Patrimonio Inmobiliario

ISTOCK

CRECE EL ATRACTIVO DE LA VIVIENDA COMO INVERSIÓN

El SIMA confirma que el mercado residencial se consolida cada vez más como un valor refugio para el dinero del ahorrador español

metrovacesa
MERLIN PROPERTIES
ESPACIO
ASG Homes

SIMA

INVERSIÓN, ALQUILER Y COSTA: LAS NUEVAS TENDENCIAS DEL SIMA

En un escenario de incertidumbre como el actual la vivienda se está consolidando cada vez más como un activo refugio para la inversión. Además, el alquiler y el apetito por las segundas residencias crecen también en el SIMA.

Alba Brualla MADRID

Tradicionalmente España ha sido un país de propietarios. La vivienda canaliza la mayor parte del ahorro de los españoles, que a raíz de la pandemia alcanzó máximos históricos, y cada vez más los particulares apuestan por la inversión en este tipo de inmuebles de forma adicional a la vivienda de uso habitual.

Esta tendencia se consolida además en un escenario de incertidumbre como el que estamos atravesando debido a diferentes factores como el conflicto bélico en Ucrania, un escenario de elevada inflación y crecimientos históricos en el precio de la energía y el petróleo.

Este creciente apetito por comprar vivienda como inversión se ha constatado este año en el Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) ya que se espera que un 13% de los visitantes acuda a la feria con este objetivo. Así lo explica a *elEconomista* Eloy Bohúa, director de Planner Exhibition, organizadores de SIMA, que asegura que esta tendencia lleva varios años creciendo desde el 10% que representaba en 2019.

"Lo cierto es que el comprador de vivienda habitual, que representa el 75% de los visitantes, sigue siendo mayoritario, pero la tendencia acusa hacia una caída en detrimento de otros productos, no solo la inversión, también la segunda residencia o la vivienda turística. Estas son otras dos tendencias que se están consolidando este año", apunta Bohúa. Así, el directivo asegura que "se aprecia ese goteo de gente cada vez más numerosa que busca un producto que no es primera vivienda. En el caso de la segunda residencia veníamos de porcentajes del 6% y este año se ha posicionado en el 9%".

En el caso de la inversión el foco está muy centrado en Madrid, "algo que es normal también por el propio ADN de la feria, ya que este año de las alrededor de 15.000 viviendas que se ofertarán en SIMA, un 60% estarán en la Comunidad de Madrid". De cualquier modo, lo cierto es que, "la presión inversora en ciudades como Madrid y no hablo de inversor profesional, también del particular, es muy importante y esto se refleja en la demanda de la feria".

Según detalle Bohúa, se trata de un público mayoritariamente interesado en viviendas en zona urbana, si bien, "cada vez más abierto a otras opciones". Esto se debe a que "ha crecido mucho el inversor en vivienda turística y en este caso el foco principal se encuentra en Alicante y Málaga".

En las encuestas que se realizan a las personas que van a visitar la feria se les pregunta sobre qué tipo de inmuebles quieren adquirir y el 86% espera comprar vivienda en zonas urbanas. Además, un 41% también busca activos en zonas turísticas. El resto de opciones de inversión son menos representativas, ya que en torno a un 15% quiere adquirir locales comerciales, terrenos o plazas de garaje, mientras que solo un 5% busca pequeñas oficinas, naves o trasteros, según los datos que maneja Planner Exhibition.

> Un 13% de los visitantes que acuden al SIMA tiene el objetivo de comprar para invertir

En el caso de la inversión "el 75% de los encuestados se mueve con tickets de hasta 300.000 euros", explica Bohúa, que señala que año tras año el presupuesto tanto para inversión como para compra de vivienda habitual crece, si bien, "lo hace a un ritmo menor al que lo hacen los precios de la vivienda, siempre se mueve varios puntos por debajo", lo que es un indicador más de cómo se está complicando de forma progresiva el acceso de la población a la compra de una vivienda.

Viviendas unifamiliares

Por otro lado, el directivo apunta que otra tendencia que se ha dado es la demanda creciente por la adquisición de unifamiliares. "Un cambio que hemos percibido y que se consolida este año es una mayor tendencia a la búsqueda de unifamiliares. Si bien, la vivienda en altura sigue siendo muy mayoritaria", explica. Concretamente, en 2019 hablábamos de una proporción del 82%-18% y se ha mantenido estable en el tiempo. Sin embargo, en 2021, después del Covid, esta proporción cambió al 74%-26%

Patrimonio Inmobiliario

SIMA

ISTOCK/A.R./EP

El Salón Inmobiliario de Madrid ha recuperado este año las cifras prepandemia

El presupuesto de compra se sitúa en el entorno de los 300.000 euros de media

y este año, con datos todavía provisionales, han detectado que los unifamiliares acaparan el 23% de la demanda". La llegada de la pandemia y el confinamiento ha tenido mucho que ver en este cambio en las preferencias de compra, ya que cada vez más la población demanda casas más amplias, con jardín, terraza o zonas verdes. Igualmente, la implantación del teletrabajo en algunas empresas permite a los trabajadores vivir en zonas más alejadas de la oficina y desplazarse fuera del núcleo urbano a zonas periféricas donde hay una mayor oferta de unifamiliares.

Crece el alquiler

El director general de Planner Exhibitions asegura que entre los visitantes del SIMA "cada vez hay una mayor apertura hacia el alquiler. De hecho, casi el 11% de los registrados contempla esta opción como una alternativa habitacional, casi cuatro puntos más que en 2021".

"Es cierto que la mayoría de la gente apuesta por la compra como única opción, pero además de crecer la alternativa del alquiler, también está creciendo el porcentaje de visitantes que está abierto a ambas posibilidades", explica Bohúa.

Este cambio en la demanda creciente hacia el alquiler todavía no está correspondido por parte de la oferta, que en el caso de España está en un 95% en manos de particulares. Desde las grandes empresas se está haciendo una apuesta importante para aumentar el parque de alquiler en nuestro país mediante el desarrollo de proyectos que se conciben desde un inicio pensando en este fin y que cuentan además con una gestión profesionalizada.

"Desde su primera edición, SIMA ha mostrado una especial sensibilidad por los problemas reales de sus visitantes y el acceso a la vivienda, ya fuera en propiedad o en alquiler, ha sido en todo momento uno de los principales", afirma Bohúa. En su opinión, tanto la actual coyuntura socioeconómica como el cambio en las prioridades de las generaciones más jóvenes están impulsando la irrupción de nuevas alternativas habitacionales, entre las que una renovada fórmula del alquiler adquiere un indiscutible protagonismo. "Con su decidida apuesta por el alquiler, la feria persigue el doble objetivo de dar a conocer a sus visitantes la amplísima oferta residencial en alquiler de la Comunidad de Madrid y de contribuir a crear un mercado del alquiler más transparente y eficiente, jurídicamente más seguro y con un producto de mayor calidad", concluye Bohúa.

Entre otras empresas e instituciones con producto de alquiler o servicios relacionados en la feria están Aluni.net, Arrenta, Asval, Ayuntamiento de Madrid, Básico Homes, CHG-Oliva Nova, Comunidad de Madrid, Convey, Das, Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo (EMVS), Fotocasa, Gilmar, Idealista, MundHogar, Pisos.com, Rentalia, Spotahome, Stoneweg, Tempore y Urbantec Realty.

Si bien, una edición más, los promotores serán los expositores mayoritarios de la feria. Entre ellos se cuentan algunas de las promotoras con mayor capitalización bursátil, con alto componente de sostenibilidad en su oferta, clásicos del sector o empresas de nueva generación, generalistas o especializadas en un nicho de mercado. Así, algunas de las marcas que podremos ver en SIMA son, entre otras: Aedas, Neinor, Acciona, Stoneweg Living, Avantespacia, Vía Ágora, TM Grupo Inmobiliario, Alibuilding, Hábitat, Iberdrola Inmobiliaria, Level, TM Grupo Inmobiliario o Alibuilding. También cooperativas y gestoras de cooperativas, como Concovi, Gestiono o Ibosa, menciona Bohúa.

En total 270 empresas y entidades participarán en la nueva edición del Salón Inmobiliario de Madrid, que es actualmente la mayor feria inmobiliaria de nuestro país y que con estas cifras recupera en 2022 los niveles de participación y ocupación previos a la irrupción de la pandemia.

Proptech Expo

La principal novedad de la edición de este año es una nueva feria dedicada a la industria más disruptiva del sector, la *proptech*. Bohúa asegura que Proptech Expo cuenta con más de 60 expositores, "En su mayoría se trata de *startups* con *headquarters* en Francia, Suiza, Bélgica, Luxemburgo, Austria, República Checa y Portugal, además de España. El campo de especialización de estos expositores refleja la variedad de puntos de interés que este evento ofrecerá a sus visitantes: animaciones 3D, realidad virtual, análisis y optimización de espacios de trabajo, consultoría ERP, inversión tokenizada, plataformas colaborativas, portales inmobiliarios de última generación, digitalización de los procesos de venta y de experiencia del cliente, sistemas IoT o diseño de *software* para gestión de carteras en alquiler".

OPINIÓN

RETOS DEL SECTOR DE LA VIVIENDA

Juan Antonio Gómez-Pintado

Presidente de Asprima

A mi juicio, son cuatro los pilares básicos del estado del bienestar que nos diferencian como sociedad avanzada: la educación; la sanidad; el sistema de pensiones y la vivienda. Estos tres últimos pilares están íntimamente relacionados entre sí, ya que un mal funcionamiento de alguno de ellos afecta al equilibrio en los demás. Ese es el caso de la vivienda: mientras que en sanidad dedicamos un presupuesto de 81.600 millones de euros al cierre del 2021 y las pensiones representaron un gasto de 163.297, en vivienda solo se gastaron 2.253 millones.

