión en residencias de estudiantes, en auge

La inversión de estos activos acumula 50 millones de euros en los nueve primeros meses de 2023 y se prevé que acabe el año con 110 millones, según JLL.



Entrevista | P18

"Hemos desinvertido 2.000 activos con un valor neto contable de 300 millones"

Pedro Rodríguez, director de Negocio de LandCo, analiza el estado del sector y habla de los hitos de la compañía.



En proyecto | P30

Vivienda: una inversión segura y competitiva para 2024

Es una de las opciones más atractivas dentro de un inmenso escaparate de productos con distinto perfil de riesgo.

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 evolución del euríbor será un elemento clave en el devenir del sector residencial en 2024

El año 2023 ha sido un auténtico puerto de montaña para el Euríbor, que ha ido subiendo sin prisa, pero sin pausa, bajo la atenta mirada de deudores y entidades financieras. Esa tasa que marca la temperatura de los bolsillos de los hipotecados y de aquellos que desean estarlo y que en 2023 lo han tenido algo más complicado, ha sido el dato del año donde todos hemos puesto el foco y que también marcará el 2024. Analizamos el comportamiento de este indicativo con Tinsa en 2023. Vemos que antes de finalizar el año hizo una parada, las primeras señales de estabilización en la escalada del Euríbor asomaron el pasado mes de agosto, cuando, tras 16 meses de subidas intermensuales consecutivas, se redujo ligeramente respecto a julio. Se acababa de cumplir el primer aniversario de la súbita subida que experimentó el indicador: en solo un mes, entre agosto y septiembre de 2022, el Euríbor se encareció un punto porcentual de golpe, lo mismo que los tres meses anteriores juntos. El Euríbor había abandonado en abril de 2022 la tasa negativa en la que llevaba inmerso seis años. Actualmente, un Euríbor a un coste medio del 3,7% en diciembre supone regresar a los niveles de abril de 2023. Un respiro, sin duda. Pero no por ello hay que perder de vista la tensión que representa para los bolsillos de los ciudadanos y para la actividad crediticia. Tenemos que retroceder 15 años, hasta finales de 2008 para encontrar una tasa de Euríbor tan elevada. En aquel momento comenzó el desplome de este indicador tras el estallido de la crisis inmobiliaria y financiera, que se prolongó un lustro.

■
El freno en el
encarecimiento
del Euríbor puede ser
el anticipo de posibles
rebajas del tipo de interés
■

El encarecimiento de la financiación de forma continuada desde mediados de 2022 ha provocado una ralentización en la concesión de crédito, ya que, además de con más dificultades de acceso al crédito las familias han lidiado con un contexto de elevada inflación que encarecía el coste de la vida y mermaba su capacidad adquisitiva. La evolución del Euríbor será un elemento clave en el devenir del sector residencial en 2024. Y lo cierto es que no hay certezas sobre qué esperar en los próximos meses. Algunos expertos interpretan este freno como una anticipación de posibles rebajas del tipo de interés en 2024 por parte del BCE ante el aparente control de la inflación en la zona Euro. De producirse, se rebajaría también la presión sobre el Euríbor, aunque, hay que tenerlo claro, sin acercarse a ese espejismo de dinero barato que vivimos años atrás. El escenario más optimista habla de un Euríbor estabilizado en torno al 2,5% en 2026. En cualquier caso, las dudas sobre el crecimiento económico mundial conviven con la inestabilidad geopolítica en Europa y Oriente Medio, lo que deja un escenario incierto que obliga a ser prudente en las previsiones. De hecho, el Banco Central Español ha advertido que mantendrá elevados los tipos el tiempo que sea necesario.

La evolución a corto y medio plazo es una incógnita, independientemente de si el Euríbor se mantiene en torno a este 3,7% de diciembre o continúa abaratándose.

En 18 meses se han dado en Madrid 530 licencias básicas

El sector lucha por salvar la licencia básica que ahora se topa con la problemática de una tasación con condicionante. Esto ha paralizado la financiación y la situación es peor que antes.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



Se ha cumplido un año y medio de la entrada en vigor de la OLDRUAM (Proyecto de la Ordenanza de Licencias y Declaraciones Responsables del Ayuntamiento de Madrid) para unificar en un único texto la regulación del régimen jurídico de los medios de intervención urbanística municipales, con el objetivo de simplificar y disminuir las cargas administrativas, ofreciendo un marco jurídico único y sencillo.

¿Cuántas licencias básicas se han dado en Madrid después de 18 meses de vigencia de la Ordenanza? "En total se han otorgado 530 licencias básicas en diferentes fases de tramitación administrativa. Se han tramitado 429 licencias básicas, un 26% son licencias de actividad y un 74%, residencial y están pendientes 76 que todavía no se han dado de alta en sede municipal. Por tanto, la realidad está apostando ya decididamente por la licencia básica", afirma Juan Carlos Álvarez, director general de la Edificación del Ayuntamiento de Madrid.

Son numerosas las licencias básicas de uso residencial ya concedidas, como las 22 otorgadas por la DGE-

edificación sobre parcelas del patrimonio municipal del suelo, cedidas en derecho de superficie para viviendas de alquiler accesible, lo que ha permitido el inicio de la construcción de miles de viviendas en un plazo entre dos y tres meses, desde el alta de las solicitudes.

Es importante señalar, que la licencia básica se inserta en el procedimiento de licencia como un mecanismo facilitador de la actividad edificatoria, adelantando y agilizando el control de los requisitos urbanísticos esenciales en obras de nueva planta, sustitución o reestructuración total.

Los parámetros edificatorios analizados y validados en la licencia básica, a través de la necesaria resolución administrativa, habilitan a su titular a iniciar la ejecución de los principales capítulos de obra, como son la cimentación y estructura, el cerramiento de fachadas y las cubiertas. En términos de ejecución material, las obras autorizadas por la licencia básica abarca entre el 70-80% del presupuesto de ejecución material de una obra, en función de los sistemas constructivos empleados y la tipología del inmueble.

¿Cuál es la problemática a la que se enfrenta ahora la licencia básica? A finales del año pasado, el

Hasta que decida el Tesoro, la tasación va con condicionante y se ha paralizado la financiación

Banco de España emitió un dictamen por el que considera que no es el organismo competente para determinar si la licencia básica tiene los mismos efectos a nivel financiero que la tradicional licencia de obra, y trasladó la consulta, realizada por la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), a la Dirección General del Tesoro. Pero, mientras que este organismo lo resuelve, el Banco de España aplica la interpretación más restrictiva, es decir, la condicionante. Esto supone un coste frente a los retrasos en la concesión de licencia de más de doce meses, en comparación a los tres actuales y ese coste se traslada al cliente.

Reducción de plazos

"Todos los agentes intervinientes estamos a favor de reducir los plazos en la concesión de licencia y de eficientar el proceso de producción de vivienda para alcanzar un fin social que es el de dotar de vivienda a las familias madrileñas, por eso se empieza a implementar la licencia básica, pero hemos topado con ese importante problema que es que las tasaciones van con un condicionante y esto es una línea roja que una entidad financiera no puede cruzar y si no dispones del préstamo promotor para iniciar las obras, no sirve de nada. Entonces





La licencia básica ha permitido el inicio de la construcción de viviendas en dos o tres meses. Dreamstime

nos preguntamos quién tiene la razón, tasadoras o entidades financieras. Ha quedado claro que las entidades financieras tienen una verdadera intencionalidad de financiar esta nueva licencia por lo que le preguntamos al Banco de España si se podía cambiar de condicionante a advertencia en la interpretación de la normativa, pero el Banco de España dijo que él no es el competente para opinar sobre eso y lo remitió a la Dirección General del Tesoro. Lo más grave es que hasta que decida el competente, la tasación va con condicionante y no se admite advertencia. Esto ha paralizado la financiación y estamos en peor situación de la que estábamos antes”, declara Carolina Roca, presidenta de Asprima.

“Las tasadoras tenemos un problema que es el cumplimiento de una normativa que sale en 2003 y estamos en 2023, que la legisla el Ministerio de Economía, por eso ahora se pregunta al Tesoro, el instrumento que se ha regulado ahora no existía, por lo que era preceptivo tener una licencia de obras que amparaba el 100% de la construcción porque nosotros valoramos en hipotesis de edificio terminado. ¿Dónde está el problema ahora? Es pura interpretación de lo que dice la orden ECU en cuanto a la documentación necesaria que dice la licencia de obras pero se queda ahí”, apunta Pedro Soria, experto en tasaciones y valoraciones.

Daniel González, director del negocio promotor en Banco Santander explica que “nuestros bonistas

son inversores que depositan en el banco su confianza y si se invierte en financiación de promociones inmobiliarias hay que tener la seguridad total de que están bien garantizadas, bien valoradas y dentro de la estructura. Esta es la clave de todo, porque para garantizar la titulación, una de las medidas claves es que cualquier tasación utilizada como garantía hipotecaria no puede tener un condicionante, puede tener 5 millones de advertencias y las podemos analizar, pero ningún banco puede to-

264

Desde que se puso en marcha la Ordenanza se ha ahorrado en Madrid 264 millones

mar una garantía hipotecaria a largo plazo con una tasación con condicionante”.

María Belén Merino, decana del colegio de registradores de Madrid, explica que “en el momento en el que estamos la Dirección General del Tesoro que es quien va a ser la competente en resolver esto tendrá que interpretar esa normativa como hemos hecho todos. Teníamos una normativa que en principio estaba referenciada a la licencia urbanística definitiva y hemos sopesado si cabía en esa misma normativa la licencia básica. Por lo que tiene dos caminos, o lo interpreta y entiende que está ad-

mitida y entonces no hace falta nada o, si no, habrá que modificar la normativa que no lo ampara porque la realidad social es distinta y las normativas urbanísticas han cambiado. Lo que no se puede hacer es ir en contra de los reguladores y de los que tienen la competencia de controlar el urbanismo, de dirigirlo y de someterlo al control que la ley le impone”.

Juan Carlos Álvarez lo tiene claro, “para resolver la controversia surgida sobre si la licencia básica tiene los mismos efectos a nivel financiero que la tradicional licencia de obra, se debería tener en consideración el concepto semántico del término y el amplio alcance de este acto administrativo autorizatorio de la construcción, que lo dota de plenas garantías y cobertura legal, por lo que no puede perder su eficacia y plenitud salvo causas tasadas por Ley. Se cumplen así los requisitos legales para la inscripción en el Registro de la Propiedad de la escritura de declaración de obra nueva en construcción”.

Carolina Roca se apoya en las cifras para dejar clara la viabilidad de la licencia básica. “En el mes de mayo, Asprima, en colaboración con el Ayuntamiento de Madrid, hicimos una medición y llegamos a la conclusión de que en 16 meses de aplicación de la

El Santander acompaña en el análisis de la financiación de los cinco lotes del Ayuntamiento

sustitución de licencia de primera ocupación por declaración responsable y en seis meses de licencia básica y licencia urbanística municipal (ECU) se había pasado en las licencias de doce meses a cinco meses para la licencia con ECU y a tres meses con la licencia básica y todo eso unido al pasar de cuatro meses en LPO a cero por declaración responsable sumaba un total de 264 millones de ahorro en el coste durante ese escaso periodo de aplicación de la Ordenanza, o sea, que supone un ahorro en plazos y en coste. Luego está claro que hay que salvar la licencia básica”.

“El hecho de que el Banco de España por criterio de prudencia diga que actuemos con un condicionante no quiere decir nada. La situación es que hasta que se decida lo lógico es que la Orden ECU te dice que si no tienes licencia de obras tienes que condicionar. Pienso que hay argumentos más que de sobra para que la Dirección General del Tesoro entienda la situación y de la misma forma creo que debería hacerlo en positivo porque yo creo que sí hay garantías porque es un acto reglado que te permite iniciar obras y si hubiera alguna modificación habrá subsanaciones como ya las hay hoy en día, por tanto no veo mayor dificultad” asegura Pedro Soria.



