Patrimonio Inmobiliario

ISTOCK

LA VIVIENDA EN LA COSTA SUPERA NIVELES PRECOVID

El precio sube de media un 6%, pero registra incrementos de doble dígito en Islas Baleares, Costa del Sol, Islas Canarias y Costa Blanca

metrovacesa
MERLIN PROPERTIES
ESPACIO
ASG Homes

EL PRECIO EN LA COSTA SE 'SUBE A LA OLA': CRECE UN 6%

La escalada en el precio de la vivienda también se ha dejado sentir en el litoral español. Una casa tipo en venta en las playas españolas cuesta, de media, 251.927 euros, un 5,86% más que el año pasado

Mónica G. Moreno
MADRID

La llegada del periodo estival centra gran parte de las miradas hacia las costas españolas, que ocupan casi 8.000 kilómetros de longitud. Las casas en la costa –como residencia habitual, segunda vivienda o inversión– continúan teniendo atractivo para el comprador, tanto nacional como internacional. Así la escalada de precios se ha dejado sentir en las casas del litoral del país. Una vivienda tipo en venta en las playas españolas cuesta, de media, 251.927 euros, un 5,86% más que en 2021, cuando el precio medio fue de 237.982 euros, según el portal inmobiliario pisos.com. Un año antes (en la comparativa de 2021 frente a 2020) la variación registrada fue del 0,91%. "La costa española sigue siendo un poderoso imán, tanto para clientes nacionales como extranjeros", señala Ferran Font, director de Estudios de pisos.com, quién añade que "la búsqueda de espacios exteriores está llevando a muchos compradores e inquilinos a buscar una casa cerca del mar, sobre todo, cuando el teletrabajo acompaña".

Este año, el mercado de costa en España "está marcado por unos niveles de actividad superiores a 2021 y 2020 de forma extendida a casi la práctica totalidad del territorio. Las compraventas, precios y visados han superado en numerosas ubicaciones los niveles de 2019 y aunque en algunas regiones comienza a identificarse una desaceleración, otras mantienen una tendencia alcista impulsada en los últimos meses. Tanto la demanda extranjera como la nacional se han mostrado muy activas, cada una en sus ubicaciones de preferencia", explica Andrea de la Hoz, consultora sénior del Servicio de Estudios de Tinsa.

Por su parte, Alfredo Millá, CEO de Sonneil, coincide en que el mercado de vivienda en la costa "está en un momento de mucha intensidad de demanda. Hay escasez de obra nueva en las principales áreas de costa". De cara a la evolución de este mercado a medio plazo, Millá apunta que "a partir del previsible incremento de tipos de interés, así como por el crecimiento de la inflación, esperamos que se suavice la intensidad de la demanda sin que llegue a suponer un descenso pronunciado".

> El precio sube a doble dígito en Islas Baleares, Costa del Sol, Islas Canarias y Costa Blanca

> La Costa del Garraf tiene las viviendas tipo más caras del país: 507.283 euros

Subidas a doble dígito

Por el momento, el regreso del interés y la demanda por la vivienda en la costa ha impulsado el precio, en algunos casos, hasta subidas de doble dígito. En las Islas Baleares, la vivienda tipo en venta se ha encarecido un 12,17% respecto al primer trimestre de 2021, hasta los 393.233 euros, de media –lo cuarta zona más cara del país–. En los más 150 kilómetros de litoral en la provincia de Málaga que abarca la Costa del Sol, el precio de las viviendas sube un 11,92% (313.921 euros), mientras que en Canarias (220.471 euros) el ascenso registrado es del 11,01%. Por su parte, la Costa Blanca, que alberga municipios como Altea, Denia, Benidorm o Alicante, también se une a las subidas interanuales de doble dígito, con un 10,11%, hasta los 232.655 euros.

Para el director de Estudios de pisos.com, esto se debe al equilibrio entre oferta y demanda y, "sobre todo, la vuelta de la normalidad y del turista internacional con ganas de comprar, invertir, ya que estamos hablando de zonas donde este comprador tiene más relevancia. Este regreso hace que estos mercados sean más dinámicos, por lo que los aumentos de precio serán más importantes".

A pesar de protagonizar los mayores ascensos en el precio, no son las costas que están en el podio de las viviendas más caras del país. En este sentido, la Costa del Garraf repite en primera posición. Los 25 kilómetros que empiezan en Castelldefels (Barcelona) y terminan en la localidad tarraconense de Cunit albergan la zona con los pisos tipo en venta más caros en el litoral español, con un precio medio de 507.283 euros, un 5% por encima respecto a la cifra del año pasado.

Con un precio medio de 419.932 euros, las viviendas en la Costa Vasca –más de 170 kilómetros a orillas del Mar Cantábrico que acoge la playa de La Concha, la playa de Karraspio o la playa de playa de Bakio, entre otras– ocupan la segunda posición, a pesar de que su precio se ha abaratado un 2,93% respecto al año anterior. De hecho, la Costa Vasca y la Costa Verde (-1,99%) son las únicas donde la variación interanual del precio medio de las viviendas registra bajadas.

La tercera posición entre las más caras la ocupa la Costa Brava. En la zona del litoral catalán que ocupa desde Blanes hasta Portbou comprar una vivienda tipo cuesta, de media, 398.105 euros. El precio se ha incrementado un 7,11% respecto al año pasado, cuando se situaba en 371.691 euros.

Les siguen las Islas Baleares y la Costa del Sol, con precios medios por encima de la barrera de los 300.000 euros. Por su parte, las viviendas tipo en venta en la Costa de Cantabria, Costa Blanca, Costa Dorada, Costa del Maresme, Costa de la Luz e Islas Canarias están por encima de los 200.000 euros, según las cifras del portal inmobiliario.

Las zonas más asequibles

A pesar de repuntar un 7,5% respecto al primer trimestre de 2021, la zona más asequible del país es la Costa de Almería, donde los pisos medios en venta tienen un precio de 124.737 euros, según las cifras de pisos.com. En la Costa Cálida, que baña las tierras murcianas, el precio medio de las viviendas es de 152.094 euros, al registrar una subida interanual del 3,8%.

Las Rías Altas, zona del norte de Galicia que mira al Atlántico, es otro de los lugares costeros donde se pueden encontrar vi-

EL ALQUILER DESPUNTA EN EL LITORAL CATALÁN

El precio del alquiler en primera línea de playa sube un 9,7% interanual, situando la media nacional en 1.016 euros/semana. La costa catalana protagoniza los mayores ascensos, un 15,2% en Tarragona y un 12,6% en Girona

M. G. Moreno MADRID

Cuánto vale una vivienda en las playas

Precios medios de venta en las costas españolas

COSTA	PRECIO MEDIO (€)	VARIACIÓN VS 2021 (%)
España	**251.927**	**5,86**
Rías Baixas	188.010	5,17
Rías Altas	159.881	6,09
Costa Verde	193.419	–1,99
Costa de Cantabria	248.282	4,30
Costa Vasca	419.932	–2,93
Costa Brava	398.105	7,11
Costa del Maresme	225.832	7,29
Costa del Garraf	507.283	5,02
Costa Dorada	229.423	4,96
Costa de Azahar	171.695	1,59
Costa de Valencia	186.831	6,24
Costa Blanca	232.655	10,11
Costa Cálida	152.094	3,80
Costa de Almería	124.737	7,47
Costa Tropical	199.736	8,07
Costa del Sol	313.921	11,92
Costa de la Luz	221.079	6,73
Islas Canarias	220.471	11,01
Islas Baleares	393.233	12,17

Fuente: pisos.com. elEconomista

viendas más asequibles, con un precio medio de 159.881 euros. Todavía por debajo de la barrera de los 180.000 euros de media está el precio de la vivienda en la Costa de Azahar (171.695 euros), situada en la provincia de Castellón que limita por el norte con la Costa Dorada y al sur con la Costa de Valencia. Le sigue las Rías Baixas con un precio medio de 188.010 euros.

