# Patrimonio Inmobiliario

ISTOCK

# EL ALQUILER, EN RIESGO POR LA FALTA DE SEGURIDAD JURÍDICA

Los grandes inversores exigen que se refuerce la protección a la propiedad privada y advierten del riesgo de limitar los precios

metrovacesa
MERLIN PROPERTIES
Dazia Capital
Darya Homes
ESPACIO

# LOS FONDOS EXIGEN SEGURIDAD JURÍDICA PARA EL ALQUILER

**La liquidez entorno al mercado del alquiler es enorme, sin embargo, fondos e inversores demandan un marco estable para seguir apostando por este negocio y ampliar el parque de pisos asequibles**

**Alba Brualla** MADRID

El mercado del alquiler se ha posicionado como el activo inmobiliario más resistente a la crisis derivada de la pandemia. La elevada demanda, que ha crecido notablemente en los últimos años, hasta alcanzar una cuota de mercado superior al 23%, y la falta de oferta, hacen que este sector cuente con fundamentales sólidos que sustentan la apuesta de los inversores por este tipo de activos. Además, la falta de profesionalización del mercado, que está principalmente en manos de particulares, ya que estos tienen alrededor del 95% de las viviendas en alquiler, supone una gran oportunidad para los grandes fondos y gestores que quieren consolidar grandes carteras de alquiler en España.

Todo esto hace que la apuesta de los fondos por el alquiler sea decidida, sin embargo, la falta de seguridad jurídica en torno a este negocio podría poner en juego los planes de inversión que actualmente rondan al mercado del alquiler español. Así lo aseguran los fondos consultados por *elEconomista*, que piden un marco estable para seguir llevando a cabo inversiones multimillonarias que mejoran y amplían el parque de vivienda en alquiler de nuestro país. "La seguridad jurídica es vital para fomentar un mercado del alquiler de vivienda eficiente y competitivo en precios. Una regulación excesivamente intervencionista, como la que se ha dado en los últimos años en España, produce una reducción de la oferta de vivienda, incremento de precios y pérdida de inversiones", explica Eduard Mendiluce, CEO de Aliseda Inmobiliaria y Anticipa Real Estate, vehículos participados por el fondo Blackstone, que se ha posicionado como el mayor casero de pisos en alquiler del país.

> "Se debe reforzar la protección a la propiedad privada, evitando regular prácticas como la ocupación ilegal"

El directivo cree que es necesario que "en España se refuerce la protección de la propiedad privada, evitando regularizar prácticas como la ocupación ilegal, como ha sucedido en algunas regiones recientemente". Se trata del caso de Cataluña, donde la nueva Ley de vivienda, aprobada por el Parlamento catalán el pasado mes de febrero, obligar a los inversores a ofrecer alquileres sociales a *okupas* que hayan ocupado una vivienda vacía y en la que lleven seis meses.

"El derecho a la propiedad privada es inquebrantable", recuerda Mendicule, que cree que " hay que asegurar un marco regulatorio estable, fomentar un programa de ayudas públicas para las familias en situación de vulnerabilidad e incentivar la colaboración entre las administraciones públicas y el sector privado".

Otra de las críticas de los fondos y del sector inmobiliario a los cambios normativos que se han llevado a cabo en los últimos años es la diferenciación que se realiza entre inversores particulares y los considerados grandes tenedores (propietarios de más de 10 viviendas). "La discriminación de los grandes tenedores de vivienda en la legislación del alquiler residencial es de dudosa legitimidad jurídica y dificulta el desarrollo de un sector más profesionalizado y la llegada de nuevas inversiones. Además, es una discriminación inédita en Europa, lo que sitúa a España como la excepción en la regulación del mercado del alquiler entre nuestros países vecinos", destaca Mendiluce.

Igualmente, Alejandra Mora Gallego, directora de Inversiones de TGM (Tectum Global Management), cree que "no es conveniente mantener la distinción entre gran tenedor y arrendadores particulares, son regulaciones intervencionistas y superfluas. En ningún país de nuestro entorno europeo se establece esta distinción; por supuesto, no en los que han conseguido tener un gran parque público-privado de vivienda asequible en alquiler".

Los inversores recuerdan, además, lo necesario que es el capital privado para impulsar un parque de viviendas asequible en España. Una labor que la administración no puede hacer sola debido al elevada inversión que supone y que Javier Rodríguez Heredia, socio de Azora responsable del Área Residencial, cifra en unos 200.000 millones de euros. Así, el experto apunta que para "solventar el déficit de parque social en hay que financiar la construcción y el mantenimiento a largo plazo de entorno 1,5 millones de viviendas sociales y asequibles que hacen falta en España para equilibrar su estructura".

Todos los expertos coinciden en que ahora la liquidez existente en el mercado para el alquiler es casi infinita, ya que hay un elevado interés de los inversores por construir vivienda en alquiler. Por eso, Nicolás Díaz Saldaña, CEO de Témpore Properties, recuerda que "España tiene la oportunidad histórica de consolidar un mercado de alquiler atractivo y equilibrado en los próximos años", ya que "el porcentaje de vivienda en alquiler en nuestro país sigue estando 9 puntos porcentuales por debajo de la media europea".

Asimismo, el directivo destaca que el aumento necesario de la oferta "no es posible sin la ayuda del sector privado nacional e internacional, que requerirá, entre otras medidas, un marco legal competitivo, sólido y estable para acometer nuevas inversiones".

Por ello, la directora de inversiones de TGM considera que la distinción entre inversores "son medidas que resultan muy dañinas si pretendemos conseguir la profesionalización del sector (solo el 4% del parque de vivienda en alquiler está en manos de operadores profesionales) y que el capital privado participe en la creación de toda la vivienda en alquiler asequible que necesitamos urgentemente y que la actual crisis estructural de acceso ha puesto de manifiesto".

## Crear un marco estable

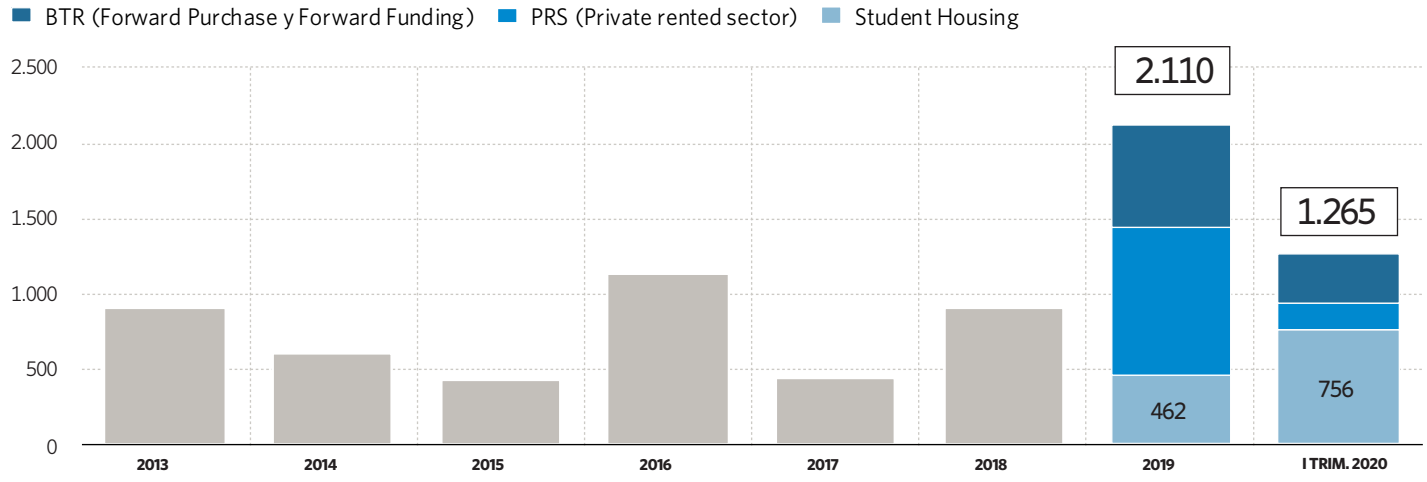
Desde Hines España, uno de los fondos que están apostando por el modelo *build to rent,* creen que "el Covid-19 traerá cambios en el mercado inmobiliario y, posiblemente, una mayor demanda de viviendas de alquiler". Pero para que la oferta de viviendas crezca, "es necesario contar con nuestro sector y debemos de ir de la mano de la administración. Solo a través de la colaboración público-privada generaremos esa oferta necesaria". "En un momento como el actual de incertidumbre es imprescindible contar con un marco regulatorio firme que dote al sector y a las firmas de inversión de la seguridad jurídica necesaria para invertir en este segmento y cubrir esa demanda", explican desde Hines España.

Por su parte, Díaz Saldaña señala que "el déficit de vivienda de alquiler se concentra mayoritariamente en el segmento de vivienda asequible, es decir, las viviendas orientadas al segmento de la población con nivel de ingresos medio y bajo. Corregir este déficit va a requerir necesariamente de fórmulas de colaboración entre el sector privado y el sector público, debido al escaso margen de endeudamiento que presentan las administraciones públicas".

