

Revista mensual | 5 de abril de 2023 | N°75

# Inmobiliaria

elEconomista.es

## ¿MADRID SIN SUELO? HAY DESARROLLOS EN MARCHA PARA LEVANTAR 149.000 VIVIENDAS

Actualmente se está trabajando en 57 ámbitos  
que inyectarán miles de viviendas a la región

TENDENCIA

**MADRILEÑOS, CATALANES  
Y VALENCIANOS LIDERAN  
LA SEGUNDA RESIDENCIA**





Actualidad | P4

## Madrid cuenta con suelos en desarrollo para más de 149.000 viviendas

El sector está trabajando en 57 ámbitos de actuación a lo largo de toda la región para inyectar miles de vivienda de obra nueva al parque madrileño.



En Proyecto | P28

## Los inversores apuntan a nuevos productos de 'living'

Las oportunidades están en la rehabilitación de edificios para hacer *co-living*, hoteles, residencias de estudiantes o *senior living*.

Los Protagonistas | P8

## Los criterios ESG marcan el futuro de la industria hotelera de lujo

Los hoteles se han adaptado a las nuevas tendencias y necesidades transformando la oferta alojativa, en base a los criterios de sostenibilidad como motor de inversión.

Termómetro | P27

## El precio de los locales a pie de calle se mantiene pese a la inflación

El precio de los locales a pie de calle de 100 metros se sitúa en 249 euros por m<sup>2</sup> al mes en Madrid, y en 247 euros por m<sup>2</sup> al mes, en Barcelona, según JLL.



Entrevista | P18

## "Presentamos para la próxima legislatura el desarrollo de Madrid Nuevo Sur"

Mariano Fuentes, delegado del Área de Gobierno de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de Madrid.



Tendencia | P32

## Hay 7,2 millones de personas con segunda residencia en España

La Comunidad de Madrid es la que concentra una mayor demanda, cuenta con 580.000 hogares que tienen una segunda vivienda.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



## La metodología BIM, protagonista en Rebuild 2023

**S**e acaba de celebrar la Feria Rebuild 2023 donde se ha puesto de relieve la necesidad de transformar la industria hacia un modelo industrializado, digital y más sostenible. La metodología BIM ha sido protagonista en Rebuild y en este contexto de transformación industrial en el que se encuentra el sector, un grupo de trabajo del Clúster de la edificación ha diseñado DIGIN, una Plataforma para la gestión de componentes industrializados en la edificación. Esta iniciativa tiene como objetivo el diseño de una plataforma de gestión de componentes BIM que sirva como herramienta de gestión de la información de los elementos, ayudando a implantar el dato único desde las fases de diseño hasta el mantenimiento del activo, garantizando así la trazabilidad de la información y una mejor cooperación de todos los agentes implicados en los procesos.

Con esta visión de colaboración, el consorcio está formado por Hiberus (IT), Acciona, la Corporación Vía Ágora y Morph Estudio. El proyecto se fundamenta en 3 requisitos clave: 1. Base de datos única y global: una adecuada gestión de datos tiene el potencial de ayudar a abordar el problema fundamental de la trazabilidad de los mismos, así como la imposición del dato único a través de las distintas fases y actores que intervienen en éstas. Un CDE o entorno común de datos como plataforma que centraliza el acceso y almacenamiento de información relacionada con un modelo BIM garantiza la creación de valor a partir de los datos que el modelo contiene, no solo aportando indicadores sobre el nivel de industrialización de un edificio, su impacto medioambiental y su rendimiento económico a lo largo de su ciclo de vida, sino además el análisis de vuelta hacia los procesos de industrialización y diseño .2. Normalización de componentes: Como consecuencia de la cantidad de parámetros que definen un proyecto edificatorio, cada agente implicado hoy en día desarrolla sus propias estrategias de gestión de la información, con clasificaciones y estándares propios para sus flujos de trabajo, pero sin cohesión con los conjuntos de datos fuera de cada disciplina. Esta realidad ha dado lugar a una falta de estándar de información común en el sector, lo que impide que los esfuerzos invertidos por cada agente en digitalizarse no tengan la repercusión esperada cuando llega la ocasión de integrar los datos de cada disciplina. La plataforma facilitará la implantación de este estándar único y compartido, estableciendo un protocolo BIM común a todos los agentes, permitiendo que los esfuerzos de parametrización de los componentes de un proyecto se ajusten a unas reglas consensuadas entre todos. 3. Plataforma colaborativa: que servirá de almacén de datos común accesible para todos los agentes durante el proceso de edificación, siendo la infraestructura digital de interacción e intercambio de información entre ellos. Se presenta no solo como una herramienta de estandarización y trazabilidad de información, sino también como una herramienta que conecta a los agentes y a los procesos.,

■  
Es necesario implantar el dato único para una mejor cooperación de todos los agentes implicados en los procesos  
■



# ¿Madrid sin suelo? Hay más de 149.000 viviendas previstas en 57 ámbitos urbanísticos en desarrollo

Los nuevos actores del sector inmobiliario se han encontrado con escasez de suelo debido a su inmovilismo en el impulso del planeamiento. El sector se ha visto obligado a repasar los desarrollos de suelos olvidados con la finalidad de poner suelo urbano al mercado y equilibrarlo con la demanda.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

# Inmobiliaria

elEconomista.es

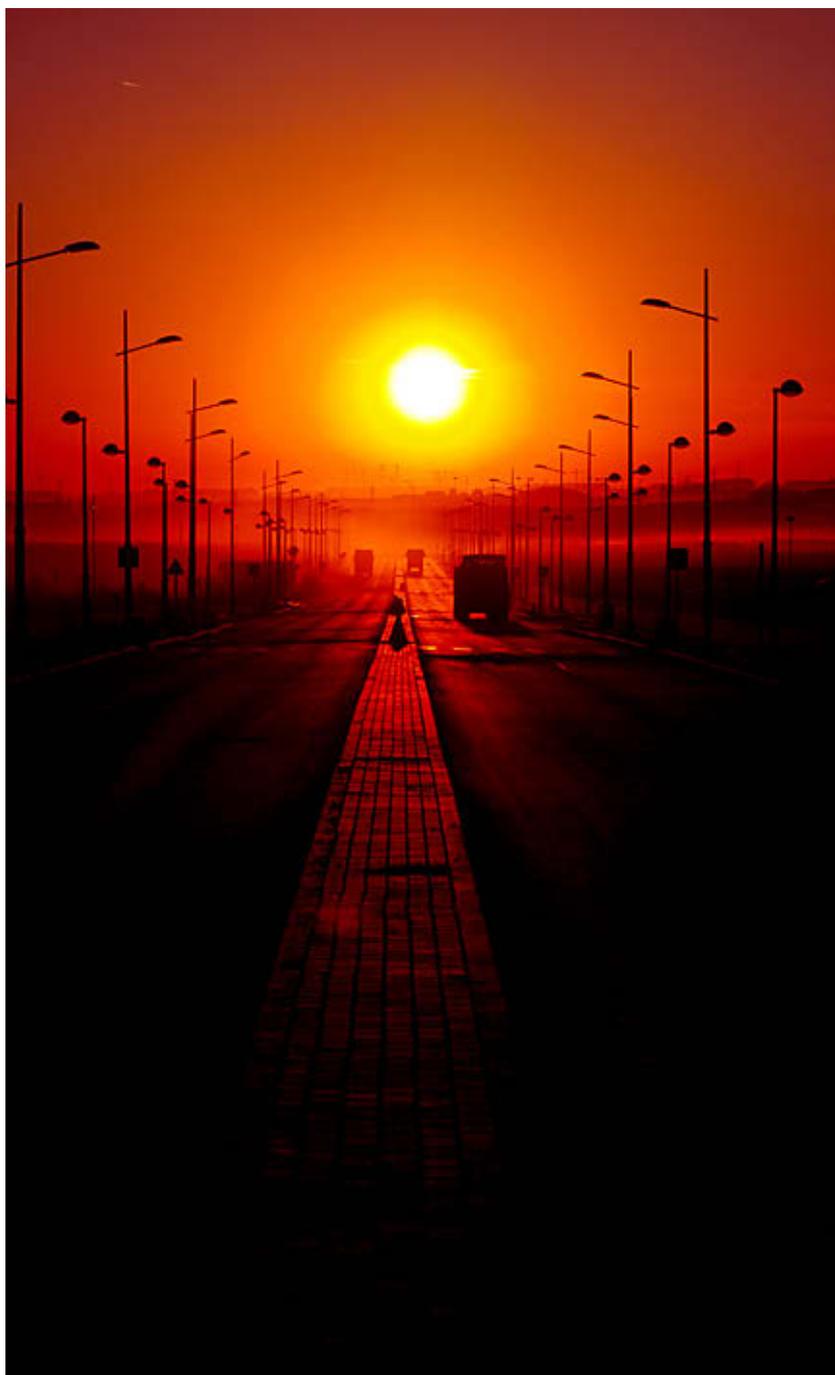
La gestión urbanística de los nuevos desarrollos en España y en concreto en la provincia de Madrid ha estado en desuso desde la crisis de 2008, derivando la propiedad de la mayoría de los suelos a Sareb. Durante todos estos años los activos inmobiliarios en manos de la banca se han ido enajenando poco a poco comenzando por los más atractivos para el mercado, sin despertar interés alguno los suelos en desarrollo de toda España, por su escaso valor y su dificultad en la tramitación.

“Como la fábula de la hormiga y la cigarra, los nuevos actores del sector inmobiliario se han encontrado con escasez de suelo, debido a su inmovilismo en el impulso del planeamiento, obligando ahora al sector a repasar los desarrollos urbanísticos olvidados para su impulso sin dilación, con la finalidad de ofrecer suelo urbano al mercado y equilibrarlo con la demanda para poner en el mercado 149.298 viviendas”, afirma Pablo Cereijo, CEO de VisualUrb.

Esta plataforma digital, VisualUrb, ha analizado 57 desarrollos urbanísticos de las ciudades de más de 20.000 habitantes de la provincia de Madrid con una superficie bruta de 56.512.894 m<sup>2</sup> para el desarrollo de más de 149.000 viviendas. Este estudio empieza por el Desarrollo del Este - Valdecarros con 19.279.691 m<sup>2</sup> que supone más del 34% del conjunto de los desarrollos y finaliza con la Cruz Verde del municipio de Ciempozuelos con 37.663 metros. Un total de 16 ámbitos superan el millón de m<sup>2</sup> de superficie. Analizamos los 6 principales desarrollos:

1.- El desarrollo urbanístico Desarrollo del Este – Valdecarros (Sector 3.01-RP), en el municipio de Madrid, cuenta con una superficie total de 19.279.691 metros cuadrados. La clase de suelo de este ámbito es urbanizable sectorizado, y tiene un uso característico residencial de vivienda libre, del cual el 50% corresponde a vivienda protegida respecto al total de viviendas (porcentaje mínimo del total de suelo de calificación residencial). El sistema de actuación que se ha llevado a cabo es el Convenio-Compensación. Valdecarros cuenta con una superficie edificable real de 7.683.394 metros con un aprovechamiento unitario de reparto (m<sup>2</sup>/ m<sup>2</sup>) de 0,36. Hay que hacer referencia a los usos pormenorizados permitidos y/o compatibles de este ámbito en desarrollo, siendo los siguientes: Terciario, Industrial y Dotacional privado.

2. El desarrollo urbanístico Cristo de Rivas (Sector B) en el municipio de Rivas- Vaciamadrid (Madrid), tiene una superficie total de 2.663.236 metros. La clase de suelo de este ámbito es urbanizable sectorizado, con un uso característico residencial, del cual el 50% corresponde a vivienda protegida respecto del número máximo de viviendas previsto en 7.500 de estas. Actualmente, la mitad del ámbito



no está urbanizado. El sistema de actuación llevado a cabo ha sido el de Compensación. Cristo de Rivas cuenta con una superficie edificable real de 975.265 metros (por superficie edificable máxima) y con un aprovechamiento unitario de reparto (m<sup>2</sup>/ m<sup>2</sup>) de 0,319. El uso pormenorizado permitido y/o compatible en este desarrollo es el Comercial.