Las tasadoras valoran en hipótesis de edificio terminado. Dreamstime

Daniel González concluye que “desde el Banco Santander estamos acompañando en el análisis de la financiación de los cinco lotes que ha adjudicado el Ayuntamiento de Madrid para hacer vivienda asequible en venta y en alquiler en la capital. Vamos a poder financiar porque ya hay ordinarias ya tenemos tasaciones sin condicionantes con lo cual vamos a poder financiar esos proyectos en menos de un año y esto hace unos años era impensable, con lo cual mi deseo es que la Dirección General del Tesoro valore que con una licencia básica se pueda establecer advertencias y nosotros las estudiamos pero sin condicionantes”.

Los Berrocales y Ahijones serán los primeros en entregar viviendas

Desde la crisis inmobiliaria de 2008 la maquinaria de fabricación de suelos ha estado parada hasta que el mercado a puesto la voz de alarma con la escasez de suelo urbano directo para edificar. Analizamos con VisualUrb el estado de maduración de nueve desarrollos urbanísticos de la Comunidad de Madrid.

Luzmelía Torres.

El secreto de un desarrollo urbanístico reside en conocer el estado de maduración del sector y para ello es imprescindible conocer el procedimiento administrativo que debe seguirse para convertir el suelo en urbano y poder materializar el aprovechamiento urbanístico mediante la solicitud de la licencia de obra. De esta forma, conociendo el momento en el que se encuentra el desarrollo urbanístico se pueden determinar los hitos pendientes y calcular el tiempo de tramitación que le queda por delante y de esta forma definir su valor.

El valor económico de un suelo incluido en un desarrollo urbanístico depende principalmente del tiempo que le quede de tramitación, del momento en que se encuentra el desarrollo y el tiempo que le queda para llegar a su objetivo cardinal, para ello es necesario conocer los pasos que le corresponde seguir.

“La democratización del urbanismo propuesta por VisualUrb comienza por facilitar la comprensión del urbanismo con métodos sencillos y prácticos, dibujando un semáforo para los hitos urbanísticos y visualizar el momento de tramitación en el que se encuentra cada desarrollo urbanístico, indicando los hitos/pasos necesarios para que el desarrollo llegue a su objetivo, que es transformar el suelo en urbano” afirma Pablo Cereijo, CEO de VisualUrb.

La plataforma VisualUrb además de indicar los hitos necesarios para cumplir el objetivo de cada desarrollo, establece un valor porcentual de cada hito/paso consiguiendo un indicativo numérico de la situación del desarrollo urbanístico, o lo que es lo mismo el porcentaje del avance urbanístico del desarrollo.

Desde la crisis inmobiliaria de 2008 la maquinaria de fabricación de suelos ha estado parada hasta que hace muy poco el mercado a puesto la voz de alarma con la escasez de suelo urbano directo para poder edificar y para conocer la situación de tramitación de los ansiados desarrollos urbanísticos de Madrid vamos a analizar con VisualUrb el estado de maduración de los nueve desarrollos urbanísticos más mencionados de la Comunidad de Madrid y el porcentaje de avance en el que se encuentran.



Los Berrocales espera ya licencias para 1.120 viviendas. eE



Valdecarros ya ha comenzado la ejecución de las obras de urbanización de la segunda y tercera fases. Europa Press

Los primeros en entregar viviendas serán los Berrocales y Ahijones porque cuenta con un porcentaje de avance del 90%. Los Berrocales espera ya licencias para 1.120 viviendas de un total de 4.500 previstas en la Etapa 1, por lo que en el 2025 este barrio podrá recibir ya a sus vecinos. Durante este año se harán visibles las nuevas grúas que poblarán Berrocales, así los ciudadanos de Madrid y, en particular, los del sureste, podrán acceder a un nuevo barrio que tendrá más de 8 millones de metros, con 22.285 viviendas proyectadas de las cuales más del 50% dispondrán de algún tipo de protección. Algunas de las mayores promotoras Inmobiliarias del país, como Kronos, Ebrosa, Vía Célere, Aurquia, Aedas, Hábitat o Pryconsa, están presentes en Berrocales ya con casetas de venta.

También está muy avanzado el desarrollo de los Ahijones que cuenta con el proyecto de reparcelación y el proyecto de urbanización aprobados definitivamente. En los Ahijones se levantarán algo más de 18.700 viviendas, el 57% de ellas tendrá algún tipo de protección. Las primeras oficinas de venta ya están operativas y los potenciales compradores ya pueden conocer in situ el futuro barrio madrileño e incluso reservar sus viviendas. Pryconsa, La Llave de Oro o Kronos son algunas de las firmas que disponen de suelo. Los Ahijones, ubicado en el distrito de Vicálvaro, cuenta con una superficie de más de 570 hectáreas y su desarrollo se ejecutará en seis etapas, de las que cuatro son residenciales y dos de usos industriales y ter-

ciarios. Las primeras viviendas se empezarán a construir este año, en la primera etapa se construirán 3.132 unidades, de las cuales el 64% serán protegidas y en 2025 los vecinos también podrán disfrutar ya de este barrio.

El siguiente desarrollo del ranking de VisualUrb es la Solana de Valdebebas, ubicado en el distrito de Hortaleza, al noreste de la capital, donde se podrán desarrollar casi 1.400 viviendas, de las que casi la

2025

En el año 2025, los Berrocales darán la bienvenida a sus vecinos con sus viviendas

mitad serán de protección. La Junta de Gobierno municipal ha aprobado de forma definitiva el proyecto de reparcelación del ámbito, que cuenta con una superficie de 1.091.140 metros.

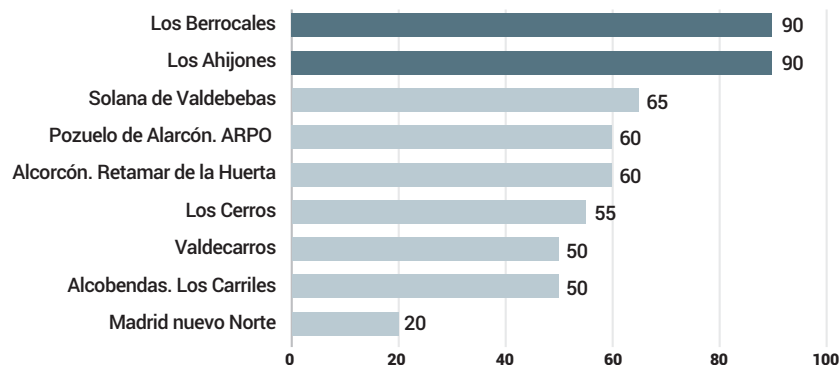
Le sigue el desarrollo de ARPO, un proyecto ubicado en Pozuelo de Alarcón, a un paso de la capital, y que se encontraba parado porque para urbanizar la zona se necesitaba que la Confederación Hidrográfica del Tajo aprobase la construcción de un nuevo colector de aguas pluviales. Tras una larguísima tramitación administrativa que se inició en 2003 y finalizó en 2022, la ejecución de las obras empieza a

ser una realidad para Culmia, Pryconsa, Metrovacesa y Vía Célere, que son propietarios de gran parte de la bolsa de suelo de ARPO. Los terrenos de este desarrollo suman más de 6 millones de metros edificables, sobre los que se proyecta construir más de 5.500 viviendas de distintos usos; como vivienda libre, protegida, residencial en baja densidad y unifamiliar, así como una oferta muy amplia de usos terciarios y equipamiento dotacional.

Otro desarrollo cuyo porcentaje de avance es del 60% es Retamar de la Huerta. El Ayuntamiento de Alcorcón ya ha aprobado, a través de la Junta de Gobierno Local, la solicitud de informes sobre alteraciones sustanciales del proyecto de urbanización

Ránking de los principales desarrollos urbanísticos en Madrid

Porcentaje de avance en cada municipio para la entrega de viviendas



Fuente: VisualUrb.

elEconomista



interna del desarrollo de Retamar de la Huerta. Esta aprobación permite dar un paso más para desbloquear este desarrollo y crear 3.500 viviendas de las cuales 1.319 corresponderían a suelos municipales e incluirán 1064 viviendas protegidas y 255 viviendas libres.

Los Cerros que será el barrio más verde de Madrid, tendrá sus viviendas para entregar las llaves en 2026. Los Cerros se extiende a través de 470 hectáreas en las que convivirán los edificios con la naturaleza y se apostará por los usos mixtos, con más de medio millón de metros cuadrados comerciales y de servicios. El desarrollo se encuentra dentro del distrito de Vicalvaro y se ubica entre Coslada, San Fernando de Henares y el Cañaveral. Se encuentra ahora en fase de urbanización.

Valdecarros ya ha comenzado la ejecución de las obras de urbanización de la segunda y tercera fa-

ses. En estas dos nuevas etapas se levantarán un total de 10.793 viviendas, que se sumarán a las 2.580 viviendas de la primera fase, actualmente en urbanización. Todas las viviendas comenzarán a construirse en 2025.

Otros desarrollos que tienen un menor porcentaje de avance son Los Carriles, en Alcobendas, en el nuevo desarrollo Valgrande, que incluye la creación de 8.600 vivienda donde el 55% del total serán protegidas. Y Madrid Nuevo Norte el desarrollo urbanístico más importante del norte de la capital, donde ya se ha iniciado la tramitación de Las Tablas Oeste, el primero de los cuatro ámbitos y que podría ser una realidad a partir de 2029. En total, este nuevo barrio dentro de Madrid Nuevo Norte abarca casi 205.000 metros cuadrados de suelo y 212.000 de edificabilidad, donde se pondrán en marcha 74.000 metros cuadrados de uso residencial, que permitirá la construcción de 741 viviendas.

**En este año
2024 dará
comienzo la
construcción.**

iStock



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Andy Stalman
Managing Director Totem Branding

La Dualidad de la Inteligencia Artificial: ¿Amiga o Enemiga?

La inteligencia artificial ha dado inicio a una de las épocas más fascinantes y desafiantes en la historia de la humanidad. En el tejido mismo de nuestra evolución tecnológica, la inteligencia artificial ha emergido como una fuerza transformadora, desdibujando las fronteras entre lo posible y lo inimaginable. Como navegantes en el vasto océano de la innovación, nos vemos enfrentados a una cuestión crucial: ¿será la inteligencia artificial nuestra aliada leal o, en cambio, una amenaza peligrosa?

Al examinar esta cuestión, es inevitable recordar la esencia misma de la humanidad: la capacidad de crear, de imaginar, de colaborar. Si bien la inteligencia artificial nos promete avances espectaculares en la eficiencia y la automatización, la verdadera pregunta es si será capaz de abrazar la esencia humana o si se convertirá en ella para dominarnos. En cada reunión, clase, conferencia o foro en los que participo me preguntan ¿qué debería hacer el ser humano para desenvolverse en este nuevo territorio? Un mundo en el que las máquinas ocuparán un lugar cada vez más relevante en nuestra sociedad, desplazando al ser humano de ámbitos que hasta hoy parecían inexpugnables. Muchos expertos consideran a la IA como uno de los principales riesgos existenciales para el ser humano, equiparándola al cambio climático, las armas nucleares o la biotecnología. Tenemos una certeza: el trabajo va a cambiar de forma significativa en las próximas dos décadas. La integración creciente de la inteligencia artificial (IA) en el mundo laboral plantea la posibilidad de que ciertos trabajos sean automatizados, especialmente aquellos que implican tareas repetitivas y rutinarias. Sectores como la manufactura, la logística y algunas funciones administrativas podrían experimentar cambios significativos.

Sin embargo, esta transformación también abre la puerta a la creación de nuevos trabajos, particularmente en el ámbito de la programación, mantenimiento y desarrollo de sistemas de IA. Además, se anticipa un aumento en la demanda de habilidades interpersonales, creativas y estratégicas, donde la presencia humana es esencial, como en roles centrados en la atención y la experiencia al cliente, la toma de decisiones éticas, la innovación, la creatividad, la empatía, diseño de estrategias y roles relacionados con la ética en la inteligencia artificial.