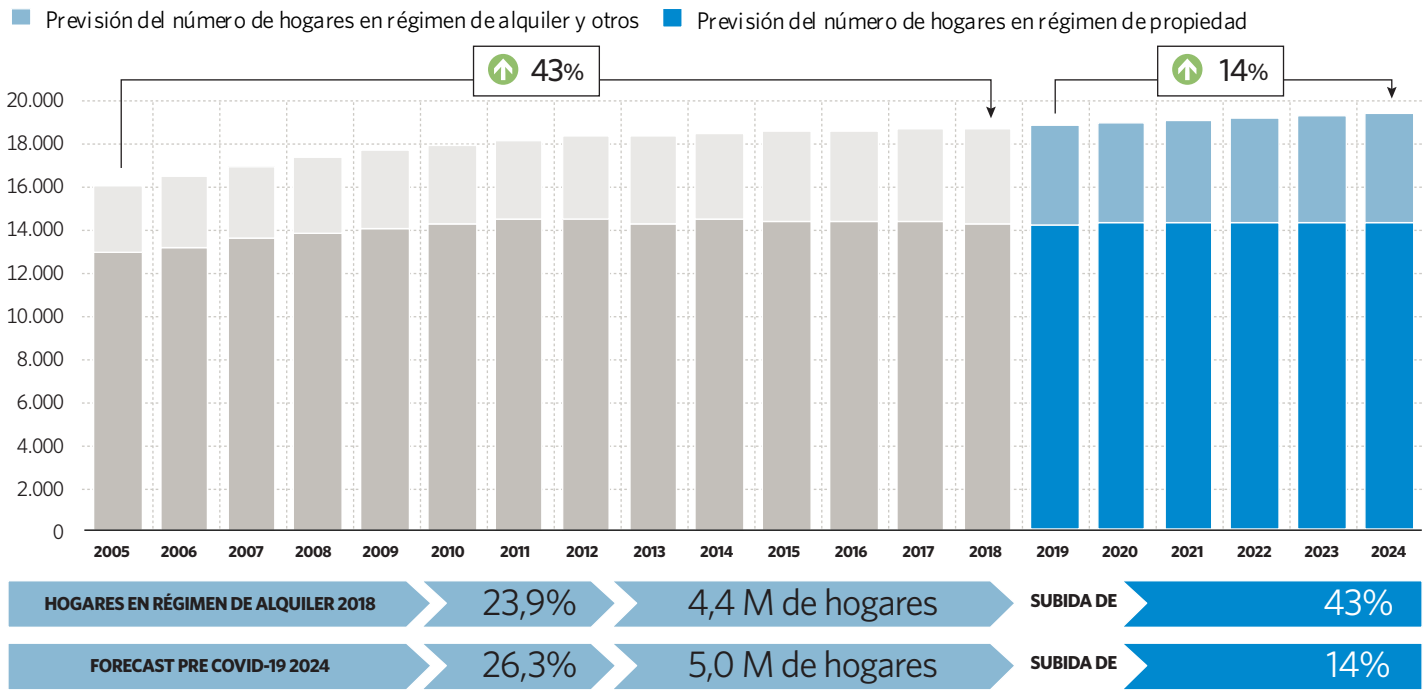
ISTOCK

# Mercado del alquiler en España

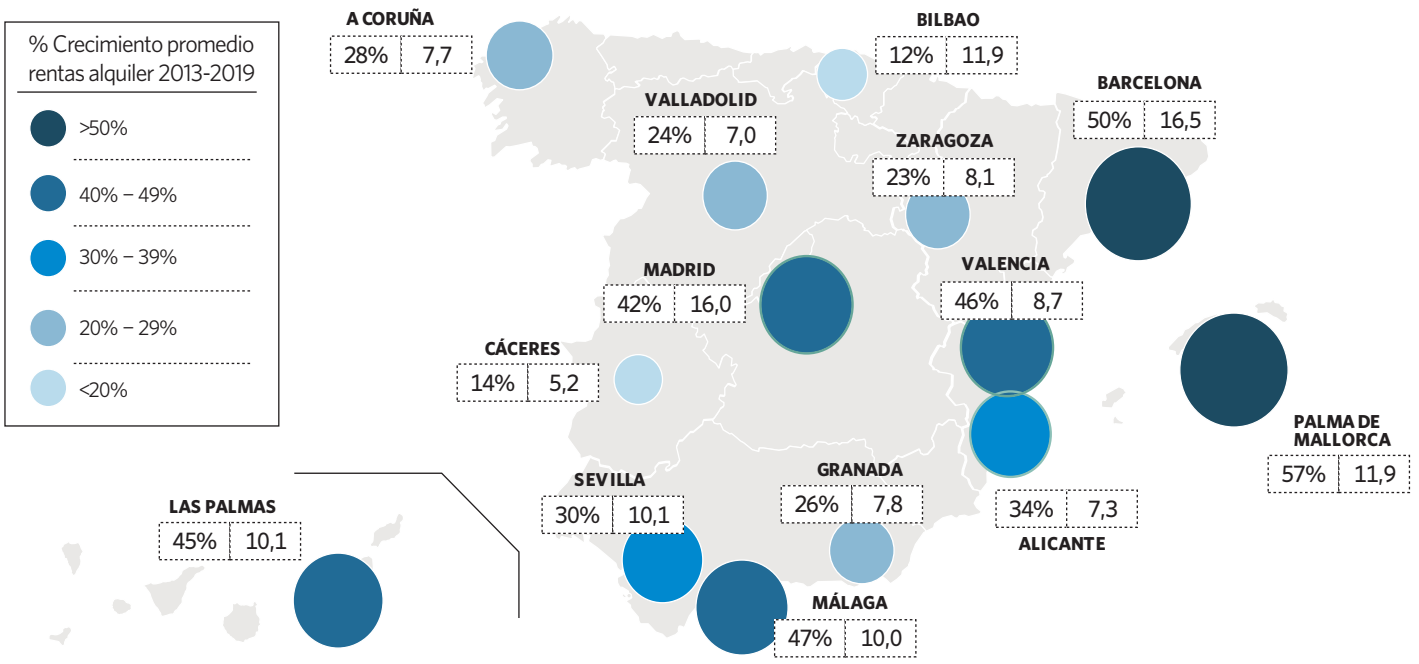
Evolución del régimen de tenencia de los hogares en españa y previsiones (milles €)




Evolución del régimen de tenencia de los hogares en españa y previsiones (miles de hogares)




Precios medios de alquiler (€/m2/mes) en 2019 y crecimiento promedio entre 2013 y 2019




Fuente: CBRE. elEconomista

En este sentido, Rodríguez Herdia apunta que una de las fórmulas de colaboración puede ser vía concesión, "para lo que es necesario que existan unas normas claras y estables en el tiempo, y unas condiciones económicas que hagan viable la inversión". "Teniendo en cuenta que al final de la concesión la inversión privada se revierte a las Administraciones, será necesario, al menos, 50 años de duración y una rentabilidad bruta por encima del 7%-8% para atraer la financiación necesaria", señala el directivo de Azora.

> Se necesitan 200.000 millones de euros para levantar 1,5 millones de pisos en alquiler

Según Alejandra Mora, "este tipo de operaciones concesionales, en las que TGM viene trabajando desde finales de 2018, en localizaciones concretas con tensiones graves de precios en el alqui-

> "La limitación de precios generará el efecto contrario: se reducirá la oferta y se encarecerá"

ler mediante iniciativas privadas, necesitan de una estrategia de inversión que es nueva para el sector en España".

La directiva considera que "el capital que ha de participar en ellas debe ir llegando poco a poco, algunos de estos inversores ya están aquí, haciendo muchas preguntas, revisando normativa, y concluyendo que aún falta cerrar un marco claro y uniforme a nivel autonómico para realizarlas". Por eso está convencida de que "deberíamos crear este marco integral a nivel estatal, consistente y continuista para dotar de seguridad jurídica a este tipo de operaciones más allá de que se hagan en suelos de la Administración Central, Autonómica o Local".

## Intervención de precios

Una de las medidas propuestas por el Gobierno, que no ha tenido una buena acogida en el sector, ha sido la preparación de un índice de precios que servirá como herramienta para limitar las subidas del alquiler en zonas muy tensionadas por un periodo de tiempo concreto. Según Eduard Mendicule, "la normativa de control de precios va a suponer un freno para el desarrollo y profesionalización del mercado del alquiler: su puesta en marcha reducirá la oferta disponible de vivienda, incrementará precios y dificultará el acceso a la vivienda de los colectivos sociales más vulnerables, que no pueden acceder ya a una vivienda en propiedad y deben recurrir al alquiler".

Para Rodríguez Heredia, limitar los precios del alquiler "es como usar antibióticos para combatir un virus, totalmente contraproducente. Nos empeñamos en querer copiar en lo que han fracasado nuestros vecinos comunitarios, en vez de copiar en lo que han tenido éxito". Así, asegura que "una limitación artificial de precios ya se ha visto que provoca una contracción de la oferta, expulsa viviendas del mercado del alquiler hacia el mercado de venta, desincentiva la inversión y acaba en un menor parque, de peor calidad, con economías sumergidas y precios finales más altos para menos viviendas".

Lo que hay que hacer, según el socio de Azora, es atacar el virus, "que es la escasez de suelo asequible". "El suelo es el que limita la creación de nueva oferta y es el componente de coste más especulativo y que más encarece el alquiler. Es crucial y de enorme urgencia el que se coordinen todas las Administraciones (Estatal, Autonómica y Municipal) para garantizar una generación rápida y sostenida de nuevo suelo protegido asequible", apunta el experto.

Desde el Gobierno señalan que la limitación de precios es una medida que se utilizará únicamente en zonas muy tensionadas y se aplicará de forma temporal y revisable, y que por tanto "no expulsarán viviendas del mercado". Así, han explicado en diferentes ocasiones que se trata de una medida para actuar de forma inmediata para lograr que se frenen las subidas o incluso que bajen los precios mientras se construyen más viviendas, un proceso que apuntan que se puede extender durante años.

Si bien, Rodríguez cree que "es contraproducente tomar medidas populistas cortoplacistas que se han probado ineficaces, porque apagan la iniciativa de poner en marcha las medidas estructurales que, de forma real, resuelvan el problema y expulsan, además, a quien tiene que financiarlas por la enorme inseguridad jurídica que plantean".

TENDENCIA

La promoción Javier Ferrero, de Caledonian, cuenta con la certificación sostenible 'Leed Platinum'. EE

# LA NUEVA CONSTRUCCIÓN AÚNA SALUD Y CONFORT

**Las nuevas necesidades habitacionales que han florecido durante el confinamiento vienen marcadas por la conversión del hogar en centro de trabajo, educativo, deportivo o de ocio.**

**F. Leal** MADRID.

El impacto que ha tenido la crisis sanitaria del coronavirus en los diferentes sectores de actividad no solo se circunscribe al ámbito económico, sino que también está teniendo una gran incidencia tanto en la forma de trabajar como en los procesos y materiales empleados. Así, se vislumbran en el horizonte nuevas tendencias que marcan el presente y futuro más próximo.

En el caso concreto del área de la construcción y la arquitectura, desde la compañía alemana Sto, que cuenta con sede en nuestro país, en base a su experiencia en la elaboración de materiales y soluciones constructivas, han ofrecido su visión sobre las principales tendencias que, con motivo de la pandemia, prometen con ser una realidad en el sector.

Entre ellas, destacan el papel que va a ocupar la eficiencia energética, con un protagonismo muy importante de soluciones como el aislamiento térmico. Algo que no solo contribuye al cuidado del medio ambiente, sino que también posibilita un mayor ahorro en la factura de la luz, un aspecto muy relevante en épocas como la que hemos vivido de confinamiento, en la que el consumo se dispara.

## Confort y eficiencia energética

Un ejemplo de cómo se está avanzando en este sentido lo encontramos en las promociones, que están apostando de forma decidida por la sostenibilidad. Es el caso de Javier Ferrero, de Caledonian, que estará ubicada en la zona de Ciudad Jardín de la capital, y que se ha convertido en la primera promoción residencial con la certificación sostenible *Leed Platinum* en Madrid capital. Y lo ha hecho gracias a la implementación de estrategias y soluciones prácticas y medibles orientadas a lograr un alto rendimiento en el desarrollo sostenible del lugar, ahorro de agua, eficiencia energética, selección de materiales y calidad ambiental interior.

Según afirman desde la propia compañía, la simulación detallada imprescindible para la certificación Ashrae, previa a la otorgación del *Leed Platinum*, los edificios ahorran un 27% de agua y un 73% de energía respecto a un edificio ordinario. Incluso, una vez comience el suministro de aguas grises por parte de Canal de Isabel II, el ahorro de agua podría llegar a suponer hasta un 39%.

> La eficiencia energética en las construcciones también se postula como una tendencia al alza

Además, cabe recordar que, más allá de lo económico y unido a ello, está el factor medioambiental. Algo que Enrique López, presidente de Caledonian, destaca como el principal motivo para acceder a una vivienda ecológica, porque "si una casa no gasta, no contamina", y este es uno de los retos que, sin duda, tenemos que afrontar todos desde hoy mismo.

Para alcanzar esta meta, López detalla los cuatro pasos que han seguido desde la compañía. En primer lugar, contar con un aislamiento importante que permita "combatir los elementos adversos externos". Además, destaca la capital importancia de alcanzar la inercia térmica, que consiga la menor oscilación en términos de temperatura en el interior. El tercer aspecto haría referencia a tener una fuente de generación de energía y una distribución eficientes, para lo cual han recurrido a la geotermia, así como al suelo radiante y el techo frío. Y, por último, "generar nuestra propia energía" con paneles solares.

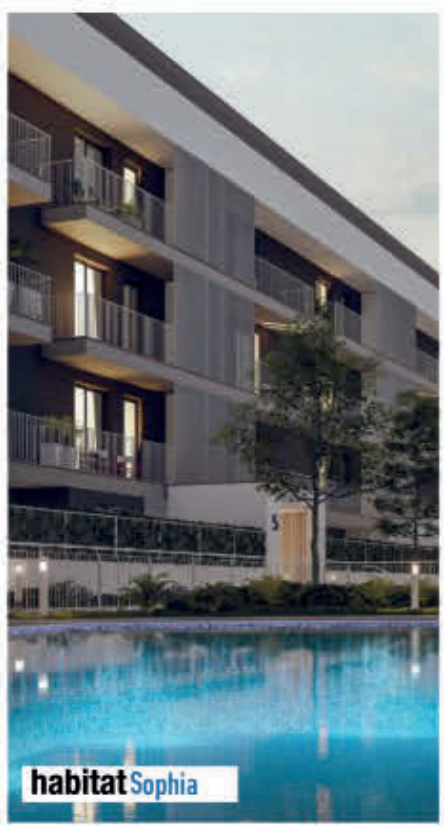
## Salud y espacios versátiles

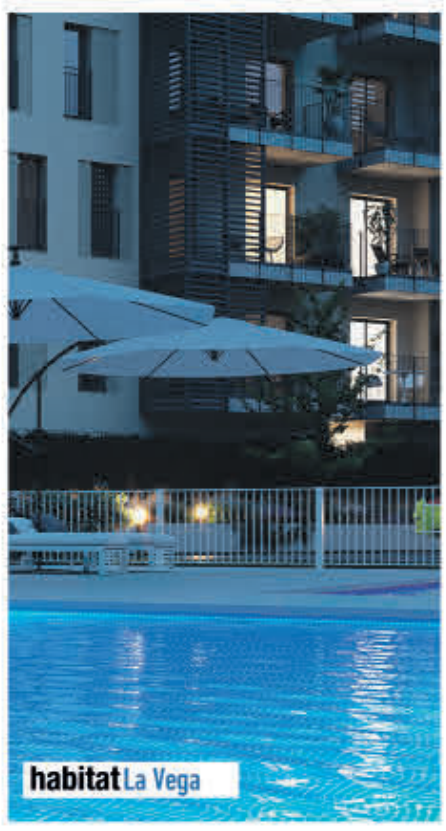
No obstante, la eficiencia energética y la sostenibilidad en las viviendas no son las únicas tendencias que se vislumbran en el sector. Si bien entre el listado de Sto también encontramos elementos que se verán reforzados como el confort interior de las viviendas, con un peso relevante de estándares constructivos, como el Passivhaus, y una mayor atención a la contaminación acústica, también citan otra serie de tendencias que trascienden el segmento de la vivienda. Así, se recurrirá cada vez más a la utilización de pinturas que resistan a las técnicas de desinfección sin que se vea perjudicada la apariencia de las superficies. En este sentido, desde Sto apuntan a que el diseño interior estará centrado en la terapia del color y en la eliminación de contaminantes.