3. El desarrollo urbanístico Los Carriles (Sector 1) en el municipio de Alcobendas (Madrid), tiene una superficie total de 2.173.190 metros, con una clase de suelo urbanizable sectorizado y uso característico residencial, del cual: un 45% se destinará a

## Ámbitos de desarrollos residenciales en Madrid

16 ámbitos de más de un millón de m2

ZONA	RESIDENCIAL	EUROS
Madrid	Desarrollo del Este – Valdecarros	19.279.691
Rivas-Vaciamadrid	Cristo de Rivas	2.663.236
Pozuelo de Alarcón	Área Pozuelo Oeste (ARPO)	2.400.000
Alcobendas	Los Carriles	2.173.190
Alcorcón Residencial Las Cárcavas 2.020.000	Residencial Las Cárcavas	2.020.000
Paracuellos de Jarama	Programa de Actuación Urbanística 2	1.835.030
Ciempozuelos	Cerro de los Sotos	1.578.236
Villanueva de la Cañada	Los Carriles	1.558.475
Móstoles	Sector SUS-R1	1.305.138
Las Rozas de Madrid	Fuente del Cura	1.297.520
Móstoles Sector	Sector SUS-R5	1.180.502
Alcorcón Retamar de la Huerta 1.157.966	Retamar de la Huerta	1.157.966
Villaviciosa de Odón	Sector de Suelo Urbanizable 4. Carretera M-511	1.112.000
Rivas-Vaciamadrid	Mirador Sur	1.102.264
Madrid	Solana de Valdebebas	1.096.164
Móstoles	Sector SUS-R2	1.008.514

10 ámbitos de entre 500.000 m2 y un millón de m2

ZONA	RESIDENCIAL	EUROS
Ciempozuelos	Altos de Palomero	942.797
Majadahonda	Las Fuentes	892.000
Móstoles	Sector SUS-R3	739.348
Móstoles	Sector SUS-R4	713.811
Madrid Villaverde	Los Agüados	671.800
Valdemoro El Majuelo Norte 585.575	El Majuelo Norte	585.575
Colmenar Viejo	Camino de Lavanderas	552.500
Las Rozas de Madrid	La Retorna	544.800
Fuenlabrada Albarreja	Variante Norte	526.033
Madrid Villaverde – Los Llanos 504.400	Los Llanos	504.400

Fuente: VisualUrb.

elEconomista

vivienda protegida (dedicando un 11% a viviendas de precio limitado, mientras que el otro 34% se destinará a otros regímenes); el otro 55% constituye vivienda libre. El sistema de actuación llevado a cabo ha sido el de Cooperación. Los Carriles (Alcobendas) cuenta con una superficie edificable real de 1.075.559 metros, respecto al uso principal y tiene un coeficiente de edificabilidad bruta ( $m^2e/m^2s$ ) de 0,5 (la edificabilidad en vivienda protegida será el 27,3% de la edificabilidad total, y en vivienda libre el 52,7% de la edificabilidad total). Se destina-

rá a uso terciario una edificabilidad máxima del 20% de la edificabilidad total. Siendo el coeficiente de aprovechamiento unitario de reparto ( $m^2/m^2$ ) de 0,456. Referente a los usos pormenorizados permitidos y/o compatibles en este ámbito son el Terciario y el Dotacional; por el contrario, quedan prohibido el uso Industrial.

Finalmente, este desarrollo urbanístico dedicará una cesión para redes generales de 752.891 metros, incluido Viario, Equipamientos y Espacios Libres.

### Desarrollos urbanísticos en Móstoles, Rivas y Alcorcón

El desarrollo urbanístico Sector SUS-R1, en Móstoles (Madrid), tiene 1.305.138 metros, con una clase de suelo urbanizable sectorizado y uso residencial multifamiliar. Cuenta con una Edificabilidad de 473.156,55 metros, y con un coeficiente de aprovechamiento unitario de reparto ( $m^2/m^2$ ) del 0,24 (el aprovechamiento unitario del área de reparto en el uso global del sector es de 0,3464  $m^2/m^2$ ). El sistema de actuación llevado a cabo ha sido el de Compensación. Finalmente, se van a destinar 638.756,2 metros a redes supramunicipales y generales. El desarrollo urbanístico Fuente del Cura (Sector VII2) en el municipio de Las Rozas de Madrid, tiene una superficie total de 1.297.520 metros, con una clase de suelo urbanizable no programado y un uso residencial unifamiliar, donde el número máximo de viviendas queda fijado en 256 viviendas. La edificabilidad del desarrollo se destinará de la siguiente manera: 51.200 metros para uso residencial y de 32.025 metros para Terciario. Cabe señalar que queda prohibido el uso Industrial en este desarrollo urbanístico. El desarrollo urbanístico Sector SUS-R5, en el municipio de Alcorcón (Madrid), cuenta con una superficie total de 1.157.966  $m^2$ , con una clase de suelo urbanizable sectorizado y uso residencial.



**El sector inmobiliario se ha encontrado con escasez de suelo urbanizable para poder desarrollar viviendas.**

4. El desarrollo urbanístico Programa de Actuación Urbanística 2 (PAU-2) en el municipio de Paracuellos de Jarama (Madrid), tiene una superficie total de 1.835.030 metros, con una clase de suelo urbanizable no programado, de uso residencial y un coeficiente de aprovechamiento unitario de reparto ( $m^2/m^2$ ) de 0,34. También hay que mencionar los usos pormenorizados prohibidos para este ámbito, en cuyo caso se trata del Industrial.

5. El desarrollo urbanístico Cerro de los Sotos (Sector 2) en el municipio de Ciempozuelos (Madrid), tiene una superficie total de 1.578.236  $m^2$ , con una clase de suelo urbanizable sectorizado y uso característico residencial, del que un 40% irá destinado a vivienda protegida, respecto al total de viviendas, mientras que el otro 60% se destinará a vivienda libre. Cabe señalar que del 40%, podrá destinarse como máximo el 25% a vivienda protegida de precio limitado. El sistema de actuación llevado a cabo ha sido el de Compensación. Cerro de los Sotos (Ciempozuelos), cuenta con una superficie edificable total de 404.983 metros, siendo 270.750 metros para vivienda libre, 123.500 metros para vivienda protegida y 10.733 metros para uso comercial.

Este desarrollo tiene con un coeficiente de aprovechamiento unitario de reparto ( $m^2/m^2$ ) de 0,354889 respecto al uso de vivienda libre, y un coeficiente de carga unitaria de reparto de (euros/ $m^2$ ) 25,9 para vivienda libre además de los costes derivados de la ampliación del Convenio con

el Canal de Isabel II. En cuanto a los usos pormenorizados, son compatibles todos los usos salvo el Industrial que queda prohibido. Finalmente, este desarrollo va a destinar 623.577  $m^2$  a redes públicas interiores a través de cesión.

6. El desarrollo urbanístico Los Pocillos (Sector 1) en el municipio de Villanueva de la Cañada (Madrid), tiene una superficie total de 1.481.843 metros, con una clase de suelo urbanizable y uso característico

# 7,6 M

**Valdecarros cuenta con una superficie edificable real de 7.683.394 metros**

residencial, donde el número máximo de viviendas es de 2.975 (densidad máxima de 20 viviendas/Ha) del que al menos un 15% del total de viviendas habrá de destinarse a algún régimen de protección pública. El sistema de actuación llevado a cabo ha sido el de Compensación. Los Pocillos (Villanueva de la Cañada) cuenta con una superficie edificable total de 520.678  $m^2$  (cantidad de aprovechamiento máximos) con un coeficiente de aprovechamiento unitario de reparto ( $m^2/m^2$ ) del 0,35. Son compatibles todos los usos salvo el Industrial que queda prohibido. Por último, este desarrollo va a destinar 560.558 metros para cesión de redes.

# El futuro de la industria hotelera está ligado a los criterios ESG

Los hoteles se han adaptado a las nuevas tendencias y necesidades transformando la oferta alojativa, en base a los criterios de sostenibilidad como motor de inversión hotelera, digitalización de la industria o captación de talento.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

**E**l año 2022 terminó con la recuperación del turismo tras el impacto de la pandemia. De acuerdo con datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo emitidos este enero, España recibió en 2022 a 71,5 millones de visitantes extranjeros que gastaron cerca de 87.100 millones de euros. Nos preguntamos ¿Cuáles son las nuevas tendencias del mercado hotelero de lujo?

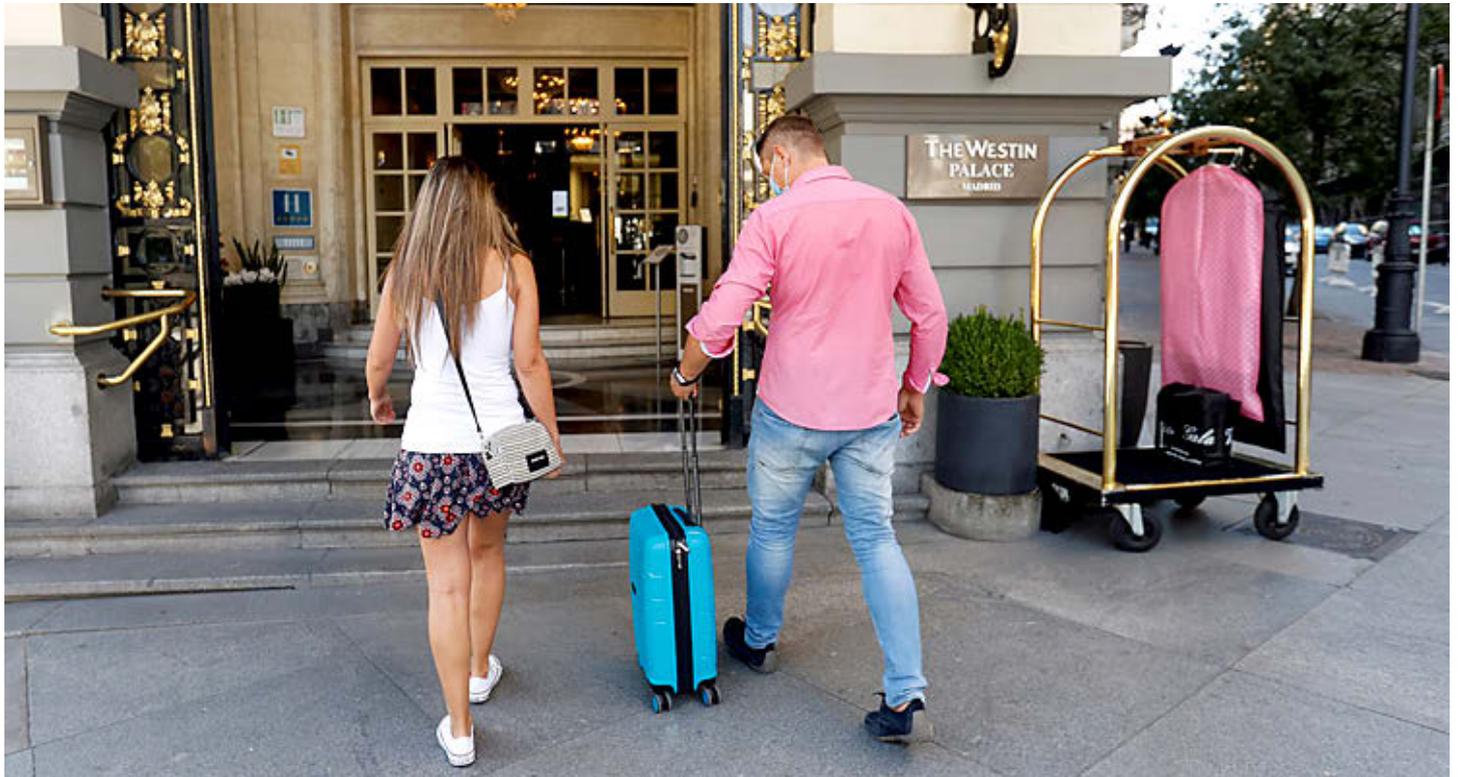
La pandemia ha provocado un cambio de hábitos por parte del consumidor. Ya no se centra en tarifas flexibles con opción a cancelación, medidas sanitarias o en reservas con una gran antelación, ahora tiene en cuenta la sostenibilidad. ¿Son los crite-

El Hotel Ritz de Madrid ha sido reformado.



# Inmobiliaria

elEconomista.es



**Madrid, Málaga, toda la Costa del Sol y Baleares, tienen un gran potencial en el mercado hotelero.**

rios ESG (*Environment, Social and Governance*) los que están marcando el camino de la industria hotelera en 2023?

“Rotundamente sí, y ya no solo en el negocio hotelero, prácticamente en toda la industria promotora, y la cuestión es aplicarlos bien. Grato es fabricante de madera natural y el inversor exige estos productos para cumplir con la normativa. Nuestra huella de carbono es de las más bajas porque utilizamos madera natural y en grifería tenemos los grifos más sostenibles con menos consumo de agua. Pensamos para que nuestra generación tenga cubierta todas las necesidades, pero también que las tengan las siguientes generaciones”, explica Vicente García Barres, director de Grato.

Los hoteles se han adaptado a las nuevas tendencias y necesidades transformando la oferta alojativa, en base a los criterios ESG como motor de inversión hotelera, digitalización de la industria o captación de talento, que es uno de los retos que quedan pendientes. Una de las fórmulas para que los establecimientos hoteleros puedan sumar valor añadido de cara a los inversores y a los clientes es con la incorporación y el cumplimiento de los criterios ESG. En los últimos años, las certificaciones socialmente responsables se están alzando como una propuesta diferenciadora a través de la que ganar rentabilidad y ofrecer experiencias más sostenibles al cliente. “El sector hotele-

ro en las últimas décadas ha cambiado de modelo. Hoy son los grandes fondos de inversión los que invierten en hoteles y donde las marcas participan bien como operadores o incluso como modelos de gestión de franquicias, por tanto, los fondos cobran una gran relevancia porque ahora ya deciden dónde ponen su dinero y no solo por motivos de que sea un buen negocio, sino también por los compromisos que los fondos tienen” afirma Julio Touza del estudio Touza Arquitectos.