Sol y playa están entre los grandes reclamos de nuestro país a la hora de decantarse por un destino vacacional. España cuenta con más de 3.000 playas, de las cuáles 621 tienen el distintivo de bandera azul, que certifica su calidad basado en información y educación ambiental, calidad del agua, gestión ambiental y seguridad y servicios. Este año veranear en la costa española supondrá un esfuerzo económico mayor a otros años, ya que el alquiler en primera línea de playa sube un 9,7% interanual, según los datos del informe realizado por Tecnitasa sobre los precios del alquiler semanal en las principales zonas de playa españolas. Concretamente, la media nacional se sitúa en 1.016 euros/semana, 90 euros más que el año anterior, cuando su precio fue de 926 euros semanales.

La costa catalana protagoniza los mayores ascensos en el precio del alquiler, con subidas de doble dígito en algunos casos. En la provincia de Tarragona, las rentas de las viviendas en primera línea de playa crecen un 15,2%. Así, en la playa de Salou hay que desembolsar, de media, 1.370 euros/semana por un apartamento de 60 m2. Le sigue Girona, con subidas del 12,6% con una oferta de apartamentos de 50 m2 por 1.500 euros a la semana en Cadaqués o 1.200 euros en Begur. Por su parte, en Barcelona la subida media es del 9,5% respecto al año pasado. En Sitges, en el centro playa, se alquilan 80 m2 por 1.600 euros, mientras que en la playa de Casteldefels hay que desembolsar 1.500 euros semanales por un piso de 75 m2.

En línea con la subida media nacional también están los ascensos protagonizados por Lugo y Vizcaya, 9,7% y 9,6%, respectivamente, pero ambas provincias no son de las más caras para alquilar, al existir opciones costeras muy por debajo de los 1.000 euros/semana, según los datos de Tecnitasa.

El alquiler en 1º línea de playa

PROVINCIA	VARIACIÓN (%)
Tarragona	15,2
Girona	12,6
España	**9,7**
Lugo	9,7
Vizcaya	9,6
Barcelona	9,5
Baleares	9,1
Granada	9,0
A Coruña	8,8
Cádiz	7,6
Málaga	7,3
Asturias	6,8
Almería	6,5
Pontevedra	6,0
Las Palmas	5,7
Guipúzcoa	5,6
Valencia	5,2
Alicante	4,1
Castellón	4,0
Santa Cruz de Tenerife	3,2
Huelva	2,3
Murcia	–0,5
Cantabria	–0,8

Fuente: Tecnitasa. elEconomista

En el lado contrario, alquilar un alojamiento en las playas de Cantabria o Murcia puede ser un poco más económico que el verano pasado, aunque en algunas de sus zonas también se supera la barrera de los 1.000 euros semanales –como es el caso de Valdenoja en Santander o Paseo de las Delicias de Águilas–. En Cantabria, el precio medio ha bajado un 0,8% interanual, mientras que en Murcia el descenso ha sido de medio punto porcentual.

VIVIENDA

AUMENTA LA RENTABILIDAD DEL ALQUILER EN LA PLAYA

La zona costera que mayor retorno ofrece al propietario es la Costa Azahar (Castellón), con la rentabilidad del alquiler en el 8%, lo que implica una subida de más del 10% respecto al mismo periodo del año anterior.

Lorena Torío MADRID.

Comprar una vivienda en la costa y ponerla en alquiler es cada vez más rentable. El rendimiento medio en España se situó en el 7,2% a cierre del primer trimestre del año, pero hay hasta cinco zonas costeras que superan o igualan esa cifra. La que mayor retorno ofrece al propietario es la Costa Azahar (Castellón), con la rentabilidad del alquiler en el 8%, lo que implica una subida de más del 10% respecto al mismo periodo del año anterior, según datos de urbanData Analytics (uDA). Le siguen por orden Costa Cálida, situada en la Región de Murcia (7,6%), Costa de Valencia (7,5%), Costa de Almería (7,3%) y la Costa Tropical ubicada en la provincia de Granada (7,2%). Los precios de compraventa en estos cinco puntos de la geografía española están entre los más bajos del conjunto de zonas costeras del país, mientras que el precio unitario de los alquileres supera los 6 euros/m2 en todos los casos.

La zona más económica para comprar una vivienda es Costa Azahar, donde se paga a razón de 1.026 euros/m2. También superan ligeramente la cota de los 1.000 euros la Costa de Almería (1.098 euros/m2), la Costa Cálida (1.140 euros/m2), la Costa Tropical de Granada (1.333 euros/m2) y la Costa Valencia (1.211 euros/m2). Por contra, el precio unitario de compraventa está por encima de los 2.000 euros/m2 en cinco zonas cercanas a la playa. Se trata de la Costa del Maresme (Barcelona), Islas Baleares, Costa Vasca, Costa Brava (Gerona) y Costa del Sol (Málaga). Además de ser las más caras en compraventa, también lo son en cuanto al alquiler, superando o rozando los 10 euros/m2. "Estas costas tienen elevados niveles de renta por hogar y, a excepción de la Costa Vasca, hay una media del 21% de población extranjera. Asimismo, representan mercados dinámicos –menos la Costa Balear debido a los altos precios– con los tiempos de venta por debajo de la media de las costas. A esto hay que añadir que en el caso de la Costa Vasca y Maresme se ha reducido el *stock* de vivienda en el inicio de 2022 en comparación con el mismo periodo de 2019", explica Manuel Cacho, *managing director* de Solutions de uDA. En el mercado del alquiler, los citados puntos geográficos han tenido una tendencia positiva de los precios y están entre las que más operaciones registran. El experto también constata que la demanda que compra para alquilar en las zonas de costa ha recuperado el interés tras la crisis del coronavirus en términos globales. "El volumen de operaciones de compra ha subido considerablemente en el primer trimestre del año respecto al mismo periodo de 2019", dice.

La Costa Azahar es la más rentable del país

El rendimiento ha subido más de un 10% en cinco zonas

ZONA	RENTABILIDAD BRUTA ALQUILER I TRIM. 2022 (%)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
Costa del Sol	5,9	10,80
Costa Islas Baleares	4,8	10,30
Costa de Almería	7,3	10,30
Costa Blanca	5,9	10,20
Costa Azahar	8,0	10,10
Costa Cálida	7,6	8,80
Costa Dorada	6,7	8,40
Costa Maresme	5,9	7,70
Costa Brava	5,9	7,70
Costa Canaria	6,1	6,60
Costa Vasca	4,8	6,50
Costa de Valencia	7,5	6,40
Costa de la Luz	6,9	5,60
Costa Verde	6,5	4,60
Costa Tropical	7,2	4,50
Mariña Lucense	6,8	3,50
Costa Cantábrica	6,0	3,50
Rías Baixas	5,7	−0,60
Rías Altas	5,4	−1,40

Fuente: urbanData Analytics. elEconomista

> La rentabilidad brutal del alquiler en España se situó en el 7,2% a cierre del primer trimestre del año

Alzas del 10%

Es destacable el hecho de que la rentabilidad bruta del alquiler ha escalado en tasa interanual a doble dígito en cinco zonas costeras del país. Se trata de Costa del Sol (10,8%), Costa de Almería (10,3%), Costa de Baleares (10,3%), Costa Blanca (10,2%) y Costa Azahar (10,1%). Por el contrario, la rentabilidad bruta del alquiler solo ha bajado en dos puntos del país, los dos ubicados en Galicia: Rías Altas (-1,4%) y Rías Baixas (-0,6%). Otro grupo formado por Costa del Maresmes, Costa Canaria, Costa Vasca o Costa del Sol, entre otros, se han anotado aumentos de la rentabilidad bruta de entre el 6% y 8%, según los datos de la *proptech* especializada en asesoramiento inmobiliario.