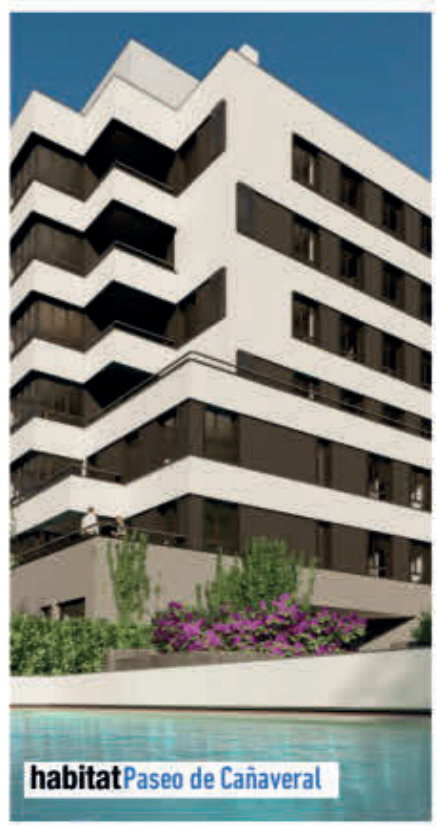
La concepción de las oficinas como *cámaras de trabajo* en las que primen las zonas de reuniones sobre el establecimiento de puestos de trabajo individuales también figura en la lista, que complementan la consideración de los hospitales como construcciones flexibles y elásticas, o la idea de que la tecnología permanecerá, al menos durante un tiempo, al total servicio de las medidas de higiene.

Todo ello teniendo en cuenta, como apuntaba López, que las necesidades habitacionales de cara a la búsqueda de un nuevo inmueble han cambiado profundamente. Ahora, un hogar también se concibe como centro de trabajo, colegio e, incluso, como el lugar donde practicar deporte y llevar a cabo actividades de ocio. Por ello, la existencia de espacios exteriores y equipamientos de todo tipo está cobrando, si cabe, mayor protagonismo.

El coronavirus va a exigir un esfuerzo muy importante a nivel financiero a las compañías para recuperar el tiempo perdido y reducir al máximo su impacto, pero la capacidad de adaptación al nuevo contexto y de dar respuesta a las nuevas necesidades originadas en la crisis será igualmente determinante.



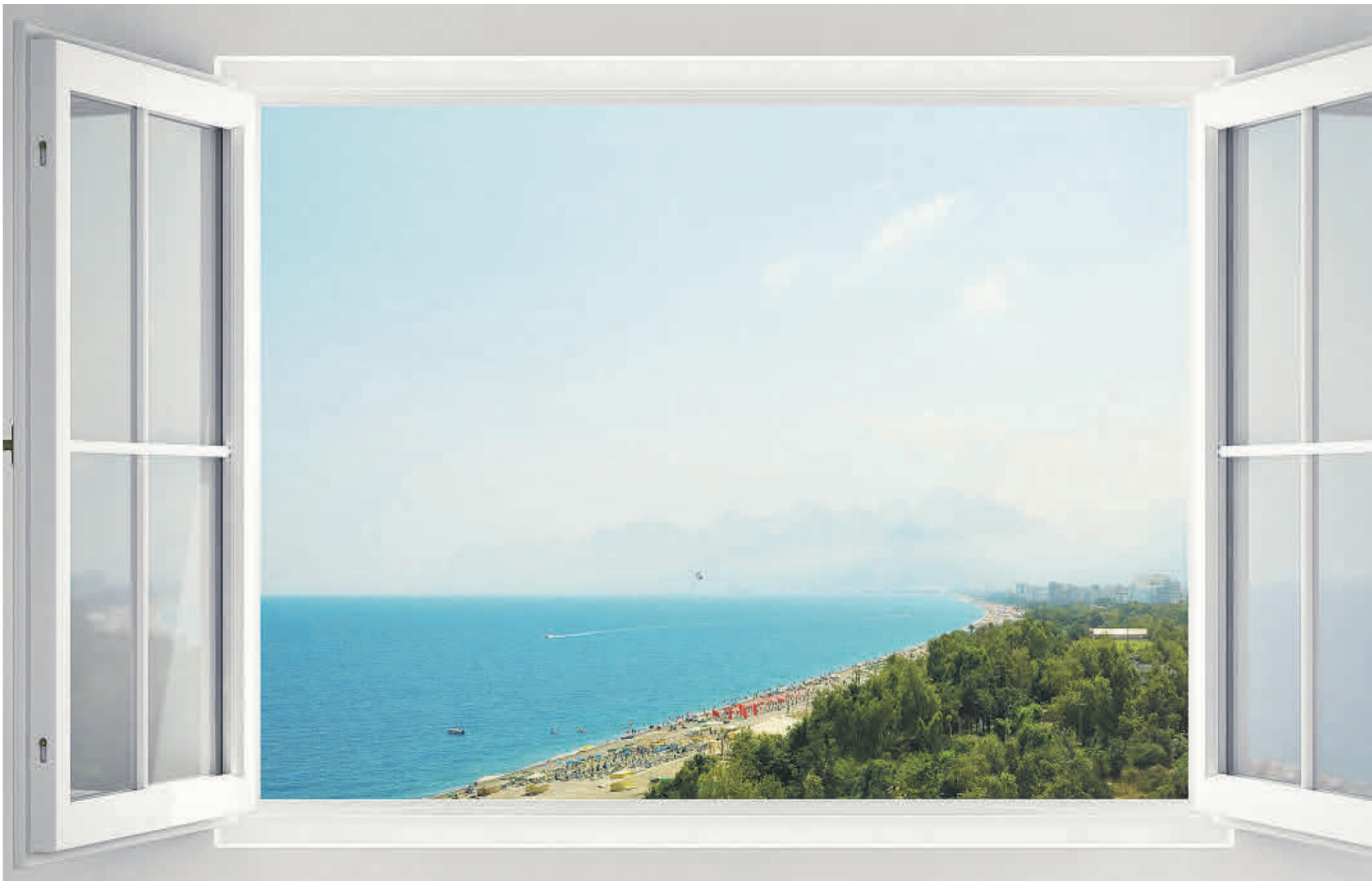



habitat inmobiliaria

TU HOGAR,
NUESTRO MEJOR PROYECTO

900 100 420 | habitatinmobiliaria.com



# LOS ALQUILERES EN LA COSTA SUBEN A PESAR DE LA CRISIS

**Según datos del CIS, solo el 27% de los españoles saldrá de vacaciones este verano y, de ellos, el 90% se quedará en nuestro país. El sol y playa sigue siendo lo más perseguido, y las segundas residencias lideran el alojamiento.**

**F. Leal** MADRID

Este verano va a ser muy diferente al resto para buena parte de la población española. Entre los motivos, se apunta al estado generalizado de cautela a causa de la crisis sanitaria del coronavirus, pero también a una menor disposición de recursos económicos, tras el descenso en los ingresos que han sufrido un gran número de hogares durante estos meses. De hecho, el Barómetro Especial de junio del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) lo corrobora.

Según los resultados de su encuesta, un 65,7% de la población afirma que no se irá este verano de vacaciones, por un 27,2% que asegura que sí lo hará.

Sin embargo, la buena noticia para nuestro país radica en que el 89,9% de quienes se tomarán unas merecidas vacaciones lo hará en España, por tan solo un 6% que tiene pensado salir al extranjero. Esto, sin duda, supondrá un balón de oxígeno para una temporada que se prevé no goce de la afluencia extranjera que venía siendo habitual.

> La demanda nacional podría amortiguar la caída de llegada de turistas extranjeros

En cuanto a la tipología, sigue reinando el turismo de sol y playa, con un 52,6% de los encuestados que apuesta por viajar a localidades costeras. Y se alojarán, sobre todo, en segundas residencias (27,8%), hoteles o apartahoteles (26,3%) y viviendas en alquiler (20,4%).

## Alquileres al alza

Precisamente, en este último segmento de alquiler vacacional de costa se estima que los precios experimenten un repunte de hasta el 3% de media, respecto a temporadas anteriores. Es lo que afirman desde TecniTasa (Técnicos en Tasación) en un informe publicado recientemente. En él, analizan cuál es el comportamiento que mostrará el segmento en las diferentes comunidades autónomas y se pueden extraer conclusiones elocuentes.

Para encontrar la justificación en la escalada de los precios de alquiler, habría que examinar cómo está el mercado. Y en este sentido, teniendo en cuenta que muchos españoles sacarán del mercado sus segundas viviendas para su propio disfrute, algo corroborado por el barómetro del CIS, la oferta se verá reducida. Algo que sostiene José María Basañez, presidente de TecniTasa. Según relata, lo habitual es que las familias que cuentan con

una segunda residencia en la playa la usen unas semanas y el resto del periodo estival la pongan en alquiler. Sin embargo, este año será muy diferente, y muchos preferirán "usar su vivienda el máximo tiempo posible, tras permanecer confinados con los niños en su primera residencia de la ciudad durante tres meses", apunta.

Por otra parte, aunque la demanda por parte de turistas extranjeros va a ser claramente inferior a la que hemos aprovechado en otras temporadas, la mayor demanda procedente de turistas nacionales podría nivelar la balanza. Es más, según defiende Basañez, "desde TecniTasa, y a la vista de cómo están ahora las reservas en los diferentes litorales españoles, entendemos que el alquiler en costa durante este verano va a suponer un lleno total". Así pues, como resultado de ese sostenimiento de la demanda –con un protagonismo brutal de la demanda nacional– y la reducción de la oferta, "los precios de alquiler, incluso, subirán a pesar de la crisis económica derivada de la sanitaria", asevera.

## Estancias más largas

Otra de las tendencias que se percibe para estos meses en el nicho que nos atañe es que las estancias serán significativamente más largas de lo habitual. Al respecto, según los datos publicados por el CIS, el 40,6% de quienes afirman que tendrán vacaciones asegura que será por un periodo superior a las dos semanas; un 33,1% lo hará entre una o dos semanas; un 19,6% durante una semana, y tan solo un 5,1% expone que sus vacaciones no alcanzarán los siete días.

Este aumento de la duración de las estancias podría responder, en opinión de Basañez, al hecho de que "se prefiere realizar un esfuerzo económico y alquilar durante más tiempo en la costa siempre que sea posible". Así, según sostiene, en caso de un indeseado rebrote de la pandemia en España, con el consiguiente confinamiento de la población, "será preferible pasarlo en zona de playa a hacerlo en un piso de interior en una ciudad", reflexiona.

Además, como reflejan los números del CIS –recogidos entre los días 1 y 9 de junio–, más del 60% de la población afirma que su situación económica personal es muy buena o buena, por tan solo un 22,7 que la califica como mala o muy mala. Y, como último argumento que sostiene la alta demanda nacional, hay que considerar que "un gran porcentaje de las reservas para veranear en las costas españolas se realizaron –y pagaron, al menos en parte– antes de mitad de marzo", cuando se decretó el estado de alarma. Por lo tanto, y en definitiva, todo apuntaría nuevamente, como defiende Basañez, a "un lleno total en las costas españolas"; eso sí, en lo que a alquiler vacacional se refiere.

## Diferencias entre CCAA

No obstante, y a pesar de esa subida del 3% en el precio medio del alquiler en las costas españolas, existen múltiples posibilidades y, se podría decir, que ajustadas a cada bolsillo. Así, si nos apoyamos en el análisis llevado a cabo por TecniTasa, vemos grandes oscilaciones en las rentas semanales, tanto en términos máximos como mínimos, según la comunidad *(ver gráfico)*.

Por ejemplo, mientras que la opción más costosa en Baleares asciende a 2.800 euros semanales en una urbanización exclusiva de Menorca, si optamos por Canarias, Murcia o Asturias, los alquileres más abultados oscilan entre los 500 y 720 euros. Pero existen posibilidades más económicas. Entre ellas, una semana en Calpe (Alicante) podría suponernos unos 425 euros, e incluso si optamos por alojamientos más modestos en Canarias o Lugo, no alcanzarían siquiera los 300 euros semanales.

Otros negocios lo tendrán más complicado, por el descenso en la llegada de turistas foráneos, pero la ocupación de viviendas en alquiler en la costa podría salvar el verano.

