

Revista mensual | 2 de febrero de 2022 | N°62

Inmobiliaria

elEconomista.es

LA 'OLEADA VERDE' LLEVA A UNA INFLACIÓN DE LOS MATERIALES QUE AFECTA A LA CONSTRUCCIÓN

La transición energética está afectando al precio final de la vivienda

EN PROYECTO

LOS BONOS VERDES SON LA NUEVA FÓRMULA DE FINANCIACIÓN DEL SECTOR





Actualidad | P4

Las exigencias en sostenibilidad derivan en una inflación 'verde'

Por la transición energética se ha dejado de invertir en extracciones de materiales combustibles como fósiles y la falta de materiales eleva los costes de construcción.



Los Protagonistas | P8

El valor de la vivienda aumenta un 35% con la rehabilitación

El agente rehabilitador se convierte en la figura protagonista del sector inmobiliario a raíz de las ayudas de los Fondos Europeos.

Consultoría | P24

Es el momento de renovar el parque hotelero ante el resurgir del turismo

Este año se espera que el volumen de inversión destinado a la reforma y construcción de nuevos hoteles en España supere los 2.850 millones, según la consultora Colliers.

En Proyecto | P28

Los bonos verdes son la nueva fórmula de financiación del sector

Suelen optimizar la deuda de una empresa, a través de mejores condiciones, y vinculan su uso al cumplimiento de mejoras en sostenibilidad y medio ambiente.



Entrevista | P18

Rosa Gallego, directora de Operaciones de Q Living

"Hay que revisar el módulo que regula los precios máximos de renta en la CAM para poder hacer VPO".



En Exclusiva | P38

Almar acompañará a Audrey Pascual en su sueño paralímpico

Esta joven deportista lucha para ganar una medalla en Milán 2026 en la categoría de esquí alpino adaptado.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
 Presidente Editor: Gregorio Peña.
 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



¿Qué tendencias se van a quedar después de casi dos años de convivencia con el Covid?

Si nos vamos al calendario y echamos cuentas llevamos 22 meses conviviendo con el Covid. Es el tiempo transcurrido desde que en marzo de 2020 comenzara oficialmente la pandemia en nuestro país con la declaración del estado de alarma. Un periodo a punto de cumplir dos años que nos ha marcado un antes y un después en nuestra vida. Y si eso lo trasladamos al inmobiliario vemos también como han cambiado nuestras preferencias a la hora de comprar vivienda surgidas con el confinamiento. ¿Cuáles son esas nuevas tendencias? Podemos destacar tres: que la obra nueva ha despuntado frente a la vivienda usada y que la periferia y las viviendas unifamiliares han ganado protagonismo. ¿Pero esto se va a mantener en el tiempo?

Según el análisis de las tasaciones realizadas por Tinsa en estos 22 meses la obra nueva no solo se mantiene, sino que incrementa su dinamismo. El segundo semestre de 2020 marcó un claro impulso frente a la vivienda usada. El arranque de año fue algo más contenido en un entorno de prudencia, pero en este último semestre de 2021 las cifras han vuelto a despuntar. Los volúmenes acumulados de tasaciones de obra nueva en los últimos cuatro meses del 2021 se han situado marcadamente por encima de cualquier cifra desde 2019. Mientras tanto, la vivienda usada, que experimentó un ligero repunte en el primer semestre de 2021 coincidiendo con la contención de la obra nueva, en este último semestre de 2021 se ha moderado de nuevo. En ambos segmentos, el precio ha reflejado una tendencia alcista, con la obra nueva en promedio un 30%, por encima de los valores unitarios de la vivienda usada. Eso sí, al ser un mercado más reducido que la vivienda de segunda mano, la obra nueva pesa menos en el cálculo del valor medio de la vivienda en España que la vivienda usada, que tiene una mayor cuota de mercado.

■
La compra de vivienda unifamiliar y en la periferia es una tendencia que se va moderando en el mercado
 ■

Otra tendencia ha sido la búsqueda de viviendas unifamiliares, pero según las tasaciones de Tinsa, se va diluyendo. Lo que fue un movimiento histórico del mercado -por primera vez los volúmenes de tasaciones de viviendas unifamiliares, tanto adosadas como independientes, se incrementaron por encima de los de las plurifamiliares-, se dio paso a un segundo semestre de 2020 contenido. En el primer semestre de 2021 volvió a despuntar la unifamiliar, aunque con algo menos de intensidad y ya durante el segundo semestre del año los volúmenes han vuelto a disminuir. También parece que se modera la tendencia hacia la vivienda en la periferia frente al centro y capitales, que son tendencias que se mantienen. La primera alimentada por la aceptación y calidad que tiene la vivienda nueva. La segunda explicada en base a que la disponibilidad de suelo en los centros y capitales es más limitada y es en las periferias y municipios colindantes a grandes capitales donde se está construyendo en muchos casos dicha obra nueva, además de ese valor extra que hemos aprendido a darle a los espacios amplios.