Las menos rentables

Tener casa en propiedad cerca de la playa y alquilarla es menos rentable en la Costa Vasca y las Islas Baleares, ambas zonas ofrecen rentabilidades brutas del 4,8%, muy por debajo de la medica nacional. En el entorno del 5% y 6% se mueven Rías Altas (5,4%) y Rías Baixas (5,7%), mientras que Costa Maresmes, Costa Brava, Costa del Sol y Costa Blanca ofrecen retornos para el propietario del 5,9%. Por su parte, la Costa Cantábrica arroja una rentabilidad bruta del 6%. Superan esa cifra –aunque no la media el país– la Costa Verde de Asturias (6,5%), Costa Dorada (6,7%), la Mariña Lucense de Lugo (6,8%) y Costa de la Luz gaditana (6,9%).

Los expertos del sector explican que los propietarios que apuestan por comprar vivienda para después ponerla en alquiler son principalmente españoles. Sin embargo, alemanes, británicos, franceses, belgas e italianos lideran la lista de inversores con mayor peso sobre el total, mientras que estadounidenses y chinos han moderado su interés por España tras años de mucha actividad, destacan desde la plataforma de inversión inmobiliaria Inviertis. "Las zonas costeras del país tienen todavía mucho recorrido y para el inversor las rentabilidades del alquiler son atractivas, lo que está provocando una evolución al alza de la demanda", dicen desde Inviertis. Las previsiones de la plataforma a corto y medio plazo son positivas por el "escenario alcista pero moderado" que atraviesa el sector en los últimos meses. De hecho, la compañía subraya que existe mucha liquidez en el segmento inversor que no encuentra salida en otros productos, razón por la que el *ladrillo* sigue captando a inversores que buscan un valor refugio en la adquisición de activos inmobiliarios.

Los expertos recuerdan que comprar una vivienda y ponerla en alquiler ofrece mayor rentabilidad que los bonos del Estado o los depósitos bancarios. Sin embargo, todo el que quiera invertir en este segmento debe tener en cuenta el importe y el precio al que se alquilará el inmueble, los cargos e impuestos que conlleva la operación, los gastos de mantenimiento, la rotación y los meses que el inmueble estará vacío.

Velaya

MÁLAGA · ESTEPONA ESTE

DESDE **792.000 €**

Desde **212** m² | Desde **2** dorm. | Desde **2** baños | Garaje

Exclusivos apartamentos, villas, áticos y adosados en primera línea de playa.

GILMAR REAL ESTATE

951 46 46 64

promociones.costa@gilmar.es

A FONDO CON...

"La vivienda es ahora más que nunca un valor refugio"

VÍCTOR PÉREZ ARIAS

CEO DE ASG HOMES

A. MARTÍN

Lorena Torío MADRID.

"Hay enorme confianza en el mercado residencial español", dice convencido Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes, compañía que desarrolla proyectos residenciales para venta o alquiler. La firma mantiene su objetivo de entrega de viviendas para 2022 y el volumen de inversión a pesar del actual contexto de incertidumbre macroeconómica. Además, está analizando operaciones en mercados donde todavía no está presente.

¿Qué balance hace de la primera mitad del año?
El primer semestre del año ha sido revuelto. Hemos tenido demasiados condicionantes en el sector, en el mundo y en la economía. La invasión de Rusia a Ucrania desestabilizó sustancialmente el mundo y marcó un antes y un después. Sin embargo, no se ha dejado de firmar entregas ni de suscribir hipotecas. Hay una enorme confianza del comprador en el mercado residencial español. Con todo ello, yo diría que el mercado se ha comportado más que bien en la primera parte del año, lo importante es qué pasará a partir de ahora.

A pesar del contexto de incertidumbre, ¿mantienen el objetivo de viviendas entregadas para 2022?
Sí, mantenemos la cifra de 900 viviendas y el volumen de inversión previsto. No pensamos abandonar ni congelar ningún proyecto a pesar de la incertidumbre. Es cierto que hemos tenido altibajos debido, sobre todo, a la huelga de transportes, que ha provocado un retraso de mes y medio. Este hecho quizá provocará alguna demora en las entregas.

¿Están analizando operaciones en mercados donde todavía no están presentes?
Sí. Tenemos un plan de inversión en ciudades de segundo volumen donde hay demanda. Todo el mundo piensa en Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga, pero hay ciudades como Benidorm o Marbella que tienen más de medio millón de habitantes con demanda de vivienda en alquiler, y parece que no lo hemos tenido en cuenta.

¿En qué fase se encuentra el proyecto 'Build to Rent' con Sociedad Anónima Inmobiliaria Vascongada, la sociedad de Azora?
Vamos a desarrollar más de 400 viviendas. Ahora mismo estamos en fase de construcción, llegando a cota 0 de edificación. Es una operación de referencia en Sevilla, lo que demuestra que hay mucha demanda.

¿Se mantiene el cambio en las preferencias de los compradores de vivienda provocado por la pandemia?
Sí, lo vemos claramente. Hay una persecución por espacios abiertos, por terrazas, zonas de *coworking* o gimnasio. También se han producido cambios en cuanto al diseño interior. La gente busca espacios abiertos dentro de las casas.

Una de las principales amenazas a las que se enfrenta el sector es el alza de los materiales de construcción, ¿va a afectar al precio final del producto?
Clarísimamente. Esto es una cadena. No es una subida de costes puntual. El encarecimiento de materias primas se ha producido a nivel mundial y nos hemos dado cuenta que somos extraordinariamente dependientes del mercado chino. Las rutas logísticas se han visto severamente afectadas por el incremento de costes y la competencia en la adquisición de materias primas. En 2022 estamos viendo el efecto postcovid. Los niveles de producción bajaron a niveles mínimos y todavía no se han recuperado. Vamos a ver descensos en los costes de materiales, pero los precios ya se han establecido... es difícil que bajen un 30%. Si queremos seguir produciendo y entregando vivienda, el aumento de los precios de los materiales se trasladará al cliente final.

¿Cuánto podría llegar a subir el precio final?
Depende de dónde esté el producto habrá más o menos competencia en cuanto a costes. Fácilmente, el precio de la vivienda subirá entre un 3% y 5%. Las zonas más calientes podría subir hasta un 6%. Es importante tener en cuenta el componente de demanda. En muchas zonas hay mucha demanda y poca oferta, ahí vuelve la tormenta perfecta con subida de costes y tensión en la capacidad de oferta del producto terminado.

¿Les preocupa la falta de mano de obra?
No hay mano de obra cualificada en España. Es uno de los problemas que habíamos detectado antes del estallido de la pandemia del coronavirus. Hace 10 y 12 años éramos capaces de importar mano de obra porque por aquel entonces se pagaban unos salarios muy altos. Ahora ya no podemos y la gente se va a otros puntos de Europa donde pagan mejor. Ahora debemos mirar a los países del norte de África o Sudamérica, que también están cualificados, pero hace falta una política migratoria global. Además, España tiene una gran asignatura pendiente en la formación profesional.