## Grandes diferencias según la comunidad

Los parajes más costosos

| CCAA | PROVINCIA | LOCALIDAD | ZONA | TIPOLOGÍA | SUPERFICIE (M²) | RENTA SEMANAL (€) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Galicia | Pontevedra | O Grove | Illa da Toxa | Piso | 90 | 2.000 |
| | Pontevedra | Sanxenxo | Portonovo Praia | Piso | 100 | 1.600 |
| Asturias | Asturias | Ribadesella | Zona centro | Apartamento | 50 | 720 |
| | Asturias | Llanes | Centro | Apartamento | 60 | 720 |
| Cantabria | Cantabria | Noja | Playa de Ris | Apartamento | 56 | 1.005 |
| | Cantabria | Santoña | El pasaje, playa San Martín | Apartamento | 73 | 950 |
| País Vasco | Guipúzcoa | Hondarribia | Hondartza-Interlimen | Piso | 110 | 1.500 |
| | Guipúzcoa | San Sebastián | El Antiguo - Gros | Piso | 78 | 1.350 |
| Cataluña | Barcelona | Sitges | Sitges Centro Playa | Apartamento | 80 | 1.382 |
| | Barcelona | Castelldefels | Castelldefels Playa | Apartamento | 75 | 1.164 |
| Comunidad Valenciana | Alicante | Benidorm | 1ª a 3ª línea Playa de Levante | Apartamento | 60 | 1.490 |
| | Alicante | Alicante | 1ª a 3ª línea Playa de San Juan | Apartamento | 75 | 1.430 |
| Islas Baleares | Baleares | Punta Prima | Urbanización exclusiva de Menorca | Aislado | 200 | 2.800 |
| | Baleares | Ibiza | Puerto Ibiza | Piso | 100 | 2.200 |
| Murcia | Murcia | Águilas | Isla del Fraile | Piso | 100 | 700 |
| | Murcia | Cartagena | La Manga del Mar Menor | Apartamento | 65 | 700 |
| Andalucía | Málaga | Marbella | Puerto Banús | Piso | 85 | 2.600 |
| | Málaga | Marbella | Centro | Apartamento | 70 | 1.750 |
| Islas Canarias | S.C. Tenerife | Adeje | Costa Adeje | Apartamento | 50 | 500 |
| | Las Palmas de G.C. | Mogán | Playa de Mogán | Apartamento | 45 | 500 |

Las zonas más económicas

| CCAA | PROVINCIA | LOCALIDAD | ZONA | TIPOLOGÍA | SUPERFICIE (M²) | RENTA SEMANAL (€) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Galicia | Lugo | Burela | Praia | Apartamento | 60 | 200 |
| | Lugo | Vicedo | Praia | Apartamento | 60 | 250 |
| Asturias | Asturias | Tapia do Casariego | Zona Playa del Murallón | Apartamento | 55 | 500 |
| | Asturias | Navia | Zona Playa de Frexulfe y Puerto de Vega | Apartamento | 55 | 525 |
| Cantabria | Cantabria | Suances | Zona alta (pueblo) | Apartamento | 67 | 640 |
| | Cantabria | Castro-Urdiales | Cerca de Playa de Ostende | Apartamento | 53 | 720 |
| País Vasco | Vizcaya | Gorliz | Casco urbano | Piso | 100 | 480 |
| | Vizcaya | Ondarroa | Casco urbano | Piso | 70 | 585 |
| Cataluña | Girona | Blanes | Los Pinos | Apartamento | 60 | 700 |
| | Girona | Llançà | 1ª línea de playa | Apartamento | 70 | 750 |
| Comunidad Valenciana | Valencia | Valencia | El Saler | Piso | 110 | 380 |
| | Alicante | Calpe | 1ª línea de playa | Apartamento | 70 | 425 |
| Islas Baleares | Baleares | Magaluf | Zona costera sur de Mallorca | Apartamento | 60 | 1.000 |
| | Baleares | Santa Eulalia | Cala Martina | Piso | 80 | 1.000 |
| Murcia | Murcia | Águila | La Colonia | Piso | 120 | 525 |
| | Murcia | San Javier | Santiago de la Ribera - Lo Pagán | Apartamento | 65 | 550 |
| Andalucía | Granada | Motril | Torrenueva | Piso | 80 | 350 |
| | Almería | Almería | 1ª línea de playa | Apartamento | 80 | 425 |
| Islas Canarias | S.C. Tenerife | Puerto de la Cruz | Puerto de la Cruz | Apartamento | 35 | 275 |
| | Las Palmas de G.C. | Las Palmas de G.C. | Playa de Las Canteras | Apartamento | 40 | 275 |

Fuente: TecniTasa. elEconomista

OPINIÓN

# UNA OPORTUNIDAD PARA REDISEÑAR NUESTRAS CIUDADES

**Ricardo Martí-Fluxá**

Presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI)

Las crisis permiten detectar lo que no funciona y los aspectos en los que es posible mejorar. En el caso del sector inmobiliario, el contexto generado por el Covid-19 ha hecho patente la necesidad de reorganizar las ciudades de forma diferente a como están estructuradas en estos momentos. Las ciudades son elementos vivos, que se mueven de la mano de la sociedad que en ellas vive y que dejan de ser eficientes cuando no son útiles a los ciudadanos. Esta interrelación entre la ciudad y la sociedad en un contexto de cambio como el provocado por el Covid-19 ya es patente en algunos aspectos.

Hoy nos encontramos ante la necesidad de repensar los espacios públicos y para hacerlo resulta imprescindible aplicar algunos de los criterios que rigen las sociedades actuales: flexibilidad, versatilidad y agilidad. Trasladar estos conceptos al planeamiento de nuestras ciudades significa, por ejemplo, flexibilizar los usos que en estos momentos pueden tener los suelos. Esta medida es una forma eficaz de añadir valor a los espacios públicos, ya que permite adaptar los usos en función de las necesidades reales. Pero, también impulsar la tramitación de los instrumentos urbanísticos necesarios para que los suelos puedan ser edificados permitiría construir de forma casi inmediata cuando el mercado lo demande. Y debemos estar preparados para cuando esto ocurra.

La pandemia que hemos sufrido ha destacado la importancia de la colaboración de todos y para todos. Personas, organizaciones y empresas han actuado conjuntamente. De la misma manera, en el sector urbanístico debe impulsarse la colaboración público-privada, de forma que sea posible diseñar un plan de acción coordinado para maximizar la contribución del sector al crecimiento y recuperación de la economía tras la crisis sanitaria. La puesta en marcha de todas estas acciones, tan necesarias para planificar y construir ciudades flexibles y útiles, pasa inevitablemente por la simplificación de los trámites urbanísticos y la reducción en los plazos. La agilidad en los procesos administrativos vinculados con el urbanismo es clave para impulsar este desarrollo. Conscientes de ello, algunas administraciones autonómicas y municipales ya han introducido cambios para reducir trabas burocráticas y facilitar estas gestiones relacionadas con el sector urbanístico. Así, la sustitución de determinadas licencias por una declaración responsable, por ejemplo, en obras menores o en edificaciones existentes en suelo urbano consolidado, puede reducir los plazos de tramitación. También cabe destacar el impacto positivo que pueden tener medidas como los silencios administrativos positivos en esta reducción de los plazos. Esta simplificación administrativa permitiría recuperar el pulso normal de la actividad de forma mucho más ágil y rápida, con el consecuente impacto positivo para la generación de empleo y la recuperación del dinamismo económico. Otro ejemplo lo encontramos en la ponderación de usos de actividad. Adaptar la legislación con instrumentos que permitan su cambio sin necesidad de modificar los planes generales, como ocurre en estos momentos, aceleraría la actividad urbanística en las ciudades.

Como elemento conductor de la ejecución de estos planeamientos encontramos la digitalización. Apostar por la tecnología, especialmente en las administraciones locales, es imprescindible. Si bien es cierto que durante los últimos años el sector inmobiliario ha dado algunos pasos en este sentido, la pandemia ha puesto de manifiesto, tanto en el sector inmobiliario como en el resto de ámbitos económicos y sociales, la relevancia que tiene la digitalización. Por lo tanto, contar con una infraestructura informática eficiente ha dejado de ser opcional para convertirse en un requisito indispensable.

> Apostar por la tecnología, especialmente en las administraciones, es imprescindible

De forma complementaria a todas las medidas que se pueden promover para configurar un urbanismo moderno y a la altura de las necesidades de los ciudadanos, este momento de inflexión debe ser la palanca definitiva para revertir una de las mayores carencias del mercado inmobiliario español: la ausencia de suficientes viviendas públicas en alquiler. Apenas el 2% del parque de vivienda del país es VPO. El nivel es destacadamente inferior a países similares de nuestro entorno y de acuerdo con datos del Ministerio de Fomento, desde 2013 la promoción anual de vivienda de este tipo nunca ha superado las 18.000 unidades.

Las limitaciones presupuestarias de las administraciones públicas en los últimos años no han favorecido este tipo de proyectos y como consecuencia el mercado de vivienda social en España está aún por desarrollar. En la coyuntura actual, la necesidad puede convertirse también en una oportunidad para reactivar el sector y ayudar a dinamizar la economía de todo el país. Para lograrlo es imprescindible, de nuevo, apostar por un modelo de colaboración público-privada que impulse la construcción de estas viviendas.

Como en cualquier otro momento de inestabilidad, las crisis son periodos de catarsis que a menudo aceleran tendencias que ya eran incipientes. Los cambios estructurales en el sector inmobiliario ya podíamos verlos antes del impacto del Covid-19. El teletrabajo, el *co-living* o el *co-working* empezaban a hacerse un hueco en un nuevo planteamiento de las ciudades, como respuesta a las nuevas necesidades de los ciudadanos, a las nuevas formas de vivir y trabajar.

En un contexto de enorme incertidumbre económica, apostar por medidas que apuntalen un nuevo urbanismo ayudará a la economía española a recuperar el dinamismo perdido.

# CASA DECOR 2020 REABRE SUS PUERTAS EN VELÁZQUEZ 21

Tras tres meses de cierre temporal de esta edifición, la exposición ha abierto nuevamente hasta el 5 de julio

**elEconomista** MADRID.

Después de casi tres meses del cierre temporal de la edición 2020, Casa Decor ha abierto nuevamente la exposición, hasta el 5 de julio. Esto ha sido posible gracias a Centurión Real Estate, propietario del edificio de Velázquez 21, que ha prorrogado la cesión del inmueble, para que Casa Decor pueda culminar con éxito la edición 2020.

La señorial casa-palacio de Velázquez 21 fue construida entre 1904 y 1907 por el arquitecto José Espelíus Anduaga por encargo de los marqueses de Frómista. Está ubicada en el corazón del barrio de Salamanca y representa uno de los edificios más emblemáticos de Madrid.

En esta edición se podrán descubrir las últimas propuestas en interiorismo, diseño, arquitectura de interior, paisajismo y estilo de vida, de la mano de 200 profesionales y empresas, a través de 3.000 m2 y 64 proyectos, realizados por reconocidos profesionales y creadores emergentes. La campaña #CasaDecorSostenible es el *leitmotiv* de esta edición, cuyo objetivo es poner en valor proyectos y materiales que muestren al público la necesidad de vivir en entornos estéticos, pero también funcionales, eficientes y sostenibles.

**Velázquez 21, Madrid.** EE

> El edificio, propiedad de Centurion Real Estate, ofrece 3.000 m2 de exposición

Casa Decor llega a su edición 55º y se consolida como la gran pasarela del interiorismo, diseño, innovación, tendencias y estilo de vida. Desde 1992, más de 5.000 empresas y profesionales han presentado sus proyectos, productos y materiales en esta exclusiva plataforma comercial, de marketing y comunicación.

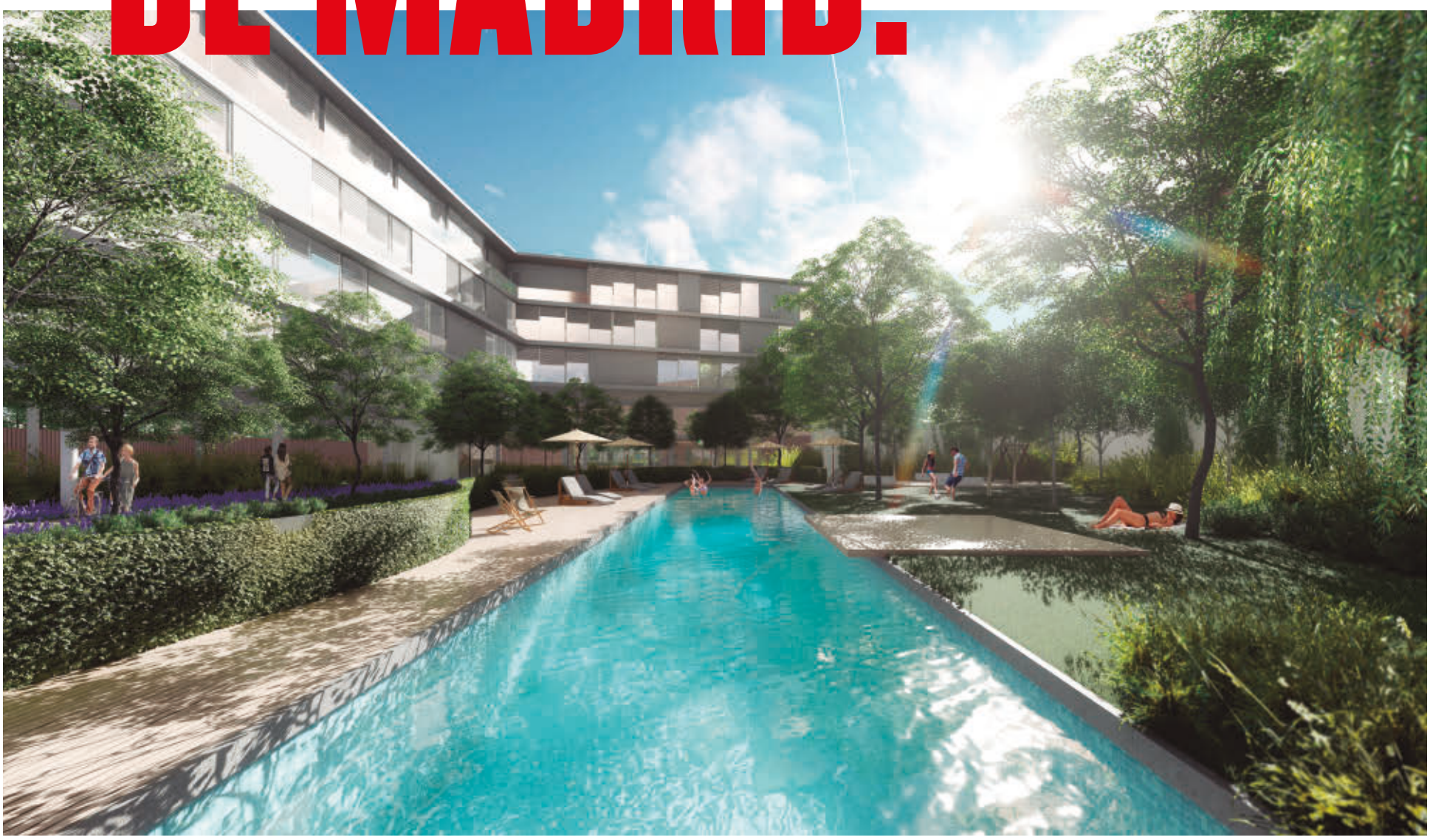
## Creación de empleo

La exposición es todo un acontecimiento económico, social y cultural en Madrid, que activa intensamente la zona donde se encuentra y genera cientos de puestos de trabajo directa e indirectamente. Constituye, además, una oportunidad única de mostrar edificios singulares a la ciudadanía, revalorizando así el patrimonio urbano de la Capital.