La convergencia de la IA y el empleo, por lo tanto, plantea desafíos, pero también oportunidades para una reconfiguración positiva del panorama laboral. Un informe del Foro Económico Mundial sugiere que se podrían perder alrededor de 85 millones de empleos para 2025 debido a la automatización, pero al mismo tiempo, se prevé la creación de alrededor de 97 millones de



empleos nuevos, especialmente en áreas relacionadas con la tecnología y la gestión de datos. Aunque la inteligencia artificial puede llevar a la destrucción de ciertos empleos, simultáneamente brinda oportunidades para la creación de nuevos roles que se alinean con las habilidades y competencias humanas distintivas. La transición exitosa requerirá adaptabilidad, desarrollo de nuevas habilidades y una estrategia laboral que abrace la coexistencia entre la tecnología y la mano de obra humana.

En el mundo del branding, la inteligencia artificial se presenta como una herramienta sin igual para entender y conectar con las audiencias. Su capacidad para analizar enormes cantidades de datos y prever tendencias puede ser el faro que guíe la creación de marcas más auténticas y relevantes. Sin embargo, ¿hasta qué punto puede comprender la verdadera esencia de la identidad humana? ¿Podrá captar las sutilezas de la emoción, la intuición, las necesidades, el amor o la creatividad? La colaboración entre la inteligencia artificial y la humanidad parece depender en gran medida de nuestra habilidad para definir los límites éticos, establecer directrices claras y aprender a utilizarla de manera eficaz, productiva y creativa. La inteligencia artificial no es, por ahora, inherentemente buena ni mala; es un reflejo amplificado de quienes la diseñan y utilizan. Como líderes y creadores, nuestra responsabilidad es infundir valores éticos en estas creaciones, para que sirvan como extensiones de nuestra humanidad en lugar de distorsiones deshumanizadoras. Al explorar el horizonte, nos en-



Vemos la inteligencia artificial como un 'copiloto creativo' y nos dirigimos hacia ella, quien no lo haga se queda atrás

contramos con la dualidad de la inteligencia artificial: una aliada que puede potenciar nuestras capacidades o una amenaza que despoja y amenaza nuestra singularidad. Desde la perspectiva del branding, esto se traduce en la elección de utilizar la inteligencia artificial como una extensión de nuestra creatividad y conexión emocional, en lugar de permitir que nos sustituya. Creo que en esta era nos tocará regresar al espacio natural del ser humano que es el de la propia humanidad, vamos a tener que ser más humanos que nunca. Y ser más humano será una ventaja competitiva para quienes no confundan medios con fines. La inteligencia artificial, en su búsqueda de imitar la inteligencia humana, enfrenta la paradoja de intentar replicar algo que aún no comprende completamente. La pregunta crucial es si, en su evolución, la inteligencia artificial será capaz de superar esta limitación intrínseca y comprender la complejidad de la mente humana. ¿Podrá la máquina aprender verdaderamente a sentir y entender, o se limitará a imitar respuestas basadas en patrones predefinidos?

En el ámbito del branding, la autenticidad es la moneda de mayor valor. La conexión emocional entre una marca y su audiencia se basa en la confianza y la capacidad de entender y satisfacer las necesidades reales de las personas. Si la inteligencia artificial puede llegar a comprender las sutilezas de la emoción y la identidad, podría ser un aliado invaluable en la creación de experiencias e interacciones de marca más ricas y significativas. En TOTEM Branding, utilizamos la IA, y hemos aprendido a quererla y respetarla. Aprovechando sus capacidades hemos optimizado, eficientizado y evolucionado procesos. Seguiremos adoptando los paradigmas emergentes y dando prioridad a lo humano, utilizando la tecnología para lo que se creó. La IA, bien utilizada, es una herramienta de artistas/diseñadores/creativos y no su reemplazo. Nosotros la vemos más como un "copiloto creativo". Y hacia el futuro nos dirigimos junto a ella. Quienes no lo hagan corren el riesgo de quedarse atrás. No obstante, debemos ser conscientes de los peligros potenciales que surgen cuando confiamos en la inteligencia artificial de manera ciega. La amenaza de la pérdida de pensamiento crítico, de dudar, de mantenerse curiosos debido a la automatización, la posibilidad de sesgos algorítmicos que perpetúan desigualdades y la falta de transparencia en el proceso decisional de la inteligencia artificial son todos desafíos que debemos abordar con urgencia. La inteligencia artificial, en última instancia, es un reflejo de nuestra propia humanidad, con todas sus virtudes y defectos. Dependerá de nosotros, como arquitectos de este futuro, decidir qué tipo de relación queremos forjar con esta creación. ¿Será una asociación simbiótica en la que la inteligencia artificial amplifica nuestras capacidades y nos ayuda a alcanzar nuevas alturas, o será una relación desequilibrada en la que sacrificamos nuestra esencia en aras de la eficiencia y la conveniencia? En conclusión, la respuesta a la pregunta de si la inteligencia artificial será amiga o enemiga yace en nuestras manos. Dependerá de nuestra capacidad para guiar su desarrollo éticamente, establecer límites claros y utilizarla como una herramienta para potenciar nuestra creatividad y conexión emocional.



CYAN

Aedas Homes desarrolla esta promoción en el nuevo barrio Zenity, en Estepona. Cuenta con ocho villas exclusivas de 300 metros cuadrados con piscina privada y playa.

elEconomista.es Fotos: eE

Villas exclusivas con piscina privada junto a la playa

Aedas Homes lanza su tercer proyecto residencial en el ámbito Zenity, en el sector de La Gaspara de Estepona con la promoción Cyan en este nuevo sector urbano.

El residencial está compuesto por ocho villas unifamiliares de más de 300 metros cuadrados construidos y distribuidos en dos plantas, con 4 dormitorios, amplias estancias, terrazas, jardín y piscina privada, con precios que parten desde 1,6 millones de euros.

"Se trata de un producto muy exclusivo y que puede personalizarse y adaptarse a las necesidades de cada cliente a través del servicio Select de Aedas Homes", subraya Carolina Sánchez, Gerente de Promociones de Aedas Homes en Costa del Sol y responsable de este proyecto, quien asegura que "Cyan

es el 'proyecto joya' del sector Zenity, una promoción con la que completa la gama de productos que AEDAS Homes tiene en este ámbito y que está despertando un gran interés".

Tras Azure e Índigo, Cyan es la tercera promoción del proyecto Zenity. Este desarrollo supondrá la construcción de más de 300 viviendas y terminará de consolidar la zona conocida como La Gaspara, al oeste del municipio de Estepona.

Con este lanzamiento de Aedas Homes en Zenity, la compañía continúa consolidándose en este nuevo sector urbano de Estepona. "Con Cyan satisfacemos ya a toda la potencial demanda, ahora de un perfil alto, en esta zona de la Costa del Sol", concluye Carolina Sánchez.



Junto al mar, andando a la Playa de Guadalobón

Entre los muchos atractivos del proyecto Zenity en su conjunto destacan su ubicación en un enclave tranquilo, entre el mar y la montaña, y sus privilegiadas vistas al mar; su acceso andando a la Playa de Guadalobón; y su localización a escasos cinco minu-

tos en coche de Estepona, en la Costa del Sol. Asimismo, el barrio Zenity se encuentra muy bien conectado con dos aeropuertos internacionales, el de Málaga, a una hora; y el de Gibraltar, a unos 30 minutos. "La promoción Cyan es un producto muy cuidado y único



en la zona, perfecto para personas que buscan intimidad y que quieren dar un carácter personal a su vivienda", remarca Carolina Sánchez, quien apunta que el perfil del cliente interesado en este residencial está respondiendo a un comprador internacional de alto

poder adquisitivo que desea una segunda residencia en un lugar privilegiado. Además añade que este tipo de inversor extranjero también desea a su vez vivir en una zona consolidada con todo tipo de servicios y comodidades cercanas al residencial".



ARA

Es un edificio de oficinas en Madrid renovado integralmente en 2023 con 6.000 metros de superficie bruta alquilable. Se estructura alrededor de un gran atrio central ajardinado

elEconomista.es Fotos: @imagensubliminal

ARAceli es la menina que preside el atrio central del edificio con certificación Breeam y AIS

ARA es un edificio de oficinas renovado integralmente en 2023 con una inversión cercana a los 4 millones de euros. Está ubicado en la zona de Arturo Soria junto a la M-30. Cuenta con una superficie bruta alquilable de 6.016 metros cuadrados.

El edificio está recién reformado con una nueva imagen corporativa, consta de 4 pisos cuyos espacios son diáfanos con una excelente luz natural; el hall cuenta con un atrio central de 17 metros de altura que junto a los grandes ventanales que hay en cada planta la luz natural puede llegar a cada puesto de trabajo. "Se estructura alrededor del atrio central ajardinado, un espacio común que hace de la oficina un lugar para compartir y disfrutar" asegura Miguel de Frutos, gestor de activos inmobiliarios en Greencora.

El inmueble cuenta con zonas de encuentro y reunión improvisadas, mobiliario de diseño y un ambiente cálido y acogedor donde se respira naturaleza, bienestar y creatividad. Dispone de 131 plazas de aparcamiento tanto en el interior como en el exterior incluyendo en varias de ellas cargadores eléctricos, además de contar con zonas ajardinadas.

Gracias a la renovación de las instalaciones ha obtenido las certificaciones BREEAM (Gestión Sostenible) y AIS (Accesibilidad), aspectos imprescindibles para las grandes empresas que buscan una sede representativa. La modulación del edificio se adapta a las necesidades empresariales más comunes a través de módulos de 412 metros cuadrados disponibles dos a dos y con la posibilidad de unificar plantas enteras creando un edificio perfecto para un único inquilino.



Una apuesta por el arte y el diseño marcan la diferencia

Alfaro Manrique- Atelier ha sido el encargado de crear el nuevo diseño del edificio ARA. "El diseño se nos planteó como una enorme oportunidad por su calidad arquitectónica de partida y el gran atrio central, en parte opacado y desaprovechado y con el reto por delante de darle calidad y transformarlo en un lugar de encuentro y referencia, que fuera reflejo del momento híbrido y sostenible que vivimos; lo que nos llevaba a un diseño más holístico y basado en la bioarquitectura" afirma Gema Alfaro, arquitecto y socia directora de Alfaro-Manrique Atelier. El atrio es la plaza transformada en un vergel con puntos de encuentros, de miradas y cruces simbólicos, escenificado por corners con mobiliario de Sancal, alfombras diseñadas por Alfaro-Manrique Atelier para el proyecto y textiles perimetrales para mejorar la acústica y dar una escala más humana. El edificio ARA apuesta por el arte con su mural a la entrada y su característica Menina. Su nombre, Araceli, procede de "ARA", una constelación que a su vez representa el altar de los dioses en la mitología griega. Ha sido diseñada por el artista Antonio Azzato, y adquirida como obra benéfica, integrándose a la perfección en el edificio y en su entorno: espacio verde, natural y lleno de luz.



PEDRO RODRÍGUEZ

Director de Negocio de LandCo



“Hemos desinvertido 2.000 activos con un valor neto contable de 300 millones”

LandCo inicialmente contaba con 13.000 activos y hoy tiene 11.000 inmuebles. El 45% son suelos en gestión, 40% finalistas y 15% rústicos. Por otra parte, tiene 3.500 sectores en gestión, impulsando 450 de forma activa. El resto son 1.700 suelos finalistas y en cartera de fincas rústicas otros 1.100 activos.

Por Luzmelia Torres. Fotos: Ana Morales

LandCo es una promotora de suelo que creó el Santander en el año 2019 para dar salida al suelo de su balance, en muchos casos llegados del estallido de la burbuja del ladrillo de 2008. Analizamos la evolución de la compañía y del sector en este 2023 con Pedro Rodríguez.

¿Cuál es la misión de LandCo?