¿La falta de mano de obra cualificada podría llegar a retrasar proyectos?
Sin duda. Es una de nuestras grandes preocupaciones, incluso mayor que el encarecimiento de los materiales de construcción. Otro foco de inquietud es una desestabilización geopolítica grave por la guerra entre Rusia y Ucrania y la guerra comercial con China. Estamos viviendo una transición geopolítica importante donde España no tiene un peso importante, y podemos ser víctima de todo lo que ocurra en una guerra comercial entre las dos grandes potencias.

En materia de legislación, ¿la medida del Gobierno de limitar al 2% la subida del alquiler podría afectar a la inversión en 'Build to Rent'?
Sin ninguna duda. Hay que ser conscientes de que el capital que está moviendo la vivienda de alquiler desde el sector privado son los grandes fondos e inversores. Todo lo que sea una legislación muy defensiva y largoplacista va a hacer que el interés del inversor se retire, seguro. Lo único que puede equilibrar el mercado es la producción de vivienda. En cuanto a facilitar el acceso a la vivienda a los colectivos más vulnerables, solo puede hacerse a través de políticas impulsadas por la Administración. La política que actualmente hay en España de vivienda social en venta que permite descalificarla 15 años después no es política.

¿La vivienda es ahora más que nunca un valor refugio?
Yo diría que sí. Es valor refugio en estos instantes de incertidumbre macroeconómica donde los capitales tienden a refugiarse. Ahora mismo estamos viendo que el inversor español se está refugiando en el residencial. Es sorprendente el tirón que hay en la vivienda de primera y segunda residencia. Y los bancos tienen mucha confianza en el residencial, la prueba es que están subrogando el 55% o 60% del valor del activo.

"El precio de la vivienda subirá hasta un 6% por el alza del precio de los materiales de construcción"

"La falta de mano de obra podría retrasar algunos proyectos. España tiene que apostar por la formación"

Contenido ofrecido por Metrovacesa

Metrovacesa inicia las entregas de su quinta promoción en Terrassa

Illa Natura, para la que Metrovacesa ha invertido 33 millones de euros, está formada por 180 viviendas con vistas privilegiadas. Junto a un espacio de 4.400 héctareas que conforman un gran valor ambiental y cultural.

eE MADRID.

Metrovacesa ha comenzado a entregar las 180 viviendas que conforman Illa Natura, uno de sus proyectos inmobiliarios en la ciudad de Terrassa, que ha supuesto una inversión de 33 millones de euros.

Illa Natura está situada en la zona de Grípia de Terrasa, una de las zonas de nueva expansión de la ciudad, con todos los servicios muy próximos; como la estación de Renfe Terrasa Est, que está a tan solo cinco minutos a pie, el Centro Comercial Terrassa Plaça, el Hospital de Terrasa o el colegio público Les Arenes. Además, se encuentra junto al Anillo Verde, un espacio de 4.400 hectáreas que conforman un gran valor ambiental, paisajístico y cultural.

En esta nueva promoción, de entre uno y cuatro dormitorios, la superficie de cada uno de ellos oscila entre los 53 m2 y los 118 m2. Además, las plantas bajas cuentan con jardín privado. Por otro lado, el edificio en U tiene cinco plantas de altura, y la torre tiene siete, desde la que se llega a divisar La Mola, Collserola, e incluso Montserrat. Además, cabe destacar que la gran mayoría de viviendas están equipadas con terrazas de hasta 81 m2 que cuentan con unas privilegiadas vistas al agroparque Parc Grípia-Ribatallada.

Enclave estratégico

En esta ocasión, Metrovacesa ha confiado en el estudio barcelonés Bailo Rull ADD Arquitectura para llevar a cabo el diseño de Illa Natura, caracterizado por conjugar espacios abiertos y áreas verdes para potenciar el entorno natural en el que se encuentra. De igual forma, y teniendo en cuenta los estándares de sostenibilidad más elevados, el complejo residencial está ideado para aprovechar al máximo la luz, favoreciendo la ventilación natural del interior de las habitaciones y creando sensación de transición entre el interior y el exterior de la vivienda. En sus zonas comunes, este complejo está inspirado en el bosque mediterráneo, creando una continuidad con este agroparque, al mismo tiempo que potencia el diseño arquitectónico de Illa Natura. Asimismo, cuenta con una piscina comunitaria con sistema electrólisis salina y solárium.

Este nuevo proyecto refuerza la apuesta de Metrovacesa por el mercado residencial de Terrasa, un enclave estratégico que se sitúa como una de las mejores zonas para vivir y trabajar y donde la promotora cuenta ya con cinco promociones en comercialización.

Mayor cartera de suelo líquido

Metrovacesa consolida así su posicionamiento en Cataluña y Baleares como una de las promotoras líderes y de mayor relevancia de la región, donde actualmente ofrece más de 1.500 viviendas entre sus 26 promociones activas.

Con 100 años de historia, la actividad de la promotora inmobiliaria líder en España basa su actividad principal en la promoción y venta de viviendas y se complementa con el desarrollo de proyectos comerciales y la gestión activa de suelos.

METROVACESA

Un complejo que conjuga espacios abiertos y áreas verdes

En la actualidad, cuenta con la mayor cartera de suelo líquida del mercado español, con una superficie total de 5,3 millones de metros cuadrados edificables, que permitirá desarrollar 32.000 viviendas en todo el país. El valor de mercado de sus activos (GAV) alcanza los 2.599 millones de euros, y su presencia geográfica es única y equilibrada (Madrid, Sevilla, Córdoba, Barcelona, Valencia o Mallorca, entre muchas otras). Asimismo, está presente en zonas turísticas de primer nivel y en ciudades de menor tamaño con alto potencial.

La promotora inmobiliaria que comenzó a cotizar en el Mercado Continuo a principios de 2018, tiene un equipo con larga experiencia en el sector y una plantilla de alrededor de 200 empleados.

Producido por EcoBrands

OPINIÓN

Ciudad Patricia Senior Resort en Benidorm. EE

LA TENDENCIA DEL 'SENIOR LIVING' COGE VELOCIDAD EN ESPAÑA

Miles Leonard Millán

Asociado de Cushman & Wakefield España

Michael Martínez McGough

Asociado de Cushman & Wakefield España

Un mejor estilo de vida en comunidad para los mayores. El concepto del *Retirement Living* se encuentra en fase de desarrollo en España con una oferta limitada de complejos residenciales actualmente en funcionamiento, pero con una demanda fuerte por parte de una parte de la población que busca un mejor estilo de vida además de la posibilidad de hacerlo en comunidad, con unas viviendas más adaptadas a las necesitades de los mayores de 70 años y con servicios de valor añadido.

Los complejos residenciales para jubilados o de *Independent & Assisted Living* como se conocen en el mundo angloparlante (*Vida Independiente & Vivienda Asistida*) se popularizaron en EEUU durante la década de los 80 mientras que en el Reino Unido nacían los primeros complejos de este tipo en los años 90.

Tras más de un lustro de auge de varios segmentos residenciales como las residencias de estudiantes, geriátricos y residencial en alquiler, el segmento del *senior living* español comienza a observar una nueva ola de apetito inversor al amparo de los buenos fundamentales demográficos y la variedad de ejemplos exitosos que existen de comunidades integradas para jubilados como Ciudad Patricia en Benidorm (1983), los edificios de Las Arcadias (que nació con edificio residencial en Barcelona en 1985) y Forum Mare Nostrum en Alfaz de Pi desarrollado a principios de los 2000.