Las exigencias en sostenibilidad derivan en una inflación 'verde'

Debido a la transición energética se ha dejado de invertir en extracciones de materiales combustibles como fósiles y la escasez de materiales eleva los costes de construcción

Luzmelia Torres. Fotos: Alamy



Inmobiliaria

elEconomista.es

El sector inmobiliario ha encendido todas sus alarmas ante la creciente subida de los costes de construcción que cerraron el 2021 con un incremento anual del 15,3%, hasta los 1.155 euros por metro cuadrado, según el informe de Tendencias del Sector Inmobiliario elaborado por Sociedad de Tasación.

“La hiperinflación alcanzada por algunos materiales de construcción probablemente se relaje a medida que se eliminen los cuellos de botella de los canales de suministros. Sin embargo, parte de dichos incrementos de costes han venido para quedarse como consecuencia de lo que algunos expertos denominan como *“greenflation”* o inflación verde, la derivada en precios de las exigencias de sostenibilidad y de cambio del modelo energético” explica Mikel Echavarren, CEO de Colliers España.

La decisión de acelerar a 2030 la reducción de emisiones de carbono un 55% respecto a las de 1990 y alcanzar la neutralidad climática (cero emisiones) para 2050 supone un giro radical al actual modelo de crecimiento. El cambio que defiende la Unión Europea y el gobierno español, es pasar de una economía basada en combustibles fósiles hacia las energías verdes y la sostenibilidad, pero ello está provocando algunos efectos. Según Mikel Echavarren, “no se invierte todo lo que debería hacerse en tecnologías que pronto serán obsoletas, como las centrales térmicas basadas en combustibles fósiles, en la minería del carbón o en ampliar minas de otros materiales porque afectan al medioambiente, como el cobre, el litio, etc. Sin embargo, la demanda de materiales que se utilizan en paneles solares o en coches eléctricos se multiplica exponencialmente por la oleada verde, ESG o tecnológica sin que el mercado de oferta pueda adaptarse a la misma por las limitaciones de las nuevas políticas ESG y la presión de movimientos ecologistas”.

Como ejemplo de esto podemos citar el aluminio, que es un material imprescindible en los paneles solares, pero por otro lado, no se permite ampliar las fábricas o las minas de este

material, cuyo proceso de extracción y transformación es contaminante. Lo mismo pasa con el cobre, que es un material imprescindible para las nuevas tecnologías de la comunicación y que incluso podemos decir que está viviendo su segunda juventud por su utilización en los coches eléctricos. Su demanda es mayor que nunca y crece de forma exponencial, pero por ejemplo en Chile se impide abrir nuevas minas porque afectan a tierras históricas de los indígenas.

Madera, aluminio, acero o vidrio son algunos de los materiales que más han incrementado su precio durante los últimos meses, acumulando subidas que alcanzan incluso el 30% en el caso del cobre. El encarecimiento de estas materias primas ha incrementado el coste total de las obras, de media, entorno a un 22%. Según un informe de la constructora ACR, el acero es uno de los materiales más caros, con subidas del 35% en nueve meses, lo que en la práctica provoca que el coste de la construcción de una estructura sea hoy un 28% más elevado.





Madera, aluminio, acero o vidrio son algunos de los materiales que más han incrementado su precio durante los últimos meses.

Los expertos del sector piensan que esta situación es fruto del acelerado progreso hacia las energías verdes que está generando escasez no solo de cobre y aluminio, sino de todo tipo de materiales.

Esa escasez sería la causa de la *greeninflation* que ya frena la recuperación económica de la pandemia. Argumentan que debido a la transición energética se ha dejado de invertir en extracciones de materiales combustibles como fósiles y otros, que parecen no tener el futuro asegurado en los mercados. Esa escasez empuja los precios de la energía al alza que a su vez encarecen toda la cadena de valor.

Isabel Schnabel, miembro del Comité Ejecutivo del BCE ya apuntaba que la transición energética era necesaria, pero era probable que resultara inflacionista. "La inflación verde es muy real y no solo no es transitoria, sino que es probable que empeore".

Mikel Echavarren cree que ambas energías deberían de convivir para una transición más suave. "A diferencia de otros procesos de transición históricos, como de la vela al vapor, ambas tecnologías, la obsoleta y la nueva, convivieron y compitieron durante decenios, en momentos donde ambas evolucionaron en eficiencia y su transición se hizo sin grandes disrupciones. Actualmente, el abandono de fuentes de energía o las limitaciones de tecnologías por motivos puramente ideológicos está provocando un estrés en las estructuras de producción y fa-

bricación de materias primas y de bienes cuya derivada principal es el incremento de costes y de precios finalistas".