LandCo es una promotora de suelo. Es una

fórmula novedosa porque realiza la gestión, transformación, promoción y venta de todo tipo de suelos y terrenos. Tenemos una cartera propia que nos traslada el Banco Santander en 2019 y en el que tratamos de poner en valor todos los activos del suelo para su posterior venta. Tenemos toda clase de suelos. Inicialmente contábamos con 13.000 activos en distintas categorías: suelos rústicos, en desarrollo y finalistas.

¿Cuál es el valor diferencial de LandCo y la aportación que hace al sector?

Nosotros somos propietarios, gestionamos nuestra propia cartera y trabajamos en la gestión urbanística de una forma industrial y profesionalizada, conjugando cuatro pilares: equipo profesional, implantación territorial, conocimiento urbanístico e inmobiliario y recursos tecnológicos. Hemos montado un modelo industrializado y con procesos estandarizados, aplicándolo sobre una herramienta tecnológica que consideramos única en el mercado y que nos permite trabajar de forma integral sobre todos los sectores, trabajando con carteras y con un modelo que puede ser escalable en tamaño.

¿Cuál es la clave del modelo LandCo?

Durante estos últimos años hemos establecido estos procesos y hemos generado un modelo que nos ha permitido analizar el desarrollo de los suelos desde el punto de vista financiero, para poder obtener unas plus-

valías, un 40% son finalistas y aproximadamente un 15% son rústicos. Por otra parte, tenemos 3.500 sectores en gestión, de los que estamos impulsando aproximadamente 450 de forma activa. El resto son 1.700 suelos finalistas y luego tenemos una cartera de fincas rústicas que son otros 1.100 activos. Aparte de esto, incluimos una parte de promoción con 1.000 viviendas en producción en 18 promociones.

¿Qué tipo de suelos hay en la cartera de LandCo y en qué zonas tenéis más suelo?

Levante y Andalucía son las zonas en las que tenemos más suelo. En la zona centro también tenemos un número de activos, con una liquidez elevada y unas plusvalías muy altas. Concretamente, en Andalucía tenemos un suelo en desarrollo muy potente en Sevilla como Pítamo, y también en la Costa del Sol y Cádiz, como Rojas Santa Tecla y otra serie de sectores que tenemos a lo largo de todas las provincias de la Costa del Sol. Nues-

“En 2021, LandCo inició la promoción residencial. Tenemos 1.000 viviendas en producción en 18 promociones”

“Levante y Andalucía son las zonas donde tenemos más suelo, y en la zona centro hay activos con liquidez elevada”



valías a futuro que sean lo suficientemente atractivas. En ese sentido, tenemos capacidad de gestión, tenemos el equipo y además contamos con la solvencia de un gran accionista de primer nivel, lo que nos permite garantizar que los proyectos tengan continuidad y lleguen a su fin, y que los municipios cuenten en su momento con futuros proyectos residenciales o de cualquier otro tipo en el menor tiempo posible. Creo que esta es la clave del modelo LandCo y, además, no solamente está focalizado en nuestra cartera, si no que podemos ofrecer estos servicios a otros tenedores u otros fondos que estén interesados en un proceso de gestión urbanística de estas características.

Vamos a poner la compañía en cifras.

Inicialmente contábamos con una cartera de 13.000 activos y hoy contamos con más de 11.000 inmuebles. El 45% son suelos en ges-

tra cartera es muy amplia y tenemos implantación a nivel nacional en muchas provincias, por no decir todas, en las que tenemos suelo para transformar y poder vender. En este momento, nuestra capacidad de análisis sobre el sector y en cuanto a producción de suelo es muy elevada.

Respecto al número de viviendas que tenemos en este momento, son unas 1.000 en producción, ya que dentro del desarrollo de suelo incorporamos una parte de promoción que consideramos muy importante porque dar cobertura a la gestión y transformación del suelo como una parte final del proceso productivo.

¿Qué desinversión han hecho hasta la fecha de la cartera?

Hemos hecho una desinversión de la cartera bastante importante. Aparte de la genera-

ción de un modelo de gestión urbanística novedoso, lo que hemos estado haciendo estos años es liquidar parte de la cartera y hemos desinvertido unos 2.000 activos con un valor neto contable de aproximadamente unos 300 millones de euros. Estos son los parámetros en los que nos movemos, pero también tenemos un plan a futuro que plantea una desinversión elevada conforme van pasando los años. Es decir, la vamos incrementando a medida que producimos la transformación de los suelos, avanzando para que se produzca la liquidez de los mismos.

En 2021, LandCo decidió iniciar la promoción residencial. ¿Cómo estáis desarrollando esta área inmobiliaria?

Es una línea de producción que vamos a potenciar y que en algunos casos ha venido inicialmente ligada a la propia transformación de los suelos y su posterior liquidez en el mercado. En algunos sectores en los que tenemos gran cantidad de suelo y no se están

bre y la inestabilidad política, en el que se ha producido una diferencia entre el primer semestre y el segundo. El primer semestre fue bastante más acelerado, con operaciones de desinversión de mayor celeridad. Pero el segundo semestre se ha visto ralentizado, principalmente por la incertidumbre derivada de los retornos que se producen en la transformación de suelo. El mercado ha rotado a un interés mucho mayor sobre el suelo en gestión de lo que había inicialmente, es decir, cuando se montó la compañía en 2019, todavía el mercado no estaba identificando como una oportunidad de negocio la gestión y transformación del suelo. La falta y escasez de suelo finalista está provocando que haya mucha más atención sobre el suelo en desarrollo. En LandCo hemos identificado un primer semestre muy bueno y un segundo semestre con menos celeridad y con decisiones mucho más complejas a la hora de llevar a cabo operaciones con promotores, pero entendemos que el mercado sigue apos-

“La gestión y transformación de suelo es de los temas más relevantes que hay en este momento”

“La falta y escasez de suelo finalista está provocando que haya mucha más atención sobre el suelo en desarrollo”



produciendo operaciones de venta sobre los mismos, vimos que existía un mercado local que sí tenía una demanda potencial en el que se podía producir una desinversión de eso como vivienda. En esta línea, hemos impulsado determinadas promociones que nos están dando un retorno y están produciendo una aceleración sobre los procesos de desinversión en el suelo. En definitiva, nos hemos dado cuenta de que podemos impulsar determinados suelos para poder promoverlos y obtener retornos importantes. No descartamos tomar decisiones sobre determinados suelos a la hora de promover, dada que es una herramienta que está funcionando y que entendemos que se va a desarrollar a futuro.

¿El año 2023 ha sido un buen año para el sector inmobiliario y para LandCo?

Ha sido un año marcado por la incertidum-

tando por el suelo en gestión, teniendo en cuenta que el suelo finalista no está saliendo de una forma tan rápida y existe una escasez evidente.

¿Cómo ve el sector de cara a 2024 ahora que ya tenemos un Ministerio de Vivienda?

Es importante que se establezca un foco de atención sobre la vivienda, ya que es parte de la cadena productiva y es el referente que hace que todo lo demás funcione. Que exista un ministerio que focalice y le ponga atención a la vivienda, será positivo para todos los operadores. Es importante que pongan el foco en aquellos factores más importantes, y entendemos que la gestión y transformación de suelo es de los temas más relevantes que hay en este momento, de cara a producir una cartera que atienda la demanda a la que no somos capaces de dar salida.

GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

690 06 06 06

www.gestilar.com



¡Síguenos!

**Cristina Balaguer**

Directora general en Activum Real Estate Consulting

Bienvenidos, Generación Z. El nuevo desafío del sector inmobiliario

El escenario inmobiliario que se ha dibujado este 2023 ha sido constante en resultados y las perspectivas del 2024 vienen cuanto menos estables. En nuestro sector, la ley de la oferta y la demanda es norma infalible, por eso cuando la demanda sube y la oferta no se adapta, los precios también suben. Si la oferta se reduce drásticamente, pero la demanda es la misma, los precios subirán hasta adaptarse a la nueva curva. La creación de viviendas nuevas se ha convertido en un desafío para las administraciones públicas, para los promotores y una necesidad no satisfecha por su oferta escasa para los ciudadanos.

En estas fechas todos intentamos proyectar qué pasará en 2024, pero qué pasará en 2026, cuando la Generación Z, una generación que está revisando y poniendo en duda los principios tradicionales, empiece a necesitar emanciparse de su hogar familiar. Nos encontramos en un entorno cada vez más versátil, rápido y voluble, donde se debe establecer una conexión auténtica con la Generación Z. Primero, saber llegar, porque utilizan medios innovadores y segundo, conectar, reinventarnos para adaptarnos a sus necesidades.

El público joven y futuro comprador de vivienda demanda propuestas experienciales. Los expertos en esta generación sostienen que la mejor vía para conseguir llegar a este consumidor es la personalización del mensaje y el producto. Y es que se trata de una generación diversa, inclusiva y ética, que demanda un gran compromiso por parte de las marcas, así como diversión y constantes incentivos.

La generación Z está iniciando una revolución. Redefinen conceptos desde los pilares. El sector inmobiliario tiene un gran reto a futuro y sólo seremos capaces de adaptarnos si trabajamos con creatividad e innovación. Según un estudio realizado por Fotocasa, muestran que el 60% prefiere vivir en una casa independiente, el 30% elegiría un piso ubicado en un edificio compartido y el 10% restante apunta como válidas ambas opciones. Demandan cambios en los diseños de las viviendas, espacios multifuncionales, minimalistas, zo-



nas comunes separadas de las zonas de trabajo, materiales reciclados y mobiliario de segunda mano. En materia de construcción pasan por dos tendencias clave, soluciones sostenibles y la digitalización.

Para nuestra generación vivir bien es tener casa, trabajo y estabilidad, pero no para ellos. Ellos quieren vivir diferente. Por ello para mí, en el año 2024, empieza la cuenta atrás para que el sector inmobiliario conecte con la Generación Z, ya están incorporándose al mundo laboral, por lo que su presencia en el mercado inmobiliario toma un papel mayor. Debemos ver el sector inmobiliario con una lente distinta, enfocarse en cosas que pueden ser inalcanzables, cierto nivel de creencia y audacia para saber que podemos ofrecerles.

El proceso de compra de una vivienda se compone por muchas fases, donde el sector bancario y el inmobiliario son los grandes interesados. Estos nativos digitales tienen la tecnología implantada en su ADN y el gran reto de estos sectores es aprender a conectar con esta generación tanto en forma como en contenido. Esta forma, lograda o no, ha sido un objetivo de trabajo en los últimos años y la transformación digital, en mayor o menor medida, se ha implantado en prácticamente todos los procesos. Pero, para lograr un buen contenido, el producto y la comunicación con el usuario serán los grandes retos de cara a los próximos años.



■

En el año 2024 empieza la cuenta atrás para que el sector inmobiliario conecte con la Generación Z

■

El producto ha ido moldeándose, aunque todavía queda muy lejos de las necesidades de estos jóvenes, sus modos de vida son comunitarios, ya no buscan un simple hogar, buscan pertenecer a una comunidad. La preocupación por el medio ambiente no es cosa de unos pocos, ni siquiera hay que entenderlo como un valor añadido porque ya es algo intrínseco a cualquier comunidad que pretenda estar a la altura de sus aspiraciones. Los espacios verdes, de ocio y cualquier factor que permita a los jóvenes hacer de su vida una experiencia cada día serán los grandes ganadores.

Otro gran reto es el lenguaje, porque el actual no consigue alcanzar a la generación Z, y esto se debe a diversas razones. Estos sectores han caído en numerosas crisis reputacionales y aunque los esfuerzos en potenciar la imagen de marca han sido considerables, quizás los métodos no han sido del todo acertados. Y es que a esta generación no se les gana con campañas de imagen de marca. Buscan comprensión, cercanía y personalización, que se entienda que cada persona tiene sus necesidades. Esta generación ya no aspira a ser un número, sabe que es único y por ello, la experiencia del cliente también debe serlo.