Creciente demanda

España y el resto de Europa tienen una población envejecida y un número creciente de jubilados que alimentan la demanda de opciones de jubilación no solo en la costa mediterránea si no también en grandes ciudades. A medida que la brecha de tiempo entre la jubilación y el momento en que las personas requieren cuidados más intensivos comienza a aumentar también crece la demanda para complejos residenciales de *Independent Living*.

España, además, se beneficia por no solo tener demanda latente de españoles en edad de jubilación si no una creciente demanda de europeos con mayores ingresos que buscan alternativas en la costa española para ampliar su jubilación donde pueden disfrutar de una mejor calidad de vida y jubilarse en una comunidad segura con una variedad de servicios y comodidades.

Se espera que la población española mayor de 65 años aumente hasta representar cerca del 26% de la población nacional en 2035 por encima de su nivel actual de c. 19% (INE, 2021) y la Comisión Europea pronostica que la población de España sea una de las más envejecidas de Europa en 2045 con un Ratio de Dependencia de la Vejez (OADR) de 61,2 personas mayores de 65 años por cada 100 personas en edades entre 24 y 64. Por esto, no es un una sorpresa que promotores, emprendedores y fondos de inversión hayan iniciado una carrera para crear nuevos espacios para satisfacer la creciente necesidad de soluciones habitacionales para *seniors*.

> Los mayores de 65 años representarán cerca del 26% de la población nacional en 2035

Algunos de los operadores con mayor experiencia en España en *senior living* (o alojamiento para personas mayores) son grupos promotores inmobiliarios especializados en el mercado residencial que han diversificado su actividad hacia el programa *senior* (como los fundadores de Forum Mare Nostrum y Las Arcadias de Layetana). Además, los operadores de residencias geriátricas tradicionales han comenzado a expandir su actividad hacia este segmento de personas mayores que no requieren atención médica (como la marca Adorea de DomusVi).

El modelo de negocio

En mercados como EEUU, Reino Unido, España, Australia y Nueva Zelanda existen distintos modelos operativos que implementan los operadores para gestionar sus complejos de *senior living* –por ejemplo, la posibilidad de comprar un derecho de uso o *Lifetime Right of Use*, o la adquisición de la propiedad en pleno derecho con una tarifa de administración diferida o *Deferred Management Fee* así como modelos de gestión en alquiler. Existen una variedad de factores que afectan a cada país o mercado de manera diferente, como las implicaciones fiscales, los seguros de salud privados y pensiones públicas/privadas, el poder adquisitivo de los residentes y el ahorro promedio de los hogares, las preferencias culturales, etc. En España hoy en día hay ejemplos de *resorts* que operan con modelos de alquiler, contrato de cesión y venta de derechos de uso. En los próximos años se verá qué modelo resulta ser el más deseado por los ocupantes y por los inversores, que no siempre son los mismos.

Más interés de los inversores

El interés inversor ha crecido durante los últimos años y, a medida que crece el número de inversores con interés en estudiar este sector, varios ya han dado el paso de acometer sus primeras inversiones. Hoy, los grupos que están siendo pioneros en el sector son la socimi Adriano Care que gestiona Azora, la reit belga Care Property Invest, la SCPI francesa Euryale y PineBridge Benson Elliot que participa en la expansión de Las Arcadias junto con la promotora Layetana.

Dado el carácter incipiente del mercado de inversión de *senior living* en toda Europa, aún es pronto para establecer rentabilidades *prime*. También puede variar según el modelo de negocio (alquiler puro, modelo de propiedad, híbrido, etc.) o incluso según el uso del suelo (residencial, dotacional, etc.). Sin embargo, al ser un sector nuevo, pueden observarse rentabilidades por encima de otros segmentos comparables como las residencias de ancianos o las residencias de estudiantes que están entorno al 4,5% o menos. No obstante, la proyección es que las rentabilidades en España para activos de *senior Living* se acerquen a los proyectos residenciales (BTR) –igual que lo que ha ocurrido en otros países europeos y que las rentabilidades se vayan ajustando a medida que el sector se vaya consolidando–.

Alicante y Málaga, los focos

Hasta la fecha, las provincias de Alicante y Málaga han concentrado la mayoría del interés de inversores y operadores de *retirement villages* en España gracias a su posición de liderazgo como destino de jubilación para europeos, su clima y calidad de vida. Alicante, de hecho, se ha consolidado como la provincia que más inversores institucionales ha atraído a su sector de *retirement living* tras la reciente adquisición de Azora, la adquisición por parte de la SCPI francesa, Pierval Santé de la residencia que gestionaba Evangelisches Johanneswerk en la Nucía y el *sale & leaseback* firmado entre Care Property Invest y Forum Mare Nostrum en Alfaz del Pi. En este sentido, la Costa Blanca se beneficia por tener una larga historia como destino popular para jubilados europeos, siendo hoy la tercera provincia con la mayor comunidad de extranjeros tras Madrid o Barcelona con casi 400.000 personas (INE, 2021) y además siendo el hogar de cerca de un cuarto de la comunidad de expatriados de países de la EU15, Suiza y Noruega que actualmente vive en España.

En las ciudades españolas pueden funcionar distintos modelos de vivienda para mayores y en los próximos cinco años, se prevén varios proyectos nuevos y su éxito dependerá mucho de la combinación de diseño, servicios, viabilidad por tamaño y modelo de negocio para los clientes.

C&W tiene un equipo dedicado al asesoramiento y consultoría a inversores, operadores, promotores y bancos que tienen interés en este sector. El equipo de mercado de capitales cubre también la inversión en residencias de estudiantes, inversión residencial en todos sus formatos y el sector de la salud y educación, habiendo asesorado en *sale & leasebacks* de clínicas y geriátricos recientemente.

CREEMOS
EN LAS
PERSONAS

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

Dow Jones Sustainability Indexes

merlinproperties.com

MERLIN
Creamos Experiencias

DIGITALIZACIÓN

Pantalla de control del edificio de Metrikus. EE

QUÉ VENTAJAS TIENE UN EDIFICIO INTELIGENTE

Se trata de inmuebles que incorporan la tecnología para tener una gestión y control automatizados, haciendo los edificios más sostenibles, confortables y seguros

M. G. Moreno MADRID.

La implementación de edificios inteligentes o *smart buildings* arranca en España y se muestra en pleno crecimiento. ¿Qué es un edificio inteligente? Se trata de aquellos que incorporan tecnologías a disposición del usuario y el operador comunicando datos constatemente para una gestión y control automatizado en tiempo real. Esto permite modificar el funcionamiento de los sistemas con el objetivo de hacer los inmuebles más confortables, eficientes, sostenibles, seguros y accesibles. "Mejoran el valor de los activos inmobiliarios, precisamente porque son un freno a la obsolescencia que puede venir por el cambio en la demanda o en la normativa", apunta Susana Quintás, consejera asesora para Metrikus España y Latam.

Regulación de la iluminación en función de la intensidad lumínica, adaptación de la climatización tanto al frío como al calor dependiendo de la temperatura exterior e interior, optimización de la gestión y consumo energético, sistemas de seguridad, protección y detección de incendios, controles de accesos y flujos de afluencias en las distintas zonas, medición de la calidad del aire... Las funciones son prácticamente ilimitadas para que el edificio actúe con autonomía. "Prácticamente todas las partes del edificio se pueden sensorizar y de ellas obtener datos que permitan utilizarlos de forma más eficiente", señala Fernando Temprano, director de Arquitectura en AECOM España, y es que, "cualquier parte del edificio es susceptible de ahorros y mejoras en su funcionamiento al analizar los datos reales que se recogen en pleno funcionamiento".