Estas cifras generan un desequilibrio que está afectando al acceso de la vivienda, sobre todo de nuestros jóvenes, que observan atónitos como poco a poco se aleja la posibilidad de la emancipación del hogar paterno, impidiendo la creación de sus propios espacios vitales para la generación de una familia y que, a su vez, afecta a nuestra pirámide poblacional haciendo que España sea junto con Japón los países más envejecidos del mundo. Si miramos los datos son poco halagüeños: los jóvenes menores de 35 años cobran de media 1.465 euros brutos al mes, la mitad de lo que cobran los mayores de 45 años. Además, según el Banco de España, hoy en día la tasa de dependencia de los mayores de 64 años es de un 30%, es decir, por cada trabajador jubilado hay tres trabajadores en activo que lo soportan, pero para el año 2050 serán dos trabajadores los que tengan que sostener a cada jubilado.

Para independizarse tendrían que dedicar el 94% de su salario a su vivienda y solamente cuando afrontan en pareja el acceso tienen alguna posibilidad de éxito. Es cierto que es un problema que no solamente afecta a nuestro país, pero cuando observamos los países de nuestro entorno vemos como cada uno va tomando medidas en la línea correcta dedicando cantidades presupuestarias que ya las quisiéramos para nosotros.

Mientras tanto en España: ¿qué estamos haciendo? Además de dedicar una parte exigua del presupuesto, el Gobierno está empeñado en apoyar solo el acceso a la vivienda en alquiler en detrimento de la compra y lo desarrolla con una ley denominada del "derecho a la vivienda" que como puntos trascendentes tiene la definición de áreas tensionadas para luego aplicar un control de precios que ya sabemos que no funciona, pues conseguirá que se retire oferta del mercado como ya ha ocurrido en Barcelona incrementando el precio o, como está pasando en estos momentos, cuando el Gobierno ha limitado la revisión anual a un máximo del 2% y el resultado ha sido un incremento real del 4,7% en los precios del alquiler en las grandes ciudades. Esto no solo ha ocurrido en España, leíamos en un artículo de *ABC* el lamento de Kevin Kuhnert sobre la dificultad para encontrar una vivienda en Berlín. Este político alemán fue el que agitó las redes sociales a favor del límite del precio del alquiler y ahora sufre las consecuencias de su campaña ya que, con un salario de 10.000 euros, no consigue encontrar una vivienda adecuada a sus necesidades. Esta es otra muestra más de que la intervención de los precios en una sociedad occidental tiene como resultado una disminución de la oferta y por lo tanto un aumento de precio.

Esto está ocurriendo en materia de alquiler, pero ¿y en materia de compra? Con respecto a la compra deberíamos distinguir entre la promoción de vivienda con algún tipo de protección y la vivienda libre. Respecto a la vivienda protegida es muy difícil el desarrollo de ésta debido a que los precios de los módulos, es decir, la cantidad que se permite cobrar por metro cuadrado, están muy lejos de ser rentables (en muchas comunidades autónomas no han variado desde el año 2008) y prueba de ello es que solo se promocionaron en España el año pasado 12.262 viviendas frente a las 102.000 libres. Además, se eliminaron las ayudas que tenía esta vivienda en el pasado, como la subsidiación de los tipos de interés del préstamo o cualquier beneficio fiscal. Dicho esto, lo único que tiene en este momento son restricciones.

Con respecto a la vivienda libre muchos son los retos que tenemos por delante para conseguir una vivienda accesible.

¿Cuáles son estos retos?

En primer lugar, se encuentra la gestión de nuestra materia prima que es el suelo. El grado de complejidad para desarrollar un suelo en gestión a finalista hace que de media se tarde entre 15 y 20 años en tenerlo preparado para edificar. La complejidad urbanística, la gestión de todos los informes sectoriales y la falta de digitalización en los procesos hacen que esta gestión sea un infierno porque, además, al final del proceso, no se genera la seguridad jurídica que venimos reclamando desde el sector mediante una ley que garantice la misma.

La unificación de conceptos y criterios entre las distintas comunidades autónomas sería de gran ayuda para la comprensión del sistema (hoy tenemos una ley del suelo por cada comunidad autónoma).

> La intervención de los precios del alquiler tiene como resultado una disminución de la oferta

La gestión y tramitación de las licencias de edificación, que de una manera reglada facilitase las mismas en un periodo razonable de tiempo, también ayudaría a reducir el precio. Para ello es imprescindible la digitalización y es crucial que las administraciones municipales modernicen dicha gestión.

En cuanto a la fiscalidad, la vivienda soporta una carga fiscal de más del 25% entre todos los impuestos que intervienen en el proceso, aun siendo ésta un pilar básico del desarrollo de la sociedad.

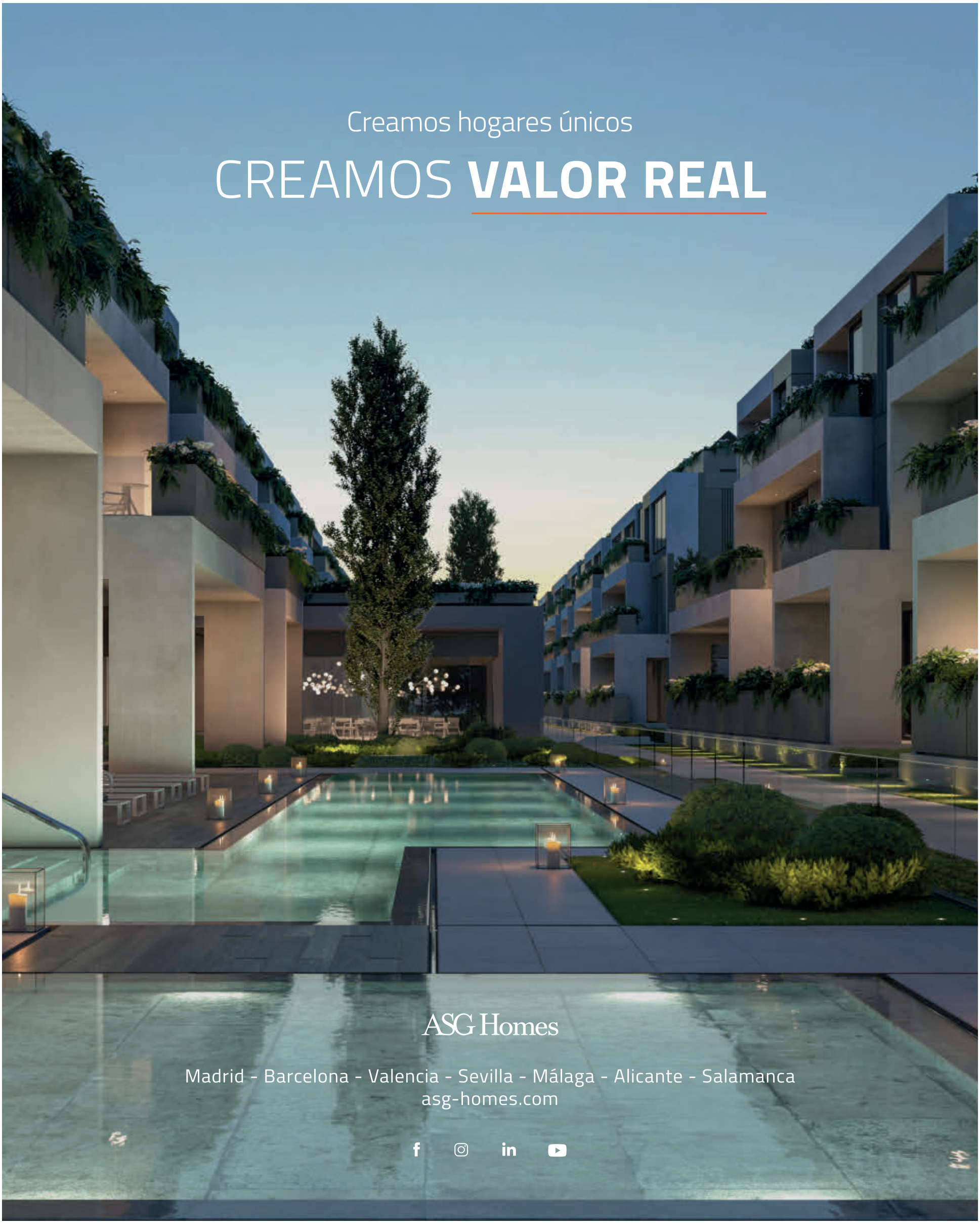
Desde el punto de vista del sector, la reducción de plazos en la edificación mediante la industrialización es absolutamente imprescindible. Dicho esto, estamos en un momento clave ya que la falta de mano de obra y la carestía de los materiales nos empujan irremediablemente a ella.

Actuando solo parcialmente no conseguiremos alcanzar el objetivo de tener viviendas asequibles.

Como conclusión, el Gobierno debería poner el foco en el largo plazo y reflexionar sobre como el binomio pensiones-acceso a la vivienda afectará a nuestros jóvenes actuales cuando los *baby boomers* empecemos a jubilarnos, y si con su pensión podrán hacer frente a los alquileres que ya hoy son inabordables para ellos. Así que con una pensión insuficiente estarán condenados a pagar un alquiler de por vida y, por tanto, no parece que sea la solución al problema de acceso a la vivienda para ellos.

Necesitamos una política de vivienda, tanto en alquiler como en compra, adecuada y de largo plazo para garantizar el acceso a la vivienda y que nuestros jóvenes tengan la posibilidad de crear hogares que les ayuden a emanciparse y tener hijos que serán, en definitiva, quienes garanticen la viabilidad y la sostenibilidad del sistema.