En la edición de 2019 de Casa Decor , más de 52.000 personas visitaron la exposición. Además, se acreditaron 840 periodistas nacionales e internacionales, de 472 medios y canales de comunicación diferentes, que generaron 1.257 noticias *online y offline*.

CALEDONIAN

# TU REFUGIO EN EL CENTRO DE MADRID.



## URBANIZACIÓN JAVIER FERRERO

### Un nuevo concepto de vivienda by CALEDONIAN

Casas de 1 a 4 dormitorios de 45 a 300m$^2$ desde 340.000€. A sólo cinco minutos del Bernabéu y junto al parque de Berlín. Máxima calidad, tecnología y servicios.

Descubre tu casa en **www.caledonian.es,** en el **+34 91 357 95 00**
o vista la casa piloto en **c/ Javier Ferrero, 1-13.**

AUTONOMY REAL-ESTATE

Estudiantes en una residencia. ISTOCK

# LOS FONDOS MANTIENEN SU APUESTA POR LAS RESIDENCIAS

Los sólidos fundamentales de este sector, en el que la demanda es muy superior a la oferta, y su resiliencia a las crisis hace que los inversores apuesten por el negocio de los estudiantes en España

**Alba Brualla** MADRID

El sector de las residencias de estudiantes mantiene su atractivo inversor a pesar del Covid. Según explican los expertos consultados por *elEconomista*, a pesar de que el negocio ha sufrido un importante impacto durante el estado de alarma y de que el próximo curso podrían verse mermados los ingresos por la menor llegada de estudiantes extranjeros, los grandes inversores siguen adelante con sus planes de crecimiento en España.

A pesar de la pandemia, "los inversores han querido seguir avanzando en el análisis de operaciones u oportunidades que presenta actualmente este mercado, para estar preparados cuando el desconfinamiento lleve a una nueva normalización y puedan acometer dichas operaciones", explica Borja Varela, director de Activos Alternativos de Colliers International Spain, que apunta que "es importante recalcar el gran atractivo que representan los fundamentales tan sólidos del mercado. La necesidad de oferta de calidad y profesionalizada hace que los fondos de inversión vean gran potencial en este mercado, proporcionándoles unas rentabilidades muy atractivas, que ante la situación actual de liquidez hacen que se enfoquen con mayor ímpetu en este tipo de activos para posicionar su capital".

> Los expertos no esperan correcciones en carteras existentes, pero sí en los suelos

En la misma línea, Jacobo Sánchez-Andrade, *counsel* de derecho inmobiliario en Bird & Bird, señala que "los inversores están aprovechando este periodo para levantar capital y cerrar acuerdos con financiadores de cara a afrontar la nueva etapa post-covid con más fuerza, y estar preparados para retomar esa actividad transaccional y búsqueda de nuevas oportunidades con más intensidad".

Antes de que llegara la crisis del Covid, los activos alternativos, y entre ellos las residencias de estudiantes, "han seguido siendo importantes en la política de inversión de los fondos en el primer trimestre de 2020", apunta Varela, que señala que en los tres primeros meses del año se cerraron operaciones de gran tamaño como la compra de Stoneshield de la residencia Galileo Galilei en Valencia por encima de 30 millones de euros, así como la adquisición por parte de GSA (Global Student Acco-mmodation) de una residencia de estudiantes a Corestate en Madrid por 55 millones o la compra de Xior Students de una residencia en Granada al grupo británico Amro Real Estate partners, operaciones que "reflejan el gran interés por este tipo de activos".

# Patrimonio Inmobiliario

## ACTIVOS ALTERNATIVOS

Además, el experto de Colliers espera que este ejercicio se cierren varias transacciones de carteras y pronto el sector camine hacia la consolidación. "El mercado llevará en los próximos años a un escenario de consolidación donde grandes grupos opten por el crecimiento orgánico y veamos operaciones de M&A con la compra de portfolios, como hemos visto con la compra del Resa por el conglomerado formado por CBRE GI, AXA IM y Greystar en 2017 por más de 400 millones de euros, la compra de GSA del portfolio en desarrollo de Oaktree o la reciente JV entre Tenprano Capital Partners y Brookfield tras la compra del portfolio en desarrollo de WP Carey".

Según explica Pablo Callejo, director nacional de Activos Alternativos de CBRE, en las últimas semanas ya se han cerrado nuevas operaciones en el sector que todavía no se han hecho públicas, "lo que demuestra la gran resiliencia que tienen las residencias de estudiantes, algo que ya demostraron en la anterior crisis. Se trata de un sector con unos fundamentales muy sólidos".

El directivo de CBRE cree que, debido a esto, el sector no sufrirá un impacto a medio plazo y cree que "no se van a registrar correcciones de precios al menos en carteras o plataforma ya existentes. Los inversores que tienen esos activos están bien capitalizados, saben que este es un buen negocio y además no tienen necesidad de venta, lo que también demuestra la robustez de este mercado y de sus inversores". Si bien, donde sí estima que podría haber correcciones es en los nuevos desarrollos, ya que "algunos suelos podrían bajar algo su valor", apunta Callejo.

Por su parte, Varela cree que este mercado se reactivará pronto y en los próximos meses "veremos operaciones de compra de suelos para la construcción de residencias que empiecen a estar operativas en dos años y medio o tres años vista, tras el plazo de licencias y construcción pertinentes".

De hecho, una gran parte de las inversiones que se realizan en este mercado se centra en los nuevos desarrollos, ya que en la mayoría de los casos es muy complicado para los fondos internacionales encontrar activos ya construidos que se adapten a sus criterios de compra.

Urbania es una de las firmas que está apostando por la construcción de una nueva carteras de residencias en España y Portugal y, según explica su *managing partner* de Alternative Investments, Jeffrey Sújar, "nuestros planes de crecimiento no han cambiado en absoluto" a raíz de la pandemia. "En la actualidad tenemos 10 proyectos ya en marcha, ocho de ellos en España, que suman en total unas 3.500 camas. Nuestro objetivo es continuar creciendo y consolidar una cartera de 5.000 camas en los próximos tres-cinco años", explica Sújar.

### Retos para el próximo curso

Según el directivo de Urbania, el impacto inmediato que esta crisis ha generado en su negocio ha "sido la falta de ingresos casi total en el último trimestre del curso 2019-2020 y la pérdida de la campaña de verano, que es muy importante para muchos operadores que trabajan con grupos".

Con este panorama, el principal reto al que se enfrenta el sector para el próximo curso será "un descenso importante de estudiantes procedentes de otros países y una mayor concentración en el segmento nacional", explica. "Es difícil de cuantificar cuánto va a caer esta demanda y va a depender mucho de cómo se produzca la salida del estado de alarma. En este sentido es fundamental que el Gobierno anuncie cuanto antes y con claridad cuales van a ser las condiciones para poder viajar a España y si las universidades van a tener formato presencial desde el primer trimestre. La falta de claridad en estos momentos hará que muchos estudiantes se puedan decantar por ir a otros países", advierte Sújar.

El directivo reconoce que, debido a esto, "es posible que las ocupaciones sean algo más bajas que las previstas por la menor movilidad", si bien, a pesar de ello, "nosotros no tenemos previsto bajar los precios y tampoco se percibe esa tendencia en otros operadores".

Berta Guillamón Arañó, responsable de Estrategia Corporativa de Grupo Moraval, una de las principales promotoras de residencias de estudiantes, asegura que "de cara al próximo año, algunas residencias han optado en algunos casos por introducir la reserva de plaza flexible para que las familias puedan reservar, aunque no estén claras las fechas de inicio de curso o este se retrase. Esta medida es relevante sobre todo para los estudiantes extranjeros, que podrían ver su movilidad restringida debido al Covid-19".

Según explica Guillamón, "el impacto sobre el número de estudiantes extranjeros puede ser de dos maneras. Por un lado, las restricciones de transporte pueden dificultar o retrasar su llegada a España; por otro, la devaluación de algunas monedas debido a la crisis puede convertir a nuestro país en un destino más atractivo para muchos estudiantes, frente a otros mercados más caros como el estadounidense".

Por otro lado, la experta señala que "las plazas de los estudiantes Erasmus ya están adjudicadas, aunque es posible que en algunos casos se retrasen del primer semestre al segundo, empezando su estancia en España en enero de 2021".

Jeffrey Sújar apunta además a otro reto al que se enfrentará el sector en la nueva normalidad y señala que "aumentarán los costes operativos ante las nuevas medidas de seguridad y salud necesarias para convivir con la pandemia, sobre todo en lo relativo a los procedimientos y frecuencia de la limpieza y puede que hay restricciones en el uso de comedores comunitarios, aunque aún las administraciones públicas no han dado instrucciones claras en este sentido".

Al igual que Urbania, en Moraval siguen adelante con todos su planes. "Tenemos previsto entregar en torno a las 4.600 camas entre 2020 y 2022, gran parte de ellas para BSREP III y Temprano Brookfield", explica Guillamón.

### Mayor flexibilidad

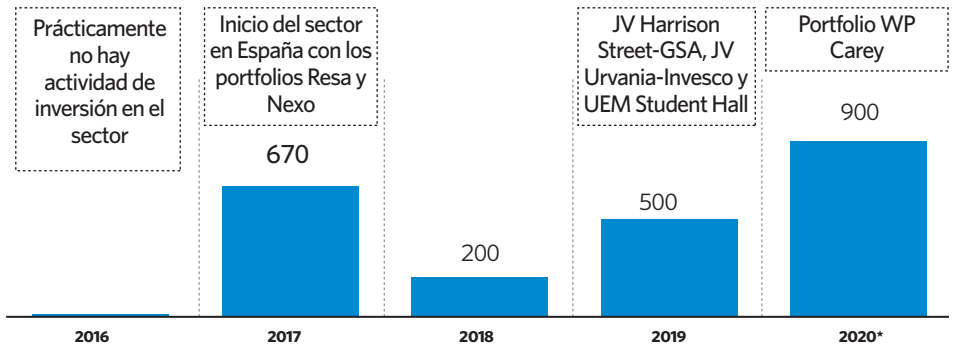
Por otro lado, Jacobo Sánchez-Andrade apunta que uno de los principales retos que vienen poniéndose encima de la mesa desde hace tiempo es determinar claramente, "desde el punto de vista urbanístico, la clasificación del uso para este tipo de establecimientos". Así, el experto explica que "ciertamente las residencias de estudiantes mezclan una función social con una pura actividad de hospedaje, y es indudable que abrir estos establecimientos a cierta actividad turística no relacionada con el mundo docente, y poder hacer esto especialmente en los meses no lectivos de verano, es una de las grandes demandas del sector".

Sánchez-Andrade recuerda que "en el pasado, ya hemos visto cómo en muchas ciudades como Barcelona, se han impuesto severas multas por el Ayuntamiento a estos establecimientos por alojar a turistas no relacionados con el mundo académico, asimilándose a establecimientos hoteleros".