Este tipo de edificaciones, gestionadas por *Building Management Systems* (BMS), utilizan tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT), *big data* e, incluso, la inteligencia artificial (IA). "Se utilizan sistemas tecnológicos con capacidad de comunicación en una diversidad de interfaces físicos y protocolos, que constituyen el camino y el vehículo para dicha comunicación. El éxito de la integración y la convergencia de la información en torno a una o varias plataformas de gestión y análisis constituye el principal reto para considerar un edificio como *inteligente*", expone Temprano. Así, "deben incorporar la automatización como base de control y después, como complemento para cambiar estados manualmente tenemos pulsadores, *app* y controladores por voz", indica Meritxell Esquius, marketing manager de Loxone España.

> Confort, facilidad de uso y mejora en la salud son algunas de las ventajas para el usuario

De cara al gestor del edificio, Quintás afirma que la tecnología ayuda "a ahorrar y a entender mejor el uso de su patrimonio inmobiliario". ¿Y para el usuario? Los principales valores son el confort, la facilidad de uso, la mejora en la salud, "así como saberse parte de un modelo de eficiencia y sostenibilidad en el que pueden participar activamente", asegura el director de arquitectura de AECOM España, quién añade que "los mejores edificios inteligentes son aquellos en los que la tecnología está tan bien integrada que los usuarios pueden realizar su actividad de forma natural e intuitiva y lo más eficientemente posible".

Los avances tecnológicos de los edificios inteligentes permiten a los usuarios disfrutar de "una mayor comodidad y estilo de vida, así como de un control remoto y en todo momento de lo que sucede. El edificio trabaja por si solo, así que no se tienen que preocupar por nada. A la vez, mejoran la calidad del aire, ahorran en consumo energético y en economía", recalca la marketing manager de Loxone España.

Frente al edificio tradicional

"Comparar un edificio tradicional con uno inteligente, se parece mucho a comparar un reloj de bolsillo del siglo XIX con un *smartwatch*", indica Quintás, y es que, aunque ambos dan la hora, el segundo ofrece más funciones. "Los edificios inteligentes se caracterizan por una gestión en tiempo real de lo que ocurre, permite además predecir lo que va a ocurrir y te facilita la obtención de ahorros y cuidado de los empleados o clientes", añade la consejera asesora de Metrikus para España y Latam. Por su parte, Esquius resalta "el aumento de la eficiencia energética del edificio, la reducción del consumo excesivo, al mismo tiempo que se consigue un mayor ahorro económico".

Contenido ofrecido por Urbanitae

Dreamstime.

El sector inmobiliario, buque insignia del 'crowdfunding' en España

El año pasado la financiación participativa movió en nuestro país 219 millones de euros, un 31,2% más que el año anterior, situándose en la senda del crecimiento previo a 2020

Aunque inicialmente algunos cayeron en la tentación de calificar el *crowdfunding* como un modelo disruptivo, la realidad es que no es estrictamente así, al menos en cuanto a concepto. La inversión colaborativa, es decir, la unión económica de un grupo de personas para conseguir algo que de forma individual sería más difícil o imposible lleva presente en la sociedad mucho tiempo.

Hoy, la tecnología ha hecho que el *crowdfunding* alcance esferas diversas, mucho más cotidianas y, además, ha logrado algo que sí es novedoso: democratizar las inversiones. Hace posible que muchos pequeños ahorradores, a partir de cantidades de dinero reducidas, obtengan músculo financiero para acometer grandes proyectos y puedan beneficiarse de sus potenciales beneficios y rentabilidades. Así, estos inversores más modestos puedan acceder a lo que históricamente estaba solo reservado para los grandes capitales.

Inversión en diferentes activos, préstamos, donaciones... Gracias a la financiación participativa, que es como formalmente se conoce el *crowdfunding*, es posible que salgan adelante proyectos culturales, acciones solidarias o que un inversor minorista pueda tener una cartera de inversión tan diversificada como un fondo de capital riesgo.

La financiación participativa, regulada en la gran mayoría de los países y con una evolución consolidada, escala posiciones en todo el mundo para codearse con otros modelos como el bancario. En España, el *crowdfunding* también emerge, tras superar la prueba de fuego que supuso 2020 y la pandemia y, poco a poco, deja a un lado su consideración de fuente financiera alternativa para rivalizar con los sistemas tradicionales.

Así lo refleja el informe anual *Financiación participativa (crowdfunding) en España 2021*, elaborado por Universo Crowdfunding, con la colaboración de la Universidad de la República (Montevideo) y la Universidad de Jaén. Esta investigación confirma que el retroceso general del sector en el año más azotado por la covid-19 fue coyuntural, y califica 2021 como "el año de la recuperación".

Así, en 2021, la financiación participativa movió en nuestro país 219 millones de euros, un 31,2% más que el año anterior, situándose en la senda del crecimiento previo a 2020. Y todo esto sin tener en cuenta el mercado secundario (como el *factoring*), tal y como sí hacen otros países de nuestro entorno.

Urbanitae confirma su liderazgo

El estudio revela asimismo que, por primera vez, el inmobiliario se erige como el principal motor del *crowdfunding* en España, desbancando a las plataformas de inversión y préstamos. Con un volumen de 65 millones de euros, es el que más crece -un 118% con respecto al año anterior- y representa el 29,3% del total de la recaudación. Esta investigación destaca la posición que ocupa Urbanitae en el contexto global de la financiación participativa. No solo como la plataforma que más recaudó -más de 32 millones de euros-, sino también porque la cifra representa más de la mitad del negocio que mueve su segmento y en torno al 15% del volumen global del crowdfunding.

Tan solo tres años desde su lanzamiento, Urbanitae ostenta un claro liderazgo que no solo se mide en términos de volumen. Tanto la tipología de los proyectos de financiación como el perfil de los promotores inmobiliarios con los que trabaja la plataforma son el mejor exponente del camino hacia la madurez que está viviendo la financiación participativa en España, tal y como recoge el informe.

Aunque los pequeños proyectos pueden encontrar también su espacio en el *crowdfunding*, Urbanitae ha demostrado que este tipo de financiación es una opción solvente para operaciones de gran envergadura. Así lo confirma el éxito con el que en los últimos meses los pequeños y medianos inversores han cubierto proyectos con *tickets* de inversión de 4 y 5 millones de euros.

En 2021 Urbanitae captó 32 millones de euros, siendo la plataforma que más recaudó

De hecho, la financiación participativa ya está presente en la agenda de la mayoría de los promotores inmobiliarios como un complemento a la financiación bancaria para aquellas fases de los desarrollos que esta no cubre. Inmobiliaria Espacio, Gestilar, Caledonian o Q21 son solo algunos ejemplos de que esta complementariedad puede ser muy positiva para el real estate español.

En definitiva, con 2021 quedan atrás las incertidumbres que en sus orígenes pudo suscitar el *crowdfunding*. También se ha superado la travesía de la covid-19 y logrado sortear unos costes de construcción disparados. Y, pese a un escenario no del todo favorable, la financiación participativa avanza en su consolidación. Si esta ha sido la evolución de los dos últimos años, ¿por qué no ser optimistas para 2022?