## 71,5M

**En el año 2022, España recibió 71.5 millones de visitantes extranjeros**

Sin embargo, Luis Galiano, fundador del estudio de arquitectura RCCyP, opina que “naturalmente todo lo que significa elección de materiales, instalaciones, medidas correctoras etc., busca cada vez mayor eficiencia energética y el respeto por el medio ambiente, que es algo obligado en todos nuestros proyectos, pero no creo que los criterios ESG sean decisivos en el desarrollo del mercado de los hoteles de lujo a futuro. “Personalmente creo que en los siguientes años en España y fundamentalmente aquí en Madrid, las decisiones del mercado de hospedaje a efectos inmobiliarios ya están tomadas”.

# Inmobiliaria

elEconomista.es

A este respecto, Enrique Solís director de inversiones de Millenium Hospitality Real Estate (MHRE), comparte que las decisiones ya se han tomado, pero señala que los criterios de ESG también son importantes. "En Milenium como especialistas en hoteles de lujo hemos tenido en cuenta los criterios ESG para captar la atención de los inversores bajo la estrategia de invertir en edificios teniendo en cuenta la sostenibilidad de manera social, de gobierno corporativo y de medioambiente. Siempre vamos con operadores internacionales que llevan la sostenibilidad en el ADN".

Está claro que son dos cosas compatibles. La decisión primordial no se toma por criterios de ESG, es evidente que al final en una inversión el motivo fundamental en cualquier hotel es la localización. La toma de decisiones se basa en encontrar activos en localizaciones donde potencialmente hay una demanda, un incremento de precio y un valor añadido como pasa en ciudades como Madrid, Málaga, toda la Costa del Sol y Baleares. Pero aunque la decisión primordial es la localización otro aspecto que se tiene en cuenta son los criterios de ESG.

La pandemia ha demostrado la resiliencia del sector hotelero. Las personas queremos vivir, queremos movernos y viajar, somos cada vez más nómadas digitales y por tanto, nos movemos por todo el mundo y queremos vivir experiencias. Según los expertos del sector, España tiene una gran capacidad en generar esa tematización y nuevas experiencias desde el sector de lujo hasta el sector vacacional. Es un mercado en crecimiento y va a es-

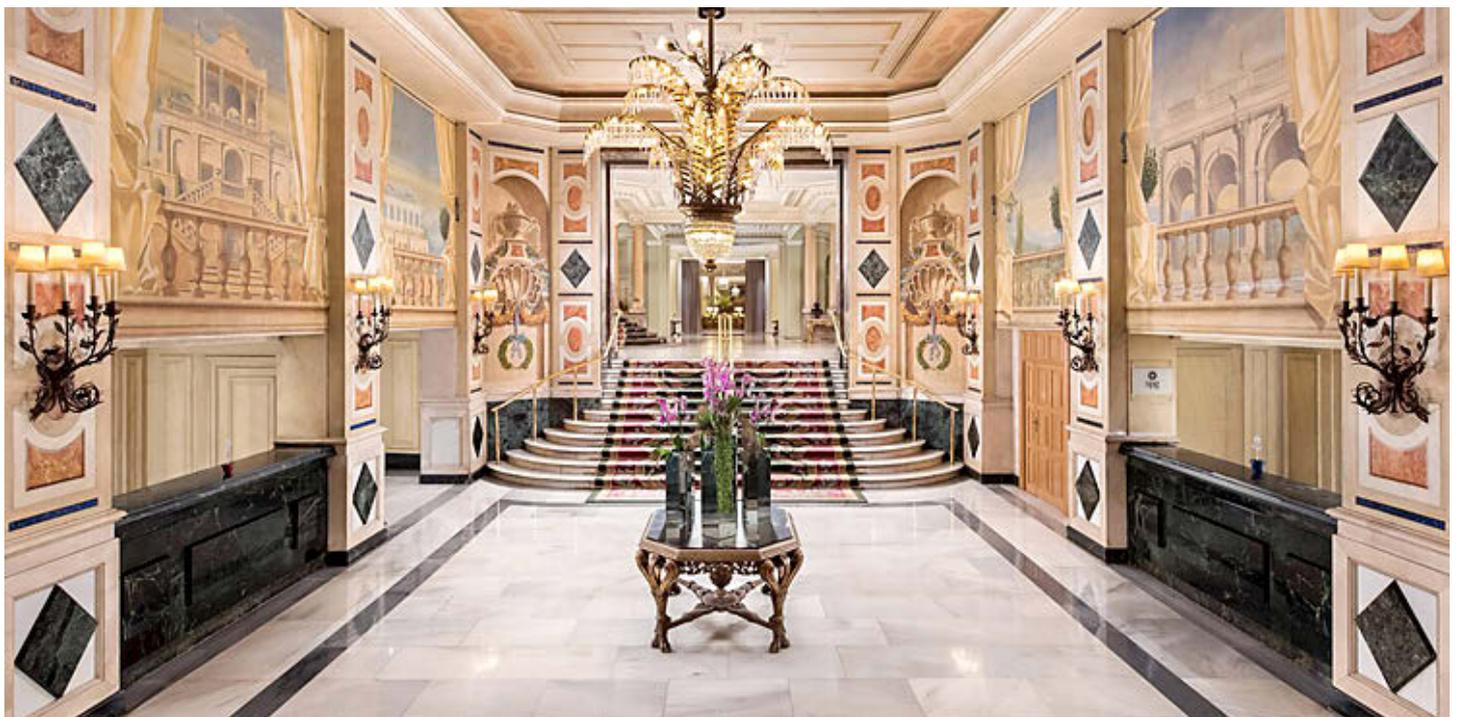
tar muy vinculado al centro de las ciudades, por lo que veremos más rehabilitación que proyectos de nueva construcción por la falta de suelo.

Vicente García Barres tiene claro que "la tendencia del mercado hotelero es mejorar la calidad. Hay una tendencia a la exigencia en la eficiencia energética y en la sostenibilidad y esto son cosas no negociables. A los proveedores se nos exige tener productos innovadores donde el cliente final aprecie lo que el inversor y el arquitecto han reflejado dentro del proyecto. El que no esté en esta línea de trabajo entiendo que estará pronto fuera de este negocio".

"España reúne todas las condiciones para tener la mejor industria hotelera y hostelera del mundo, y lo

**La tendencia del mercado hotelero es mejorar la calidad y exigir eficiencia energética**

ha demostrado durante todos estos años. A día de hoy, España lo tiene todo: buen clima, historia, gastronomía, cultura, una sociedad abierta, seguridad, buenas infraestructuras, etc. Por ello tendría que darse desde el Gobierno un verdadero pacto de Estado con unas estructuras legislativas supra regionales y que todos pusieran el foco en conseguir ser los mejores a nivel mundial en este sector, que es uno de los motores de nuestra economía" declara Julio Touza.



El mercado hotelero de lujo va a estar muy vinculado al centro de las ciudades.

# CREEMOS EN LAS PERSONAS

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



[merlinproperties.com](http://merlinproperties.com)





**Víctor Pérez Arias**  
Consejero delegado de ASG Homes

## Un negocio que sabe adaptarse y evolucionar de la mano de la sociedad

La vivienda, por su naturaleza, es un bien de primera necesidad, es el elemento más expuesto a los cambios y evoluciones sociales. Y, por tanto, para entender bien el mercado inmobiliario actual no debemos olvidar que se trata de un fiel reflejo de la sociedad y su evolución en el pasado reciente. Por nuestra parte, aquellos que acometemos proyectos en el inmobiliario, debemos responder a las necesidades que detectamos en los usuarios para hacerlas coincidir con las variables externas, fundamentalmente económicas y financieras que se nos presentan, de modo que consigamos un equilibrio sostenible y rentable del negocio a largo plazo, al mismo tiempo que genere un impacto positivo para todos.

Desde que ASG Homes inició sus operaciones en el mercado español gestionando proyectos con capital internacional, no hemos dejado de adaptarnos a las necesidades de nuestros compradores. Pero también al modelo de negocio que tenemos con nuestros inversores basado en la confianza mutua. No solo se trata de rentabilidad, se trata de crear valor a todos los niveles. Tras un 2022 lleno de retos, miramos al 2023 con prudencia, pero con mucho optimismo, porque entendemos que hemos sabido conjugar diferentes necesidades.

Si hablamos de los retos que marcaron el año pasado, no podemos dejar de mencionar el final de la pandemia; que marcó un antes y un después en la sociedad y definió una nueva forma de relacionarse, de trabajar y de vivir en espacios que dejaron de tener usos definidos. Así, a la hora de continuar con los proyectos en marcha o de abordar otros nuevos, esto sería clave en la oferta a los futuros propietarios. De igual manera, la revolución energética y una mayor conciencia medioambiental condicionan que cualquier paso que se dé esté en consonancia con los criterios de sostenibilidad establecidos. No sólo por adaptar los edificios para que cumplan con la regulación, sino también por la mayor rentabilidad de futuro que los inversores podrán obtener en activos residenciales con características sostenible. Este aspecto constituye un reto para la obra nueva y la necesaria regeneración del parque inmobiliario español -obsoleto en gran medida- y de su búsqueda de un mayor impacto positivo para los usuarios, un menor coste de mantenimiento y consumos. Europa en general y España en



particular, se encuentran ante un nicho de oportunidad extraordinario, si somos capaces de rehabilitar, reposicionar hacia un residencial mucho más sostenible aquellos edificios que hoy están obsoletos, o que no son eficientes desde el punto de vista energético y no contribuyen al impacto positivo de las ciudades.

Otro aspecto a tener en cuenta, es nuestra colaboración con las administraciones públicas ya que compartimos un mismo objetivo: garantizar a los ciudadanos el acceso a una vivienda de calidad. En este sentido, y en un entorno de sólida demanda de soluciones residenciales para las nuevas generaciones, sería razonable avanzar en regulaciones que faciliten y aceleren los nuevos modelos sociales (*coliving* – *señor living*). La creación y conservación de viviendas asequibles requiere que las diferentes partes implicadas trabajemos conjuntamente con el fin de proporcionar soluciones y beneficios. En este sentido, la colaboración público-privada ha dado muestras de éxito en otros países de nuestro entorno. Para conseguirlo se han valido del consenso y la voluntad compartida. Uno de los principales problemas y en el que estamos de acuerdo todos los agentes que operamos en residencial, es la falta de suelo en España. Este es, sin duda, uno de los principales obstáculos que impiden que haya una oferta suficiente para satisfacer la demanda del mercado. Los principales indicadores apuntan a que, en la actualidad, la necesidad de vivienda nueva sigue al alza pese a una situación coyuntural de subida de tipos de interés, de inflación, de falta de stock y de nuevos proyectos; la liquidez de las familias e inversores españoles sigue siendo muy elevada.



■

### Este ciclo estará marcado por el impacto de la inflación y la escalada de los tipos de interés para desarrolladores y clientes

■

El impacto de la inflación -aun no controlada- y la consiguiente escalada de los tipos en el acceso a financiación tanto para desarrolladores como de clientes finales, marcará sin duda este ciclo. Sin embargo, no debemos dejarnos arrastrar por el pesimismo, si bien el sector ha sufrido una cierta desaceleración durante la última mitad del año anterior y principios del 2023, la evolución para 2024 no será negativa, ya que se espera que estas variables se estabilicen durante este año. Y es que el atractivo de la vivienda como un activo seguro y resiliente -tanto para inversores institucionales como para pequeños propietarios que ven en el ladrillo un bien confiable- sigue apuntalando la demanda.

Tampoco sería prudente olvidar que España continúa siendo un país atractivo para compradores e inversores internacionales, lo que ha reforzado la demanda y ha impulsado el desarrollo de nuevo parque inmobiliario. Por tanto, pese a unas mayores dificultades de financiación respecto a años anteriores, el mercado está lejos de paralizarse ya que los básicos del mercado son sólidos. Finalmente, otro de los retos que tenemos por delante es ser capaces de mirar al futuro con claridad, e ir por delante en los nuevos modelos residenciales que, más allá de la vivienda tradicional, emergerán para llevar a nuestro país al liderazgo. Tenemos la suerte de ser una de las sociedades con mayor esperanza de vida del mundo y, para dar respuesta a ello están llegando nuevos conceptos que debemos impulsar. Vemos como los grupos de edad más longevos, de entre 65 y 85 años, buscan espacios, bien en viviendas o bien en proyectos de *senior living*, que ofrezcan una gran calidad de vida y un acceso sencillo a los servicios necesarios. En cuanto a calidad de vida y servicios, España está sobradamente preparada para ofrecerlos.