José María Basañez, presidente de Tecnitasa asegura que "la fuerte subida de precios de la mayoría de los materiales de construcción y los problemas de abastecimiento harán que suban los precios en el sector inmobiliario, en general, y de la vivienda en particular".

35%

El precio del acero ha aumentado un 35% en los últimos meses y es el material que más sube

Algo que también comparte Miguel Ángel Peña, CEO de Lar Residencial, y en lo que está completamente de acuerdo. "El acero está subiendo mucho en el último año, con subidas del 35% y también el resto de los materiales de construcción están experimentando subidas y esto puede repercutir en el precio de la vivienda".

El incremento de precios derivado de la aceleración del cambio del modelo energético ha generado una inflación verde que según analistas del sector "no es temporal, sino estructural y ha venido para quedarse".



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Los expertos piensan que el Real Decreto debería definir más la figura del agente rehabilitador porque puede ser cualquiera.

El valor de la vivienda aumenta más del 35% con la rehabilitación

El agente rehabilitador se convierte en la figura protagonista del sector inmobiliario a raíz de las ayudas de los Fondos Europeos Next Generation. Su objetivo es tramitar las actuaciones de la reforma facilitando la gestión a las comunidades, revalorizando los pisos y regenerando las ciudades.

Luzmelia Torres. Fotos: Alamy

En 2022, a raíz de las ayudas de los Fondos Next Generation para la rehabilitación de viviendas y regeneración urbana, ha saltado un nuevo protagonista al sector inmobiliario que es el agente rehabilitador. "Va a ser una figura importante para hacer una gestión integral 360º y ser el interlocutor único desde que se inician las primeras conversaciones con particulares o grandes patrimonios, hasta finalizar la obra. Hay que dejar claro

que las ayudas no cubren toda la inversión y los propietarios van a tener que financiar parte de las obras. Son ayudas a la eficiencia energética y hay que mejorar al menos un 30% del consumo y eso significa que se va a tener que tocar la envolvente de inmueble y la producción de energía, pero no va a afectar a toda la inversión de una rehabilitación, solo a lo que tenga un efecto directo en eficiencia energética", explica Eva Cuesta directora general de Acerta.

Inmobiliaria

elEconomista.es

Sociedad de Tasación ha colaborado con una guía de sostenibilidad y han obtenido un valor de revalorización del inmueble rehabilitado. “Hemos sacado un valor de revalorización de más de un 35% en las viviendas que se han rehabilitado y han mejorado energéticamente y son más eficientes. La rehabilitación hace que estén a la misma altura que las viviendas de obra nueva”, afirma Lola Nieto, directora de negocio en ST-Consultores.

Según el Real Decreto de los programas de ayuda a la rehabilitación de viviendas “se considerará agentes o gestores de la rehabilitación la persona física o jurídica, o entidad pública o privada que pueda realizar actuaciones de impulso, seguimiento, gestión y percepción de ayudas públicas. Y todo ello, mediante mecanismos de cesión de derecho de cobro o similares, acceso a la financiación, elaboración de documentación o proyectos técnicos u otras actuaciones necesarias para el desarrollo de las actuaciones de rehabilitación o mejora que puedan ser objeto de financiación”.

Los expertos piensan que el Real Decreto es complejo y tiene algún concepto jurídico indeterminado como es el agente rehabilitador que tendría que haberse definido más para evitar especulación o entrada de profesionales no suficientemente cualificados o que no tengan la suficiente solvencia para responder frente a terceros en la decisión de rehabilitar edificios. Las firmas especializadas ya están incorporando a sus negocios esta figura del agente rehabilitador como es el caso de Rehabitem, el nuevo agente rehabilitador, que surge bajo el auspicio de la promotora Vía Ágora, y que tiene como objetivo tramitar las actuaciones de rehabilitación facilitando la gestión en las comunidades de propietarios, revalorizando las viviendas y regenerando las ciudades haciéndolas más limpias y sostenibles.

“En Rehabitem vamos a cubrir todo el ciclo. Nos vamos a encargar de la gestión del proyecto técnico y las licencias, la gestión de las subvenciones y la financiación, además de la gestión de los trabajos de rehabilitación. Un servicio *llave en mano* que viene a dar respuesta a las necesidades de regeneración del parque edificatorio español que tenemos con una edad media de 45 años”, explica Sandra Llorente, directora general de Rehabitem. Pero, no solo las promotoras apuestan por esta figura, también empresas de valoración y asesoramiento inmobiliario como Tinsa se han unido con Acerta, firma de servicios de *project management* para trabajar de forma conjunta en el papel del agente rehabilitador, y se encargarán de dirigir y coordinar la gestión técnica, operativa y financiera de la rehabilitación energética de edificios. En este sentido, ya estamos empezando a ver acuerdos en el mercado, como el recientemente firmado por Endesa, Bankinter y OHLA, donde Endesa y OHLA asumirán la figura de agente rehabilitador, o el desarrollado por el Cluster de la Edificación entre ACR, Anesca, ICP Arquitectos, Greenward y ST Consultores para ofertar al mercado una auténtica solución integrada que haga posible la rehabilitación a escala con la Agencia Integra-