ISTOCK


Creamos hogares únicos
CREAMOS VALOR REAL
ASG Homes
Madrid - Barcelona - Valencia - Sevilla - Málaga - Alicante - Salamanca
asg-homes.com

PUEBLO O CIUDAD: DÓNDE SE MUDA EL INTERÉS POR LA VIVIENDA

Las capitales de provincia son donde más se han mudado los españoles en los últimos 12 meses, tanto compradores como inquilinos, con un 29,7% del total de transacciones. **Mónica G. Moreno** MADRID

Marzo de 2020. La pandemia sanitaria paralizó toda la actividad no esencial, lo que dejó 99 días de confinamiento en casa. Cambios en las relaciones sociales, en la forma de trabajar y de la percepción que se tenía de la vivienda. La necesidad de más espacio exterior, luz natural o más metros cuadrados hizo que durante los meses más duros de pandemia, y en los posteriores, la intención de la gente de mudarse fuera de las ciudades se convirtiera en una realidad. Así, la búsqueda de vivienda en entornos alejados de las grandes urbes se disparó, tanto en venta como en alquiler. En 2020, el municipio de Ronda, a unos 100 km de Málaga capital, incrementó un 310% las búsquedas de vivienda en alquiler respecto a antes de la pandemia. En cuanto a las viviendas en venta, la ciudad con mayor incremento de contactos durante la pandemia fue Silla, en Valencia, con una subida del 151%, según cifras de Fotocasa.

> La búsqueda de vivienda en entornos alejados de las grandes urbes se disparó a raíz del Covid-19

Más de dos años después se ha ido recuperando la normalidad, así como la vuelta al trabajo presencial. ¿Se mantiene el interés por vivir en zonas rurales? ¿Hay una vuelta a la ciudad? Las búsquedas de vivienda en las zonas urbanas se han recuperado, aunque todavía hay intenciones sobre lugares más alejados. Según una encuesta realizada por Fotocasa, a una capital de provincia es donde más se han mudado los españoles en conjunto, tanto compradores como inquilinos, con un 29,7% del total de transacciones en el último año. Le siguen los grandes centros urbanos (23,7%), una zona rural (22,1%), la costa (20,3%) o el extrarradio de una gran urbe (18,9%).

"Durante la pandemia hubo muchas ganas de irse fuera de las grandes ciudades, pero en la realidad no hubo muchas compras que ratificaran esta actitud", apunta Iñaki Unsain, presidente de AEPSI, quien añade que "ahora, evidentemente, el volumen de búsquedas fuera de las grandes urbes ha bajado mucho y se vuelve a buscar dentro de las grandes ciudades como ya venía siendo habitual antes de la pandemia".

Para Ferran Font, portavoz y director de Estudios de pisos.com, la tendencia de buscar en zonas rurales fue "bastante efímera", apoyada en dos factores determinantes: "La menor implementación del teletrabajo de lo que podía esperarse y, especialmente, que la oferta disponible en estos mercados, donde durante el 2019 y 2020 se había generado de golpe una nueva demanda, no disponían de una oferta que fuese capaz de dar soluciones a toda esa demanda".

Separando el mercado de la compra y el alquiler, el estudio de Fotocasa muestra ciertas diferencias. Así, entre los que han comprado vivienda en los últimos doce meses, el 25,6% lo ha hecho en una capital de provincia, un 24,4% en una zona rural, un 22,4% cerca de la costa y en el extrarradio de una gran urbe y en un gran centro urbano han adquirido el 20,3% de los compradores en ambos casos. Entre los com-

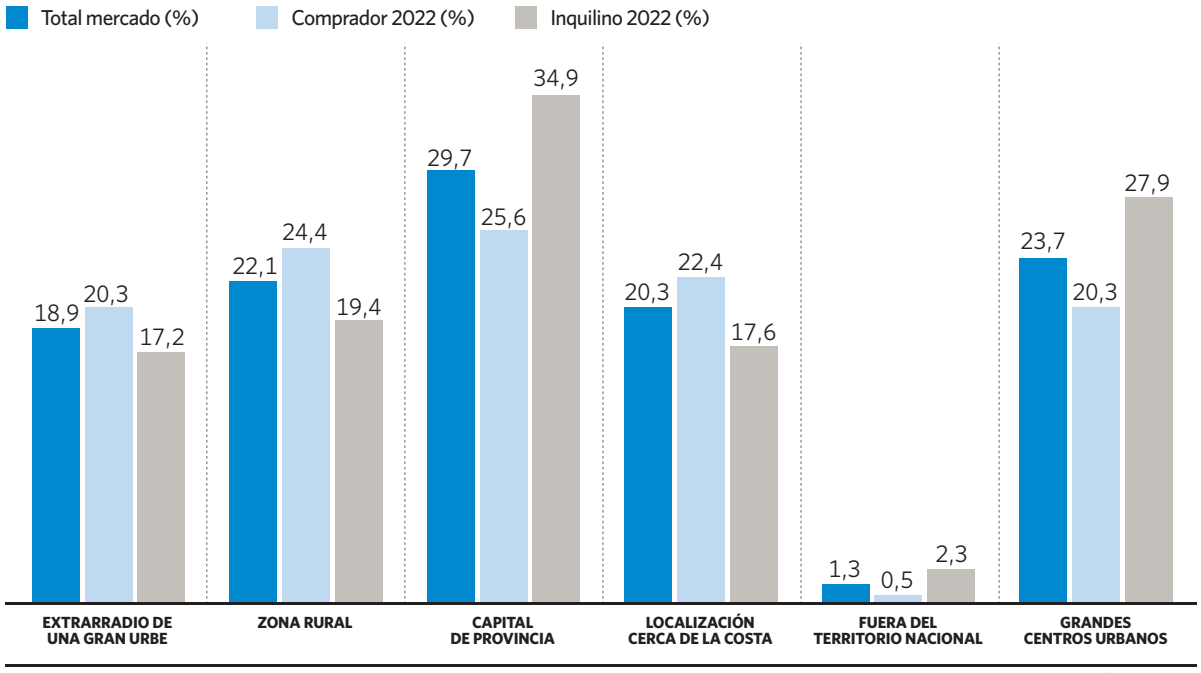
> Un 25,6% de los compradores se ha mudado a capitales y el 24,4% a una zona rural

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Las capitales de provincia acaparan la atención por la vivienda

Residencia actual (ha comprado o ha alquilado)



Fuente: Fotocasa. elEconomista

pradores anteriores a la pandemia y los de residencia actual, "los jóvenes son los que más compran en zonas rurales, pero tienen cierta tendencia a abandonar estas zonas en favor de capitales de provincia", valoran desde Fotocasa, al contrario que a medida que se avanza en edad, "aumenta la movilización hacia zonas rurales y hacia la costa, sobre todo en las personas más maduras".

Por su parte, Mercedes Blanco, experta en *real estate* y socia de Fincas Blanco considera que "sigue existiendo una fuerte demanda de compraventa de viviendas en las afueras de las grandes ciudades. El cliente comprador sigue buscando luz, terraza, jardín y zonas en las cuales pueda combinar la presencialidad con el teletrabajo", aunque resalta que la demanda en grandes ciudades también está muy activa "porque existe el inversor o comprador internacional que se paró en su momento y ahora se está reactivado y vuelve a adquirir".

En el mercado del alquiler existe una mayor tendencia hacia las zonas urbanas.

> En el alquiler existe una mayor tendencia hacia las zonas urbanas, sobre todo entre los más jóvenes

Tanto es así que casi el 35% de los inquilinos que se han mudado en los últimos doce meses lo han hecho a una capital de provincia y casi el 28% a grandes centros urbanos, según los datos de Fotocasa. "Viene muy de la mano de inquilinos que quieren mejorar la vivienda que tenían hasta ahora pero que no se plantean dejar la ciudad (por trabajo principalmente) y también el alquiler se ha vuelto a reactivar gracias a los estudiantes que han regresado a las grandes ciudades para estudiar y, por tanto, están alquilando con fuerza", señalan desde Fotocasa. "En 2021 y este 2022 vemos como las capitales vuelven a ser los puntos más atractivos para la gente que busca vivienda y esto sucede ya que en esas ciudades es donde se produce el intercambio entre personas, la generación de riqueza, donde siguen pasando las oportunidades es en las grandes capitales", apunta Font.

Un 19,4% de las personas que han alquilado en dicho periodo lo ha hecho en una zona rural, un 17,6% lo ha hecho cerca de la costa y un 17,2% ha alquilado en el extrarradio de una gran urbe. "Los inquilinos aumentan su presencia en las capitales de provincia y grandes centros urbanos, sobre todo los menores de 44 años. Los alquilados en zona rurales y zonas de costa sólo aumentan entre las personas de mediana edad y mayores", apuntan desde Fotocasa.

Cambio de preferencias

En la ciudad, la periferia o las zonas rurales, lo vivido en los últimos dos años ha hecho que los ciudadanos cambien sus preferencias habitacionales. El precio y la ubicación siguen siendo factores de peso, pero la búsqueda de más amplitud, salida al exterior, luz natural, zonas ajardinadas, espacios comunes o piscina se han convertido en aspectos muy cotizados. Se busca "que tengan más luz, mayor eficiencia y terrazas o espacios para salir. Esto es algo que se está demandando, lo que ocurre que en las grandes ciudades esto es difícil de encontrar", apunta Unsain.

Según los datos de Grocasa, los pisos con balcón y terraza fueron los que mayor porcentaje de compraventa registraron el año pasado (86,41%). Así, se vendieron 6,5 veces más pisos con terraza, y 1,3 veces más de pisos con balcón. Además, tener más metros cuadrados de vivienda es otra de las preferencias que se arraigó con fuerza a raíz de la pandemia. Los pisos con una superficie entre 51 y 100 m2 registraron el 71,17% del total de compraventas en 2021, según Grocasa.