En definitiva, el sector residencial español se ha ralentizado de manera temporal, pero sus fundamentos son sólidos y consistentes ya que existe: una gran demanda de vivienda nacional e internacional, capital -con mayor prevalencia del foráneo que en etapas anteriores- que sigue mostrando un "apetito" y consenso básico en la importancia de agilizar los trámites para los nuevos proyectos que tendremos.



## TERRAZAS DE LA MEDINA

La promoción se ubica en Córdoba. Cuenta con 70 viviendas exteriores, con terraza o jardín, garaje y trastero. Se integran en un complejo con zonas comunes y espacio 'coworking'.

elEconomista.es. Fotos: Gestilar

### Primera promoción andaluza con sello de calidad Gestilar

**G**estilar se expande a nuevos territorios. El grupo presidido por Javier García-Valcárcel, cuyos proyectos inmobiliarios tradicionalmente se han ubicado en la Comunidad de Madrid, Galicia, Cataluña, Baleares y Lisboa; abre su negocio de promoción inmobiliaria a nuevos territorios como Andalucía, Comunidad Valenciana o Cornisa Cantábrica. Fruto de este trabajo de apertura es el lanzamiento de su primera promoción en Córdoba denominada Terrazas de la Medina, cuya comercialización acaba de iniciarse y está ya abierta al público.

La promoción Terrazas de la Medina está compuesta por 70 exclusivas viviendas de 2 a 4 dormitorios -que incluyen en el precio la plaza de garaje y el trastero-, donde la luminosidad es protagonista debido a que todas ellas son exteriores y cuentan con espacio

al aire libre en terraza o jardín privado. Adicionalmente, por la localización y orientación del proyecto, el edificio dispone de agradables vistas a Sierra Morena. La excelente ubicación -premisa fundamental y común a todos los proyectos desarrollados por Gestilar-, se mantiene también en Terrazas de la Medina. Este complejo residencial está localizado en una de las zonas de mayor crecimiento de Córdoba, el PAU-03 a escasos minutos de Hiperacor. La zona ubicada al noroeste de la ciudad de la famosa mezquita, se ha convertido en uno de los nuevos barrios de referencia contando con una gran demanda por parte de los cordobeses pues, a su carácter moderno se le suman una gran cantidad de servicios, equipamientos y conexiones con el centro de la ciudad, el Hospital Universitario Reina Sofía, Hiperacor y estación del AVE.



### Arquitectura contemporánea y sostenibilidad ambiental

El diseño es otro elemento vital en los proyectos desarrollados por la promotora Gestilar. En la promoción Terrazas de la Medina se ha confiado en el estudio Castelló Arquitectura, del reconocido arquitecto cordobés Rafael Castelló. A primera vista el edificio sobresale

por el cuidado aspecto estético de su fachada, de arquitectura contemporánea y líneas sobrias, que conviven con la sostenibilidad y eficiencia energética de la envolvente. Los espacios abiertos son otra de las claves del proyecto. Además de terrazas o jardines que



se conciben como una estancia más de las viviendas, el complejo cuenta con una amplia zona común diseñada para el disfrute de todos los vecinos y compuesta por equipamientos como gimnasio, área infantil, zonas verdes, sala multiusos y espacio 'coworking', para tele-

trabajar cómodamente, o piscina de depuración salina. El firme compromiso con el medioambiente, la eficiencia energética y la sostenibilidad han sido considerados en todo momento en la proyección del edificio, que ostentará la certificación energética A.



## NESEA

**Aedas Homes desarrolla en Palmanova (Calviá) esta promoción de 36 viviendas con terrazas y zonas comunes: piscina, gimnasio, sala de gastroteca y aparcamiento para bicis**

elEconomista.es. Fotos: eE

## Viviendas sostenibles y de autor junto a las mejores playas de Mallorca

**A**edas Homes presenta su undécima promoción en la isla de Mallorca: Nesea. Un proyecto de arquitectura de autor en Palmanova (Calvià) de 36 viviendas con terraza de 1, 2 y 3 dormitorios -incluidos bajos con jardín- y completas zonas comunes que incluyen amplias áreas ajardinadas, piscina con solárium para adultos y niños, gimnasio equipado, sala comunitaria con gastroteca y zona de aparcamiento para bicicletas.

Nesea se alza como una promoción de arquitectura de autor obra del prestigioso estudio de arquitectura de Francisco Mangado, de Mangado & Asociados, quien ha puesto su sello a proyectos tan emblemáticos en la isla como el Palau de Congressos de Palma. "Una vez más, Aedas Homes confirma su compromiso con la arquitectura de cali-

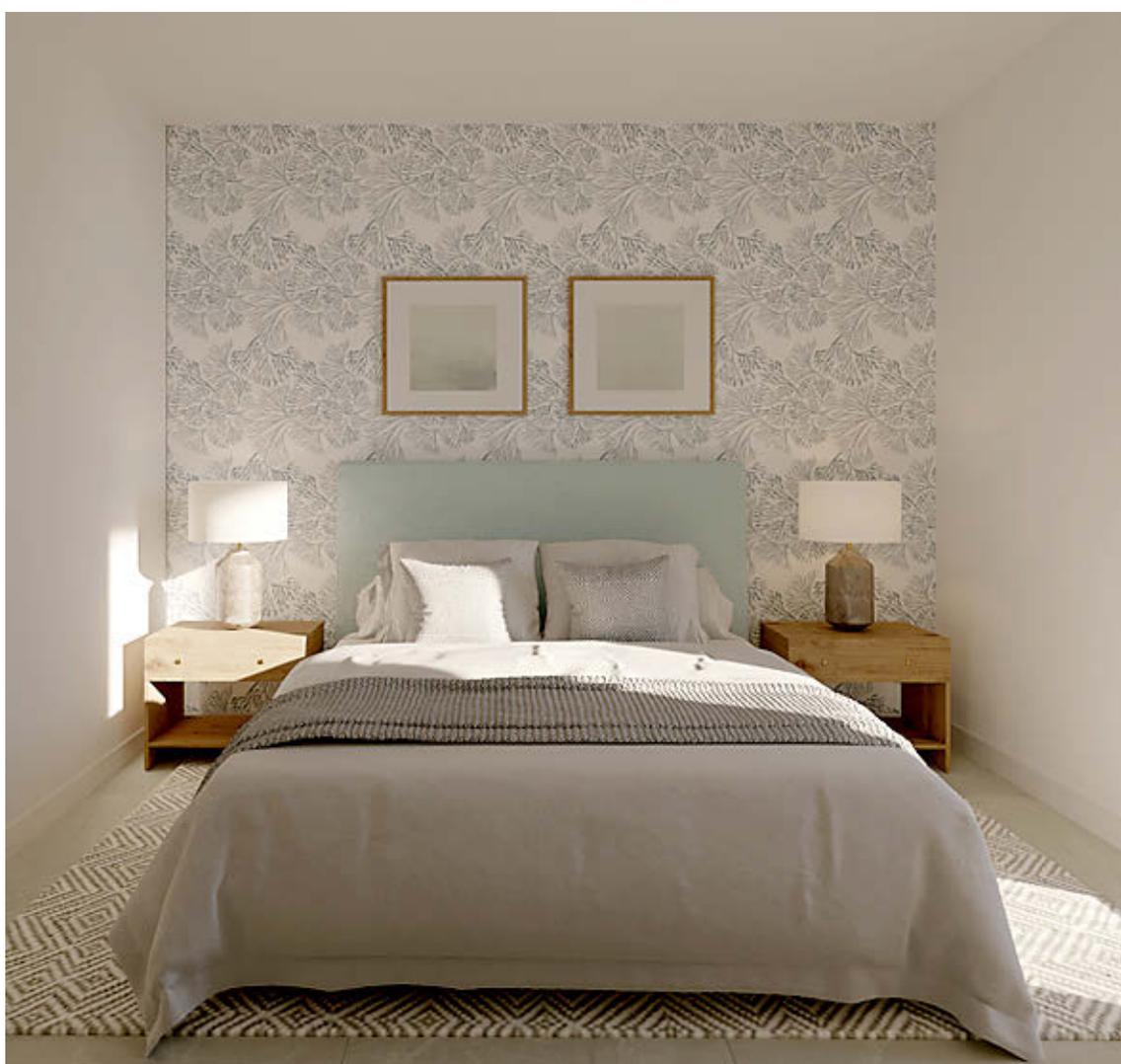
dad como valor añadido, un aspecto que toma cada vez más relevancia tanto para el comprador de vivienda habitual como para el inversor", subraya Dolores Rubio, gerente de Promociones de Aedas Homes en Baleares y responsable del proyecto, que explica cómo se ha cuidado al detalle la arquitectura de las viviendas con el objetivo de conjugar la máxima funcionalidad con el más exquisito diseño.

La oferta de viviendas de la promoción Nesea es única por su calidad y ubicación. Nesea lo tiene todo: se encuentra en un enclave excepcional a escasos 300 metros de la playa y junto al centro comercial La Vila; y es ideal para quienes desean vivir a unos minutos andando de las impresionantes playas de Palmanova y en un entorno consolidado con servicios.



### Altos estándares de calidad y sello propio Ecoliving

El proyecto Nesea en su conjunto y sus viviendas exhiben los más altos estándares de calidad y sostenibilidad: tendrán el sello propio de sostenibilidad de AEDAS Homes, Ecoliving, certificado que asegura que es una promoción sostenible, respetuosa con el medio ambiente y que favorece el confort y la máxima eficiencia energética. Respecto a la distribución, y atendiendo las necesidades de los clientes, Aedas Homes da la posibilidad de elegir entre cocina independiente o abierta e integrada en el salón comedor a través del servicio Select. Todas las viviendas se abren al exterior a través de grandes ventanales y se entregan con la cocina totalmente amueblada y equipada y todos disponen de dos baños -uno en suite-, de vestidor en el dormitorio principal y de una amplia terraza de hasta 16 metros cuadrados. La promoción se sitúa en Palmanova, un núcleo residencial consolidado de Calvià situado junto a una de las mejores zonas de playa de Mallorca y con rápido acceso a la Ma-1, vía que conectará a los residentes en tan sólo 15 minutos con el centro de Palma y en 30 minutos con el aeropuerto. Además, disfrutarán de todos los servicios y equipamientos a un paso: centros comerciales, colegios, supermercados y centros deportivos con una amplia oferta de actividades.



## MARIANO FUENTES

Delegado del Área de Gobierno de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de Madrid



### *“Presentamos para la próxima legislatura el desarrollo de Madrid Nuevo Sur”*

**El Ayuntamiento de Madrid entre los planes urbanísticos que llevará a las elecciones el 28 de Mayo incluye la regeneración urbana, remodelando los PAU existentes, y el desarrollo de la gran operación pendiente de la ciudad: Madrid Nuevo Sur, que será la próxima transformación urbana después de Madrid Nuevo Norte.**

Luzmelia Torres. Fotos: Alberto Martín Escudero

Mariano Fuentes entró en el Ayuntamiento de Madrid en 2000 y hasta 2004 ejerció de arquitecto técnico. Fue en 2015 cuando comenzó su vida política como asesor de Urbanismo y Vivienda del grupo municipal de Ciudadanos en Cibeles. Tras las elecciones de 2019, fue designado delegado del Área de Gobierno de Desarrollo Urbano, cargo que desempeña hoy en día. Un reto en una ciudad de las dimensiones de Madrid.

#### **¿Qué balance hace de esta legislatura?**

El balance es extraordinario. Hemos puesto en marcha todas las operaciones pendientes: Madrid Nuevo Norte, los desarrollos del sureste, la regeneración de la ciudad consolidada, el reverdecimiento de los distritos del sur y del este, el Bosque Metropolitano o la nueva ordenanza de licencias, por ejemplo. Estamos muy contentos de lo hecho, pero sobre todo estamos convencidos de que he-

mos fijado el rumbo para lo que queda por hacer. Nosotros entendemos el urbanismo como la mayor palanca de reactivación económica, social y medioambiental que existe.

**¿El ayuntamiento ha conseguido hacer de la capital “la mejor ciudad para vivir, trabajar y formar una familia”?**

Ese fue nuestro compromiso en 2019, y hay dos cosas indudables. Primero, que hemos avanzado mucho hacia ese objetivo, y segundo, que todavía queda mucho por hacer. Es imposible abstraerse del paso de la pandemia durante este mandato, pero ha sido el objetivo de todas nuestras áreas. Desde Vicealcaldía, implantando las mejores prácticas de gestión en la coordinación de los 21 distritos; a Economía, Innovación y Empleo, logrando que Madrid haya sido la primera ciudad en España en recuperar los datos económicos prepandemia; pasando por Familias, Igualdad y Bienestar Social, que ha remodelado los servicios de atención.

to de todos los proyectos que hemos puesto en marcha este mandato, la nueva infraestructura verde más grande de Europa. Hablamos de un cinturón forestal de 75 kilómetros que terminará rodeando Madrid, pero que ya suma 170.000 nuevos árboles y especies arbustivas y casi 32 millones de euros invertidos. La mitad del Bosque Metropolitano ya existe, porque integra masas verdes existentes como la Casa de Campo, el Monte del Pardo o el Parque Forestal de Valdebebas; pero que no tienen conexión entre sí. Con el Bosque Metropolitano nos aseguraremos de conectarlos. Será el gran pulmón verde de los nuevos desarrollos del sureste.