En España más del 30% de la emisión por CO2 es por la edificación

da de Revitalización de Edificios (Ayre). “Pensamos que sólo con el compromiso y la capacidad del agente rehabilitador se puede avanzar de verdad en un sector tan complicado y que requiere de una figura fuerte y solvente, capaz de analizar viabilidad, proporcionar soluciones llave en mano, asumir riesgos, garantizar resultados y responder económicamen-



España rehabilita un 0,2% del parque edificado al año, para conseguir el objetivo en 2030 debería rondar el 3%.



La presidenta de la Comisión Europea Ursula von der Leyen.

te si es necesario. También debemos ser precavidos y activar las alertas, porque pueden surgir Agentes Rehabilitadores de todo tipo y condición", afirma Miguel Pinto, gerente del Cluster de Edificación.

Promotores, empresas de servicios, compañías de energía, bancos, asociaciones, etc., todos se han puesto manos a la obra para crear esa figura del agente rehabilitador y no perder la oportunidad de regenerar el parque edificatorio que hay en España. Y bajo ese lema nace CREAS, compañía de servicios profesionales enfocada en la regeneración urbana sostenible del entorno construido y de las ciudades. Esta compañía está fundada por cuatro socios: Belén Moneo, M^a José Torres, Mercedes Diez e Isabel Beneitez, que han sumado su experiencia, su diversidad de perfiles y la complementariedad de sus trayectorias profesionales -arquitectura, sostenibilidad, urbanismo, legal y *real estate*- para crear la firma. Está constituida como agente rehabilita-

dor y apuesta por la regeneración integral del entorno construido como forma de cooperar en la reducción de las emisiones de CO₂, dar respuesta a los desafíos medioambientales de la sociedad y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

El Gobierno apuesta por la rehabilitación del parque de viviendas y la regeneración urbana con las ayudas de los fondos europeos Next Generation de 6.820 millones. Con ello se podrá subvencionar entre el 40% y 80% del importe total de la obra de rehabilitación en España en función del ahorro energético que se logre.

El 90% de la rehabilitación que se hace en España se centra en la conservación y la accesibilidad y uno de los requisitos que establece el Real Decreto está vinculado con la eficiencia energética y lo que establece es conseguir la reducción de al menos un 30% del consumo de energía primaria no renovable. Para ello es fundamental estudiar el parque residencial en su totalidad para identificar aquellos inmuebles con potencial para alcanzar el nivel de mejora exigido. "En Tinsa hemos analizado el parque de viviendas desde 1980 porque anteriormente no existía ninguna norma de construcción que tuviera en cuenta la eficiencia energética y vemos que en la

En la Comunidad de Madrid hay 200.000 viviendas con déficit de eficiencia energética

Comunidad de Madrid hay 3.500 edificios que no tienen ningún tipo de aislamiento energético y eso supone un total de 200.000 viviendas, luego el potencial es tremendo", indica Pedro Soria, director comercial de Tinsa.

"Mas del 30% de la emisión de CO₂" es por la edificación y estas cifras hacen que sea una necesidad plantearnos esa renovación energética y la figura del agente rehabilitador va a ser clave para la descarbonización inmobiliaria", afirma Bibiana Juárez, que dirige la rehabilitación ecoeficiente dentro de la constructora ACR y en Ayre lidera la figura del agente rehabilitador.

"La rehabilitación es una necesidad", afirma Fernando de Roda, CEO de Greenward Partners, quien explica que "en España solo se rehabilita un 0,2% del parque edificado cada año cuando debería estar en tasas cercanas al 3% para llegar a las tasas de descarbonización que nos planteamos en 2030, luego España es un país que está a la cola en materia de rehabilitación y nos queda camino por recorrer". Todo ello nos indica que la rehabilitación sostenible de nuestro entorno construido es una necesidad de la sociedad actual.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



Mariona Bernaus

Abogada de Litigación y Arbitraje de Pérez-Llorca

Andrés López

Abogado de Corporate de Pérez-Llorca

El alquiler para uso distinto del de vivienda no queda protegido de ejecución hipotecaria

El Tribunal Supremo en su reciente sentencia número 4141/2021, de 15 de noviembre (ES:TS:2021:4141), ha tenido ocasión de resolver la controversia sobre las consecuencias jurídicas que conlleva la enajenación forzosa -en el caso, la ejecución hipotecaria- de una finca arrendada para uso distinto del de vivienda en el supuesto de no constar inscrito el derecho de arrendamiento en el Registro de la Propiedad, con anterioridad a la hipoteca ejecutada.