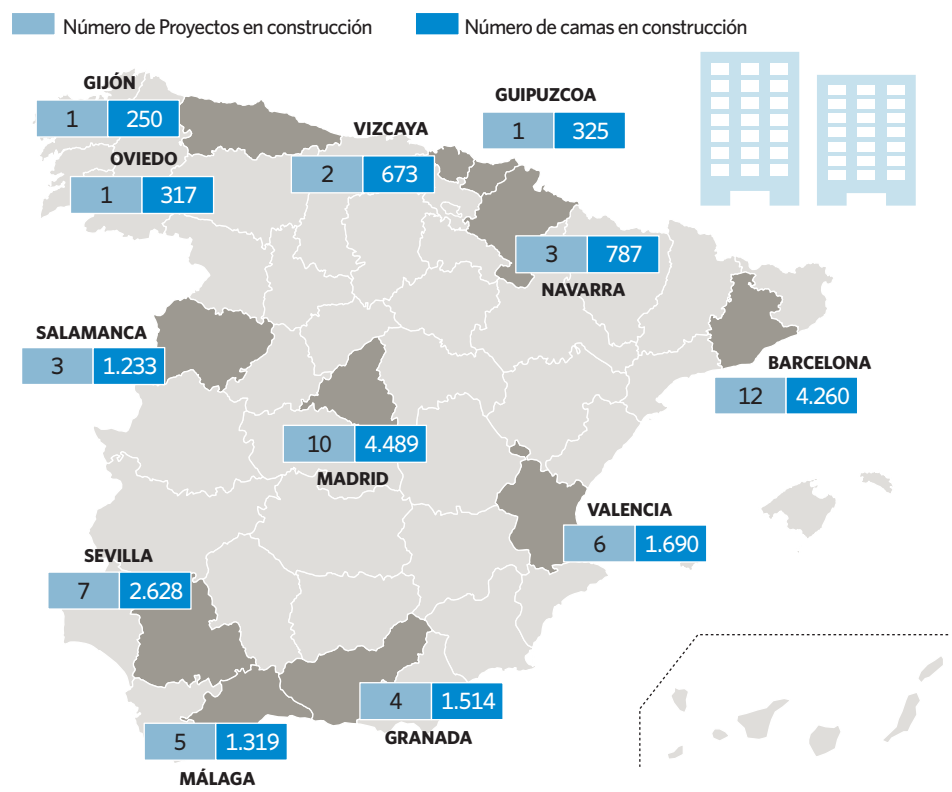
El experto señala que el problema se origina en los suelos sobre los que se suelen edificar las residencias. "Las ventajas en la calificación de uso de equipamiento educativo singular o privado y residencial comunitario son evidentes, ya que aportan mayor valor al proyecto al ser menor el valor de adquisición, pero en ellas la normativa no permite un uso terciario en clase de hospedaje. De hecho, las licencias que se conceden, por esta razón, vinculan la ocupación del establecimiento a tener necesariamente una vinculación con el mundo estudiantil/docente, por lo que ello excluye que puedan alojarse turistas o personas no vinculadas con dicho entorno".

## El sector de las residencias de estudiantes en cifras

Volumen de inversión (mill €)




Proyectos de residencias en las principales ciudades de estudiantes españolas




Principales operaciones de inversión

| FECHA | TRANSACCIÓN | VOLUMEN (MILL €) | CAMAS | COMPRADOR |
|---|---|---|---|---|
| 2017 | RESA | 400–450 | >9.000 | AXA, CBRE GI, Greystar |
| 2017 | NEXO | 180–200 | 2.200 | GSA |
| 2019 | JV Invesco – Urbania | 250 | 2.000 | Invesco |
| 2019 | JV Harrison Street – GSA | 200 | 2.000 | Harrison Street |
| 2019 | The Loftown (2 assets) | 42 | 368 | Xior |
| 2019 | UEM Student Hall | 92 | 528 | Xior |
| 2020 | Youniq Madrid | 50–60 | 300 | GSA |
| 2020 | WP Carey Portfolio | 750–800 | 7.700 | Brookfield |

Fuente: CBRE. (*) Previsiones. elEconomista

> La crisis afectará a la llegada de extranjeros, que de media, son el 20% de la demanda

> El sector demanda una mayor flexibilidad en los usos alternativos de estos activos

# ¿Dónde cabe tu vida?

Tenemos la respuesta

**aedas**homes.com

# Darya lanza su promoción más 'prime', Almagro Residences

Darya Homes, la promotora especializada en crear viviendas contemporáneas en el centro de las ciudades y ubicaciones privilegiadas en la costa, comercializa su nueva promoción en el barrio de Almagro.

**elEconomista** MADRID

Ubicado en el triángulo de oro de Madrid, en el barrio de Almagro, el más exclusivo de Chamberí, Darya Homes, la marca promotora de Dazia Capital (fundada en 2013), especializada en la creación de viviendas urbanas, apuesta por la revitalización del centro urbano y potencia la singularidad de cada proyecto trabajando junto a los mejores estudios de arquitectura y diseño. La compañía lanza una exclusiva promoción, Almagro Residences, una ambiciosa rehabilitación de lujo en el barrio más elegante en el pleno *dowtonwn* madrileño, a pocos pasos del barrio de Justicia, uno de los barrios más modernos y cotizados de la capital.

En la calle Santa Engracia número 3, este proyecto ha sido obra del prestigioso arquitecto Rafael Robledo. Una minuciosa rehabilitación de un edificio clásico construido a finales del siglo XIX. Se conservará el carácter clásico del inmueble, manteniendo la fachada, la estructura de techos altos, el acceso y la espectacular escalera interior.

## Mejorar el entorno

El compromiso de esta inmobiliaria es construir viviendas de calidad con alta conciencia medioambiental, aplicando las últimas tecnologías y materiales de vanguardia. Desde la compañía destacan que sus proyectos son parte de las ciudades y del paisaje. Aspiran a transformar el concepto en realidad, mejorando el entorno. A perdurar en el tiempo.

Almagro Residences contará con ocho viviendas de tres, cuatro y cinco dormitorios, incluyendo dos áticos con terraza y piscina privadas. Los propietarios podrán elegir entre diferentes alternativas de distribución y personalización para conseguir la vivienda que mejor se adapte a su estilo de vida. Se persigue la excelencia a través de materiales nobles, marcas de referencias y un servicio de conciergе. Contará con zonas comunes exclusivas para los residentes como piscina interior y cava de vinos, y, además, en la planta baja habrá salas de yoga, *coworking*, gimnasio, etc.

Hoy, el sector inmobiliario se encuentra en un momento muy interesante y la previsión es que, a pesar de la pandemia sanitaria, en este año continúe creciendo, aunque con tasas más moderadas que en años anteriores. Ahora el comprador valorará más que nunca las viviendas de obra nueva, de diseño y altas calidades que aseguren el confort en edificios con *amenities*. Así, Darya Homes tiene otros proyectos en esta misma línea. Alcalá 141 representa el nuevo lujo sostenible en el corazón del barrio de Salamanca. Edificio de nueva planta con una dirección emblemática, a pocos metros del Retiro y del eje comercial y de ocio de Madrid. Por su parte, Santa Isabel 9 se ubicada en el vanguardista barrio de las Letras. Es un proyecto de rehabilitación patrimonial, que acercará a sus habitantes a un oasis de tranquilidad, en pleno centro de Madrid. En el corazón del Barrio de Salamanca de Madrid se erige el espléndido edificio de fachada clásica de la calle Hermosilla 67, tan único y prestigioso como su propia localización. También, Santa Engracia 129 ofrece la rehabilitación integral de un edificio en esquina con acabados pulidos hasta el más mínimo detalle y *amenities* de primer nivel.

**Edificio en la calle Santa Engracia número 3, Madrid.** EE

**Entrada del residencial.** EE

La atención pormenorizada y absolutamente personalizada que ofrece esta compañía es una de sus señas de identidad, se han visto obligados a adaptarse en un plazo muy corto de tiempo a nuevas técnicas comerciales para seguir atendiendo a este potencial comprador con el mismo nivel de calidad al que acostumbran.

## Calidad y atención personalizada

Para Daniel Mazin, CEO de Dazia Capital, "este proyecto es especial por varios motivos. La ubicación del edificio es magnífica en la unión de los barrios de Almagro y Justicia, y complementa perfectamente nuestra cartera de proyectos en Madrid. Con este inmueble clásico y la rehabilitación que vamos a llevar a cabo de la mano de Rafael Robledo, aspiramos a crear uno de los mejores edificios residenciales de Madrid".

El grupo inmobiliario investiga en el mercado para buscar nuevos inmuebles para rehabilitarlos o suelos donde levantar nuevos activos inmobiliarios.

Dazia Capital invierte además en edificios y suelos tanto en las principales capitales españolas como en la Costa del Sol. Actualmente cuenta con 21 proyectos en desarrollo y comercialización, que suponen más de 1.000 viviendas y un total de 100.000 metros cuadrados.

OPINIÓN

# EL ENVEJECIMIENTO POBLACIONAL: RETO Y OPORTUNIDAD PARA EL SECTOR

**Sandra Daza**

Directora General de Gesvalt

Cuando abordamos los próximos retos del sector inmobiliario solemos fijar nuestra atención en aspectos técnicos, como la mejora de procesos o la industrialización, y económicos, como el número de oportunidades de inversión o el equilibrio entre oferta y demanda. Sin embargo, y aunque son ámbitos fundamentales, no debemos perder de vista el criterio demográfico.

En esta década que comienza, el sector inmobiliario, entre otros, va a enfrentarse a un cambio significativo de las necesidades de la población española basado en un envejecimiento generalizado. Un invierno demográfico que se podría recrudecer. Los últimos pronósticos indican que el porcentaje de personas mayores de 65 años, que actualmente se sitúa en un 18%, va a superar el 30% en 2030.

¿Qué grandes cambios va a suponer esta nueva realidad? El crecimiento de este público objetivo va a conllevar que todos los sectores, incluido el inmobiliario, tengan que adaptarse a los hábitos de consumo de este segmento poblacional. Por ejemplo, a nivel de financiación, habrá que tener en cuenta que son personas con responsabilidades de pago, pensiones y ahorros que hacen más predecibles las proyecciones de ingresos futuros, una situación que facilita los planes corporativos en el medio plazo. Igualmente, el incremento de la esperanza de vida también va a impactar directamente en algunos modelos de negocio, como por ejemplo el *Built to Rent* o las hipotecas inversas, que deberán tener en cuenta los nuevos índices de supervivencia de la población.

Estos son solo algunos casos concretos, pero no cabe duda de que este cambio demográfico supone un reto importante para el sector, pero al mismo tiempo una oportunidad alternativa de inversión.

En el sector del *retail*, por ejemplo, deberá adaptarse a esta realidad a la hora de compaginar el acceso a productos y servicios en formato *online* y *offline*, para no relegar una generación que creció fuera del ámbito digital. De hecho, en esta dirección, ya existen ensayos de centros comerciales completamente adaptados a los hábitos de vida de la denominada *Silver Wave*, denominación que hace referencia a la jubilación de los *baby boomers*.

> Esta transición ya se había vivido en los mayores núcleos urbanos europeos y mundiales

## Cubrir las necesidades

Por otra parte, el sector residencial quizá sea en el que más se está percibiendo esta nueva tendencia. En nuestra área de actividad, es completamente fundamental anticiparse a las necesidades de la población, porque el producto, desde su concepción, tarda varios años en poder ser empleado por los clientes.

En este sentido, hoy en día, ya conocemos soluciones como el *senior living* o la propiedad compartida, que muy posiblemente modifiquen la oferta de producto en la próxima década. De hecho, según los datos de la asociación Cohousing Spain, desde 2017 a 2019 los proyectos de este tipo de producto residencial se incrementaron en un 166%.

Algo similar ha ocurrido con el sector de las residencias de mayores, que había acumulado 700 millones de euros de inversión hasta septiembre de 2019 y, antes del comienzo de la pandemia, la mayoría de los inversores especializados en este tipo de activos había anunciado planes para seguir comprando residencias durante los próximos dos años, con un volumen de inversión anual que superaba el de 2019.

Sin embargo, a pesar de la tendencia positiva existente y el atractivo, en lo que a rentabilidad se refiere, de este tipo de activo para los inversores, han sufrido un duro impacto en su reputación durante la pandemia del coronavirus, especialmente virulento entre la población de más edad y con una elevada tasa de mortalidad.

Esta situación podría conllevar, en el corto plazo, una contracción de la inversión en estos activos. Pero consideramos que, en el medio y largo, el sector de las residencias de tercera edad podría incluso salir reforzado, con unas instalaciones modernizadas y habiendo analizado e implantado algunas medidas que se han revelado necesarias, mejorando así de cara al futuro. Si a esto le sumamos el más que previsible aumento de la demanda, y la rentabilidad que ofrecen, es más que probable que el interés por parte de los inversores volverá a la senda del aumento durante los próximos años.

Igualmente, y siguiendo el hilo de los inversores, sin duda hay que tener en cuenta que el envejecimiento sostenido de la población también incrementará la presión sobre los fondos de pensiones, que tendrán que buscar una alta rentabilidad para satisfacer las demandas de rendimientos que los pensionistas van a pedir. Esta situación, por tanto, también incrementará la demanda de grandes operaciones inmobiliarias en un mercado, como el actual, en que la oferta tradicional es bastante reducida.