Debemos asumir que el sector inmobiliario es particular. Hay ciertos productos que por muy exclusivos que sean, su precio no es una barrera para su compra, porque se genera una experiencia aspiracional y un deseo de vivirlo. Apple vende su producto el doble que sus competidores y aquí las campañas de marca utilizando atributos emocionales ha sido esencial en la creación de su modelo de negocio. Sin embargo, en estos sectores centrarse en la marca deja de tener sentido en el momento en el que se ha observado que este nuevo cliente potencial es completamente distinto.

Por eso, en 2024 hay retos importantes en los que necesitamos la ayuda de la administración pública como la dinamización de la materia prima, poniendo a disposición del mercado más suelo finalista, el desarrollo de nuevas viviendas que eleven la cifra de stock disponible en respuesta a la creación de nuevos hogares, y algo que depende exclusivamente de nosotros, adaptarnos lo más rápido posible a lo que es una realidad, y es que el perfil del cliente empieza a ser otro. Bienvenidos, Generación Z. La revolución.

La vivienda en el barrio Salamanca un 15% por encima del 'boom' en 2008

Según la estadística IMIE Mercados Locales de Tinsa hay zonas de las grandes capitales españolas donde el precio ha superado los máximos registrados durante el 'boom'.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El *boom* inmobiliario ha marcado un antes y un después en el sector inmobiliario en España. Según la estadística IMIE Mercados Locales de Tinsa hay zonas de las grandes capitales españolas donde el precio de la vivienda actualmente ha superado los máximos registrados durante el *boom* inmobiliario.

De acuerdo con la base de datos de tasaciones de Tinsa, el caso más destacado es el Barrio de Salamanca, en Madrid. Con un valor medio de 5.800 euros por metro cuadrado en el tercer trimestre, casi un 15%, un 14,8% por encima de la referencia del tercer trimestre de 2008, que es el momento en el que este distrito alcanzó su máximo valor en el ci-

El valor de la vivienda en Madrid sube un 75%.





Las grandes ciudades han sido en los últimos años focos de atracción de demanda de vivienda.

clo anterior. La evolución dista mucho del comportamiento general que observamos a nivel nacional.

Recordemos que el valor medio de la vivienda en España se mantiene un 19% por debajo del máximo registrado en el cuarto trimestre de 2007, con una gran heterogeneidad según los territorios. Encontramos capitales, como Ciudad Real, donde la diferencia desde máximos es de un 45% por debajo, al tiempo que Palma de Mallorca, por ejemplo, ha superado sus máximos (1,5% por encima) y también otras capitales como Madrid o Málaga están bastante cerca: un 7% - 8% por debajo.

Las grandes ciudades han sido en los últimos años focos de atracción de demanda por su condición de generadores de empleo y también porque han atraído a inversores que han encontrado en el residencial buenos activos que rentabilizar por la vía del alquiler. Esto ha derivado en un crecimiento sostenido de los precios de la vivienda desde que comenzó la recuperación tras la crisis financiera. El valor medio en Madrid se ha incrementado casi un 75% desde 2015, en Palma un 64% desde su mínimo y en Málaga un 63%.

En este entorno, si nos fijamos en los micromercados a nivel de distrito en las seis mayores capitales del país por población observamos hasta seis distritos donde el valor de la vivienda está por encima de sus máximos, según las tasaciones de Tinsa. Cinco en la ciudad de Madrid y uno en Málaga.

Barrio de Salamanca es el distrito que mayor distancia ha alcanzado respecto al registro del punto álgido de la burbuja. En 2008 tocó 5.054 euros por metro cuadrado y hoy el valor medio está en 5.800 euros por metro cuadrado, tras revalorizarse un 70% desde su mínimo poscrisis. Le siguen cuatro distritos madrileños: Centro (+9,9%), Chamberí (8%), Retiro (4,9%) y Chamartín (+3,3%).

Y de Madrid saltamos a Málaga, donde el distrito Este supera el máximo del ciclo anterior en un 1,7%.

19%

El valor medio de la vivienda es un 19% por debajo del máximo registrado en 2007

En una situación parecida, muy cerca de los máximos, se encuentran otros dos distritos malagueños: Teatinos-Universidad y Centro, donde la vivienda nueva y usada es solo un 1% más barata de lo que estaba en 2008.

Málaga es una ciudad que en este entorno general de desaceleración del mercado residencial destaca por seguir mostrando dinamismo en la evolución de sus precios residenciales. Según el último IMIE Mercados Locales, elaborado por Tinsa, el valor medio de la vivienda en la ciudad de Málaga au-

mentó un 3% entre el segundo y el tercer trimestre. Eso se traduce en que el precio medio es un 10,5% más elevado de lo que era en el tercer trimestre del año pasado.

“Málaga es la séptima capital que más se ha revalorizado en tasa trimestral y la tercera desde un punto de vista interanual, según nuestros datos. La capital ha mostrado un crecimiento sostenido. Desde el primer trimestre de 2015, cuando el valor tocó su punto más bajo tras la crisis, el precio medio de la vivienda se ha incrementado un 63%” apunta Susana de la Riva, directora de comunicación y marketing de Tinsa.

En zonas como Madrid y Málaga, el recorrido alcista revela dinamismo de demanda y también confluencia de perfiles de alto poder adquisitivo. Frente a estas zonas donde la vivienda ha aumentado su valor más de un 50% desde la crisis financiera, también encontramos en las grandes capitales españolas distritos que marcan el contrapunto, con una evolución mucho más contenida.

El extremo contrario de las zonas que acabamos de comentar lo representa entre las grandes capitales españolas Zaragoza, una ciudad donde la recupe-

En Zaragoza la recuperación del mercado residencial se inició algo más tarde

ración del mercado residencial se inició algo más tarde y con menor intensidad. Hasta cinco distritos zaragozanos muestran una distancia respecto a máximos que supera el 40%, acercándose en algunos casos hasta el 50%. Es decir, son zonas donde la vivienda vale casi la mitad que en 2008. Las Fuentes es el distrito entre las 6 mayores capitales donde más amplia es la brecha en valor de la vivienda respecto a máximos: un 47,8%, según las tasaciones de Tinsa.

También se encuentran aún muy lejos del punto de inflexión en el ciclo anterior, los distritos: Barrios Rurales del Oeste y Delicias, con una distancia entre el 45% y el 47% respecto a máximos y los distritos de San José y La Almozara, ligeramente por debajo del 45% de distancia a los máximos. Pese a ser ya la cuarta ciudad por población la pujanza de la demanda ha sido más contenida. Muy diferente al Barrio de Salamanca, donde el valor medio de la vivienda nueva y usada supera en casi un 15% la referencia de máximos que alcanzó en 2008.

“Continúa el proceso de estabilización de los precios residenciales que se inició hace ahora un año. El dato que nos da la medida de esa moderación es



Continúa el proceso de estabilización de los precios residenciales.

la variación interanual del índice general en el mes de noviembre: 4,2%, una décima menos que el crecimiento interanual registrado el mes anterior. La estabilización en el ritmo de crecimiento es evidente. La moderación de la demanda como consecuencia del encarecimiento del crédito, del endurecimiento de los criterios de concesión por parte de las entidades financieras y a causa de la mella que la elevada inflación ha causado en el poder adquisitivo de los hogares explica esta dinámica en los precios, que, pese a todo, no está mostrando ajustes bruscos, sino una moderación gradual”, declara Susana de la Riva.

CREEMOS EN LAS **PERSONAS**

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

Adquisición

Pontegadea compra dos hoteles 'boutique' en Palma por 35 millones

El fundador y primer accionista de Inditex, Amancio Ortega, a través de su brazo inversor Pontegadea, continúa de compras inmobiliarias con la adquisición de sus dos primeros hoteles *boutique* en el centro de Palma de Mallorca a un grupo sueco por 35 millones de euros. En concreto, la adquisición, se hizo pública el pasado mes de julio, cuando Genova Property Group anunció la desinversión de los hoteles Concepció by Nobis, ubicado en la calle Con-

cepción, y el Nobis Palma, en la antigua Can Oliver, en la calle Caputxines, si bien no desvelaba la identidad del comprador. No es la primera vez que el fundador de Inditex compra inmuebles hoteleros, ya que también es propietario, entre otros, de uno situado en Cádiz (Playaballena) y otro en Nueva York (Iberostar). Al margen del sector hotelero, Ortega anunció recientemente la compra de un almacén logístico en Miami por 113 millones de dólares.

Alianza

Culmia y Palatino Residencial desarrollarán 434 pisos de alquiler asequible

Nueva alianza en el segmento residencial. La promotora Culmia y Palatino Residencial, vehículo inversor promovido por Bankinter Investment y Vía Ágora, van a desarrollar 434 viviendas de alquiler asequible en Madrid. En concreto, corresponden al lote 5 del Plan de Vivienda de Alquiler Asequible puesto en marcha por el Ayuntamiento de la capital. Los inmuebles estarán ubicados en los barrios de Arganzuela, Fuencarral, Carabanchel, San Blas y

Villaverde, y su desarrollo se iniciará en los próximos días. Según ha explicado Culmia, todos los activos están situados en puntos estratégicos de estos barrios y en parcelas ya listas para acoger la edificación. La compañía controlada por Oaktree entregará las viviendas en el primer trimestre de 2026 a Palatino Residencial, que se hará cargo de la gestión. Para su construcción y desarrollo se emplearán procesos de diseño BIM en entorno colaborativo.

Vivienda

El 63% de los inquilinos destina más del 30% de ingresos a la vivienda

Más de la mitad de los inquilinos (63%) dedica más del 30% de sus ingresos al pago del alquiler y de los gastos ligados a la vivienda, según se desprende de una encuesta realizada por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU). Así, el 26,6% de los encuestados por la organización aseguran tener una situación familiar difícil o muy difícil económicamente. El 34% afirma tener unos ingresos familiares de hasta 1.500 euros mensuales, mientras que hasta

ese intervalo entre los propietarios solo están el 19%. La opción del alquiler ha aumentado en los últimos años, también por la mayor dificultad de acceso a la propiedad, debido a los precios, a la falta de ahorro previo, a la falta de estabilidad en empleos con salarios consistentes y al encarecimiento de las hipotecas. No obstante, un 79% aspiran en cinco años a ser propietarios de la vivienda en la que viven, aunque solo el 42% creen que lo conseguirán.

Balance

El precio de la vivienda nueva y usada sube un 4,1% a cierre de 2023

El encarecimiento de la vivienda se ha moderado en el cuarto trimestre del año al 4,1% interanual, y al 1% respecto al trimestre anterior, según la estadística Tinsa IMIE Mercados Locales. El valor medio de la vivienda nueva y usada se sitúa en 1.767 euros/metro cuadrado a nivel nacional. Por capitales, los mayores incrementos de un año a otro tuvieron lugar en Guadalajara (16,8%), Valencia (10,6%) y Santa Cruz de Tenerife (9,1%). Las subidas tam-

bién fueron pronunciadas en Málaga (9%), Lleida (8,8%), Logroño (7,8%), Pamplona (7,6%) o Ávila (7,5%). Por el contrario, los precios solo bajaron en dos territorios: Palencia (-3,8%) y Las Palmas de Gran Canaria (-0,8%). Desde la tasadora ponen el foco en el comportamiento de los precios de las casas ubicadas en las zonas costeras que "continúan reflejando" una desaceleración más lenta que la media nacional en la recta final del año.