Con carácter previo a esta pionera sentencia, la supervivencia o no de un contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda sujeto a la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU) en un supuesto de ejecución hipotecaria no era una cuestión pacífica. A modo de síntesis, las Audiencias Provinciales se posicionaban principalmente alrededor de dos corrientes doctrinales claramente divergentes:

1.- La primera, en la línea del reciente pronunciamiento del Tribunal Supremo, consideraba que los contratos de arrendamiento para uso distinto del de vivienda no inscritos o los inscritos con posterioridad a la constitución de la hipoteca debían quedar extinguidos a petición del adjudicatario por aplicación de la regla general del artículo 1571 del Código Civil (CC), conocida bajo el aforismo "*venta quita renta*".

2.- Mientras que la segunda corriente consideraba que, en tales casos, el adjudicatario quedaba obligado a subrogarse en el contrato de arrendamiento existente en el momento de la adjudicación, por entender que el artículo 29 de la LAU -relativo a la obligación del adquirente de la finca arrendada a subrogarse en los derechos y obligaciones del arrendador- debía aplicarse no sólo a los supuestos de transmisión voluntaria, sino también a los de transmisión forzosa.

Esta divergencia de criterios traía causa de la mención genérica en el artículo 29 de la LAU del término "enajenación", sin especificar si se trataba de "enajenación voluntaria" o "enajenación forzosa". Sin embargo, en la citada sentencia, el Tribu-



nal Supremo zanja la controversia y da una respuesta clara a esta cuestión: los arrendamientos de inmuebles para uso distinto del de vivienda no inscritos, o los inscritos con posterioridad a la hipoteca ejecutada, carecen de eficacia frente al adjudicatario, de forma que la transmisión de la finca provoca la extinción del arrendamiento a instancia del adjudicatario.

Las razones que llevan al Alto Tribunal a alcanzar dicha conclusión son las siguientes:

1.- El régimen legal previsto para el arrendamiento de vivienda difiere del previsto para el arrendamiento para uso distinto del de vivienda puesto que el legislador ha querido plasmar que ambos tipos de arrendamiento responden a realidades económicas sustancialmente distintas. La diferencia normativa entre ambos se concreta, por un lado, en el carácter tuitivo de la regulación de los arrendamientos de vivienda y, por otro lado, en el respeto que se da a la autonomía de la voluntad de las partes en los arrendamientos para uso distinto del de vivienda.

2.- Los supuestos de enajenación voluntaria no son equiparables a los supuestos de enajenación forzosa:



A. - Los supuestos de enajenación voluntaria y los de enajenación forzosa están claramente diferenciados en la propia LAU en el marco de los arrendamientos de vivienda, por lo que el legislador, de haber querido extender la aplicación del artículo 29 de la LAU a los casos de resolución del derecho del arrendador por enajenación forzosa, lo hubiera hecho expresamente. Asimismo, cuando el legislador ha querido asimilar el régimen legal de ambos tipos de arrendamiento lo ha indicado de manera expresa con las remisiones correspondientes.

B.- En las enajenaciones voluntarias interviene activamente la voluntad del arrendador en la pérdida de su derecho, al consentir el negocio traslativo, mientras que en los casos de enajenación forzosa la pérdida o resolución del derecho del arrendador viene dada por causas ajenas a su voluntad que son consecuencia de la activación de derechos de terceros -retractos, opciones de compra, sustituciones fideicomisarias o ejecuciones hipotecarias o de sentencias-.

3.- No existe ninguna laguna legal que justifique la interpretación extensiva del artículo 29 de la LAU a los supuestos de enajenación forzosa. Así, el artículo 4.3 de la LAU establece claramente el régimen de prelación normativa aplicable a los arrendamientos para uso distinto del de vivienda: en los casos de enajenación forzosa, en defecto de acuerdo entre las partes, aplicará lo dispuesto en el Código Civil, esto es, los artículos 1549 y 1571 del CC.

4.- De aplicarse de forma extensiva el artículo 29 de la LAU a los supuestos de enajenación forzosa de finca arrendada para uso distinto del de vivienda, se incurriría en la paradoja en la que el legislador estaría dotando una mayor protección a los arrendamientos para uso distinto del de vivienda de duración superior a cinco años que a los arrendamientos de vivienda, puesto que el artículo 29 de la LAU no contiene la limitación temporal prevista en el artículo 13.1 de la LAU para los arrendamientos de vivienda. Por tanto, con dicha interpretación, se estaría yendo en contra del carácter tuitivo que brinda la LAU a estos últimos.