**¿Cuáles son los planes urbanísticos que van a presentar en la próxima legislatura?**

Trabajamos en dos sentidos. En primer lugar, la regeneración urbana para revitalizar la ciudad consolidada. En este ámbito, vamos a apostar por remodelar los PAU exis-

*“Entendemos el urbanismo como la mayor palanca de reactivación económica, social y medioambiental que existe”*

*“El Bosque Metropolitano es el más bonito de todos los proyectos que hemos puesto en marcha en este mandato”*



**¿En qué se ha avanzado en materia de urbanismo en estos cuatro años?**

Se ha avanzado en todo. En innovación normativa con la nueva Ordenanza de Licencias o en colaboración público-privada; pero desde luego también en digitalización. Hemos puesto en marcha herramientas digitales como el asistente virtual de licencias, la posibilidad de hacer los cambios de titularidad *online*, así como la gestión de las licencias y declaraciones responsables, los modelos BIM, todo el geoportal, etc. Estamos convencidos de que la Administración Pública no puede quedarse atrás en la gran tendencia global que avanza hacia la digitalización en el marco de la III Revolución Industrial, y eso solo se puede hacer con gestores que vengan de la sociedad civil y que entiendan cómo avanza el sentido de los tiempos.

**¿De qué se siente más orgulloso?**

Del Bosque Metropolitano. Es el más boni-

tentes que, como nos demuestra el estudio que hemos hecho desde el Área de Desarrollo Urbano, son las únicas zonas de Madrid que no responden a los criterios de la ciudad de los 15 minutos. Además, seguiremos profundizando en la regeneración urbana de los barrios más desfavorecidos, como ya hemos hecho con la Estrategia de Activación Económica. En segundo lugar, el Madrid del futuro, que pasa por el desarrollo de la gran operación pendiente de la ciudad: Madrid Nuevo Sur. Es el entorno de Méndez Álvaro y la estación del Abroñigal, que será la próxima gran transformación urbana de Madrid. Ya está en marcha el concurso internacional de ideas para que los mejores estudios del mundo nos ayuden a diseñarlo. Es un ámbito de 2,5 millones de metros, una superficie similar a la de Madrid Nuevo Norte, que será transformado y que afectará de forma directa a 120.000 habitantes y a 40.000 vi-

viendas. Será nuestro gran proyecto de futuro la próxima legislatura, y será también la conexión verde entre el Parque forestal de Entrevías y el Parque Enrique Tierno Galván, la ampliación de Madrid Río y la remodelación del nudo super sur hasta llegar al desmantelamiento del puente de Vallecas.

#### ¿Qué se ha conseguido en vivienda?

No hay estabilidad personal ni profesional si no tienes resuelto tu acceso a la vivienda. Para nosotros ha sido una prioridad desde el minuto cero, porque veníamos de cuatro años de absoluta inacción que había disparado los precios. Sabíamos que la única receta testada es aumentar la oferta, y no regular precios, que ha fracasado sistemáticamente en todas partes cada vez que se ha probado. Es lo que hicimos: desbloquear los desarrollos pendientes y actuar sobre la oferta de vivienda en alquiler. Hemos hecho lo imposible para cumplir lo acordado, poner en marcha 15.000 nuevas viviendas en al-

daño que esto hace a nuestra ciudad, simplemente aumentar 205 millones de euros el PIB al año.

#### ¿Es posible una Ley de vivienda que de garantía jurídica?

Es posible, claro, pero no la que pretende el Gobierno. Sigue estancado en sus recetas fracasadas, que ya se han probado en todo el mundo con resultados nefastos. Nos oponemos siempre al control de precios, porque ya se ha hecho en otros sitios y nunca ha funcionado. Hay varios ejemplos. Berlín, donde los precios han subido hasta un 36% en las zonas aledañas a las declaradas tensionadas; o en París, donde desapareció en 24 horas el 20% de la oferta rumbo al mercado negro. Nosotros, en lugar de eso, vamos a seguir apostando por aumentar la oferta y lanzando incentivos a los particulares para que tengan seguridad jurídica e incentivos fiscales y pongan sus pisos vacíos en alquiler.

*“No hay estabilidad personal ni profesional si no tienes resuelto tu acceso a la vivienda”*

*“Madrid Nuevo Norte será el gran proyecto de las próximas dos décadas. La mayor operación urbanística de Europa”*



quiler sumando las 2.500 construidas bajo la fórmula de derechos de superficie -destinadas al alquiler asequible a precios tasados- en parcelas públicas utilizando la colaboración público-privada, las 4.000 que ha construido la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo y las que, a través de la agilización de licencias de primera ocupación, ofrece la iniciativa privada.

#### ¿Se podrá actualizar el Plan General de Ordenación Urbana de 1997 antes de que acabe esta legislatura?

Es nuestra intención, pero no depende solo de nosotros, sino de la oposición, que sigue anclada en el bloqueo sistemático. Queremos terminar la modificación de las normas urbanísticas, 26 años después, del Plan General de Ordenación Urbana de 1997, que solo intereses electoralistas mantienen hoy sin aprobar, sin ni siquiera evaluar el tremendo

#### ¿Madrid Nuevo Norte será el gran proyecto de la próxima legislatura?

No solo de la próxima legislatura, sino de las próximas dos décadas. Hablamos de la mayor operación urbanística de Europa, que será referencia en todo el mundo, con más de 6.000 millones de euros de inversión, 400.000 metros cuadrados de zonas verdes o 10.500 viviendas. Será referencia por la conectividad de barrios históricamente aislados con 3 nuevos puentes, 1 túnel, 1 pasarela peatonal, varias calles y ejes estructurantes; por su calidad arquitectónica, por la mezcla de usos, por la remodelación de la Estación de Chamartín como gran nodo de comunicación multimodal con todos los municipios de la región en transporte público. Y, sobre todo, por el Parque Central, que hará el estudio West 8 y que será un gran pulmón verde, con un jardín vertical en forma de espiral.

# GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

690 06 06 06

[www.gestilar.com](http://www.gestilar.com)



¡Síguenos!



**Fernando Moliner**  
Vicepresidente de Asprima

## La vivienda: más gestión, menos política

Enmersos en este año electoral, que suponemos largo e intenso, con elecciones a la vista en todas las administraciones (local, autonómica y también estatal), hay que comenzar señalando que todas estas administraciones tienen competencias en relación con la vivienda, en mayor o menor medida. En los próximos meses vamos a estar bombardeados con multitud de mensajes políticos, y seguramente encontremos un común denominador: nos van a indicar que tienen la solución al problema de la vivienda, nos van a decir que van a poner en el mercado miles de viviendas, y nos dirán también que éstas van a ser mayoritariamente en régimen de alquiler; esto es ahora lo políticamente correcto.

¿En qué se parecerán estos anuncios a la realidad, una vez ocupen sus cargos unos políticos u otros? Como viene sucediendo, las soluciones de las campañas quedarán en muchos casos en unos niveles de cumplimiento ínfimos. Mientras, la cuestión que realmente se plantea el ciudadano es: ¿Y yo dónde vivo? ¿Dónde puedo emanciparme? Y esto seguirá sin respuestas.

Los programas electorales, marcados en algunos casos de manera muy señalada por la ideología, suelen olvidar que para resolver un problema, en nuestro caso el de la vivienda (problema muy real y desde luego complejo), además de ideología, conlleva algunos aspectos que también debieran mencionar desde el principio: en primer lugar hay que considerar la coordinación de todas las administraciones; en segundo lugar, la colaboración con el sector privado, y siempre contar con una cantidad enorme de horas y tiempo de gestión profesional y experimentada. Resulta absurdo usar la vivienda como herramienta electoral de manera unívoca por una administración, si la tramitación de la solución que proponen, requiere la colaboración de todas las administraciones intervinientes, y baste mencionar que cualquier desarrollo urbanístico necesita de veinticinco a treinta informes sectoriales, que afectan a todo el abanico de las administraciones. A un ciudadano lo que le importa no son los mensajes ni la ideología, sino algo tan sencillo como contestar con un sí a preguntas como ¿puedo encontrar a precio accesible una vivienda en alquiler o compra cerca de la ubicación que necesito? ¿Puedo optar con libertad por la compra o por el alquiler en función de mis circunstancias personales?

Hablemos pues de la gestión, y preguntémosnos por qué la vivienda es cara. ¿Quizás porque está gravada con casi un 25% de impuestos...? ¿Tal vez porque para



su promoción se han de resolver innumerables requisitos en un plazo imposible de asegurar...? ¿Tal vez porque su materia prima, que es el suelo, se enfrenta a unos procedimientos hiper regulados, que se convierten en pequeños reinos de taifas donde cada estamento está más preocupado de mantener su cuota de poder que de trabajar para el bien común...? ¿Dónde están las propuestas de gestión? En este sentido si se buscan respuestas, basta con centrar la cuestión en qué hay que gestionar.

Hay que gestionar suelo, tanto de nueva producción como de regeneración de barrios. Los Planes Generales no pueden tardar decenas de años en aprobarse, el planeamiento debe de gozar de una seguridad jurídica que no permita que todas las tramitaciones se declaren nulas por cualquier defecto, y en esa línea la ley de seguridad jurídica es más que esperada. Esta contradicción de tener que hacer una ley para dar seguridad jurídica al urbanismo es una demostración patente de lo inseguro que es desarrollar urbanismo hoy en España. Hay que gestionar licencias, y los ayuntamientos no pueden tardar 12 meses en otorgar una licencia de obra. Hay que premiar a los ayuntamientos que lo hacen bien (si bien ya se les premia con unas tasas de prestación de servicios urbanísticos que en la mayoría de los casos son muy rentables); y hay que castigar a los ayuntamientos que lo hacen mal. A tal fin propongo que aquel ayuntamiento que tarde injustificadamente más de tres meses en otorgar licencia, solo cobre el 50% de la tasa, y si tarda más de seis meses no solo no cobre ninguna tasa, sino que además su capacidad de otorgar licencias sea sustituida por la Comunidad Autónoma a la que pertenece, como un claro castigo a su incompetencia o bloqueo.



## Hay que gestionar suelo, tanto de nueva producción como de regeneración de barrios

Hay que gestionar obras, con el desarrollo de proyectos de detalle ajustados a las necesidades de la sociedad y con los más altos niveles de calidad y prestaciones, en un mundo cambiante y muy exigente. Si nos planteamos quien es el agente que tiene hoy las mejores capacidades para responder a estas cuestiones, sin lugar a dudas hay que constatar que hoy esas capacidades están en gran medida en el sector privado, sector que se ofrece sin dudarlo a colaborar bajo formulas público-privadas, pidiendo solo a cambio un esquema de trabajo de certidumbre en el que se puedan cumplir los parámetros de los proyectos. En relación a cómo se ha de financiar, el pensar en financiar todas las necesidades de vivienda accesible desde el sector público, carece de toda lógica cuando en el mercado hay recursos disponibles y que asumen unos precios de alquiler o venta tasados por la administración. Para que los mensajes se conviertan en realidades, condiciones necesarias sin duda son: agilidad en la gestión, certidumbre en las tramitaciones y contar con la colaboración Público-Privada. Sin ellas, las proclamas que vamos a escuchar y sus políticas estarán condenadas al fracaso: Encontrar la solución a la necesidad de vivienda anunciando que se resuelve con las viviendas vacías, es desconocer cómo está compuesto el parque de vivienda vacía, en qué estado se encuentra, donde están ubicadas esas viviendas y las razones por las que están vacías. Proclamar que la necesidad de vivienda se resuelve solo desde los poderes públicos, sin contar con las capacidades del sector privado, es una retórica muy poco constructiva e ineficiente. Y pensar que la necesidad de vivienda se resuelve solo con más legislación que reserve cada vez mayores porcentajes de vivienda protegida en todos los ámbitos, es una visión muy parcial del problema. Y considerar que el acceso a la vivienda se resuelve topando los precios de los alquileres, es una solución que ya se ha demostrado ineficaz en otros mercados. Señores políticos, si de verdad quieren resolver el problema de la vivienda, no se olviden de los promotores, estaremos encantados de formar parte de la solución al problema de la vivienda y especialmente si ésta va orientada a nuestros jóvenes. Llevamos toda la vida desarrollando viviendas, cumpliendo los plazos de las promociones y tenemos los medios y las capacidades para resolver el problema de la vivienda, solo hace falta que Uds. nos escuchen y cuenten con nosotros.