En definitiva, y sumando todos los efectos que puede tener la evolución demográfica en los próximos años, nos situamos en un escenario de cambio rápido, dentro del cual el sector inmobiliario debe anticiparse, con el objetivo de generar una oferta adecuada a la demanda que existirá en la próxima década.

Aunque la situación actual es compleja, con un gran número de incertidumbres y una crisis reputacional en los ámbitos relacionados de la tercera edad, este desafío también supone una oportunidad para que el sector inmobiliario español siga creciendo, impulsado por un apetito inversor cada vez mayor en un mercado con pocas opciones tradicionales de inversión y una alternativa, ofrecida por los productos residenciales y de *retail* adaptados a la *Silver Wave*, que va a cobrar cada vez más importancia en nuestra sociedad.

# EL FONDO HINES COMPRA LA SEDE DE AIRBUS EN BARAJAS

Paga 29 millones por este complejo industrial y de oficinas que seguirá alquilado por seis años al frabricante de aeronaves

**A. B.** MADRID.

El sector inmobiliario arranca la nueva normalidad tras el estado de alarma con el cierre de una operación en el mercado de oficinas y logístico. Los protagonistas son el fondo Hines y Airbus, que acaba de vender su sede ubicada en la A2 de Madrid, a apenas cinco minutos del Aeropuerto de Barajas, por 29,2 millones de euros. Concretamente, Hines se ha hecho con este complejo industrial y de oficinas a través del fondo Hines Global y mediante una operación de *sale & leaseback*, por lo que Airbus Defence and Space continuará como inquilino del mismo durante seis años.

Las instalaciones, de 43.387 metros cuadrados, se encuentran en el submercado del Corredor del Henares, frente a la autovía A2, a 20 minutos del centro de la ciudad. El complejo consta de seis edificios de oficinas e industriales, además de dos puntos de acceso de seguridad. "Las instalaciones

**Complejo de Airbus.** EE

> Hines potenciará el complejo, formado por seis edificios, como un centro logístico urbano

ofrecen el potencial de convertirse en un centro logístico urbano del máximo nivel, gracias a su ubicación estratégica cerca del aeropuerto de Madrid y a la posibilidad de llegar a la mayoría de la población de la ciudad en 45 minutos", explican desde Hines.

"Hines cuenta con más de 25 años de experiencia a la hora de invertir en España, y estamos muy contentos con esta operación, que nos proporciona acceso a una ubicación excelente de Madrid con gran potencial de mejora", apunta Omar Thowfeek, director ejecutivo de Hines Global, que señala que la firma "sigue creyendo en las posibilidades de crecimiento a largo plazo de la logística urbana en las principales ciudades europeas, y esta oportunidad concurre con nuestra intención de desarrollar esta estrategia".

"El emplazamiento de este activo, frente a la autovía A2, constituye una de las mejores ubicaciones de Madrid para un lugar de estas características. Además, al formalizar esta adquisición en un momento tan complicado, Hines demuestra su compromiso constante para con el mercado español", destaca Vanessa Gelado, directora de Hines en España.

DLA y Knight Frank han sido los asesores de esta operación por parte de Hines, mientras que BNP Paribas actuó como asesor de Airbus Defence and Space.

CONSTRUIMOS **CONFIANZA**

**www.asg-homes.com**

C/Zurbano 34, 2º izq.
28010 Madrid – Spain
info@asg-homes.com

SOSTENIBILIDAD

EE

**ESCUELA PÚBLICA EL GARROFER, EN VILADECANS (BARCELONA)**

Este proyecto supone el primer ejemplo de rehabilitación energética "paso por paso" de una escuela pública. En proceso de alcanzar el sello Passivhaus/EnerPhit en España, se calcula que los ahorros energéticos obtenidos rondan el 50%. En el proyecto se han llevado a cabo actuaciones en relación con diferentes elementos, como ventanas, aislamiento, puentes térmicos, hermeticidad, ventilación mecánica, sistema de iluminación y sobrecalentamiento. Y todo ello a pesar de haber contado con un presupuesto de ejecución contrata muy reducido, en torno a los 300 euros por metro cuadrado, e importantes limitaciones de tiempo, pues se reducía a los meses de verano, que es cuando los centros escolares están cerrados.

EE

**HOTEL ARIMA EN MIRAMÓN (SAN SEBASTIÁN)**

Con una superficie de 7.990 metros cuadrados, este complejo de hotel y apartamentos con 150 habitaciones, de obra nueva, cuenta además con cafetería, restaurantes, salas de eventos, show cooking, área wellness y piscina climatizada. Con un diseño cuidado y una geometría compleja, se combina la madera, el acero, los muros cortina, etc., demostrando que cualquier tipo de edificio es susceptible de ser certificado bajo estándar Passivhaus. Al hecho de contar con un nivel muy alto de confort interior, se suma el ahorro energético. De hecho, la reducción anual de emisiones de $CO_2$ a la atmósfera se calcula que equivale a la cantidad que absorberían 15.000 árboles en un año.

# EL ESTÁNDAR PASSIVHAUS GANA TERRENO EN ESPAÑA

**En la actualidad, 128 proyectos en nuestro país ya cuentan con esta prestigiosa certificación, cuya clave reside en la optimización de los recursos existentes a través de técnicas pasivas.**

**F. Leal** MADRID

El estándar Passivhaus, considerado como uno de los más exigentes de eficiencia energética a escala mundial, va ganando peso en la construcción de obra nueva y las rehabilitaciones de edificios en nuestro país año tras año. Y es que aboga por la combinación de un confort interior elevado con un consumo de energía muy reducido, que si bien supone un pequeño coste inicial, permite una amortización en un periodo de tiempo corto. Por ello, no es de extrañar que vaya ganando adeptos, teniendo en cuenta el papel que ya juega la sostenibilidad y eficiencia energética en prácticamente todos los sectores de actividad. Y en este sentido, no hay que olvidar que los edificios, por delante incluso de los automóviles, suponen la principal fuente de contaminación.

> El aislamiento térmico es indispensable para lograr una mayor eficiencia energética

Los edificios con esta certificación consiguen reducir hasta un 75% las necesidades de calefacción y refrigeración, lo que conlleva un menor consumo energético y un importante ahorro económico. Además, la escasa cantidad de energía suplementaria que se precisa puede ser cubierta fácilmente con energías renovables, con lo que se cuida tanto del bolsillo como del planeta.

## Los pilares del estándar

Para comprender plenamente el concepto, hay que considerar que el estándar no responde a la utilización de un producto, material o estilo arquitectónico *milagroso*, sino que, más bien, consiste en la optimización de los recursos existentes a través de técnicas pasivas. Así, un diseño y ejecución precisos se basarían en los cinco pilares fundamentales de este estándar. En primer lugar, un excelente aislamiento térmico, que debe tener en cuenta paredes exteriores, cubierta y solera, sin olvidar en la ecuación el clima específico de cada territorio, que hará que el espesor del aislamiento varíe. Del mismo modo, es determinante el empleo de ventanas y puertas de altas prestaciones, ya que los huecos son el punto débil de la envolvente. En tercer lugar, hay que velar por la ausencia de puentes térmicos; la transmisión de energía no solo tiene lugar en paredes o techos, por lo que es necesario calcular también esta variable en esquinas, ejes o juntas, para evitar pérdidas o ganancias indeseadas. Además, la hermeticidad del aire debe ser máxima, con vistas a lograr una eficiencia elevada del sistema de ventilación mecánica, a través del meticuloso cuidado de la ejecución de las juntas durante la construcción. Y por

# Patrimonio Inmobiliario

## SOSTENIBILIDAD

EE

**42 VIVIENDAS EN MUTILVA (NAVARRA)**

Estos dos bloques de viviendas constituyen el primer proyecto Passivhaus de viviendas VPO en España. De obra nueva y con una superficie SRE de 1.428,5 metros cuadrados, el proyecto lo constituyen dos viviendas en planta baja, cinco en cada una de las tres plantas elevadas y cuatro en la planta ático. Posee la certificación Passivhaus Classic y, según exponen, la parte más compleja del proceso de diseño fue el hecho de partir de un proyecto de ejecución anterior para un edificio sin certificación, por lo que tuvieron que adaptar el proyecto original y todos los detalles del mismo. Entre los elementos que supusieron todo un reto en esta empresa destaca la continuidad del aislamiento exterior en las plantas bajas.

EE

**BLOQUE DE 6 VIVIENDAS EN NÁJERA (LA RIOJA)**

Este edificio de 6 viviendas de 96 metros cuadrados cada una ostenta el honor de ser el primer edificio de vivienda colectiva con certificado Passivhaus Classic en La Rioja. Con grandes prestaciones en términos de eficiencia, salud y confort, se calcula que el ahorro energético asciende hasta un 90%. Todo ello, gracias al empleo de materiales sostenibles y su diseño. Los acabados interiores de las viviendas se han llevado a cabo con pintura ecológica, madera de bosques sostenibles (SFC) y suelos laminados clase E1 libres de emisiones. Además, el diseño aboga por la iluminación exterior, con grandes ventanales, y la distribución de espacios abiertos, que favorecen la luminosidad y el confort en cada estancia.

último, como quinto principio básico, figura la ventilación mecánica con recuperación de calor, que conlleva una gran reducción en el consumo de energía para acondicionar los espacios, que redunda, a su vez, en un importante ahorro económico.

### Llegada a España en 2009

Si bien el primer edificio Passivhaus se construyó en 1991 en Darmstadt (Alemania), hubo que esperar al año 2009 para ver la primera certificación en nuestro país, concretamente en Moraleda de Zafayona (Granada). Esa implantación en España del estándar llegó de la mano de la Plataforma de Edificación Passivhaus (PEP), una asociación sin ánimo de lucro que, en la actualidad, engloba a más de 750 profesionales, empresas y personas especialistas en edificación energéticamente eficiente y que tienen por objetivo el fomento, adaptación y desarrollo del estándar en España.

El presidente de la PEP, Bruno Gutiérrez, afirma que la evolución del estándar "ha sido muy importante", como demuestra la envergadura que ha cobrado la propia plataforma, "que es la segunda asociación nacional a nivel mundial, solo por detrás de Alemania". Además, ha habido un cambio de paradigma en los últimos años, pues hasta hace poco en nuestro país se asociaba el estándar Passivhaus exclusivamente a edificios unifamiliares. Sin embargo, "en los últimos cuatro años, ya se han construido todo tipo de edificios en nuestro país con tipologías y usos diversos como oficinas, hoteles, residencias, centros de salud, bibliotecas y, por supuesto, bloques de viviendas plurifamiliares". Incluso, desde algunas administraciones autonómicas se ha apostado "tanto por la rehabilitación como por la construcción de su parque de viviendas de protección bajo estándar Passivhaus", puntualiza.

> En tres años, se prevé la certificación del doble de proyectos y el triple de superficie

A día de hoy, existen ya cerca de 120.000 metros cuadrados certificados, en un total de 128 proyectos, sin olvidar los 330.000 metros cuadrados que están en proceso para obtener la certificación. Por territorios, según precisa Gutiérrez, "el mayor número de proyectos se encuentra en Navarra, mientras que la mayor superficie certificada recae en el País Vasco". Y del total, el 91% de los proyectos son de promoción privada y el 89% son de obra nueva.

### Un fuerte crecimiento

En este contexto, el presidente de la PEP califica la evolución del estándar como "muy positiva". Y no es para menos pues, según detalla, en los últimos dos o tres años en España "se ha certificado el mismo número de proyectos y se ha triplicado la superficie de los ocho años anteriores". Con vistas a los próximos dos o tres años, estiman que se duplicará el número de proyectos y se triplicará la superficie certificada, con gran protagonismo de la edificación plurifamiliar, que dará "un salto cualitativo, tanto en obra nueva como en rehabilitación".

A nivel internacional, España lidera junto a Reino Unido, China, Italia y Alemania

> España se encuentra entre los países con mayores mejoras en términos de eficiencia

la clasificación de países con mayores mejoras en eficiencia energética. Sin embargo, como apunta Gutiérrez, "no podemos dejar de admitir que hay países que nos llevan ventaja". No obstante, sostiene que "tenemos margen de mejora" para seguir escalando. Y es que, la situación actual dista mucho de la que se vivió en los tiempos de la burbuja inmobiliaria. Entonces, "primaba la cantidad", y ahora "el sector tiene voluntad de construir con calidad".

Esa distancia que existe respecto a otros países tendría como causa, según concluyen desde la PEP, "la inexistencia de una verdadera voluntad política, ni cohesión entre los poderes públicos en este terreno". En resumidas cuentas, la evolución es ciertamente buena, pero ello no puede alejarnos de la convicción de que "en el camino hacia la edificación y rehabilitación energéticamente eficientes es fundamental que todos los implicados en el proceso estén concienciados, comprometidos y alineados con el objetivo final", concluye Gutiérrez, no sin antes recordar que tanto la rehabilitación energética como la excelencia en el sector suponen dos motores de recuperación incuestionables en la crisis post-Covid que precisan de un mayor apoyo por parte de las autoridades. Todo ello, en aras de una eficiencia que, además de "reactivar el sector de una forma sostenible, tendrá un importante retorno en cuanto a reducción de emisiones, mejora de la calidad del aire, mayor confort y mejor salud" para la sociedad en su conjunto.