Con dicho razonamiento, el Tribunal Supremo despeja el interrogante que se venía planteando desde hace años y pone fin a la gran inseguridad jurídica a la que estaban sometidos, por un lado, los arrendatarios a la hora de celebrar un contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda y, por otro, los adjudicatarios de una finca hipotecada destinada a dicho uso.

■

El Tribunal Supremo resuelve la controversia en una sentencia del 15 de noviembre de 2021

■



ANZIO

La promotora Aedas Homes desarrolla un residencial único en Pozuelo de Alarcón. Ofrece 10 viviendas de 3, 4 y 5 dormitorios con piscina propia y seguridad las 24 horas

El Economista. Fotos: eE

Unifamiliares exclusivos y sostenibles, a un paso de Madrid

El municipio de Pozuelo de Alarcón, al noroeste de Madrid, acoge una nueva y exclusiva promoción de viviendas: Anzio, impulsada por la promotora Aedas Homes. Este proyecto ofrece 10 unifamiliares con piscina privada que contarán con elevadas medidas de sostenibilidad. Las viviendas de Anzio tendrán 3, 4 y 5 dormitorios, una superficie de más de 200 metros cuadrados, dos plazas de garaje y trastero. Este promoción destaca por su piscina de cloración salina y por sus múltiples y amplias terrazas. Este residencial conformará una urbanización moderna e innovadora con cuidados accesos peatonales, un paisajismo estudiado al milímetro, seguridad con videovigilancia 24 horas, buzones inteligentes y punto limpio, entre otros equipamientos comunitarios. Los precios de las casas parten de 1,2 millones de euros.

Las viviendas de Anzio tendrán cuatro alturas, incluida la planta sótano, y todas estarán conectadas con un ascensor. Además, la luz natural será la tónica general en todas las estancias gracias a los grandes ventanales y el patio inglés que se han proyectado. El proyecto combina a la perfección las tendencias de vanguardia y elegancia y crea espacios pensados para el confort y basados en materiales de primeras calidades, como apuntan desde Aedas Homes, que además da la opción de personalización en distribuciones y acabados. Esta promoción se alza como un residencial único en el noroeste de Madrid. Anzio está dentro de la M-40 en Pozuelo de Alarcón, uno de los municipios con más demanda de vivienda de obra nueva de Madrid y a tan solo 10 minutos de la capital. Una ubicación perfecta para disfrutar de tranquilidad y de la naturaleza.



Viviendas verdes con innovación puntera

En línea con su total compromiso con la sostenibilidad, la promotora Aedas Homes ha diseñado un residencial muy respetuoso con el medio ambiente. Anzio ofrece 10 unifamiliares con piscina privada que contarán con elevadas medidas de sostenibilidad.

La promotora ha dado la máxima prioridad a la sostenibilidad, implementando medidas que fomentan el uso racional de los recursos naturales y la utilización de sistemas eficientes como suelo radiante y refrescante a través de aerotermia, ventilación con recuperador de

calor para filtrar el aire del interior o instalación para coches eléctricos que supondrán un ahorro energético para los clientes y servirán para que las viviendas obtengan altas calificaciones energéticas. "Hemos logrado crear 'viviendas 'verdes' que incluyen la innova-

ción más puntera en su interior aplicando tecnologías de vanguardia que hacen la vida mucho más cómoda y adaptada a las necesidades del siglo XXI", explica Ane Luengo, gerente de Promociones de Aedas Homes en Centro y responsable del proyecto.



RESIDENCIAL INBISA GRANOLLERS

Es la primera promoción que desarrolla Inbisa en Granollers sobre un suelo de 14.000 metros para levantar 173 viviendas y dos locales comerciales

El Economista. Fotos: eE

Una promoción residencial que impulsará la regeneración urbanística de este barrio

La promotora inmobiliaria Inbisa, referente en el sector residencial a nivel nacional, ha comenzado la comercialización del Residencial Inbisa Granollers, que es su primera promoción en la localidad de Granollers (Barcelona), donde tiene proyectado llevar a cabo 173 viviendas con garajes, trasteros y zona comunitaria privativa. La compañía refuerza así su apuesta por la inversión en un suelo ubicado en una localidad próxima a Barcelona como es Granollers “tras los buenos resultados obtenidos en las promociones desarrolladas en otras localidades como Sant Cugat, Ripollet, Viladecans o L'Hospitalet de Llobregat”, asegura Albert Martí, director comercial de la Territorial Este de Inbisa. “Nuestra apuesta estratégica, apunta Martí, se fundamenta en buscar suelos finalistas ubicados en enclaves donde exista una demanda alta y real de vivienda

de obra nueva y permita el desarrollo de proyectos atractivos y singulares, y, sin duda, el solar que hemos adquirido en Granollers cumple con todos estos requisitos”.