> Más metros cuadrados, luz natural o zonas ajardinadas, entre las preferencias para buscar casa

"Tanto si buscan fuera como dentro de las ciudades las preferencias habitacionales han cambiado totalmente. Ahora la búsqueda de viviendas con terraza, jardín o piscina continúan siendo las más demandadas. En el caso de las ciudades, los pisos con terraza, en plantas altas o áticos, es ahora mismo lo más buscado. Y si hacemos foco en lo que es provincia de grandes ciudades como Madrid o Barcelona, la búsqueda de casas adosadas o chalets se disparó también a raíz de la pandemia: aumentó un 86% el interés por comprar una casa adosada en Madrid y un 49% la compra de un chalet en la provincia de Barcelona", señalan desde Fotocasa.

Sostenibilidad

Al elegir una vivienda, otro de los factores que ha cobrado protagonismo en los últimos meses es la sostenibilidad. Así, el 65% de los españoles estaría dispuesto a pagar más por una vivienda sostenible, tal y como se desprende del *II Observatorio Vía Célere de la vivienda en España*. En este sentido, el informe recoge que un 41% de los encuestados le da máxima prioridad a la sostenibilidad en el proceso de construcción y edificación de los hogares. Por su parte, un 53% le da algo de importancia, valorándolo positivamente, y solo un 6% no le da ninguna importancia a la sostenibilidad en el proceso de construcción. Además de ser más respetuoso con el medio ambiente y revalorizar la vivienda, habitar en una casa sostenible ayuda a ahorrar en la factura energética. Según las estimaciones de UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios), hasta 70 euros al mes.

> El 65% de los españoles estaría dispuesto a pagar más por una vivienda sostenible

VIVIENDA

PASOS PARA SOLICITAR LAS AYUDAS DE REHABILITACIÓN

El propietario debe poseer un proyecto que acredite el estado actual del inmueble y las acciones de rehabilitación que se van a realizar para mejorar la eficiencia energética para poder optar a las subvenciones

M. G. Moreno MADRID.

Las viviendas españolas, en líneas generales, están envejecidas y son poco eficientes energéticamente. La mitad del parque edificado de nuestro país se construyó antes de los años 80, sin normativa de eficiencia energética. Revertir esta situación se apoya en las ayudas procedentes de los fondos europeos, con los más de 3.400 millones de euros que se destinarán a la rehabilitación de barrios, edificios y viviendas como parte del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Según la Estrategia a largo plazo para la rehabilitación energética en el sector de la edificación en España (Eresse), España necesita llegar hasta los 10 millones de rehabilitaciones de viviendas principales en las próximas tres décadas para cumplir su compromiso de cero emisiones de carbono para 2050, para lo es preciso incrementar por cinco su actual ritmo de rehabilitación anual de viviendas.

Si un propietario particular o una comunidad de vecinos quiere solicitar las ayudas de rehabilitación, ¿qué pasos debe seguir? El principio para acceder a estas subvenciones pasa por contratar a un arquitecto o técnico especializado que realice el proyecto de rehabilitación. Además, se debe disponer del Libro del Edificio existente, que incluye, entre otros aspectos, las características constructivas del edificio, su estado de conservación y mantenimiento y las deficiencias constructivas funcionales, de seguridad y de habitabilidad observadas. También aporta otras informaciones como el comportamiento energético del edificio, mediante el Certificado de Eficiencia Energética (CEE), y el plan de actuaciones para la renovación del mismo.

"En el proyecto se tienen que acreditar los cambios que se van a hacer, el certificado energético inicial y al que se espera llegar después de hacer la reforma y que, por lo tanto, acredita el grado de ahorro que se va a conseguir", apunta Dolores Huerta, directora general de Green Building Council España (GBCe), en función de ello, añade la experta, "se puede optar a un nivel de subvención u otra".

ISTOCK

¿Cuándo se reciben?

Con esta documentación se solicita el presupuesto de la empresa o conjunto de ellas que ejecutarán las actuaciones y la correspondiente licencia al ayuntamiento. Una vez que se tiene contratada la obra, ya se pueden pedir las ayudas para la rehabilitación. Según indica la norma, el plazo para resolver y notificar la resolución será de tres meses desde la fecha de presentación de la solicitud. El pago de las ayudas dependerá de cada comunidad autónoma, que serán quienes decidan si abonar la cuantía por anticipado o al final del proyecto. Al terminar las obras de reforma, y como aspecto necesario para recibir la subvención, se debe acreditar la energía ahorrada mediante un nuevo certificado energético.

En el caso de las viviendas, entre las acciones subvencionables están aquellas que consigan una reducción de al menos el 7% de la demanda energética de calefacción y refrigeración, rebajar el consumo de energía primaria no renovable un 30% o actuaciones de modificación o sustitución de elementos constructivos de la fachada, como puede ser el cambio de ventanas. El plazo para ejecutar las obras de mejora energética y sostenibilidad en las viviendas no podrá exceder de 12 meses, que se contabilizan desde la fecha de concesión de la ayuda. En cualquier caso, las actuaciones que son objeto de financiación deberán estar finalizadas antes del último día de junio del año 2026.

Para la realización de todo este proceso, "es muy recomendable acompañarse desde el primer momento de un técnico especialista en rehabilitación energética, porque va a guiar los distintos pasos y procesos, o en en la figura del agente rehabilitador, que ofrece un servicio completo de acompañamiento y gestión desde el principio hasta el final y en todos los trámites para solicitar las ayudas correspondientes para llevar a cabo la rehabilitación", expone Huerta. Y es que no solo consiste en decir que se cumplen con los ahorros de energía, "hay que demostrarlo y acreditarlo", añade la directora general de GBCe.

> España debe llegar hasta los 10 millones de rehabilitaciones en las próximas tres décadas

El proceso a seguir en una comunidad de vecinos difiere en la forma en la que se toman las decisiones, ya que la particularidad es que hay que aprobarlo en junta. Además, desde que se toma la decisión en junta y se aprueba, se tiene que comunicar fehacientemente a todos los vecinos, y hay un mes de plazo en el que se puede impugnar esa decisión.

INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

Subvención de hasta 21.000€ por vivienda para renovar tu comunidad con los Fondos de la Unión Europea*

Si eres el presidente de tu comunidad pídenos un **presupuesto sin compromiso**

900 813 422 | www.effic.es

EFFIC

Líder en gestión de reformas

Más de 50.000 reformas gestionadas

*Llámanos o visita nuestra web para conocer condiciones legales y requisitos

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

GOBIERNO DE ESPAÑA

VIVIENDA

EJEMPLO PRÁCTICO DE CÓMO TRANSFORMAR UN EDIFICIO

La normativa establece que son subvencionables aquellas actuaciones de mejora o rehabilitación que reduzcan en al menos un 30% el consumo de Energía Primaria No Renovable (EPNR) del edifico

Lorena Torío MADRID.

Algunas comunidades autónomas han activado ya las ayudas para la rehabilitación residencial procedentes de los fondos Next Generation EU. En total, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que canaliza la inyección europea movilizará 3.420 millones de euros destinados a la rehabilitación de barrios, edificios y viviendas. Pero, ¿qué actuaciones se pueden llevar a cabo? ¿Qué supone para una comunidad de propietarios rehabilitar su edificio? ¿Cómo se financia el proyecto? Según una simulación realizada por Agentia R+, la *joint venture* creada por Acerta y Tinsa que actúa como agente rehabilitador, un edificio con calificación energética G -poco eficiente- en el que se lleven a cabo actuaciones por valor de 1,1 millones de euros, podría beneficiarse de ayudas por valor de 752.000 euros.

El caso práctico se basa en un edificio de 10 plantas y 40 viviendas construido en 1970 en el barrio de Aluche (Madrid), e incluye mejoras en la fachada y cubierta, cambios en la carpintería exterior y en la caldera de calefacción central. En concreto, se contempla la instalación en la fachada de un sistema de aislamiento térmico (SATE), más de 200 nuevas ventanas con perfiles de PVC y tratamiento térmico con acristalamiento triple vidrio con cámara de aire deshidratada, una cubierta ventilada con capa separadora de geotextil y baldosa aislante y, por último, tres calderas en *bloque* de condensación a gas de alta eficiencia, mixta para calefacción y ACS. El proceso total de rehabilitación se ejecutaría en un plazo de entre ocho y nueve meses. "Queremos que las actuaciones sean por el exterior, y cuando tengamos que actuar por dentro de la vivienda será poco invasivo", explica David Paramio, director general de Agentia R+.

Los propietarios de las viviendas lograrían un ahorro del 65% en su factura energética, al tiempo que reducirían un 75% las emisiones de dióxido de carbono y conseguirían revalorizar su vivienda en torno a un 16%. A todo ello hay que añadir un "importante salto cualitativo en *confort* en cuestiones como el bienestar térmico, la calidad del aire o la protección frente al ruido, por citar algunos ejemplos", explica el responsable de Agencia R+.