INVERSIÓN

# LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA SE ABRE PASO EN EL SECTOR INMOBILIARIO

España vive una oleada de fondos de deuda enfocados en este negocio, que se erigen como alternativa a una banca colapsada por la situación creada por el coronavirus

**Rocío Regidor**
MADRID.

La financiación en el sector inmobiliario, tan decisivo para la economía española, ha partido tradicionalmente de la banca. Sin embargo, también se ha visto afectada por la situación actual. Muchos bancos están actualmente enfocados en lidiar con cuestiones relativas a sus portfolios, con capacidad o apetito limitados para analizar nuevas operaciones, dada la incertidumbre existente en el corto plazo.

En este contexto, Emilio Velasco, director de *Real Estate* para Iberia de Tikehau, explica a *elEconomista* que la financiación alternativa podría ser una opción interesante y complementaria a la financiación bancaria para cubrir estos problemas. Por ello, adelanta que "algunos inversores ya están empezando a desarrollar estrategias de deuda en *Real Estate* y creemos que este podría ser un nicho interesante a explorar por nosotros durante los próximos meses", asegura. Así, al aluvión de fondos de deuda con enfoque generalista se está sumando también el apetito de los inversores especializados en el segmento de la deuda inmobiliaria en España. Alantra, Incus, FruxCapital, Ben Oldmans o Starwood Capital han sido algunos de los fondos más activos en los últimos meses. El primero, por ejemplo, lleva años apostando por el negocio de la deuda en España. Sin embargo, en los últimos años ha detectado un aumento de las oportunidades en el segmento de la financiación inmobiliaria. Así, hace unos días anunció el primer cierre de su primer vehículo de inversión en este segmento, que tendrá un tamaño final de 100 millones de euros (que esperan conseguir a finales de este año, pese al contexto marcado por la pandemia del coronavirus). Jaime Cano, el responsable de este vehículo de Alantra, explica que "en este momento, la banca está muy enfocada en su cartera, está saturada de trabajo con las líneas ICO y eso puede dar lugar a que proyectos inmobiliarios solventes no tengan una respuesta rápida por parte de los bancos". En esa saturación de las entidades financieras es donde creen que se les pueden presentar oportunidades, ya que tienen la liquidez y flexibilidad que el momento demanda.

En concreto, este vehículo ofrecerá préstamos de entre 5 y 25 millones de euros, que podrán ser utilizados para distintas estrategias: compra de activos inmobiliarios, refinanciación de deuda o financiación de obras de rehabilitación. En cuanto a los activos, Alantra financiará todo tipo, pero se centrará especialmente en oficinas, *retail*, hoteles, logístico o residencias de estudiantes. Tras años de análisis han observado que, por un lado, había financiación bancaria a un 2% y, por otro, fondos de deuda que van al 10%. Alantra, con su nuevo fondo, pretende cubrir justo el hueco entre ambas opciones. "Nos centramos en préstamos que vayan entre el 5% y el 9%, que cubran activos comerciales, no promoción residencial y tratamos de ser complementarios o alternativos a los bancos cuando ellos no lleguen. También deuda sobre el valor del activo", explica Cano. En este momento, préstamos de entre "5 millones y 25 millones con este tipo de enfoque en España no hay nada. Creo que somos bastante pioneros", asegura el directivo de esta gestora española.

> La saturación actual de las entidades financieras es una oportunidad para este sector

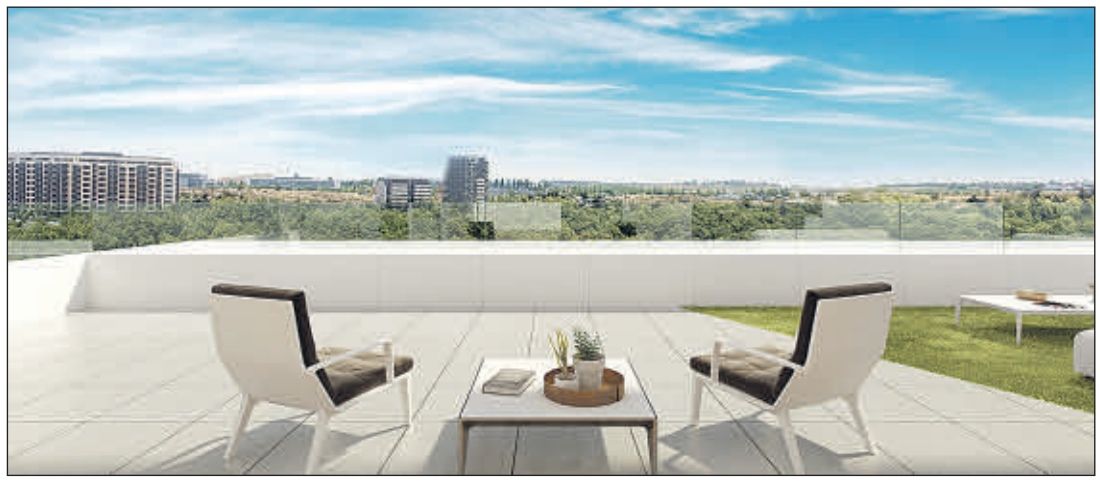
Entre los subsectores de inmobiliario hay un gran perdedor, que es el mundo *retail,* todo lo que tiene que ver con centros comerciales y comercios que han visto cerrados sus negocios. El consenso del mercado es que las caídas pueden estar en el entorno del 25% y 40% en función del tipo de activo este año. Por ello, desde Atlantra descartan entrar en el *retail* en este momento.

De manera inversa se está comportando el logístico, que podría ser el sector victorioso de la pandemia. La ya de por sí creciente importancia del *e-commerce* se ha visto acelerada por el confinamiento. Esto va a contribuir a una mayor demanda de determinados espacios logísticos, lo cual impactará al alza en las rentas y valoraciones de los mismos, aseguran desde Tikehau. Se pueden esperar impactos estructurales más a largo plazo en el sector de oficinas con el aumento del teletrabajo, por un lado, y las reglas de distanciamiento social por otro. Estos dos efectos pueden contrarrestarse y que el aumento del teletrabajo -y la consiguiente reducción de necesidad de m2 por parte de las empresas- se compense con la necesidad de mantener la distancia de seguridad.

Hace apenas unos días, aterrizó en nuestro país un nuevo fondo para el sector inmobiliario de lujo que ha levantado 113 millones de euros denominado Montague Real Estate Fund. Su fundador, Thomas Balashev, explica a esta publicación que el vehículo no se lanzó en respuesta al coronavirus específicamente. "El fondo siempre se diseñó para ser extremadamente flexible y versátil, por lo que hemos podido lanzarlo según lo planeado a pesar de Covid", asevera. No obstante, reconoce que esta situación ha planteado algunas dudas e incertidumbres, pero cree que a medida que el mercado inmobiliario de lujo vuelva a moverse en el tercer y cuarto trimestre de 2020, se desarrollarán nuevas oportunidades en todo el mundo, incluso en España. Balachev considera que hay muy buenas oportunidades en España y ellos pretenden centrarse también en el área de unir finanzas. "España carece de una infraestructura financiera puente comparable a la de otros mercados, incluido el Reino Unido. Una y otra vez, vemos el potencial de oportunidades innovadoras y desarrollos que nunca despegan porque carecen de acceso al capital inicial", explica. Por ello considera que al ofrecer financiación puente, se comprometen a ayudar a "que estos proyectos cobren vida y, por lo tanto, a liberar el potencial más amplio dentro del mercado inmobiliario de lujo español".

ISTOCK

**Urbanización Diurna.** EE



**Terraza grande.** EE

**Salón esquina.** EE

**Cocina.** EE

**Baño.** EE

# Espacio ICON, un nuevo horizonte en Valdebebas

Ahora es el momento idóneo para que los clientes que elijan vivir en Espacio ICON puedan personalizar su vivienda entre una gran variedad de opciones

Espacio ICON, con más de un 78% de viviendas vendidas, cuenta con un atractivo emplazamiento, lo que sumado a su original diseño exterior y estructura vanguardista convierten la promoción desarrollada por Inmobiliaria Espacio en el referente residencial de una de las zonas de mayor calidad de vida de Madrid, como es Valdebebas, a tan solo diez minutos del centro financiero de la ciudad.

Valdebebas se constituye como un desarrollo urbanístico de 10 millones de metros cuadrados de superficie cuya mitad ocuparán en un futuro grandes extensiones de parques urbanos y zonas verdes, entre ellos, el Parque de Valdebebas, con más de 400 hectáreas. Es por eso por lo que no sorprende que este nuevo barrio de la capital española se haya convertido en una de las áreas preferidas por muchos para vivir, con ocio, trabajo, oficinas, hoteles, comercios, zonas verdes y todo comunicado por una red de transporte público. En esta zona se ha cuidado cada detalle al máximo: calles distribuidas de forma inteligente, optimización del tráfico, reducción de carriles de circulación en zonas de descanso, pavimentos especiales que absorben el ruido... En definitiva, se ha trabajado en la recuperación del espacio para los vecinos y en la integración entre parque y ciudad.

Además de su ubicación y diseño vanguardista con todo tipo de comodidades, Espacio ICON ofrece una gran variedad de opciones de personalización, algo muy demandado por los clientes. Tanto es así que se ajusta a las necesidades del cliente en cuanto a distribución, acabados y domótica, según los parámetros establecidos.

Por otra parte, se pueden elegir los acabados entre distintas opciones de pavimento en salón y dormitorios, así como en cocinas, totalmente amuebladas y equipadas con electrodomésticos, color de la pintura, etc. Además, ahora es el momento idóneo para que aquellos que elijan vivir en Espacio ICON puedan personalizar su vivienda, siempre de acuerdo con los criterios establecidos para los clientes actuales. Como novedad, Espacio ICON ofrece un proyecto de iluminación personalizado para cada vivienda y la posibilidad de contar con una estación de recarga para vehículos eléctricos.

### Comprometidos con la sostenibilidad

La calidad de vida que ofrece Valdebebas es también la vocación con la que ha nacido Espacio ICON, es decir, se trata de un conjunto residencial que constituye un icono en sí mismo. La compañía también es un icono por su compromiso con la sostenibilidad, ya que se ajusta a la normativa actual en materia de disminución de emisiones de $CO_2$ y de reducción de la demanda energética de los edificios. Sus estándares de construcción atienden aspectos tan fundamentales como la orientación del edificio, la calefacción y la climatización, el agua caliente sanitaria centralizada con apoyo de energía solar o la optimización y aislamiento término de fachadas, entre otros. Además, cuenta con medidas de protección en todas sus viviendas, apostando por sistemas contactless en zonas comunes y/o accesos, desinfección de las cabinas de los ascensores y sistemas de filtrado de aire en los conductos de climatización. La promoción también destaca por su situación, sin duda, estar en primera línea del Parque de Valdebebas es todo un lujo que permite disfrutar de increíbles y privilegiadas vistas.

El residencial desarrollado por Inmobiliaria Espacio consta de 76 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios, entre pisos e impresionantes áticos, con superficies comprendidas entre 114 y 373 metros cuadrados. Todas ellas se estructuran a través de amplios espacios luminosos para proporcionar el máximo confort, además de contar con acabados de primera calidad con opción de personalización. De esta forma, las viviendas están dotadas de zonas comunes pensadas para el disfrute de toda la familia: piscina para adultos, piscina infantil, césped natural, amplio gimnasio, sauna, yoga, *station*, zona *gourmet* exterior y áreas de juegos para niños. Su arquitectura y su original estructura de terrazas dotan a la promoción de un perfil cuya personalidad destaca entre las edificaciones de la zona.

### Pensando en ti

Inmobiliaria Espacio forma parte de la división inmobiliaria del Grupo Villar Mir. Su actividad se centra en la proyección y desarrollo de promociones inmobiliarias residenciales y proyectos singulares, y en la tramitación de planes urbanísticos. Todos sus proyectos están enfocados desde la innovación y la sostenibilidad. Valores con los que Inmobiliaria Espacio se siente comprometida y que guían a la compañía –líder en el sector inmobiliario y de la construcción desde hace más de 45 años– en el desarrollo de cada una de sus construcciones.

# Promotora líder en viviendas residenciales

Somos Vía Célere, hacemos casas para innovar vidas, apostamos por la innovación y la sostenibilidad como pilares fundamentales en nuestros proyectos. En nuestros 11 años hemos impulsado miles de historias innovadoras, historias surgidas en las miles de casas que hemos construido y entregado, historias que seguiremos creando, historias que continuarás innovando la vida de muchas familias.

QUE NOS HACE DIFERENTES

célere innova
Casas que se adaptan

célere lifestyle
Casas para vivir

célere compromiso
Casas que dan apoyo

célere cities
Casas para ciudades sostenibles

900 10 20 80
viacelere.com
BLOG

vía célere