Auge de las residencias de estudiantes en España

La inversión en residencias en España acumula 50 millones de euros en los primeros nueve meses del año 2023 y se prevé que acabe el año con 110 millones de euros, según JLL.

elEconomista.es Foto: eE

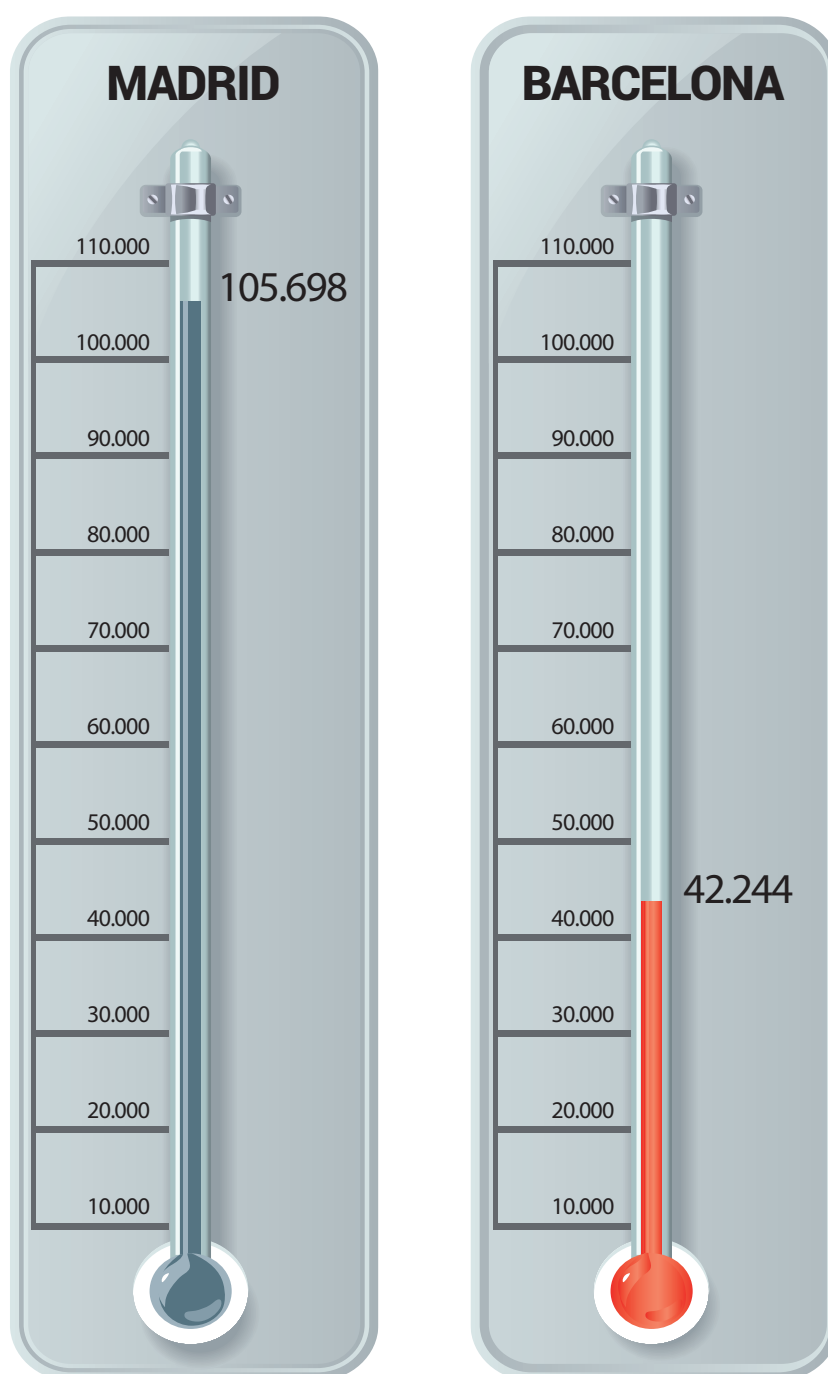
En el transcurso del año académico 2023, se han registrado un total de 1.102 instituciones universitarias en España, considerando tanto facultades como escuelas de negocios, reflejando un incremento de 30 centros respecto al periodo anterior. De éstas, nueve universidades han logrado posicionarse entre las 500 más reconocidas a nivel mundial, destacando por su excelencia académica y su valiosa contribución a la investigación. Este hecho evidencia que España no solo es líder en el ámbito del turismo, sino que también se consolida como un destino académico cada vez más atractivo, tanto para estudiantes nacionales como internacionales. El número de estudiantes matriculados en la universidad ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, alcanzando la significativa cifra de 1.722.247 durante el curso 2022-23, según un informe de JLL.

En consecuencia, la demanda de alojamiento para estudiantes ha experimentado un notable crecimiento, siendo las residencias de estudiantes uno de los servicios más solicitados por los alumnos. Este aumento en la demanda potencial se atribuye tanto a estudiantes internacionales que optan por trasladarse a España por la calidad de la educación, como a la movilidad nacional, que engloba a residentes en España que requieren mudarse a otras zonas o provincias. También estudiantes europeos que disfrutan de una beca Erasmus. Dada la escasez de oferta y la creciente demanda, la inversión en este sector ha ido experimentando un crecimiento significativo aumentando en un 8,5% en el último año y sumando 8.713 nuevas plazas. El creciente interés inversor por el sector PBSA proviene principalmente de fondos de inversión procedentes de Reino Unido, Países Bajos, Alemania y España.

La inversión en residencias de estudiantes en España acumula 50 millones de euros en los primeros nueve meses del año 2023 y se prevé que llegue a 110 millones de euros a final de 2023, según JLL.

Estudiantes nacionales en residencias

Datos en 2023



Fuente: JLL.

elEconomista

Vivienda: una inversión segura y competitiva para 2024

La inversión inmobiliaria arranca este año 2024 como una de las opciones más atractivas dentro de un inmenso escaparate de productos con distinto perfil de riesgo que han hecho fortuna al calor de la subida de los tipos de interés.

Luzmelia Torres. Foto: iStock

Empezamos un nuevo año 2024 lleno de propósitos entre los que se encuentran rentabilizar bien nuestros ahorros. Nada permite dormir más y mejor a un inversor que la combinación de seguridad y de alta rentabilidad en un activo de estabilidad probada. Es el caso de la inversión inmobiliaria, que arranca este año como una de las opciones más atractivas dentro de un inmenso escaparate de productos con distinto perfil de riesgo que han hecho fortuna al calor de la subida de los tipos de interés.

Los expertos aconsejan diversificar, no poner todos los huevos en la misma cesta y para ello vamos a analizar donde poder invertir en inmobiliario.

Empezamos por La Bolsa, que ha cerrado un año 2023 excepcional con una subida superior al 20%, por la que no había apostado ni el más optimista de los expertos cuando empezó 2023. Y activos tan distintos como el oro o el bitcoin han registrado fuertes subidas, hasta máximos históricos en el caso del metal amarillo y del 150% en el del rey de las criptomonedas.





Comprar para alquilar es sin duda uno de los tipos de inversión inmobiliaria más comunes. eE

Y entre los activos sin riesgo, el alza del precio del dinero hasta el 4,5% en la zona euro ha llenado de luces el camino de los ahorradores que no quieren asumir riesgo de pérdida alguno. Los mejores depósitos ofrecen rentabilidades que se sitúan entre el 4% y el 4,5%, mientras que las cuentas remuneradas más generosas del mercado dan hasta el 3,5% sin ningún tipo de condición.

En este escenario nuevo, la vivienda ha tenido en 2023 y tendrá este año una competencia extraordinaria. Pero el activo favorito históricamente de las

La compra de una vivienda para el alquiler ofrece rentabilidades medias del 7%, según idealista

familias españolas vuelve a jugar en el año que empieza con cartas muy ganadoras. Un ejercicio que viene marcado por un cambio de dirección de los tipos de interés, que empezarán a bajar en todo el mundo. En Europa, los expertos anticipan hasta seis recortes en 2024.

¿Qué ofrece el mercado inmobiliario respecto al resto de alternativas de inversión? Sobre todo, un gran universo de posibilidades, que van más allá de la compra de una vivienda. Esta es, no obstante, la opción número uno de miles de españoles, que adquie-

ren casas con el objetivo de alquilarlas posteriormente. Una opción de inversión que está ofreciendo rentabilidades medias de alrededor del 7%, según datos de Idealista.

Es decir, cerca del doble de lo que ofrecen cuentas y depósitos sin riesgo o las Letras del Tesoro, que han hecho furor en 2023. Y tanto como lo que en el mejor de los casos podrían ofrecer los bonos del Estado en 2024, según las previsiones de los analistas.

Comprar para alquilar es sin duda uno de los tipos de inversión inmobiliaria más comunes, recibiendo de manera periódica una renta por el alquiler del inmueble. Esta opción requiere un análisis detallado del tiempo de recuperación de la inversión, valorar todo tipo de situaciones que pueden materializarse y los gastos extra que puede suponer.

Este tipo de inversión inmobiliaria ofrece seguridad al inversor, incluso en momentos de riesgo o pánico en los mercados. Si este activo pierde valor o no ofrece la rentabilidad esperada no será tan negativo para el inversor como si viera desplomarse el valor de su dinero o acciones en bolsa. Este tipo de inversión inmobiliaria requiere de un esfuerzo y sacrificio inicial al que hay que hacer frente con la compra del inmueble. Además, hay que encontrar al inquilino perfecto y estar preparado para todos los gastos que también implica este modelo (inversión inicial en acondicionar el inmueble, reparaciones

Las oficinas se sitúan a la cabeza en rentabilidad

Invertir en el negocio inmobiliario es siempre una apuesta segura, un tradicional activo refugio. Pero a la hora de invertir en inmobiliario no todos los activos son igual de rentables. En términos globales, según datos de idealista, las oficinas se sitúan en primera posición como el producto más rentable (12,8%), seguido de locales comerciales (9,8%), garajes (7,7%) y la vivienda (7,1%). La rentabilidad en oficinas también varía de unas ciudades a otras. Zaragoza, con un 11,7% de rentabilidad bruta, encabeza el ranking de ciudades más rentables. Le siguen Almería (11%), Vitoria (9,2%) y Murcia (9%). Todas ellas por delante de las grandes capitales como Barcelona y Madrid, con un 7,8% y un 7,4%, respectivamente. Hoy por hoy, y ante el exceso de oferta de oficinas disponibles, es habitual ver cómo estos activos adquieren otros usos y se convierten en inmuebles residenciales e incluso en hoteles. Los locales comerciales se sitúan en segunda posición tras las oficinas en términos de rentabilidad. Y aunque dependerá del tipo de local comercial, la ciudad, actividad o la zona donde esté emplazado, la rentabilidad media en alquiler suele ser interesante. Por capitales de provincia, los mayores retornos se alcanzan en Ávila (12,5%), Murcia (11,4%) y Girona (10,7%).

puntuales, etc.). Una de las claves de la inversión en alquiler, es invertir en inmuebles que tienen elevada demanda de alquiler. Y si además, la oferta para satisfacer esa demanda es baja, la inversión es todavía más atractiva. Según el tipo de alquiler, podemos diferenciar entre un alquiler de larga duración o temporal por ejemplo en ubicaciones turísticas, zonas universitarias o en zonas empresariales.

Esta modalidad de alquiler puede otorgar una rentabilidad muy atractiva e incluso se puede combinar con el uso del inmueble por parte del inversor. Siempre hay que tener en cuenta que supone una mayor inversión de tiempo en tareas de gestión y un mayor desgaste del inmueble por su rotación.

Por tanto, la opción de comprar un inmueble para el alquiler ofrece unos retornos que parecen blindados de cara a 2024. Es más, todo apunta a que serán aún más atractivos. La combinación de las subidas continuas del precio del alquiler y de precios de compraventa en proceso de desaceleración puede tirar aún más de los rendimientos, que en algunas capitales como Murcia y Lleida alcanzan o superan con creces el 8%.

Garajes, locales comerciales o trasteros completan las opciones de adquirir inmuebles. Pero hay mu-

El sector inmobiliario es el más rentable por dividendo del mercado español

cha más vida más allá de la compra de estos activos, caros y en muchos casos inasequibles para cada vez más bolsillos en el centro de las grandes capitales. Hoy, se puede participar del mercado inmobiliario sin más barreras de entrada que lo que cuesta en Bolsa una acción de una promotora o de una socimi. O a través de las plataformas de *crowdfunding* y *crowdlending* en que las que se puede invertir desde 250 euros en distintos proyectos inmobiliarios.