Inbisa destinará el suelo adquirido al desarrollo del Residencial Inbisa Granollers, una promoción de obra nueva que se llevará a cabo sobre una superficie de 14.000 metros cuadrados y estará conformada por dos edificios con 173 viviendas, todas ellas con terraza, y dos locales comerciales. La nueva promoción de Inbisa permitirá también la regeneración urbanística del barrio, ya que en la zona donde se ubicará se va a ejecutar una urbanización completa consistente en la apertura de nuevos viales con áreas peatonales, paseos arbolados y con zonas verdes en su entorno, y estando prevista también una zona pública de juegos infantiles.



Diversidad en la distribución interna de las viviendas

El Residencial Inbisa Granollers se encuentra en un excelente enclave para vivir en Granollers, junto al Pabellón Municipal El Congost, una zona próxima al centro y totalmente consolidada que cuenta con todos los servicios y una excelente red de comunicaciones, muy cerca de la estación del ferrocarril Granollers-Canovelles. El complejo residencial estará además equipado con garajes, trasteros y zonas comunitarias privativas con piscina, áreas de descanso y de juegos infantiles. Este proyecto residencial destaca asimismo por la optimización de los diferentes espacios dentro de las viviendas, las zonas comunes y la disponibilidad de viviendas singulares como áticos y plantas bajas con solárium. Según asegura Albert Martí, director comercial de la Territorial Este de Inbisa, "la diversidad en las distribuciones internas de las viviendas la convierten en una promoción exclusiva e inigualable en la zona. Asimismo, en su diseño y construcción se ha prestado especial atención a los acabados y materiales, con el objeto de obtener una alta calificación energética". "Se trata en definitiva de una de las pocas opciones que existen actualmente en el mercado inmobiliario de la localidad y sus alrededores para adquirir una vivienda de obra nueva a precios competitivos".



ROSA GALLEGO

Directora de Operaciones de Q Living



“Hay que revisar el módulo que regula los precios máximos de renta en la CAM para poder hacer VPO”

Q Living es uno de los fondos de inversión de referencia para desarrollar vivienda de alquiler asequible a través del producto ‘built to rent’. Apuestan por poner en el mercado vivienda en alquiler de calidad a precios asequibles contando con una cartera residencial de 350 unidades siendo su objetivo superar las 1.000 en el año 2025

Por Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martín

Q Living fue uno de los fondos de inversión pionero en *built to rent* para aumentar el parque de vivienda en alquiler como socios fundadores de Tectum Real Estate. La compañía cuenta con el 80% de su cartera en la Comunidad de Madrid, en el entorno de la M-50. El 75% de sus viviendas son de VPO. Rosa Gallego, directora de operaciones nos cuenta la estrategia del fondo.

¿Qué objetivos os marcáis en 2022?

Cubrir esa necesidad que hay en el mercado para facilitar el acceso a la vivienda en alquiler. Desde 2010 se ha dado un crecimiento exponencial de un público que opta por el alquiler y nuestro objetivo es facilitar el acceso a la vivienda para ese perfil joven de 25-35 años al que se le ofrece la misma calidad de vivienda en venta para alquiler.

¿Por qué alquiler asequible?

Ofrecemos un alquiler asequible porque nuestro negocio funciona por ocupación y estabilidad de nuestros inquilinos. Una ley de arrendamientos que nos obligue a alquilar a 7 años no nos produce ningún trastorno, al contrario, queremos ocupar las viviendas con una renta acorde con la zona que generalmente está entre el 30% y 35% de su renta disponible y siempre algo por debajo del mercado. Lo que queremos es conseguir una ocupación máxima con una morosidad y una rotación baja que conseguimos con la gestión profesional del edificio, una atención personalizada, unos edificios confortables y hacer al usuario la vida más fácil.

¿Cuál es la situación de la VPO en Madrid?

En este momento estamos viviendo un auténtico colapso para poder desarrollar vivienda protegida en la Comunidad de Madrid. ¡Es imposible! Existen cuatro variables en un modelo de promoción y son: (A) precio de ven-

ello sin perder de vista el precio del suelo, porque si se permite que éste incremente proporcionalmente al aumento del módulo, estaríamos en la misma situación.

¿Por qué invierten en vivienda de alquiler de obra nueva?

En Q Living queremos ofrecer al mercado el mismo producto en venta que en alquiler. Queremos que el inquilino tenga las mismas opciones que una vivienda de obra nueva, que una persona que opta por el alquiler no tenga que meterse en una vivienda de más de 35 años sin servicios profesionalizados y que además pueda estrenar su casa. Lo que más valora el inquilino es la calidad de la vivienda y disponer de garaje, trastero y zonas comunes. Apostamos por hacer viviendas más eficientes y sostenibles, buscando la reposición de la oferta de vivienda obsoleta.