Producido por EcoBrands

CRECE LA DEMANDA DE CASAS INDUSTRIALIZADAS

El Clúster de la Edificación estima que la demanda de unifamiliares industrializadas alcanzará el 40% en 2030 y que la producción de esta tipología de vivienda llegará a las 7.500 unidades al año

elEconomista.es
MADRID.

El mercado de la vivienda unifamiliar industrializada en España representa solo un 1% del total de las casas construidas, una cifra muy inferior a otros países de nuestro entorno, como Suecia, donde alcanza ya casi la totalidad de la producción; Holanda, con un 50% de la construcción; Alemania, con el 9%; o Reino Unido, donde representa cerca del 7%.

No obstante, el Clúster de la Edificación estima que la demanda de este modelo de construcción de vivienda unifamiliar industrializada (en su diferente grado de industrialización) alcanzará el 40% del total de casas construidas para 2030, pasando de las 850 unidades al año actuales a las 7.500 para esa fecha.

Además, creen que el número de empresas fabricantes también crecerá. Así pasaríamos de las 40 compañías principales que copan el sector en 2022 hasta llegar a las 140 en 2030.

Esta es una de las principales conclusiones del estudio *Vivienda Unifamiliar Industrializada*, presentado en una mesa redonda durante la Asamblea General del Clúster de la Edificación celebrada en Madrid. Para Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE), "la vivienda unifamiliar juega un importante papel en el pujante proceso de industrialización de la edificación. Su escala, por ejemplo, la convierte en un modelo para tener en cuenta, al incorporar y optimizar la industrialización en relación con soluciones constructivas, pero, fundamentalmente, en la definición del proceso". "Es una experiencia piloto dinamizadora de la transformación del sector, contribuyendo, tanto para obra nueva como para rehabilitación, a una profesionalización de la edificación", destaca Gómez-Pintado.

El estudio, que analiza el planteamiento de presente y futuro de este modelo constructivo industrializado, con relación al modelo de construcción tradicional, recopila los principales beneficios que aporta a los agentes implicados y a la sociedad.

"El proyecto surge de la experiencia profesional de las empresas del sector combinada con la oportunidad, que se deriva de la conjunción de varios aspectos como la apuesta inmobiliaria y su capacidad inversora, el desarrollo sostenible y los cambios en el entorno de las nuevas tecnologías, así como las necesidades y tendencias de las futuras generaciones, con un escenario de crecimiento exponencial en los próximos años", explica Miguel Pinto, director Gerente del Clúster de la Edificación.

EE

Este tipo de viviendas representan solo un 1% del total de las casas construidas

LA VIVIENDA SUBE EN EUROPA UN 11,6%

Europa es la segunda región que mayor incremento ha experimentado en el precio de la vivienda, tan solo por detás de Norte América, donde los precios han registrado una subida del 18,6%

elEconomista.es
MADRID.

Europa es la segunda región que mayor incremento ha experimentado en el precio de la vivienda. Así lo confirma el *Global House Price Index*, elaborado por Knight Frank que analiza 56 países y territorios del mundo. El índice cifra el aumento promedio del importe de las viviendas en Europa en un 11,6% durante el primer trimestre respecto al mismo periodo de 2021. De este modo, el alza en el continente europeo tan solo está por detrás de Norte América, donde el precio de la viviendas ha registrado una subida del 18,6%.

En cuanto a los países, Turquía destaca con un incremento del 110% en los importes de los inmuebles residencial durante los primeros tres meses del año. "Si se estudia el dato sin los efectos de la inflación, que ha alcanzado el 69% en el país turco, la subida de precios se queda en el 30,3%", apuntan desde Knight Frank. El país europeo que ocupa el segundo lugar, tanto si se coge el incremento con inflación como si se aíslan las subidas es la República Checa. Así, en el caso del precio con la inflación, el aumento ha sido del 25,9%, mientras que retirando los efectos de la inflación se queda en el 18,1%. El tercer lugar para el dato que contempla la inflación es de Eslovaquia, con una subida del 22,1% entre enero y marzo. La isla británica de Jersey ocupa el tercer lugar si se retiran los efectos de la inflación, con un aumento en el precio de las viviendas del 16,2% interanual.

ISTOCK

España ocupa el puesto 45 tras registrar un incremento en el precio de la vivienda del 4,4%

España se encuentra en los puestos finales del índice. Y es que, tras registrar un incremento en el precio de la vivienda del 4,4% (una caída del 2,2% si no se tiene en cuenta los efectos de la inflación), nuestro país se queda en el puesto 45 de esta tabla. "Los datos que recoge el *Global House Price Index* continúan reflejando un buen momento del mercado residencial. La eliminación de las restricciones por la pandemia ha aupado la recuperación de la demanda de vivienda", apuntan desde la consultora.

Por ciudades

España cuenta con cinco de sus ciudades entre las estudiadas en el *Índice Global de Precios Residenciales* de Knight Frank. La mejor ubicada es Madrid, que ocupa el puesto 87. La capital ha experimentado un crecimiento de sus inmuebles residenciales de un 7,2% entre enero y marzo de este año frente al mismo periodo de 2021. Valencia y Málaga también se encuentran entre las 100 ciudades más destacadas, con subidas del 6,6% y del 6,1%, respectivamente. Barcelona, con un incremento del 4,3%, y Sevilla, con una subida del 3,9%, se quedan fuera del *top 100* y ocupan las plazas 113 y 117 del listado elaborado por Knight Frank.

Los primeros puestos los ocupan tres ciudades turcas: Estambul, Ankara e Izmir, que suben en un 122%, un 111,7% y un 105,9%, respectivamente debido a la elevada inflación en el país.

Contenido ofrecido por Inmobiliaria Espacio

Inmobiliaria Espacio: ubicaciones privilegiadas en la costa española

Todas las promociones de Inmobiliaria Espacio tienen un denominador común, el disfrute de las zonas comunes, las amplias terrazas y el cuidado por el medio ambiente

Este mes de junio ha sido el más caluroso desde el año 1981. Para resistir estas temperaturas, no hay nada mejor que contar con una vivienda cercana al mar, donde poder refrescarse y disfrutar de la brisa oceánica en familia o con amigos.

Por suerte, Inmobiliaria Espacio, compañía líder en el sector inmobiliario y de la construcción desde hace más de 50 años, ofrece diversas promociones en zonas costeras de prestigio como la Costa del Sol, donde está en marcha la comercialización de NovaMarina, la Línea de la Concepción (Cádiz), en la que ha comenzado la venta de la segunda fase de Espacio Amara, Denia, ciudad en la que se encuentra Espacio L'Alqueria o el Puerto de Santa María, donde Espacio Palacio Casa de Las Cadenas representa una oportunidad sin igual.

Todas estas promociones están situadas en enclaves privilegiados. NovaMarina se ubica en pleno centro de Fuengirola, una ciudad activa y moderna con numerosos espacios de ocio y restauración con sello de calidad, supermercados, centros de salud, colegios, centros comerciales y extensas playas a tan solo 3 minutos de tu casa. Se trata de uno de los destinos preferidos para disfrutar de una segunda o primera residencia. Es de destacar la cercanía con el nuevo y remodelado Puerto Deportivo, un referente en toda Andalucía, ya que se trata de una zona abierta e integrada en la ciudad, con más atraques y más áreas comerciales, así como con amplias zonas peatonales que permitan disfrutar del mar durante todo el año.

Al igual, Espacio Amara Fase II se ubica en primera línea de playa, en una zona de desarrollo, cerca de las viviendas de la primera fase. Únicamente a diez minutos, se encuentran algunos de los mejores campos de golf de España, como el de Sotogrande y el de La Alcaidesa.