El mercado de valores permite bucear por el sector inmobiliario con un traje a medida. Si se apuesta porque 2024 será un buen año en el negocio promotor, Metrovacesa, Aedas y Neinor son tres cotizadas con altos niveles de liquidez en Bolsa y ambiciosos planes de negocio. Si la opción elegida son los centros comerciales, Lar España es un especialista. Y si se trata de activos de oficinas o logísticos, Merlin Properties y Colonial son dos pesos pesados.

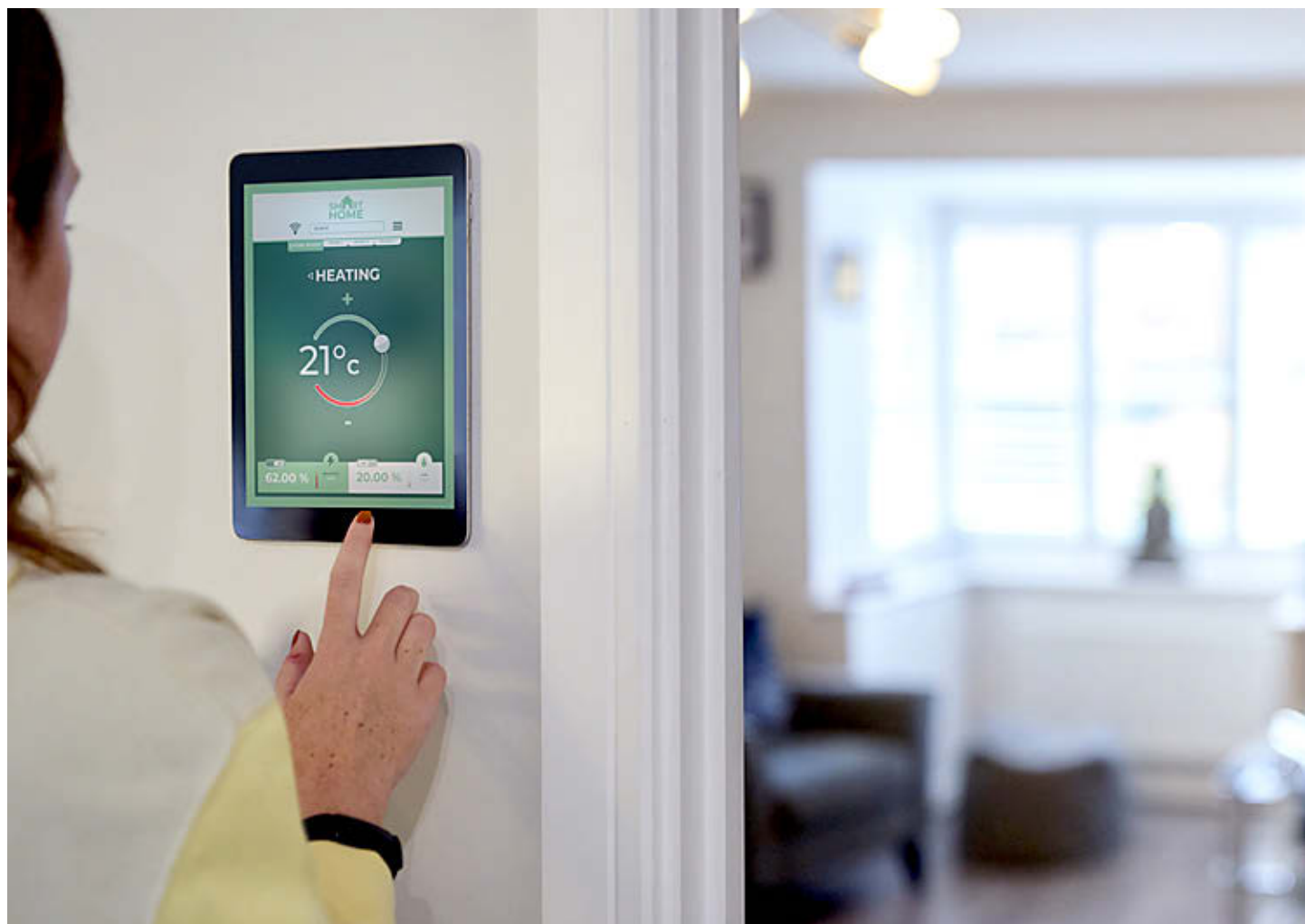
La opción de la Bolsa exige riesgo, pero no es menos cierto que estas compañías ofrecen un valor añadido de primer orden a los inversores: la retribución al accionista. En estos momentos, el sector inmobiliario es el más rentable por dividendo del mer-



Los locales comerciales ofrecen rentabilidades del 9,8%. eE

cado español, con cuatro de sus compañías con retornos de doble dígito.

El círculo se cierra con las plataformas de *crowdfunding* y *crowdlending* en las que, a partir de 250 euros, se puede invertir en proyectos con plazos de maduración medios que van desde la promoción de viviendas hasta la compra de suelo pasando por la reforma de hoteles, residencias, oficinas o activos logísticos. Urbanitae, Housers o Wecity son algunas de las firmas de referencia que, según el tipo de proyecto, están ofreciendo rentabilidades que alcanzan el doble dígito.



Un 15% ha hecho mejoras en las instalaciones de nuevos sistemas de calefacción.

El 72% de los españoles mejora la eficiencia energética en el hogar

Un cuarto de los españoles con vivienda en propiedad ha llevado a cabo medidas para impulsar el consumo sostenible por su compromiso medioambiental. El 25% de los españoles que viven de alquiler asegura que su consumo energético es más eficiente gracias a las medidas implantadas por su casero.

elEconomista.es. Fotos: iStock

Parece que la subida de la luz y el gas ha hecho que las familias tengan en cuenta la eficiencia energética en el hogar para mejorarla. Según la última encuesta de ING Consumer Research, que analiza el gasto y la gestión de las finanzas personales en siete países europeos, la mayoría de los españoles (72%) ha renovado la eficiencia energética de su hogar en los últimos tres años para hacer frente a la subida de precios de la

energía. Mientras, el 24% de los encuestados han apostado por un consumo energético más responsable motivados por su compromiso con el medio ambiente.

Según el estudio, las medidas más populares para conseguirlo son la reducción del uso de dispositivos electrónicos (42%) y la mejora del aislamiento térmico (29%), seguidas de la instalación de nuevos

sistemas de calefacción (15%) y la instalación de placas solares (10%). Además, destaca que el 44% de los propietarios españoles que han invertido en medidas de eficiencia asegura que estaría dispuesto a invertir más si el ahorro a corto plazo estuviese garantizado.

En cuanto a los propietarios que no han aplicado medidas en los últimos tres años, más de la mitad (55%) dice no haberlo hecho porque considera que el coste de la renovación es demasiado elevado.

En este sentido, un 30% admite que lo haría si hubiese ayudas públicas que cubrieran la totalidad de la inversión. Por otro lado, el estudio realizado por ING muestra que solo un cuarto de los europeos encuestados está al tanto del objetivo de la Unión Europea de que todos los edificios alcancen una puntuación energética A para 2050.

Una cifra compartida en España, ya que solo el 26% de los españoles conoce ese objetivo. Sin embargo, entre los que conocen esta iniciativa, hay casi un 30% que no cree que sea factible, principalmente por el elevado coste que deberían asumir los propietarios para realizar las reformas necesarias. En este sentido, en España el 46% cree que el Gobier-

El 18 % de los encuestados en alquiler asegura que ha reducido el uso de dispositivos eléctricos

no debería obligar a reformar las viviendas para mejorar la eficiencia energética.

Los alquileres, una realidad distinta

El 18% de los encuestados en régimen de alquiler en España asegura que ha reducido el uso de dispositivos eléctricos en los últimos tres años, a pesar de que la mayoría de los arrendatarios no ha aplicado ninguna medida para mejorar la eficiencia energética de sus casas en este periodo.

En el actual contexto de inflación, los datos muestran que el 37% de caseros que sí han realizado cambios en sus propiedades para fomentar un consumo energético más sostenible, no han actualizado el precio del alquiler a sus inquilinos. En este sentido, una cuarta parte de los arrendadores españoles asegura que su consumo energético es más eficiente, pero pagan lo mismo o más, y más de la mitad dice que les gustaría que su casero llevara a cabo medidas de eficiencia energética, pero sólo si el ahorro en costes energéticos compensa el aumento del alquiler.

España sigue siendo un país de propietarios a pesar del complejo contexto económico. La encues-



Un 10% de los encuestados ha puesto placas solares.

ta de ING muestra que el 70% de los españoles es propietario o copropietario de una vivienda y confirma que en España existen más personas con hipotecas (40%) que en régimen de alquiler (17%).

Según los datos, la situación económica ha obligado a hacer un importante esfuerzo a los españoles para afrontar el pago de sus rentas: un 50% de los encuestados en España invierte hasta un tercio de su sueldo mensual en pagar su hipoteca o alquiler, frente al 40% de los europeos que afirman lo mismo.

Solo el 25% de los españoles prefiere alquilar que comprar la casa en la que vive, pero el 60% cree que la vivienda en España no es asequible para la mayoría de los ciudadanos.

La mitad de los que viven de alquiler admite que lo hace debido a que no puede permitirse comprar una vivienda, mientras que la segunda razón más común es la preferencia por tener la posibilidad de mudarse y no atarse a un lugar (17%), seguida del 12% que evita compromisos financieros a largo plazo, el 11% que no tiene certeza sobre sus planes de futuro y el 5% que sí puede comprar una casa, pero no en la ciudad en la que le gustaría vivir.

En este contexto, siete de cada diez encuestados en nuestro país prevé que el precio de la vivienda crezca en los próximos doce meses, en línea con el dato europeo. Además, el 80% de la población española considera que adquirir una vivienda en propiedad será mucho más complicado para los jóvenes en los próximos tres años, opinión también reflejada en los resultados europeos de la encuesta (76%).

Hipotecas verdes

El interés de las generaciones más jóvenes por la protección del medioambiente se ha trasladado a muchos aspectos de su vida, entre ellos, a la financiación de sus viviendas. Por ello, las hipotecas verdes son cada vez más solicitadas por los *millennials*, nacidos entre 1981 y 1993, y por los miembros de la Generación Z, nacidos entre 1994 y 2010, que son los que más interés muestran por el crédito hipotecario sostenible.

Una hipoteca verde es un préstamo hipotecario que sirve para financiar la compra, construcción o reha-

bitación de una vivienda sostenible. El objetivo de la hipoteca verde es incentivar la compra de viviendas con una buena calificación energética para preservar el medio ambiente. Además, este interés se debe a que a largo plazo, las hipotecas verdes concedidas para financiar la compra de viviendas sostenibles no solo benefician a nuestro planeta, también aminoran el gasto en las facturas, puesto que utilizan menos energía, cuyo precio puede reducirse hasta un 90%.

Pese a que la oferta de hipotecas verdes en España está creciendo de forma significativa en los últimos años, ésta aún se encuentra en fase de de-



El 60 % cree que la vivienda en España no es asequible para la mayoría de los ciudadanos

sarrollo. Según los datos de julio de 2023 de Qualis Credit Risk, agente especializado en suscripción y gestión de seguros de crédito hipotecario perteneciente al grupo asegurador AmTrust Financial, sólo 11 entidades españolas ofrecen hipotecas verdes. Entre ellas se encuentra Banco Santander, BBVA, CaixaBank, Santander Consumer Finance, Triodos Bank, Banco Mediolanum, Bankinter, Liberbank, Ibercaja, Abanca y Cajamar. Estos datos contrastan con las 27 entidades que conceden hipotecas verdes en Suecia, las 22 de Dinamarca, las 21 de los Países Bajos o las 20 de Francia. Según dicho informe, con sólo 3.000 hipotecas verdes concedidas este año, España se encuentra muy por detrás de la tendencia europea, luego nos queda aún camino por recorrer.





Esta alianza abarca desde la construcción y el ciclo de vida de un edificio, hasta los materiales y su origen.