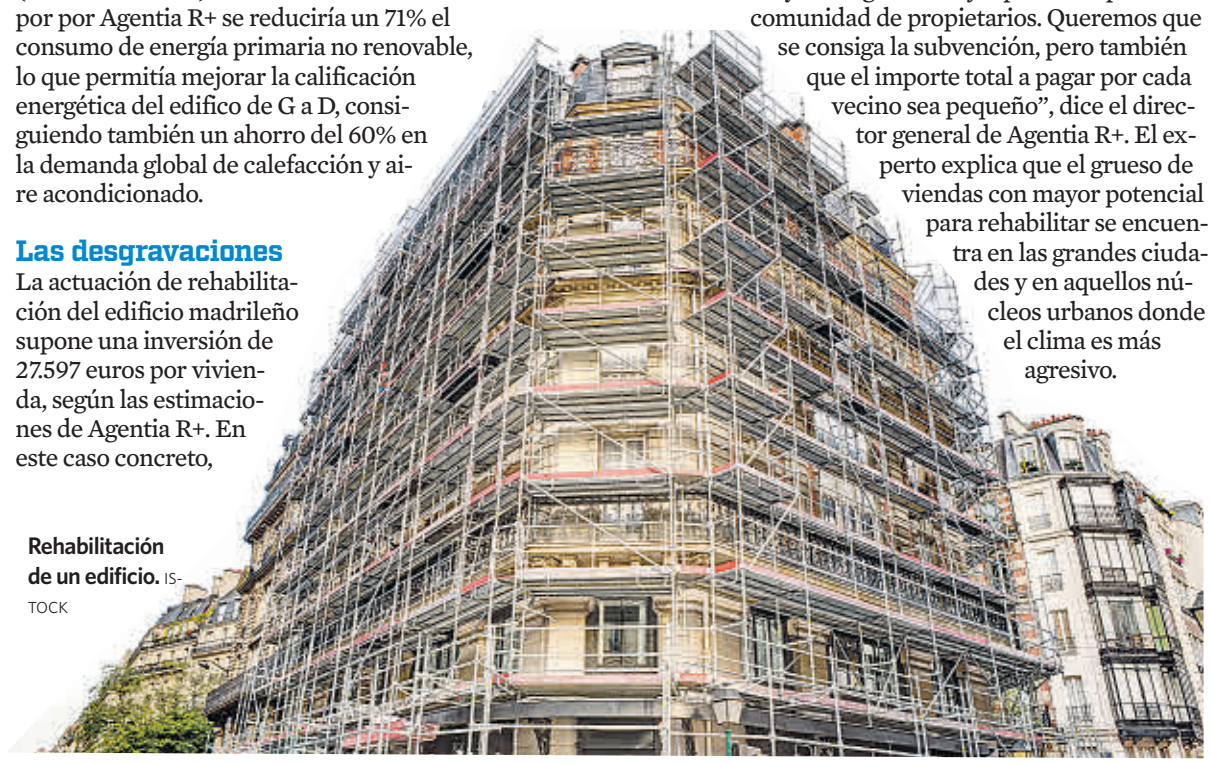
Menos consumo de energía

El Real Decreto 853/2021, de 5 de octubre, por el que se regulan los programas de ayuda en materia de rehabilitación residencial y vivienda establece que son subvencionables aquellas actuaciones de mejora o rehabilitación que reduzcan en al menos un 30% el consumo de Energía Primaria No Renovable (EPNR) del edifico. Hay que tener en cuenta que cuanto mayor es el nivel de ahorro, mayor es la cuantía máxima de las ayudas que se pueden obtener, de acuerdo con una escala. Además, si el edificio está situado en las zonas climáticas C, D y E (según la clasificación establecida por el Código Técnico de la Edificación) las actuaciones tienen que conseguir, además ese 30% de ahorro mínimo en el consumo EPNR, una reducción de la demanda global anual de calefacción y refrigeración del 35% (zonas climáticas D y E) o del 25% (zona climática C). En el edificio analizado por por Agentia R+ se reduciría un 71% el consumo de energía primaria no renovable, lo que permitía mejorar la calificación energética del edifico de G a D, consiguiendo también un ahorro del 60% en la demanda global de calefacción y aire acondicionado.

Las desgravaciones

La actuación de rehabilitación del edificio madrileño supone una inversión de 27.597 euros por vivienda, según las estimaciones de Agentia R+. En este caso concreto, cada propietario puede beneficiarse de hasta 18.800 euros de ayudas europeas y de 5.300 euros de desgravaciones fiscales en dos años, por lo que la inversión neta final para el propietario ascendería a 3.500 euros, lo que supone 39 euros al mes. "Como agente rehabilitador nos encargamos de negociar con las entidades financieras -que tienen que ayudar a que esto salga adelante- y conseguir el mejor producto para cada comunidad de propietarios. Queremos que se consiga la subvención, pero también que el importe total a pagar por cada vecino sea pequeño", dice el director general de Agentia R+. El experto explica que el grueso de viendas con mayor potencial para rehabilitar se encuentra en las grandes ciudades y en aquellos núcleos urbanos donde el clima es más agresivo.

Cada propietario podría beneficiarse de 5.300 euros de desgravaciones fiscales



Rehabilitación de un edificio. ISTOCK

Beneficios por la actuación en rehabilitación energética

¿Qué beneficios se pueden obtener tras la ejecución de la actuación en rehabilitación energética?

Viviendas rehabilitadas energéticamente: 'mayor confort y bienestar'

Fuente: AGENTIA R+. elEconomista

Habitat Inmobiliaria llega a SIMA con una oferta de más de 1.000 viviendas

La promotora da a conocer promociones de primera y segunda residencia en distintos puntos del ámbito nacional como Madrid, Alicante o Málaga

Desde hoy, y hasta el próximo 29 de mayo, Ifema acogerá SIMA, el evento inmobiliario de referencia en España. Una cita en la que estará presente Habitat Inmobiliaria, que tiene en la actualidad más de 40 promociones y cerca de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional. En este sentido, la compañía ha elegido este escenario para presentar más de 1.000 viviendas en Madrid y distintos puntos del ámbito nacional. A este respecto, en la comunidad madrileña Habitat Inmobiliaria cuenta con dos promociones en el barrio El Cañaveral, una de las zonas con mayor proyección en el área metropolitana de la capital. Mientras que Habitat Paseo del Cañaveral se compone de 137 viviendas de uno a tres dormitorios, Habitat Soto del Cañaveral, cuenta con 108 viviendas de dos y tres dormitorios. Ambas promociones destacan por sus amplias viviendas y sus zonas comunes con piscina.

Asimismo, Habitat Inmobiliaria ofrece la posibilidad de vivir en otra de las zonas residenciales más demandadas de la Comunidad de Madrid, Tres Cantos. Bajo el nombre Habitat El Almez se encuentra una exclusiva promoción de 96 viviendas de dos a cinco dormitorios, que cuenta con amplias terrazas y unas zonas comunes excepcionales en las que el diseño y la luminosidad son una seña de identidad.

Otros de los proyectos que tendrán presencia en SIMA son Habitat Villalba, ubicado en Villalba y compuesto por 76 viviendas de dos y tres habitaciones; y Habitat Valdemoro, que destaca por sus zonas comunes con piscina, jardín y pista de pádel. Situada en la zona del Hospital Infanta Elena cuenta con 180 viviendas.

Además de estas promociones, Habitat Inmobiliaria mostrará sus próximos lanzamientos en Madrid en los desarrollos de Los Ahijones y Berrocales, en los que la compañía cuenta con más de 800.000 metros cuadrados, lo que ha llevado a la promotora a posicionarse como un actor fundamental de los nuevos desarrollos de la ciudad.

Por otro lado, Habitat Inmobiliaria también ofrecerá detalles de su promoción Habitat Ronda de Segovia, en el centro de Madrid. Compuesta por 33 viviendas de uno y dos dormitorios, contará con zonas comunes con jardín, sala multiusos y piscina.

Para los amantes de la costa

Para todos aquellos interesados en una vivienda en la costa, la promotora presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz ofrece tres novedades únicas y exclusivas en Alicante. Es el caso de Habitat Atlantis, en el céntrico barrio de Benalúa. Está formada por 71 viviendas de uno a cuatro dormitorios y, además, cuenta con grandes terrazas con vistas al mar y zonas comunes excepcionales, con piscina y solárium en la cubierta del edificio.

Por su parte, Habitat Peña Alta y Habitat Edetana se encuentran en Vistahermosa Norte, una de las mayores zonas residenciales de Alicante. Se trata de viviendas unifamiliares de cuatro y cinco dormitorios cerca de la playa y con buenas conexiones. Otra de las promociones que podrán conocer los asistentes a la feria se ubica en la Costa del Sol, Málaga, provincia en la que Habitat Inmobiliaria tiene varias promociones en desarrollo. A este respecto, Habitat Torremare, en la misma ciudad de Málaga, se erige como una espectacular promoción a pie de playa con piscina en la azotea. En su caso, las viviendas de Habitat Alborán-Siroco y Habitat Alborán-Mistral, ubicadas a los pies del paseo marítimo de Torremolinos, ofrecen vistas al mar y unas zonas comunes diferenciales. Además, en Estepona, en un enclave de golf, se encuentra Habitat Valle Romano, que destaca por su diseño innovador.

ARRIBA: HABITAT SOTO DEL CAÑAVERAL, EN MADRID. ABAJO: HABITAT EL ALMEZ, EN TRES CANTOS.

Cuenta con más de 800.000 metros cuadrados en Los Ahijones y Berrocales

La totalidad de las promociones que exhibirá Habitat Inmobiliaria en esta edición están diseñadas bajo los parámetros de Cohabit, que tiene en cuenta las demandas y requisitos de los propietarios actuales, priorizando cuestiones como la sostenibilidad, los espacios exteriores o la luz natural. Además, las viviendas están avaladas por la Calidad Habitat y el Sello Spatium de Promoción Segura y Saludable, con la máxima calificación posible, la de Excepcional, que distingue las características relaciones con la salud, la seguridad y el bienestar de sus propietarios.