2030 es la fecha límite para que las viviendas con calificaciones energéticas G o F se rehabiliten y consigan calificación E.

## La eficiencia energética del hogar sigue sin ser una prioridad

Solo el 18% de los compradores y propietarios de una vivienda considera la sostenibilidad como un requisito fundamental, según UCI. Ocho de cada diez encuestados piensan que su vivienda es eficiente, aunque más del 80% de los edificios y viviendas en España tiene una calificación energética ineficiente.

Luzmelía Torres Fotos: iStock

**E**l año 2023 es el año de la sostenibilidad en el sector inmobiliario, pero nos preguntamos si la sostenibilidad es una prioridad a la hora de comprar una vivienda por los clientes. La aprobación de la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios (EPDB) por parte de la Comisión Europea establece 2030 como la fecha límite para que los propietarios y compradores de viviendas con calificaciones energéticas G o F (es decir, las más ba-

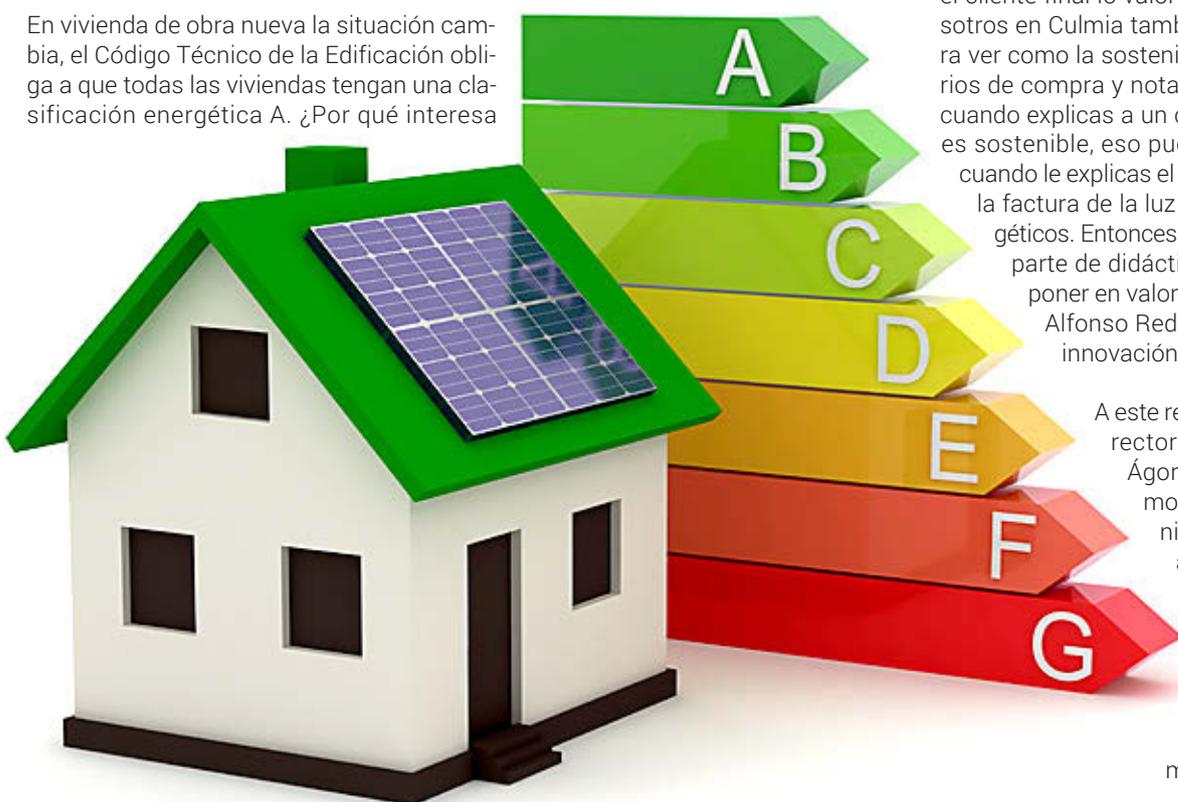
jas) puedan reformarlas y rehabilitarlas para conseguir, al menos, una calificación de E. Unos criterios que aumentarán hasta la letra D en el año 2033 y obligarán a rehabilitar gran parte de las viviendas en todos los países miembros de la UE, incluido España. ¿Están preparados los españoles para acometer este reto? ¿Son conscientes los propietarios y compradores de la falta de eficiencia energética en sus viviendas?

UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios), entidad especialista en financiación sostenible de la vivienda, acaba de publicar el I Observatorio sobre Vivienda y Sostenibilidad, donde recoge la visión sobre las expectativas que propietarios y potenciales compradores de vivienda tienen sobre la eficiencia de sus hogares.

Javier Torremocha, director de rehabilitación y reformas en UCI asegura que "el estudio que hemos hecho en UCI indica que hay un cierto interés por parte de los españoles en adquirir una vivienda sostenible. Seis de cada 10 se muestran interesados, pero todavía sigue siendo algo minoritario el interés profundo en la sostenibilidad, solo hay un 18% aproximado de españoles que sí que estarían dispuestos a comprarse una vivienda totalmente sostenible. Por tanto, queda camino por recorrer. Necesitamos hacer un esfuerzo divulgativo en la sociedad sobre las diversas actuaciones que hay que hacer en nuestras viviendas para que sean más sostenibles y que las personas lo vean como mejora del capital a la hora de poder adquirir una vivienda o de hacer incluso rehabilitaciones en sus propias casas".

El mes pasado se votó la directiva EPDB y fue a la Comisión Europea como un acuerdo entre todos los países de la Unión Europea para aunar los criterios a la hora de hacer esfuerzos para que todas las viviendas sean sostenibles y lleguen a una categoría energética por encima de la E. Por lo que nos quedan siete años para que en 2030 todas las viviendas tengan esa categoría.

En vivienda de obra nueva la situación cambia, el Código Técnico de la Edificación obliga a que todas las viviendas tengan una clasificación energética A. ¿Por qué interesa



más comprar una casa sostenible? ¿Cuáles son las ventajas?

"Se aprecia que hay más interés en la sostenibilidad a la hora de comprar una vivienda por todos los condicionantes que hemos vivido últimamente con temas energéticos, pero estamos lejos de que el cliente final lo valore de una manera clara. Nosotros en Culmia también hicimos un estudio para ver como la sostenibilidad afectaba a los criterios de compra y notamos que cambian, pero no cuando explicas a un cliente final que su vivienda es sostenible, eso puede no entenderlo, cambia cuando le explicas el impacto que puede tener en la factura de la luz y el ahorro en gastos energéticos. Entonces sí cobra relevancia. Hay una parte de didáctica que hay que hacer para poner en valor esa serie de cosas", apunta Alfonso Redondo, del departamento de innovación en Culmia.

A este respecto, Nora San Miguel, directora de oficina técnica de Vía Ágora, tiene claro que si buscamos un balance entre la sostenibilidad, económica social y ambiental, es decir una vivienda sostenible asequible dentro de un coste objetivo para el cliente, si éste tiene que decidirse entre una vivienda sostenible y una no sostenible por el mismo precio, va a optar por la

# Inmobiliaria

elEconomista.es

sostenible, porque sí que empiezan a valorar mucho todas las ventajas en su salud y en el medio ambiente y sobre todo en el ahorro energético que va a suponer a lo largo de la vida del edificio”.

A pesar de que queda camino por recorrer y que hay que hacer una labor didáctica para que el cliente entienda lo que es tener una vivienda sostenible entre las conclusiones que se recogen del I Observatorio de UCI se observa que la gran mayoría de los españoles estarían dispuestos a pagar más por una vivienda sostenible siendo las mujeres quienes, en mayor medida, afrontarían este gasto extra.

Los gallegos son los compradores y propietarios más concienciados, pues uno de cada cuatro cree que la sostenibilidad de su futuro hogar es fundamental a la hora de comprar.

Contamos con un parque de vivienda en España totalmente obsoleto más del 80% de los edificios y viviendas en España tiene una calificación energética ineficiente de E, F o G, pero sin embargo, en la encuesta llevada a cabo por UCI, más de ocho de cada diez encuestados piensan que su vivienda es eficiente (82,8%), aunque más del 80% de los edificios y viviendas en España tiene una calificación

## Las reformas más deseadas son la instalación de paneles solares fotovoltaicos

energética ineficiente de E, F o G. Por tanto, la rehabilitación es fundamental en estos momentos y el ticket medio que los españoles considerarían para destinar a una reforma energética es de 10.000 euros, según apunta UCI. En cuanto a las reformas, las más deseadas por los propietarios de vivienda son la instalación de paneles solares fotovoltaicos (56,8%), seguidas de la colocación de ventanas aislantes (55,1%), la mejora del aislamiento térmico (53,2%) y la instalación de sistemas de iluminación de bajo consumo (46,3%).

El problema que refleja la encuesta, es que ocho de cada 10 españoles desconocen la existencia de mecanismos que alivian el coste de estas actuaciones, como los Fondos Next Generation EU (83,6%), la deducción en IRPF por obras de rehabilitación (90,7%) o las ayudas estatales y autonómicas (86,7%).

“Ahora mismo hay mucho dinero disponible para que los españoles puedan aprovecharlo en reformas y en rehabilitaciones sobre todo por parte de los Fondos Next Generation y la gente no los conoce realmente, por lo que se debería hacer por parte de las administraciones una gran divulgación”, asegura Javier Torremocha.



Los españoles pagarían un ticket de 10.000 euros para reformas energéticas.

# Se mantienen los locales en calle a pesar de la inflación

El precio de los locales a pie de calle de 100 metros se sitúa en 249 euros por m<sup>2</sup> al mes en Madrid, y en 247 euros por m<sup>2</sup> al mes, en Barcelona, según JLL.

elEconomista.es. Fotos: iStock

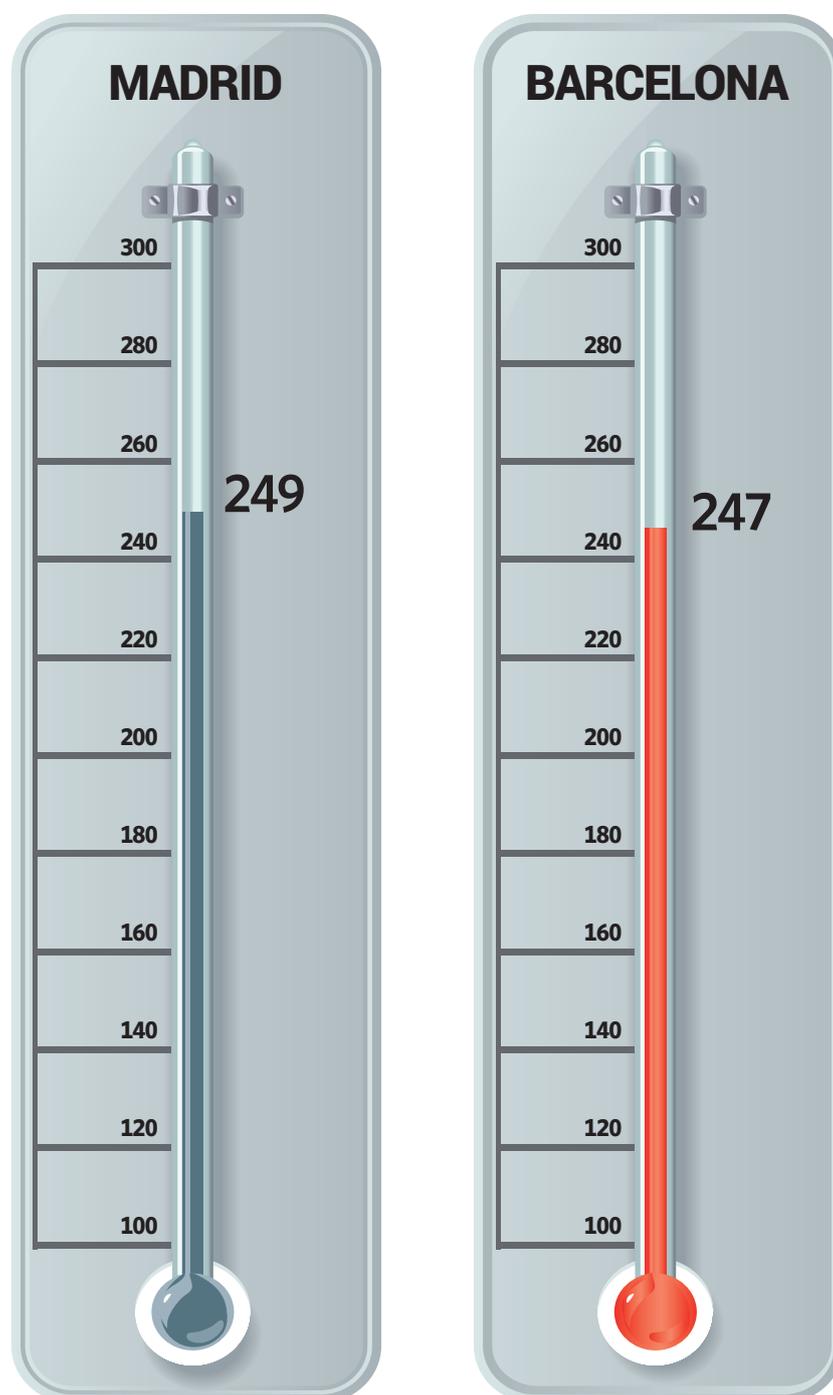
En 2022 el comportamiento de las ventas minoristas estuvo estrechamente vinculado al impacto de la inflación, mermando la renta disponible y ocasionando la pérdida de confianza por parte del consumidor. Sin embargo, el exceso de ahorro acumulado y la recuperación del empleo han sido los principales impulsores del gasto y, a pesar del efecto de la inflación, el crecimiento anual de las ventas minoristas se situó cerca del 2%, según la consultora JLL: En el caso de las ventas minoristas de artículos de lujo, se han mostrado resilientes a la coyuntura económica, evolucionando de forma positiva en el último año y se prevé que sigan aumentando en 2023.