Habitat se une a Aenor para impulsar la sostenibilidad

La obtención de la primera certificación de 'Edificio Sostenible' en la promoción Jardines de Teià en Barcelona, ha supuesto el inicio de la colaboración entre ambas entidades. La promotora quiere convertirse en una compañía NetZero (neutra en carbono) antes de 2050.

elEconomista.es. Fotos: eE

Habitat Inmobiliaria ha hecho una apuesta indiscutible por la sostenibilidad y se ha unido con AENOR, entidad líder en generación de confianza de España, para impulsar un movimiento hacia la *sostenibilidad real* dentro del sector inmobiliario.

Esta alianza pone el foco en la necesidad de una visión integral de la sostenibilidad, uniendo a las cues-

tiones medioambientales aspectos sociales y de buen gobierno, cerrando el círculo del enfoque ESG.

Así, a través de este acuerdo, ambas compañías trabajarán conjuntamente en iniciativas concretas, que abarcan desde las operaciones inherentes al diseño, construcción y fase de uso de un edificio, hasta los materiales utilizados en la promoción o la sensibilización de los diferentes grupos de interés liga-



Habitat Jardines de Teià, en Barcelona, con 80 viviendas.

dos al sector y a su cadena de valor. De esta manera Habitat Inmobiliaria, junto con AENOR, impulsa una estrategia de sostenibilidad real e integral con horizonte 2030, que sitúa a la promotora como un referente en cuanto a acción responsable en el sector inmobiliario.

“En Habitat Inmobiliaria y Aenor compartimos la necesidad de impulsar la sostenibilidad en nuestro sector, reconocido por su papel como motor económico de nuestro país. Por ello, estamos especialmente orgullosos de esta alianza, que impulsa una sostenibilidad real, integral y presente en todas y cada una de las áreas y proyectos de las compañías”, ha destacado José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria.

Por su parte Aenor asegura que “en nuestro afán por crear confianza entre organizaciones y personas, hemos encontrado en Habitat Inmobiliaria a un perfecto aliado, con quien hemos establecido una estrecha colaboración basada en la preocupación que ambas compañías comparten por la sostenibilidad. En este sentido y con esta alianza, nos hemos comprometido a promocionar conceptos de sostenibilidad en todo el ámbito de la construcción en España, algo imprescindible, pues es un sector fundamental para la economía del país”, afirma Rafael García Meiro, CEO de Aenor.

Primer certificado de edificio sostenible

La certificación de Edificio Sostenible ha sido el primer paso en la relación de ambas entidades para impulsar un movimiento hacia la sostenibilidad real. Así, Habitat Inmobiliaria ha sido la primera promotora en conseguir esta exigente certificación, gracias al alto nivel de desempeño. Ha quedado demostrado el ESG en el diseño, desarrollo y construcción de su promoción Habitat Jardines de Teià, formada por 80 viviendas y ubicada en Teià (Barcelona). De esta manera, la certificación ha reconocido la sostenibilidad en toda la cadena de proveedores de esta promoción, poniendo el foco en la nece-



Prime certificación de Edificio Sostenible.

saria alineación de los proyectos residenciales con los criterios de sostenibilidad de la Unión Europea a través del marco europeo Level(s).

La alianza entre Habitat Inmobiliaria y Aenor supone un nuevo paso al frente de la promotora, que continúa avanzando en su ambición de convertirse en una compañía NetZero (neutra en carbono) incluso antes de 2050. Un desempeño que ha sido reconocido por el ranking internacional de Sustainability, que la sitúa como la primera promotora del mundo por su desempeño ESG. La compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, tiene en la actualidad más de 40 promociones y alrededor de 4.000 viviendas en comercialización en España.



Vicente Redondo
CEO de CBRE GWS

Los cinco retos del FM para ayudar a la gestión de costes

Las compañías están teniendo que asumir un nuevo desafío: el aumento imparable de los costes de sus instalaciones. Pese a que siempre ha sido una obligación inevitable para las compañías, la actual situación económica la está volviendo aún más imprescindible.

Uno de los principales costes que las compañías deben asumir es el del mantenimiento de sus edificios. De hecho, el gasto que supone el mantenimiento de un edificio puede suponer entre un 20% y un 30% del balance de una compañía. Si bien este gasto es diferente en base a los activos que tenga cada compañía, dependiendo del sector al que pertenezca, la inversión en energía, agua, limpieza o climatización son ineludibles independientemente de su actividad. A estos costes, además, hay que sumar una constante: la inflación.

Esta inflación también impacta directamente en las compañías especializadas en FM, aquellas que se encargan de cuidar de los activos inmobiliarios de otras y que, inevitablemente, también repercute en las compañías que cuentan con sus servicios. Ante este escenario en el que todas las compañías deben asumir gastos, podemos definir cinco retos a los que se enfrentan las compañías del mundo del FM que también impactan en sus clientes y en sus estrategias para la gestión de costes.

El primero de ellos es el gasto inevitable de los trabajadores, común a todas las compañías. Este siempre ha sido un coste fijo para las empresas. No obstante, la presión en los salarios es actualmente una problemática de gran calado y que aumenta el estrés de los balances de las organizaciones. La subida de los sueldos acorde a la inflación, las medidas de conciliación o de bienestar del empleado son medidas que los empleados están reclamando a sus superiores, lo que se traduce en un aumento esos salarios que ya son en sí mismos costes fijos de una compañía.

En segundo lugar, no podemos olvidarnos del desarrollo del talento y la renovación generacional. La guerra por el talento ha supuesto entre 2020 y 2022



un incremento de los costes del 7,5% en España, incluso por encima de la inflación marcada en el mismo periodo, del 6,8%. Esto se debe a que mejorar las habilidades y competencias es un gasto del que no pueden prescindir las compañías, sean del sector que sean. El mundo del FM invierte en ello para atraer talento y retener a sus empleados, pero también para dar el mejor servicio. De esta forma, las compañías expertas en el mantenimiento técnico de activos no solo promueven la especialización de sus trabajadores, sino que mejoran su mano de obra para combatir los sobrecostes de su trabajo y el consecuente impacto en las compañías para las que trabajan.

En tercer lugar, es necesario ser conscientes del coste de la energía y el peso que tiene para muchas compañías, así como saber que el 28% de las emisiones mundiales corresponden al funcionamiento de los edificios. Por esto, mejorar la eficiencia energética es clave. Las empresas son conscientes de la volatilidad de los precios de la energía y por eso no solo buscan constantemente las mejores tarifas, sino que cuentan con medidas de *Facility Management* para implantar soluciones de ahorro energético y de reducción de emisiones. Un ejemplo es el simple hecho de sustituir la red eléctrica por luces led e instalar sensores de presencia, que puede llegar a suponer hasta un 70% de ahorro energético.



■

El 28% de las emisiones mundiales corresponden al funcionamiento de los edificios, la eficiencia energética es clave

■

En cuarto lugar, hay que tener presente que todos estos retos deben enfrentarse una vez se haya planteado el más importante de todos: el de la transformación digital de los edificios y la implantación de soluciones de FM para la dinamización de su propia actividad. Las compañías pueden asumir al aumento de los costes si desde el FM ya están enfrentándolos con medidas de choque.

Los avances tecnológicos en sensores y sistemas de optimización de edificios permiten conocer el estado real de los mismos, lo que ayuda a realizar rutinas de mantenimiento precisas y a planificar una rotación de limpieza que se ajuste dinámicamente a las tasas de ocupación de los edificios. Junto a la inteligencia artificial y el uso de los datos, los gestores de FM pueden contribuir a multiplicar exponencialmente el ahorro de costes de las compañías.

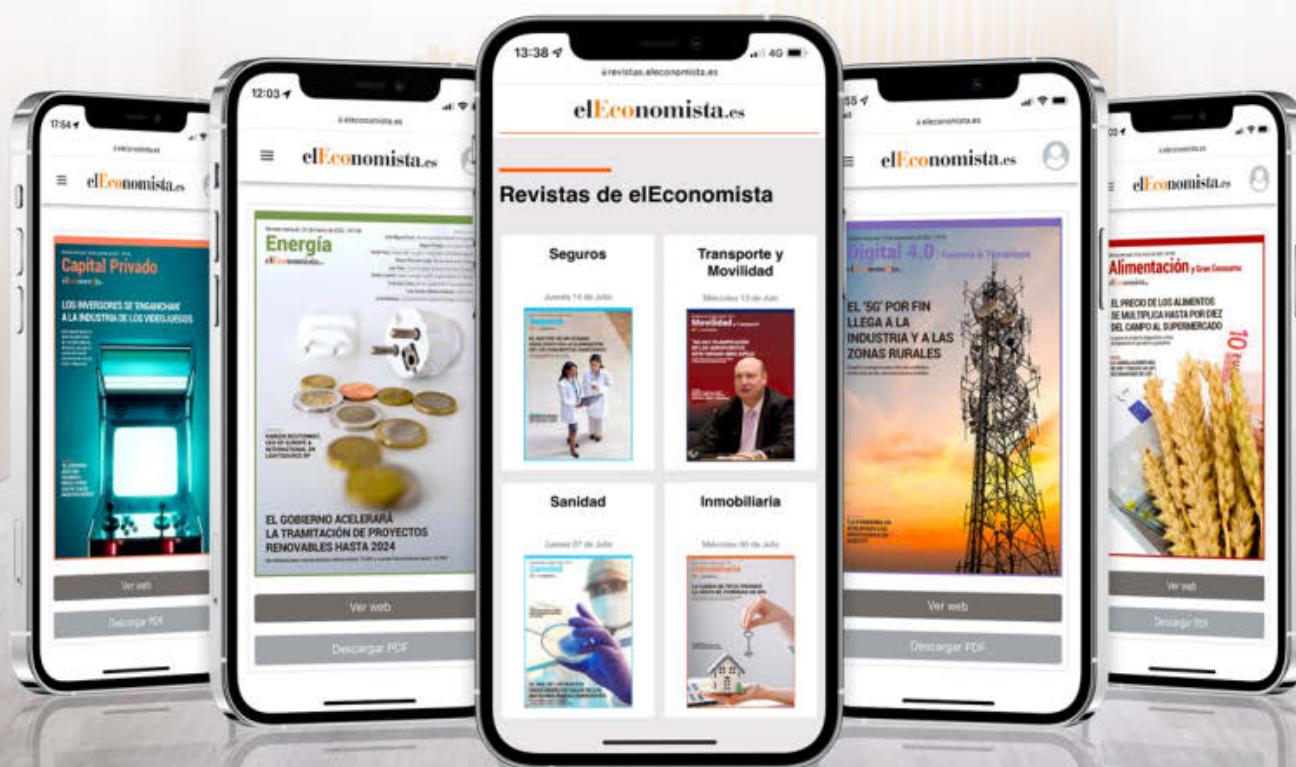
Los costes no entienden de edificios ni de activos. Las compañías se ven obligadas a aceptar los gastos sin importar de dónde procedan. Por este motivo, el quito reto debe ser contar con una estrategia de gestión de costes global, es decir, buscar lo que en la jerga del *facility* conocemos como Impacto Total de la Cartera o TPI. Esta fórmula significa realizar tres cosas al mismo tiempo: dimensionar correctamente la cartera de activos inmobiliarios de las compañías, optimizar la huella de carbono que emiten y mejorar la experiencia en los lugares de trabajo. Aunque pueda parecer que no están relacionados entre sí, los gestores de FM debemos tener en mente estos tres objetivos y aplicarlos en cada una de las medidas que implantamos.

Esta estrategia consiste en la creación de un sistema de gestión y planificación de los activos que permita a las compañías no solo controlar el estado de estos, sino anticipar las necesidades de inversión que requieran. La experiencia que tenemos los profesionales del mantenimiento de los edificios avala esta estrategia, especialmente atractiva para aquellos clientes que se ven impactados por entornos de tipos de interés altos y fuerte presión fiscal.

En definitiva, con un escenario inflacionista como el que estamos experimentando y en el que las empresas deben repercutirse los costes las unas a las otras, solo queda confraternizar entre compañías e implantar estrategias que ayuden a hacer más eficiente la gestión, tanto a las que cuentan con rol de cliente como a las que tienen el papel de proveedor.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



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