INDUSTRIALIZACIÓN

CONSTRUIR UN HOSPITAL A 10.000 KM DEL PIE DE OBRA

La estructura de acero del área quirúrgica se fabricó en el País Vasco. En total, 22 módulos a los que se fueron añadiendo los suelos, el pladur y todos los servicios, como los sistemas de ventilación y climatización

Lorena Torío MADRID

Tardaron tres meses en construirlo en fábrica, cinco semanas en trasladarlo en barco y cerca de un mes en ensamblarlo. El hospital industrializado impulsado por Aykos Healthcare en colaboración con el grupo Goierri Valley es un buen ejemplo de cómo funciona y las posibilidades que ofrece el sistema de construcción indusdrializado modular (3D). Consiste en aplicar la tecnología para fabricar elementos en serie y obtener estructuras completas que después se ensamblan a pie de obra. En el caso del hospital, se construyó en Zumárraga (Guipúzcoa) y se instaló en Forbach (isla Mauricio), es decir, a 10.000 kilómetros de distancia. Todo ello en un plazo de 21 semanas.

La estructura de acero del área quirúrgica se fabricó en el País Vasco. En total, 22 módulos a los que se fueron añadiendo los suelos, el pladur, la carpintería y el resto de servicios, entre ellos los sistema de ventilación y climatización, especialmente importantes al tratarse de una zona quirúrgica. En la fábrica se trabajó durante tres meses de 2021 de forma muy similar a como se hace en las factorías de coches. El trabajo es en línea, al milímetro y está totalmente coordinado. Después, los módulos se embarcaron en Santander perfectamente embalados y protegidos con destino a la isla del Índico. El trayecto duró más de un mes. Y finalmente, en noviembre del año pasado el hospital llegó al lugar de destino. "En obra solo tuvimos que conectar los módulos. Dimos continuidad a los suelos y techos, conectamos las instalaciones y rematamos el acabado exterior de la fachada. Cuando se termina todo el proceso no se aprecia que es una construcción modular", explica Jorge Cuevas, socio fundador de Aykos Healthcare -que cuenta con un sistema modular hospitalario propio- , y de JC arquitectos consultores asociados, la empresa encargada del diseño.

El hospital incluye un quirófano con categoría ISO 5 -la máxima calidad hospitalaria-, una sala endoscopia ISO 8, varias zonas de preoperación y posoperación, otras de cuidados intensivos y las salas necesarias para el funcionamiento del edifico. La superficie total es de 350 m2 a los que hay que sumar los 125 m2 que se añadieron vía módulos. "En total llevamos 22 módulos, de los cuales cinco eran de las instalaciones de clima y control de aire y otro que alberga la central de gases y el cuarto eléctrico", explica Cuevas. El sistema de construcción empleado en el área quirúrgica permite que los módulos se desmonten e instalen en el futuro en un nuevo hospital. Además, las instalaciones están motorizadas desde España, lo que significa que se puede comprobar a distancia que todos los sistemas funcionan correctamente. El proyecto de Mauricio ha ganado el premio *Thermochip* en la categoría de construcción industrializada de los *Advanced Architecture Awards 2022* entregados en el marco del Rebuild.

Menos tiempo de construcción

La construcción industrializada permite construir edificios en tiempo récord. Los expertos estiman que se tarda hasta un 50% menos que en la construcción tradicional. También aumenta la calidad de la ejecución, es más sostenible y respetuosa con el medio ambiente, el proceso está muy controlado y no depende del clima.

1

Se fabricó en Zumárraga (Guipúzcoa) y se trasladó en barco hasta Forbach (Mauricio)

Además, y en el caso del hospital de Mauricio, también era más barato construir en España que hacerlo sobre el terreno. "Es más rápido y más económico fabricarlo aquí y luego transportarlo, incluso con mano de obra europea. En países donde no se fabrica nada hay que importar todo el material, lo que en muchos casos los plazos de construcción son inciertos. Sin embargo, si lo hacemos en España sabemos cuando empezamos y cuando acabamos", dice Cuevas.

A pesar de todos los beneficios que supone la construcción industrializada, lo cierto es que no termina de despegar en España. La falta de apoyo de la Administración y la financiación son algunos de los frenos que impiden su desarrollo. "Llevamos más de diez años predicando en el desierto diciendo cómo se pueden hacer las cosas, pero pocos particulares y muy pocas administraciones están apostando por ello. La financiación también es un problema", explica Cuevas.

Un aspecto fundamental de la construcción industrializada es la logística. Por lo general, se necesita maquinaria de gran tonelaje para desplazar los módulos que componen el edificio desde su lugar de fabricación hasta el pie de obra. Otras veces, como ocurrió con el hospital, de la fábrica se traslada a los camiones y luego al barco, aunque no precisó máquinas especiales. "El transporte no es un problema es la so-

Patrimonio Inmobiliario

INDUSTRIALIZACIÓN

2

3

4

5

6

7

1. Estructura de acero modular. 2. Módulos terminados en fábrica. 3. Traslado en camión. 4. Llegada de los módulos a Mauricio. 5. Exterior del hospital . 6 y 7. Interior de las instalaciones terminadas.

ELECONOMISTA

lución para poder llevar a cabo el proyecto, pero es cierto que el traslado es bastante caro. Es un hándicap. Algunos proyectos se pierden porque la logística los encarece mucho", dice el director técnico de Aykos Healthcare.

La vivienda

El porcentaje de vivienda industrializada en España es residual. Solo representa el 1% del total, muy por debajo de los niveles de construcción de otros países europeos. En Holanda supone el 50%, en Alemania el 9% y en Reino Unido el 7%. Sin embargo, los expertos del sector constatan el creciente interés de promotores e inversores por aplicar este sistema constructivo al sector residencial. De hecho, las previsiones más optimistas apuntan que las casas industrializadas representarán entre el 30% y el 40% de las nuevas construcciones del país en 2030. Por el lado promotor, Aedas Homes es una de las compañías que más está apostando por la construcción industrializada de la vivienda a gran escala. Comenzó en el año 2018 y hasta la fecha ya ha impulsado doce promociones bajo este sistema, de las que ha entregado la mitad, lo que supone más 100 unidades. El objetivo de la promotora cotizada capitaneada por David Martínez es que a partir de 2023 al menos el 25% de las viviendas que se entreguen sean total o parcialmente industrializadas.

> La construcción modular acorta el tiempo de fabricación hasta un 50% respecto a la tradicional

ACTUALIDAD

MADRID VENDE POR 10 MILLONES 15 PARCELAS

La Comunidad de Madrid, mediante un procedimiento de licitación pública, saca a la venta 15 parcelas situadas en Arroyomolinos, Meco y Torrejón de Ardoz por un valor inicial de 10,1 millones de acuerdo con el precio de tasación

Alba Brualla MADRID.

La Comunidad de Madrid ha sacado a la venta, mediante un procedimiento de licitación pública, 15 parcelas situadas en las localidades de Arroyomolinos, Meco y Torrejón de Ardoz por un valor inicial de 10,1 millones de acuerdo con el precio de tasación obtenido.

Todas ellas forman parte del Plan de Comercialización de Suelo 2022 aprobado recientemente de la empresa pública Obras de Madrid, Gestión de Obras e Infraestructuras M.P.S.A., adscrita a la Consejería de Administración Local y Digitalización que dirige Carlos Izquierdo. "El objetivo de este Plan es generar la creación de negocios, inversión, empleo y los servicios que permitan cubrir las necesidades de sus vecinos en estos enclaves tan avanzados e importantes de la región", manifestó el consejero.

Concretamente, en el desarrollo urbanístico de Soto del Henares son casi 10.500 m2 destinados, principalmente, al uso terciario y comercial, así como una pequeña parcela para uso residencial. Las parcelas terciarias que se licitan corresponden a cuatro unidades que tienen superficies de entre 1.880 m2 y 3.290 m2 para la construcción de oficinas, comercios, u hoteles. Soto del Henares es un barrio de Torrejón de Ardoz, con más de 10.000 viviendas que en su planteamiento incorporó criterios bioclimáticos en la edificación para conseguir el máximo ahorro energético y reducción de los consumos.

Los usos de los terrenos enclavados en parque empresarial R2 Meco, en el denominado Pau 13, son industriales. Cinco de las parcelas tienen un tamaño de 1.245 m2 y la sexta de 6.207 m2 con edificabilidades que oscilan entre los 933 m2 y los 4.345 m2. Este desarrollo está dedicado a industrial, logístico y terciario. Responde a la necesidad de terreno urbanizado de calidad para estos usos en el Corredor del Henares. Igualmente, aprovecha las sinergias de su localización para generar flujos y transacciones económicas mediante el transporte intermodal de mercancías: carreteras y ferroviario a Puertos de Barcelona, Valencia y Lisboa, y carga aérea por el Aeropuerto de Adolfo Suárez Madrid-Barajas.

EE

Forman parte del Plan de Comercialización de Suelo 2022, aprobado recientemente

En Arroyomolinos son cuatro los solares finalistas que se comercializan, tres de ellos destinados a uso exclusivamente comercial de tamaños con superficies edificables de entre 1.471 m2 y 2.582 m2, y otro para espacio comercial terciario de 13.023 m2. Todos muy bien situados para crear una oferta equilibrada entre el uso residencial en una localidad con una población eminentemente joven y el uso terciario tanto para creación de oficinas, comercios y hoteles.

LA COPROPIEDAD LLEGA A LAS CASAS DE LUJO

La 'proptech' Vivla está impulsando en España el mercado de la copropiedad de segundas residencias exclusivas en los destinos turísticos, una fórmula de adquisición muy extendida en otros países como Estados Unidos

Alba Brualla MADRID.

Se imagina pagar 300.000 euros por una villa de lujo que está valorada en 3,4 millones? Esto solo es posible a través de la copropiedad, una fórmula muy extendida en otros países como EEUU que ahora está despegando en España. La *proptech* Vivla está impulsando en España el mercado de la copropiedad de segundas residencias exclusivas en los destinos turísticos. La firma española está cerrando las primeras operaciones en dos villas ubicadas en "entornos únicos y exclusivos" de Ibiza y Formentera, que "están teniendo una excelente acogida", explican.