En cuanto a Espacio l´Alqueria, sus habitantes podrán disfrutar de la capital de la Marina Alta en un espacio para todos los gustos, entre mar y montaña. Además está rodeada de todo tipo de servicios y comodidades como supermercados, colegios, aeropuerto, etc.

Por último, Espacio Palacio Casa de las Cadenas reúne diseño y tradición en un entorno único, rico en patrimonio artístico, natural y de gran revalorización. Se encuentra en Avenida de la Bajamar, en pleno centro de la ciudad, bien situado para disfrutar de las actividades que ofrece esta zona turística de Cádiz. Es recomendable para residir tanto todo el año como para las temporadas estivales.

Espacio Amara Fase II. La Línea. INMOBILIARIA ESPACIO

NovaMarina. Fuengirola. INMOBILIARIA ESPACIO

Viviendas de calidad

Las 127 viviendas de uno, dos y tres dormitorios de Nova Marina, al igual que las 63 de Espacio L´Alqueria y las 105 de la segunda fase de Espacio Amara, cuentan con un diseño moderno y actual, junto con una distribución perfectamente proyectada con amplios espacios luminosos en los que se ha primado la funcionalidad. Para adaptarse a las necesidades de todos sus clientes, Inmobiliaria Espacio ofrece distintas tipologías de viviendas, pero todos con calidades de alto nivel tanto en interiores como en exteriores.

Todos los pisos disponen de espaciosas terrazas que permiten a sus habitantes disfrutar de las maravillosas noches de verano y de las soleadas mañanas de invierno. Además, muchas de ellas tienen opción de garaje, de forma que puedas moverte por la zona sin tener que preocuparte de buscar aparcamiento.

La eficiencia energética de los edificios de la inmobiliaria permiten el ahorro de gastos

Es de destacar que Espacio Palacio Casa de las Cadenas se trata de una reconversión de un edificio histórico en la que se han respetado los elementos arquitectónicos originales para construir 15 exclusivas viviendas "boutique" para quienes saben apreciar todos los detalles que conforman un residencial único. Cuentan con dos y tres dormitorios con vistas al rio y en su construcción se ha puesto especial énfasis en la eficiencia energética, al igual que en el resto de las promociones que Inmobiliaria Espacio tiene a la venta.

Además, si eres de los que disfruta la naturaleza, en Espacio L´Alquería tendrás a tu disposición más de 10.000m^2 de zonas verdes comunes, creadas por un equipo de paisajistas expertos, en las que destacan un ficus centenario y una alquería del siglo XIX.

Producido por EcoBrands

MADRID, UN FOCO PARA LOS CENTROS DE DATOS

La Península Ibérica acumula 700 MW en proyectos de 'data centers'. Madrid se consolida como 'hub' digital del sur de Europa con un 'pipeline' de 505 MW, el 70% del total en desarrollo en la Península

Mónica G. Moreno
MADRID.

La Península Ibérica es un mercado estratégico para la implantación de *data centers,* lo que despierta el interés de inversores y operadores. España y Portugal suman más de 700 MW en desarrollo en proyectos de centros de datos, tal y como recoge el informe *Data Centers Snapshot* de Colliers, con Madrid, Barcelona y Lisboa como localizaciones principales. En nuestro país, la inversión directa en infraestructuras físicas de *data center* podría alcanzar los 6.000 millones de euros en los próximos 4 años y, en conjunto, este mercado recibirá más de 10.000 millones de euros de inversión, según las cifras de la consultora.

Dentro del sur de Europa, Madrid se posiciona como un mercado de referencia al concentrar 31 centros de datos operativos con 100 MW instalados y un *pipeline* de 505 MW, lo que equivale al 70% del total en desarrollo dentro en la península. Se han identificado 14 proyectos en la provincia madrileña. La zona norte, en torno a los ejes A1 y A2, es el foco principal donde se localizarán nueve de los proyectos contabilizados, según señalan desde Colliers. Entre ellos, el *data center* de Xdata Properties, compañía del grupo Stoneshield Capital, para el que se prevé una potencia estimada de 100 MW. "Sin embargo, la escasez de producto en estas ubicaciones principales está propiciando el desarrollo de proyectos en localizaciones menos habituales, como el sur de Madrid", señala el informe de la consultora. Prueba de ello es el anunciado por Thor Equities en Fuenlabrada, donde invertirá 600 millones de euros para construir un centro de datos con 100 MW de capacidad. La instalación, bautizada como *Madrid One*, estará compuesta por diez edificios distribuidos en 225.000 m2 con una potencia inicial de 40 MW.

Ante la próxima llegada de la primera estación de aterrizaje de cables submarinos de Cataluña (*Barcelona Cable Landing Station*), junto al litoral de Sant Adrià del Besòs, la ciudad "se convierte en uno de los puntos mejor conectados del sur de Europa", indica el informe. Barcelona y su área metropolitana acogen una docena de centros de datos operativos. Con seis proyectos localizados, el *pipeline* de dicha zona son 110 MW en desarrollo, una cifra que más que quintuplica a la capacidad operativa actual.

Ya en otros puntos del país, el informe destaca el *data center* de Ingenostrum en Cáceres (120 MW), el proyecto anunciado por Meta en Talavera de la Reina (Toledo) –que comenzaría a construirse el próximo año y su finalización completa está prevista para el ejercicio de 2030, con una inversión de 1.000 millones de euros– y la inauguración del *data center* de Aire Networks en Málaga.

Por su parte, en el país vecino el lugar más solicitado para el mercado de los centros de datos es Lisboa, donde la mayor parte de la oferta se encuentra en las zonas de Prior Velho y Braço de Prata. Hay una veintena de centros de datos operativos en la capital portuguesa a la que se suman tres proyectos localizados, que suponen una capacidad en desarrollo superior a los 100 MW.

Más allá de Lisboa, a unos 160 km al sur, la localidad de Sines ha sido la ubicación elegida para desarrollar el mayor proyecto de *data center* anunciado hasta la fecha en la Península Ibérica. Se trata del Star Campus desarrollado por Pioneer Point y Davidson Kempner con capacidad de hasta 450 MW.

"El *pipeline* de proyectos anunciados durante los últimos seis meses indica una actividad desenfrenada tanto en inversión como en desarrollo de centros de datos, subrayando la importancia de España y Portugal como *hub* digital del sur de Europa. Una vez consolidada la oferta de *data centers*, la próxima batalla será el aseguramiento de la demanda", comenta Jose María Guilleuma, director de Data Centers en Colliers, en lo que el equipo de la consultora trabaja desde hace tiempo, "asesorando desde el punto de vista de la demanda hiperescalar y del futuro *edge computing*", concluye Guilleuma.

Madrid concentra 31 centros de datos operativos.
ISTOCK

Más de 700 MW en proyectos

	data centers operativos	proyectos localizados	MW en desarrollo
MADRID	31	14	505
BARCELONA	12	6	110
LISBOA	20	3	100

Fuente: Colliers. elEconomista

Casas con
felicidad de serie

AEDAS
HOMES

aedashomes.com

No son grandes ventanales,
es levantarse de buen humor
por las mañanas

LO QUE EMPIEZA SIENDO UNA CASA
TERMINA SIENDO UN HOGAR

UN ESPACIO LLENO DE VIVENCIAS Y MOMENTOS
QUE LA CONVIERTEN EN EL LUGAR DONDE DISFRUTAS DE LA VIDA.

TU HOGAR, NUESTRO MEJOR PROYECTO

habitat
inmobiliaria

900 100 420
www.habitatinmobiliaria.com