Con la recuperación del sector turístico, que se consolida con cifras casi récord registradas antes de la pandemia y con el regreso continuado de los clientes a las tiendas, el crecimiento de las ventas físicas se ha intensificado frente a las compras *online*. En este sentido, frente a incrementos del 49% y 19% en los ingresos del *ecommerce* durante 2020 y 2021, respectivamente, en el año 2022 estos descendieron un 5%, y en los próximos años, continuarán creciendo, si bien de forma menos pronunciada.

El impulso del comercio electrónico ha llevado necesariamente a acelerar la adaptación de las tiendas y espacios físicos hacia un tipo de experiencia omnicanal, pero también cada vez más los operadores *online* apuestan por la tienda física, ya que sus márgenes de beneficio se han resentido debido al debilitamiento de la demanda de los consumidores, el exceso de expansión y el aumento de los costes. Así, se refuerza la demanda de locales físicos, con especial foco en los de mayor superficie, con el objetivo de dedicar parte de la tienda a almacén y reducir costes de distribución. Según JLL el precio de los locales a pie de calle de 100 metros se sitúa en 249 euros por m<sup>2</sup> al mes en Madrid y 247 euros por m<sup>2</sup> al mes en Barcelona.

## Precio de locales comerciales en calle

100 metros. En €/m<sup>2</sup> /mes



Fuente: JLL.

elEconomista

# Los inversores apuntan a nuevos productos de 'living'

Las oportunidades están en la rehabilitación de edificios en el centro de las ciudades para hacer 'coliving', hoteles, residencias de estudiantes o 'senior living'.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

Debido a los nuevos estilos de vida, cambios sociales, culturales y demográficos, el residencial avanza hacia nuevos modelos *living* que dan servicios a las formas de vida y de vivienda que hay hoy en día con tendencia hacia la hotelización. La demanda busca mayor calidad en el espacio habitacional que ocupa y un mayor abanico de servicios, adaptados a su momento vital. Se trata de mejorar la experiencia y de sentirse parte de una comunidad.

El sector inmobiliario busca acoplarse a los nuevos modelos de vida de los ciudadanos. Tanto en estancias medias en alquiler como en los conocidos alojamientos alternativos. En ellos se exige flexibilidad, trato personalizado e instalaciones de ca-



El sector inmobiliario se adapta a los nuevos modelos habitacionales de vida que demandan los ciudadanos.



En este momento la vivienda es el centro del objeto de la evolución de los diversos estilos de vida.

lidad. Existe mercado para todo tipo de públicos, desde los estudiantes o jóvenes profesionales, hasta adultos y mayores. En estos momentos las oportunidades surgen en el *living* tanto en los nuevos modelos alternativos como en la rehabilitación de hoteles de lujo ya que la demanda está en el centro de las ciudades y se busca la rehabilitación de edificios, bien sea de reposicionamiento o de reconversión.

“En este momento la vivienda es el centro del objeto de la evolución de los diversos estilos de vida. Se está abriendo una gran diversidad de opciones, está el *coliving* de gente joven, las residencias de estudiantes, el *senior living*, el hotelero, el *build to rent* (BTR) que también está interrelacionando con todo esto, y es verdad, que todos ellos están en este momento en evolución y búsqueda de posibilidades de activos y de nuevos inmuebles y el centro de la ciudad es el eje de todo ello. Madrid está en un momento espléndido, hay mucho interés por todos los inversores puesto que hay una gran variedad de inmuebles con mucho potencial para rehabilitar y readaptar. Es el gran reto que tenemos por delante: cómo hacer que el centro de la ciudad vuelva a convertirse en un núcleo de *living* con las nuevas formas de vivir”, explica Eva Cuesta, directora general en la consultora Acerta.

Fernando de Diego, director de Operaciones en Persépolis, tiene claro que no se está dando un cruce entre demanda y oferta para satisfacer esas nece-

sidades con nuevos modelos habitacionales. “Hay una fragmentación muy importante de la demanda y esto comporta una fragmentación también de la oferta, pero ahora mismo, no hay un cruce entre oferta y demanda y tenemos que satisfacer esas necesidades con nuevas ideas que son las nuevas formas de vivir y ese es el nuevo *living* y nosotros desde Persépolis estamos desarrollando apartamentos turísticos de medias estancias y nos hemos posicionado en el sector del lujo”.

# 10

España es un centro de atracción de la inversión, se sitúa entre las 10 primeras ciudades de Europa

¿Qué es el *living*? “Es la evolución y la ampliación del sector residencial como una respuesta de los promotores y de inversores de valor añadido a nuevas necesidades, nuevas formas de vivir poniendo el centro en el cliente y en la experiencia que para el puro promotor inmobiliario y sobre todo residencial es un reto” explica Leticia Pérez Márquez, directora general en Dazia Capital.

El mercado hotelero también está viviendo un cambio de tendencia recuperando el centro de la ciudad según expone José González-Laguillo, director de construcción en MHRE. “Lo que está pasando en el

# Inmobiliaria

elEconomista.es

sector hotelero, que es a lo que nos dedicamos en Millenium Real Estate, es un cambio de tendencia, hacia el centro histórico de las ciudades. Durante mucho tiempo el centro ha estado castigado por un tipo de turismo quizás más invasivo y hoy en día está empezando a cambiar. Se están revalorizando los activos y se está dando un desplazamiento claramente de los usos de algunos edificios como sucursales bancarias, despachos de abogados, etc., que se están desplazando a puntos más periféricos, quizás por el teletrabajo, y estos activos se están revalorizando y es ahí donde surgen oportunidades tanto para el sector *living* con nuevos modelos alternativos, como para el sector del lujo: hoteles y *hospitality*, porque tenemos un patrimonio impresionante en nuestros centros históricos".

Está claro que el inversor busca rentabilidad y lo que estamos viviendo ahora es una presión en el tema de los tipos de interés y unos requerimientos del capital muy altos y esto también se suma a la falta de oferta. "Nos cuesta encontrar producto rentable, nosotros tenemos vehículos distintos de inversión acorde a las expectativas de cada uno de nuestros inversores, que son todos extranjeros. El tema de la crisis bancaria afecta. En las últimas semanas el BTR está vetado a nivel nacional, ahora mismo la

**En las últimas semanas el BTR está vetado a nivel nacional, la banca no financia operaciones**

banca no financia operaciones de BTR aunque venía ya de antes de esta crisis bancaria porque se prevén cambios regulatorios y ante la incertidumbre los bancos paran. Y este es uno de los grandes retos del sector del *living* de cara a este año: "producto y financiación" apunta Fernando de Diego.

Según el informe *Capital Flows into the European Residential Sector 2022*, elaborado por CBRE, España se sitúa entre las 10 primeras ciudades de Europa donde se destina capital europeo al *living*. Madrid se coloca como el segundo destino europeo que más concentra el capital transfronterizo, con un volumen de 1.400 millones. Mientras que Barcelona ocupa la séptima con más de 900 millones de euros. "Canalejas con el Four Seasons ha abierto un círculo de acción muy importante de demanda de lujo que está posicionando a Madrid a nivel mundial" asegura Eva Cuesta.

"Hay gente que viaja donde está la marca de hotel que él consume. Nosotros no estamos acostumbrados a esas grandes marcas y en España no tenemos esa costumbre o filosofía, históricamente el hotel ha sido de su propietario y se llamaba Hotel Miguel Ángel, pero ahora al entrar estas nuevas mar-



cas internacionales nos estamos abriendo a clientes que antes tenían su foco en París o Londres y ahora ya tiene un sitio donde quedarse en Madrid" declara José González-Laguillo.

¿Qué tipologías van a ser las que tengan más éxito? Como la demanda es muy diversa depende de la edad y de la nacionalidad pero, según los expertos, el *coliving*, el *senior living* y las residencias de estudiantes están en el punto de mira del inversor. Luego están los modelos híbridos entre apartahotel y hotel, con los distintos modelos de vivienda con servicio hotelero que ahora está más de moda. Como conclusión las ciudades deben adaptarse a la forma de vida de las personas y no las personas a las ciudades.

3.000 viviendas

## Vía Ágora espera doblar su negocio de industrialización el próximo año



Vía Ágora se encuentra en negociaciones con distintas promotoras para ofrecer sus servicios de construcción industrializada con madera. Estos acuerdos, que se están negociando, llevarán a la compañía a doblar la facturación de Lignum Tech, la rama de industrialización del grupo, que cerró el pasado año con unos ingresos de 37 millones de euros. Según explica Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora, la fábrica está traba-

jando actualmente en un único turno, si bien, las conversaciones que hay sobre la mesa supondrían "llenar la producción de un segundo turno que arrancarían en 2024". "Esto nos llevaría a doblar también la contratación. El objetivo es llegar a 92 personas empleadas con los dos turnos y con una fabricación de 175.000 m2 de fachada, que vienen a suponer unas 3.000 viviendas más o menos", concreta el directivo.

Entre enero y febrero

## Aedas Homes cierra 390 operaciones por 150 millones en lo que va de año



Aedas Homes ha vendido 390 unidades entre enero y febrero por un importe medio por unidad de 385.000 euros. El resultado supone un total de más de 150 millones y está en línea con el comportamiento registrado en la segunda parte de 2022. "La actividad operativa de Aedas Homes mantiene un ritmo positivo y dando respuesta a las necesidades de una demanda de nivel medio y alto que continúa siendo resiliente en los mercados en los que desa-

rolla su actividad", afirma el consejero delegado de Aedas Homes, David Martínez. Hasta diciembre, la compañía acumulaba una cartera de ventas por valor de 1.565 millones de euros, un importe que corresponde a 4.929 unidades vendidas. De estas, 3.856 pertenecen al área de *Build to Sell* (venta) y 1.073 unidades al *Build to Rent* (alquiler), que cubren las entregas en un 70% y un 25% de los ejercicios 2023-2024 y 2024-2025, respectivamente.

Cotizará en Euronext

## Bankinter sacará a bolsa su mega socimi logística de 1.200 millones



Bankinter ya tiene fecha y sitio para el debut de su gran socimi logística. La sociedad saldrá a bolsa en junio y cotizará en Euronext Access París, como han confirmado distintas fuentes a *elEconomista.es*. La socimi, participada también por Valfondo, contaba a cierre de 2022 con activos por valor bruto de 1.200 millones, si bien, tiene en marcha proyectos en desarrollo que en los próximos meses aportarán valor a la cartera, por lo que el importe seguramente

será superior. En este proceso de salida a bolsa Bankinter Investment ha contado con el asesoramiento de VGM Advisory Partners, la firma liderada por Gerardo Torres, que ya ejerce como asesor registrado de otras dos socimis de la entidad: Ores, sociedad especializada en activos comerciales, y Atom, enfocada en el segmento hotelero. La socimi, bautizada como Bankinter Logística Socimi, tiene su origen en la conocida como cartera Montepino.

20 inmuebles

## All Iron gana 8,7 millones en 2022 y pagará dividendo por primera vez



La socimi All Iron cerró 2022 con un beneficio neto de 8,7 millones, un 40% más que el año anterior. La firma ha anunciado que repartirá dividendos por primera vez en su historia impulsada por sus "positivos resultados" y de la mano de la aceleración en la puesta en funcionamiento de su cartera. El valor de la cartera de inmuebles de All Iron creció hasta los 241 millones en 2022, un 35% más que en 2021, lo que implicó que se beneficiase de una revaloriza-

ción del 3,4%. La socimi concluyó 2022 con una cartera de activos que alcanzó los 20 inmuebles, hasta superar las 1.000 unidades, de los cuales ocho se encuentran en operación, cuatro en construcción y ocho en desarrollo. Además, la empresa ingresó un 55% más, hasta los 3,85 millones y casi triplicó su ebitda, hasta los 1,48 millones. En este sentido, incrementó sus fondos de operaciones casi cinco veces, hasta superar el millón de euros.