Se trata de propiedades exclusivas, valoradas entre 2,4 millones y 3,4 millones cada una, que se comercializan en fracciones de 1/8. De este modo, mediante una inversión desde 300.000 euros, una familia podría ser propietaria legal de una octava parte de la propiedad y disfrutar de ella durante seis semanas al año, dos de ellas en temporada alta. Además, la compañía destacan que los propietarios no tienen que ocuparse de la gestión de la vivienda, ya que esa es la labor de Vivla que cobra por ello 350 euros al mes, un precio que incluye los servicios de Vivla como agencia, además de todos los costes de mantenimiento de la propiedad.

EE

Un precio ajustado al tiempo real de disfrute es uno de los atractivos que ofrece la compra fraccionada

"Las primeras residencias de Vivla puestas a la venta en Ibiza y Formentera incluyen un servicio altamente personalizado para que el propietario se sienta en casa y disfrute al máximo de su propiedad", explica la compañía. Este servicio incluye desde el equipamiento interior y exterior a la puesta a disposición de trasteros donde guardar las pertenencias después de cada estancia, un servicio de atención personalizada, la limpieza o el mantenimiento del jardín y la piscina. Para la distribución de las semanas de uso, los copropietarios deberán seleccionar sus preferencias cada año en una *app* y será el gestor de la propiedad de Vivla quien haga el reparto definitivo, garantizando dos semanas de estancia en temporada alta.

Entre los atractivos que ofrece la compra fraccionada de este tipo de residencias de segundo uso se encuentran un precio ajustado al tiempo real de disfrute junto a la delegación de las gestiones burocráticas y de mantenimiento asociadas, lo que se traduce en una experiencia *premium*. Por este motivo, la fórmula de la copropiedad gana adeptos cada día, pues aúna lo mejor del hotel y el alquiler con la ventaja de la propiedad, sin tener la sensación de estar pagando por un activo que no se usa.

Como valor añadido, Vivla ayuda en la reventa de fracciones, ya sea en el mercado libre o a la propia Vivla. Además, el área inmobiliaria de Garrigues, despacho de abogados, ha diseñado un modelo jurídico propio y perfeccionado, que contempla todos los aspectos legales y que es único en el sector, con el objetivo de brindar a los compradores la máxima transparencia y seguridad en las transacciones.

•urbanitae
Más de 30 millones
de euros financiados
en crowdfunding
inmobiliario en 2021
¿Quieres saber más?
urbanitae.com
(+34) 911 23 25 22

Vistas de Barcelona ALAMY

SOS OKUPAS: CÓMO EVITAR QUE ENTREN EN TU VIVIENDA

Existen varias soluciones para disuadir a los okupas. Las más recurrentes son las alarmas y puertas blindadas, aunque también se instalan rejas en las ventanas y cerraduras electrónicas

L. T. MADRID.

La ockupación de viviendas sigue creciendo. En 2021 se okuparon 17.274 inmuebles en España, lo que supuso un 18,14% más que en 2019 y casi el triple que diez años antes cuando se contabilizaron 6.233, según los últimos datos de Policía Nacional y Guardia Civil. En términos absolutos, Cataluña y Andalucía fueron las regiones donde se okuparon más casas el pasado año y también el anterior. Ante esta situación, muchos propietarios optan por tomar medidas disuasorias contra los delincuentes. Existe un amplio abanico de soluciones, aunque las más recurrentes son las alarmas, cámaras de seguridad y puertas blindadas. También se pueden instalar rejas de alta resistencia en las ventanas, cerraduras electrónicas, sistemas que bloquean servicios o simular que la casa está habitada.

Un gran número de propietarios opta por colocar alarmas en sus casas para espantar a los okupas y también para evitar robos en las segundas residencias. "Son un elemento claramente disuasorio gracias a los detectores que se activan en caso de intrusión, las placas que alertan de la presencia de una alarma y un sistema eficaz de comunicación que permita un contacto directo y eficaz con la Central Receptora de Alarmas (CRA)", explica Ignacio Aller, CCO de Movistar Prosegur Alarmas. El experto hace hincapié en la importancia de la prevención, pero también de la adecuada reacción ante este tipo de delitos. De hecho, las alarmas alertan a la policía de que los intrusos están intentando entrar en la vivienda en menos de 29 segundos. "El usuario está seguro de que hay personas 24 horas al día los siete días de la semana velando por la seguridad de su hogar y que, si hay una intrusión, avisan de forma inmediata a la policía", dice.

Denuncias presentadas por okupación ilegal

Cataluña concentra casi la mitad de los casos del país

CCAA	1S 2019	2S 2020
Andalucía	1.236	1.183
Aragón	104	94
Asturias	20	20
Baleares	164	132
Castilla- La Mancha	297	296
Canarias	271	311
Cantabria	36	24
Cataluña	3.190	3.611
Ceuta	4	12
C. Valenciana	496	556
Castilla y León	94	84
Extremadura	65	52
Galicia	59	79
La Rioja	6	6
Madrid	726	657
Melilla	8	5
Murcia	147	176
Navarra	59	34
País Vasco	111	108

Fuente: Ministerio del Interior. elEconomista

El protocolo del Ministerio de Interior establece que las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado pueden proceder, sin necesidad de solicitar medidas judiciales, en caso de delito flagrante, directamente y de forma inmediata al desalojo e identificación de los ocupantes de la vivienda, así como a su detención si procede. Esta actuación se podrá llevar a cabo tanto en la primera vivienda como en la segunda residencia. La mayoría de okupaciones se produce en las casas vacías y segundas viviendas ubicadas en zonas rurales y ciudades dormitorio.

Puertas y cerraduras

La tecnología es uno de los grandes aliados en la lucha contra la okupación. "Si no invertimos y apostamos por la tecnología, la seguridad no aporta valor", dice Josep Grasas, director general de STM Security & Intelligent Control. La compañía ha creado una puerta de antiokupación electrónica fabricada con acero de alta resistencia, homologada y certificada de grado cuatro. "Es un producto que mejora las prestaciones de la puerta de antiokupación habitual y permite controlar los accesos gracias a la conexión de la cerradura electrónica con nuestro *cloud*", explica. Otra de las soluciones que ofrece la firma para disuadir a los intrusos es la cerradura electrónica de alta seguridad que se instala en la puerta habitual de la vivienda. "En los dos casos, el cliente dispone de una información muy valiosa, ya que él tiene un total control tanto de la seguridad como de los accesos. Además, se resuelve el problema de la gestión de las llaves físicas y los riesgos que conlleva, como la venta de las mismas", añade el experto.

Ambos productos tienen incorporado un sensor que detecta cualquier manipulación forzosa de la misma o vibración inusual, enviando una señal al centro de control de la compañía. "De esta manera, podemos actuar rápidamente antes de que se produzca una intrusión", explica el responsable de la compañía.

OPINIÓN

LA SEGUNDA VIDA DE LOS EDIFICIOS HISTÓRICOS: OPORTUNIDAD Y OBLIGACIÓN DEL SECTOR

Alberto Muñoz

CEO de Inmobiliaria Espacio

El sector inmobiliario está experimentando una época de recuperación y crecimiento pese a las dificultades económicas que le acechan. En este contexto, las compañías están buscando no solo volverse más eficientes, sostenibles y sólidas financieramente, sino que también a sus productos, si bien en obras nueva es más sencillo, hay una gran oportunidad de crecimiento en la rehabilitación de edificios históricos, que a su vez suelen estar ubicados en localizaciones envidiables y cuentan parte de la historia reciente del municipio.

Si en el pasado ya se ha explorado esa vía sin mucho éxito como consecuencia de las limitaciones urbanísticas e históricas, en este momento la rehabilitación de edificios históricos u obsoletos cobra especial importancia de cara a que los centros históricos no queden despoblados y se pueda ampliar la oferta de vivienda en alquiler y venta en lugares céntricos. Sin embargo también afrontan mayores retos dado la actualización del Código Técnico, con mayores estándares de construcción, mucho más restrictivos y rígidos, así como la exigencia por parte tanto de Administración como de compradores o usuarios de una óptima eficiencia energética y sostenibilidad de sus viviendas.

Por lo que actualmente ya no solo estamos hablando de edificios históricos, sino también de la obsolescencia actual que está viviendo parte del parque de vivienda en España, y que es precisamente, uno de esos nuevos ámbitos de actuación que las compañías estamos implantando en nuestros modelos de negocio.

Si nos centramos en edificios históricos, hasta ahora, los usos de estos estaban limitados al ámbito gubernamental o de oficinas, y muy esporádicamente vivienda. Sin embargo, la reconversión de estos singulares inmuebles en viviendas es una forma de crecimiento para empresas del sector residencial. Estas iniciativas, además, no solo implican ventajas económicas para las compañías, sino que también apoyan sus planes de ESG, puesto que colaboran en mejorar la eficiencia energética del parque inmobiliario actual y aporta múltiples ventajas a los cascos históricos de las ciudades.

No obstante, se debe puntualizar que se trata de rehabilitación, que no transformación de inmuebles. Esta nueva forma de construir viviendas nuevas en los centros neurálgicos de las ciudades se basa en la renovación del edificio y la construcción de viviendas en su interior, sin perder el carácter especial de su fachada o de los elementos arquitectónicos originales que continúan aportando valor y singularidad al inmueble. Desde Inmobiliaria Espacio ya estamos apostando por la reconversión de este tipo de edificios en ciudades tan características como Granada, Córdoba o Cádiz. Además, las excelentes ubicaciones de esta clase de inmuebles, y su atractivo para los compradores, nos impulsan a seguir localizándolos por todo el territorio nacional, de forma que podamos invertir en ellos y convertirlos en viviendas modernas y adaptadas a las necesidades actuales manteniendo su estilo y características originales.

De la misma forma, como decía, la rehabilitación de inmuebles singulares en viviendas puede aportar grandes beneficios a las ciudades. En primer lugar, la revitalización de los centros históricos, uno de los grandes alicientes para juntas municipales y organismos públicos de preservación de los centros históricos, que ya están fomentando subvenciones para apostar por la conversación y el mantenimiento de bienes inmuebles de este tipo. La conservación y renovación de los centros urbanos, además, está siendo una prioridad tanto en el plano de movilidad y transportes, como en el urbanístico y solo puede ser posible gracias a iniciativas privadas como estas, que se contrarrestan al crecimiento masivo de las periferias de las ciudades.

> La rehabilitación de inmuebles singulares en viviendas puede aportar beneficios a las ciudades

En este sentido, también se favorece la creación de viviendas modernas y adaptadas en emplazamientos donde, precisamente, suelen escasear. La oferta residencial en las zonas céntricas de las ciudades acostumbra a ser limitada y destinada a suplir la demanda turística que suelen tener estas zonas, además de no cumplir en muchos casos con los requisitos básicos de accesibilidad y eficiencia energética. En otras palabras, estos proyectos fomentan la creación de vivienda nueva en el centro urbano de las ciudades, pero sin impactar en el carácter visual y el ámbito cultural de estas áreas.

Además, la creación de estas nuevas formas de habitabilidad en los centros históricos es aplicable a todo el territorio nacional, gracias al alto número de cascos históricos que tenemos en nuestro país y que es responsabilidad de todos cuidar y conservar. Esto se debe a que España cuenta con algunos de los mejores cascos históricos de Europa.

Las ventajas en cuanto a la sostenibilidad y eficiencia de las ciudades del futuro también son amplias. La antigüedad del edificio en cuestión no debería ser un impedimento a la hora de lograr el objetivo de crear viviendas sostenibles y respetuosas con las ciudades. El sello "Hogar seguro, hogar responsable" que desde Inmobiliaria Espacio otorgamos a todas nuestras viviendas, también se aplica en este tipo de viviendas, sin importar la estructura y fachada del edificio centenario donde se encuentren. Además, la llegada de los fondos *Next Generation* también es un gran aliciente para el sector tanto inmobiliario como financiero, donde ya estamos viendo alianzas y estrategias para apostar por la rehabilitación de los edificios en materia de eficiencia energética. La obtención de estas subvenciones, aunque más dirigidas hacia las administraciones de fincas y particulares, también se engloban en los planes públicos por la creación de ciudades más sostenibles.

De este modo, la reconversión de edificios históricos en viviendas adaptadas a los tiempos actuales y las nuevas necesidades de los clientes, con las mejores tecnologías y calidades sumará valor a los cascos históricos de las ciudades al tiempo que responderá a la demanda de vivienda en estos centros neurálgicos. De la misma forma que el sector ha identificado estos inmuebles como una oportunidad de negocio y diversificación, tiene que ser consciente de la responsabilidad que implica preservar el legado histórico de las ciudades. Los edificios centenarios merecen una segunda oportunidad, volviendo a ser útiles para nuestra sociedad, pero sin perder su relevancia, cultura, historia y presencia en nuestras ciudades.

Espacio Palacio Altaura en el Realejo en Granada. EE

LOGÍSTICA

CLAVES PARA AUMENTAR LA SUPERFICIE LOGÍSTICA

La demanda de m2 en el sector logístico supera la oferta en algunos mercados, por lo que la reconversión de activos industriales o el uso de entreplantas se ofrecen como posibles soluciones para aumentar la superficie

M. G. Moreno MADRID.

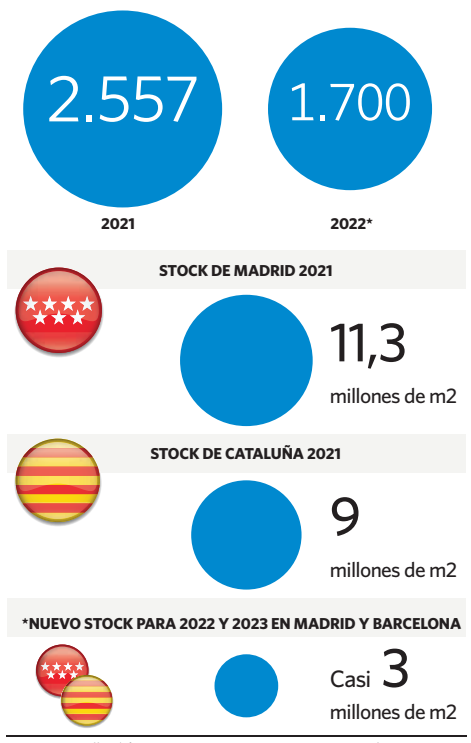
El auge del *ecommerce* ha centrado los focos en el sector logístico. La inversión en 2021 alcanzó los 2.557 millones y para este año se estiman alrededor de 1.700 millones, según las cifras de Savills. En cuanto a contratación, el mercado de usuarios mantiene un comportamiento dinámico. Según los datos de la consultora, el *pipeline* de nuevo *stock* logístico en los principales mercados para 2022 y 2023 asciende a casi tres millones de m2 en Madrid y Barcelona. Sin embargo, la demanda supera la oferta en algunos casos, por lo que la escasez de suelo sobrevuela el sector.

Aunque la situación es distinta dependiendo de los mercados, en Barcelona, por ejemplo, "la disponibilidad de superficie está en niveles muy bajos y es preocupante en la zona centro y primera corona (ambas por debajo del 1%), precisamente aquellas donde gran parte de la actividad *online* tendría lugar por la proximidad a la ciudad. A un ritmo de contratación en el que prevemos 800.000 m2 para 2022, tenemos una situación de demanda insatisfecha y hace falta suelo para dedicar a logístico en los lugares adecuados para que las cadenas de suministro sean eficientes y sostenibles", explica Antonio Montero, director ejecutivo de Industrial-Logístico en Savills.

Es necesario buscar soluciones para solventar esta posible falta de espacio y optimizar al máximo el disponible. En este sentido, la reconversión de activos industriales es una opción, sin embargo, para facilitar este cambio entran en juego las administraciones. Así lo indica Philippe Chevassus, socio director de OPEA Partners: "Hay terrenos que ya son industriales pero se necesita reparcelizar. El inversor quiere una nave muy grande porque será más rentable debido a que el gasto de construcción va subiendo. Ya no existen terrenos grandes, para eso hay que reconvertir suelos". La construcción de un espacio logístico significa crear puestos de trabajo: "Una nave de 100.000 m2 tiene capacidad de generar más de 2.000 empleos directos e indirectos. Algunas autoridades no han asimilado esto porque demoran la capacidad de reparcelizar", señala Chevassus.

El sector logístico en cifras

Inversión (millones de €)



Fuente: Savills. (*) Previsiones. elEconomista

La inversión en 2021 alcanzó los 2.557 millones y para este año se estiman alrededor de 1.700 millones

Otra posibilidad son los espacios urbanos. El futuro logístico pasa por el *retail* y el consumidor demanda inmediatez en las entregas. "En dos años va a haber un auge de búsqueda de naves logísticas urbanas, naves pequeñas", señala el socio director de OPEA Partners, para lo que es "necesario reconvertir zonas", como parkings o antiguos talleres que no se utilicen.

Uso de entreplantas

Para optimizar el suelo disponible las entreplantas pueden tener una función esencial, tal y como consideran desde Moinsa, compañía que cuenta con una unidad de negocio especializada en soluciones de intralogística. Con el uso de entreplantas es posible maximizar el espacio disponible. Se trata de estructuras de acero elevadas que pueden instalarse tanto en pequeñas naves como en grandes superficies logísticas, siempre que la altura de la instalación lo permita. "Estas estructuras permiten el aprovechamiento de espacio en altura como superficie horizontal útil", destacan desde Moinsa. Otra de las ventajas que destacan desde la compañía es el ahorro de costes y rentabilidad: "El incremento del precio de las superficies de almacenaje convierten a las entreplantas en la mejor opción para aumentar la superficie disponible, reducir costes y optimizar los recursos". Además, son sistemas desmontables y reutilizables, diseñadas según los requerimientos de uso y de cargas estipuladas.

Desde Moinsa también destacan el transportador de cajas, que "permite un flujo continuo de cajas para una línea de montaje o almacén, sin renunciar a un solo metro de suelo de la nave, al tratarse de un transportador aéreo".

"La superficie logística está creciendo de la mano de la demanda allí donde es necesario crearla, pero hay que anticipar las necesidades futuras ante la certeza de una demanda creciente especialmente en los mercados con demanda insatisfecha, agilizando la gestión del suelo, apostando por la sostenibilidad, la tecnología y avanzando mucho en colaboración público-privada", apunta Montero. En este sentido, "cobrarán especial importancia aquellos activos obsoletos bien localizados que puedan ser objeto de un reposicionamiento vía capex o incluso de una eventual demolición y generación de un nuevo proyecto".

ISTOCK

Destino, tu hogar

Un viaje en el que te sentirás como en casa

Cada persona es un camino, una experiencia y un destino. Conociendo el destino, es la mejor manera de empezar el camino, un viaje en el que te sentirás como en casa y que tiene su última parada en tu hogar.

Culmia es la historia de miles de personas que han llegado a su destino, es el inicio de un viaje que culmina en tu nueva vida.

Destino Innovación

Destino Sostenible

Destino Experience

900 929 282
culmia.com

CAMINO ODS

CULMIA
Destino, tu hogar

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