# Madrileños, catalanes y valencianos lideran la segunda residencia

En España hay 7,5 millones de personas que cuentan con una segunda residencia, siendo la Comunidad de Madrid la que concentra la mayor demanda con 580.000 hogares.

L.Torres. Fotos: iStock



Ahora que estamos ya de lleno en las vacaciones de Semana Santa es buen momento para analizar el mercado de segundas residencias. Vamos a dimensionar la relevancia de las segundas residencias para las familias españolas, cómo se distribuye y cuáles son los flujos geográficos de propiedad.

Para ello nuestro punto de partida lo encontramos en la Encuesta de Características Esenciales de la Población y las Viviendas del INE donde cifra en 2,9 millones de hogares el número de hogares en nuestro país que tienen una segunda residencia. A raíz de este dato, por tanto, si tenemos en cuenta la media de 2,5 españoles por hogar, se puede concluir que en España hay alrededor de 7,2 millo-

nes de personas que poseen una segunda residencia, según esta encuesta del INE referida a datos del año 2021. De los 2,9 millones de hogares, el 35% tiene la segunda residencia en otro municipio dentro de su misma provincia y casi la misma proporción, un 34%, la tiene en otra Comunidad Autónoma. Estas serían las opciones mayoritarias. Tan solo un 2,7% de los hogares ha adquirido su vivienda vacacional en el extranjero.

¿Qué más nos dicen los datos? Según Tinsa, la mayoría de los hogares que poseen vivienda vacacional reside habitualmente en municipios de pequeño tamaño, de menos de 50.000 habitantes: concretamente, casi el 39% del total de hogares con segunda residencia vivirá en poblaciones pequeñas.

Estaríamos hablando de 1,1 millones de hogares o, traducido en personas, 2,8 millones de españoles. Este grupo de propietarios residente en poblaciones pequeñas es, además, el que menos se aleja de su casa para disfrutar de su segunda residencia, ya que el 57% tiene su vivienda vacacional en el mismo municipio donde residen o en otro diferente sin salir de su provincia.

El extremo contrario lo marcan las grandes ciudades, las de más de 500.000 habitantes. En estas grandes urbes se localizan unos 670.000 hogares propietarios de segundas residencias, frente a los 1,1 millones que viven en poblaciones pequeñas.

Las grandes ciudades concentran el 23% de la población que posee una segunda residencia en Es-



**El 41%, pasa más de 60 días al año en su segunda residencia. Es el resultado de sumar vacaciones, puentes y fines de semana. istock**

paña y, según la estadística, son los que de manera más acusada se desplazan a otras CCAA a la hora de disfrutar de su vivienda vacacional. El 49% de los hogares de grandes ciudades con segunda residencia la tienen en otra región, mientras que en los municipios más pequeños solo el 24% (la mitad que en el caso de las grandes ciudades) sale de su CCAA. En los municipios entre 100.000 y 500.000 habitantes, lo hacen el 35% de los propietarios.

A la hora de ver dónde se ubican esos hogares que son dueños de segundas residencias encontramos que, por volumen, se concentran mayoritariamente en la Comunidad de Madrid: 580.000 hogares tienen segunda residencia. Le sigue la provincia de Barcelona con algo más de la mitad que Madrid (324.000 hogares) y Valencia, con la mitad que Barcelona (103.00 hogares). En torno a esa referencia de 100.000 hogares, encontra-

mos las provincias de Vizcaya, Sevilla, Murcia, Alicante y Zaragoza.

Los datos de la encuesta demuestran que quien posee una segunda residencia realmente la usa. Atendiendo al periodo de estancia, la encuesta revela que algo menos de la mitad de los hogares, un 41%, pasa más de 60 días al año en su segunda residencia. Es decir, más de 2 meses que pueden ser el resultado de sumar vacaciones, puentes y fines de semana. Algo menos de la tercera parte, un 28,6%, la usan entre 1 y 2 meses. Un 17% pasan entre 15 y 30 días y, la menor proporción, un 13% pasa menos de 15 días.

“Por tanto, los datos nos apuntan que es un mercado muy relevante en nuestro país, en el que participan 2,9 millones de hogares o, traducido a personas, 7,2 millones de españoles” afirma Susana de la Riva, directora de marketing y comunicación de Tinsa.

# Asprima, APC España y UPM crean nuevo curso financiero inmobiliario

La formación financiera en los perfiles del sector inmobiliario es imprescindible. El lenguaje financiero es el lenguaje de los negocios a través del cual el sector se tiene que relacionar con los grandes fondos de inversión.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

**N**ace un nuevo programa financiero inmobiliario impulsado por Asprima, APC España y la Universidad Politécnica de Madrid (UPM). Este nuevo *Bootcamp* que empezó su andadura el pasado mes de marzo, es una herramienta imprescindible para quienes deseen liderar el área financiera-contable de cualquier empresa inmobiliaria. Y convertirse en un experto en finanzas con los mayores referentes del sector inmobiliario.

La profesionalización es algo que está en boca de todos y desde la crisis de 2008 que es cuando entraron los fondos de inversión en el sector inmobiliario fue cuando el sector se dio cuenta de la poca formación financiera que había en los equipos técnicos de todo el sector en general. "Con la crisis aprendimos muchas cosas, entre ellas el concepto de la profesionalización, y dentro de ésta, la formación financiera en los perfiles inmobiliarios.



Universidad Politécnica de Madrid.



Estudiantes del Bootcamp Financiero Inmobiliario, con el profesor Alejandro Segura en la UPM.

Es entonces cuando surgen una serie de deformaciones y nos dimos cuenta que efectivamente los técnicos teníamos esa carencia y las escuelas técnicas empezaron a incorporar la formación financiera porque había un muro entre ambos mundos. Eran mundos diferentes: los técnicos y los financieros, y en el mundo del inmobiliario se mezclan. Al mezclarse ambos tienen que tener los dos conocimientos. Al financiero no se le exige que sepa de la composición del hormigón, pero a los técnicos si se les exige formación financiera. Este curso no está pensado para tener una formación básica, sino para aquella persona que tiene ya experiencia en el sector inmobiliario, pero que detecta esa carencia financiera y necesita esta formación” apunta Rosa Gallego, directora de operaciones en Q LIVING y profesora del Bootcamp Financiero Inmobiliario, donde imparte la asignatura: Análisis de inversiones y valoraciones.

En esta misma línea, Rafael Blanco, estudiante del Bootcamp Financiero Inmobiliario y jefe de oficina técnica de la Obra de Ampliación de la Estación de Metro Begoña en Sacyr, asegura que “con este curso ganan todos, tanto las personas que tienen un perfil técnico porque tienen la oportunidad con este curso de formarse en los conocimientos financieros, imprescindibles hoy en día en el sector, y también para el que tiene un perfil puramente financiero que puede adquirir conocimientos técnicos para poder manejarse en todas las fases de un proyecto inmobiliario”.

Tradicionalmente en el sector inmobiliario el profesional estaba más especializado en la parte técnica sin dar importancia a los aspectos financieros y económicos, y esto se ha venido implantando ahora con la llegada de los fondos de inversión. Hoy en día el lenguaje financiero es el lenguaje de los negocios a través del cual el sector se tiene que relacionar con los grandes fondos de inversión. La combinación de conocimientos técnicos y financieros es lo que permite al profesional conocer el sector y el negocio inmobiliario en profundidad.

**El ‘bootcamp’ tiene un enfoque muy profesional impartido por profesionales, no por profesores**

“El *bootcamp* está pensado con un enfoque muy profesional, impartido por profesionales del sector no por profesores, son profesionales de banca de valoraciones, de consultorías de fondos de inversión, etc., y se estructuran las asignaturas con conceptos financieros puramente dichos, por lo que hay que tener una pequeña base porque si no la clase se te puede hacer muy dura. Todo está enfocado al sector inmobiliario porque es un sector diferente que tiene sus peculiaridades y no hay que centrarlo en una formación genérica, sino específica”, apunta Rosa Gallego.

**Luis Fernández**

Director de Industrialización de Viuda de Sainz

## ¿Construcción sostenible? Solo si hay industrialización

**E**n el verano de 2021 el World Green Building Council afirmaba en su informe *Advancing Net Zero* que estábamos en el inicio de una década crucial para demostrar que el sector de la construcción podía contribuir de forma notoria a alcanzar los objetivos del Acuerdo de París.

Sin duda una declaración de intenciones muy necesaria ya que, por ejemplo, la forma en la que construimos los edificios es la causante del 40% de emisiones de CO2 y el 40% de los residuos a nivel global. Es por ello que, si realmente tenemos el compromiso de dejar un futuro a las siguientes generaciones, algo debemos cambiar. Se ha avanzado, sí, pero todavía queda mucho por hacer.

La construcción de las próximas décadas poco o nada tendrá que ver con los modelos que conocemos actualmente. Innovación, digitalización y predicción pasarán a ser ejes centrales de la nueva forma de construir, ejes que nos llevan claramente a la industrialización. Es cierto que en los últimos años hemos oído hablar mucho de la industrialización, sus ventajas y ejemplos de proyectos que ya han sido construidos con este nuevo modelo.

Este permite reducir los plazos de entrega de los edificios hasta en un 50%, mejorar la calidad de los procesos constructivos al ser menos "artesanales" con la puesta en marcha de nuevos Métodos Modernos Constructivos (MMC), reducir el impacto medioambiental al conseguir construcciones más ecológicas o mejorar las condiciones de trabajo en entornos más controlados y con menos riesgo, entre otras. Sin embargo, no nos podemos quedar ahí ya que se estima que solo el 10%-20% de la huella de carbono dentro de la vida de un edificio deriva del proceso de construcción. Es por ello que no podemos poner únicamente el foco en los materiales que se usan o cómo se construye, sino que hay que ir más allá y analizar todo el ciclo de vida de la construcción para minimizar de forma global el impacto en el medioambiente.

En nuestro caso, por ejemplo, contamos con el único sistema constructivo integral en España con el análisis de ciclo de vida certificado, es decir, sabemos cuánto CO2 emitimos, cuánta energía y agua consumimos y cuantos residuos gene-



ramos durante todo el proceso de fabricación-construcción de nuestros edificios, cuanta demanda energética demandarán mientras son vividos y cuando, al final del ciclo de vida, son desmontados y vuelven a formar parte de nuevos edificios u otros productos y que porcentaje de reciclabilidad tienen los componentes o materiales que no se reutilizan. En definitiva, cerramos ese círculo virtuoso en torno a la sostenibilidad incluyendo el CO2 embebido derivado del transporte necesario en cada una de las fases del ciclo de vida.

Pero otro aspecto no menos relevante de la industrialización es que esta está basada en certidumbres. ¿Por qué? Porque a diferencia de la construcción tradicional, el esfuerzo más intensivo se realiza en las fases de diseño y de definición del proyecto, que es una de las carencias que tiene la construcción actualmente donde la definición del edificio no es muy elevada y las dudas y problemas se resuelven en obra.

Después de años evolucionando nuestro modelo de industrialización, en nuestro caso una parte muy importante de los recursos humanos se invierten en la fase inicial generando el gemelo digital que acompaña al edificio hasta el final del ciclo de su vida. Este entorno digital se realiza de manera colaborativa con el



■  
**Innovación, digitalización  
 y predicción pasarán  
 a ser los ejes centrales  
 de la nueva forma  
 de construir**  
 ■

prescriptor y el promotor para alcanzar las exigencias de cada uno de los participantes. Una vez desarrollado el proyecto de ejecución tradicional desarrollamos el proyecto de fabricación y como todo está diseñado e identificado para el proceso productivo, la materialización es más rápida y con mayor calidad porque no hay decisiones posteriores, sino que todas han sido tomadas en la fase de diseño lo que aporta certidumbres que implican también un mayor control desde la concepción del proyecto de los costes. Está demostrado que dependiendo del grado de industrialización las desviaciones de costes se minimizan llegando incluso a desviaciones cero, como ocurre con nuestro sistema, y esto no es un aspecto menor para el futuro del sector.

Es por ello que soy un firme convencido de que sin la industrialización, entendida como un proceso organizativo con una estrecha vinculación entre las etapas de diseño, uso de la tecnología y proceso productivo, no alcanzaremos la triple sostenibilidad; medioambiental, económica y social y sin sostenibilidad, no hay futuro. Por tanto, no hablamos ya de una voluntad, sino de una necesidad. Y esa necesidad pasa por incorporar la digitalización y la innovación en todas las fases de los proyectos. En otras palabras: si queremos tener futuro, la industrialización no es una opción, es una obligación.





TE ACOMPAÑAMOS  
A CONSTRUIR  
**TU NUEVO HOGAR**

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