¿Cómo analizaría la evolución que ha tenido la normativa frente a los costes de cons-

“Q Living hace vivienda asequible de obra nueva en alquiler para facilitar el acceso a al mercado a los jóvenes”

“Queremos ofrecer el mismo producto en venta que en alquiler. Que una persona que alquile también estrene casa”



ta o alquiler = (B) precio del suelo + precio de construcción + costes necesarios para promover. En estos momentos (A) es menor que (B). En Q Living tenemos una estrategia de alquiler asequible, que se traduce en promociones Protegidas o Libres, pero siempre a precios entre VPPB (Precio Básico) y VPPL (Precio Limitado). Hoy es prácticamente inviable sacar una operación VPPB con los costes de construcción actuales y cumplimientos de normativa en eficiencia energética a no ser que casi te regalen el suelo.

¿Qué solución hay?

Ahora, el que tiene un suelo VPPL está pidiendo cantidades altas por él muy similares a un suelo libre, y es difícil encajar alguna operación. Pensamos que la solución sería revisar el Módulo que regula los precios máximos de renta en la Comunidad de Madrid para encajar los nuevos costes. Todo

trucción en los últimos 20 años?

Tomando como referencia el nacimiento del Código Técnico de la Edificación en 2006, los costes de construcción hasta el año 2021 han crecido un 35%, sin tener en cuenta la situación actual, que es un auténtico tsunami. Los precios de venta en el mismo periodo han aumentado un 13%. Por tanto, vendiendo o alquilando a los precios que marca el mercado, es muy complicado poder desarrollar las viviendas que nos exige la normativa con las constantes revisiones en materia de eficiencia y sostenibilidad. Como ejemplo, la última revisión del año 2019 incrementa la vivienda en costes de construcción una media de 4.000-5.000 euros no traducido en valores de venta/alquiler.

¿Qué valoración hace del plan Vive Madrid?

Desde el principio se hizo mucho ruido con el Plan Vive, pero es verdad que hay que aplau-

dir el hecho de sacar este plan concesional de vivienda porque responde al problema de falta de vivienda asequible y a la carencia de suelo para desarrollarla. La Administración tiene suelo y sacar este plan adelante en una estructura concesional aumenta la oferta de vivienda en el mercado y automáticamente producirá un equilibrio de los precios.

¿Cómo ve los cambios en el sector en cuanto a sostenibilidad y los Fondos Europeos?

Claramente las estrategias corporativas en materia de sostenibilidad están empezando a dejar de ser algo de obligado cumplimiento, o un trámite burocrático para coleccionar "sellos" de sus inmuebles o de sus procedimientos. Las empresas estamos incluyendo la sostenibilidad como hoja de ruta dentro de nuestras estrategias y cultura de empresa. Desde Q Living hemos analizado los fondos europeos y la posibilidad de desarrollarlo con los promotores, pero la inversión de esas ayudas en obra nueva está muy capada. Tienes que cumplir

por el camino correcto cuando ya hay varias empresas desarrollando sistemas para ponerla en marcha. Aun así se requiere mayor economía de escala.

¿La industrialización se ve más en alquiler?

Cuando se habla de industrialización, si se aplica a la venta de viviendas te encuentras que al comprimir las cuotas de pago hasta la entrega de la vivienda el cliente ve afectado más su bolsillo. La industrialización en BTR sí es el negocio, porque todas las viviendas son iguales y no hay personalización. Cuanto antes se termina la promoción, antes se pone en explotación y ese encarecimiento que puede suponer la industrialización frente a la construcción tradicional lo puedes absorber con el adelanto de la renta por lo que es el modelo ideal. El problema de industrializar es que contamos con 17 Leyes de Suelo Autonómicas, con sus 8.131 normas urbanísticas locales diferentes. Como cada municipio tiene una norma diferente

“El problema de industrializar es que tenemos 17 leyes de suelo autonómicas. Hay que homogeneizar la normativa”

“Si el objetivo de la Ley de Vivienda es facilitar el acceso hay que ir al origen: precio del suelo y construcción”



unos requisitos aún indefinidos y no lo vemos claro a excepción de las instalaciones de autoconsumo que estamos analizando. Vemos más clara la inclusión de los Fondos en la rehabilitación que en la obra nueva donde va "de serie" la eficiencia energética sin subvención.

¿La industrialización es un aliado indispensable para el BTR y poder acortar tiempos?

La industrialización quiere ser el presente, pero de momento es el futuro y no solo por el acortamiento de tiempos ni precios ciertos que nos puede dar, sino por la carencia de mano de obra cualificada que ya hoy es un gran problema del sector. Dentro de unos años nos afectará aún más porque habrá un vacío generacional. No se está formando a las nuevas generaciones y esto hay que suplirlo con la industrialización. A día de hoy, la industrialización no tiene testigos con éxito que puedan avalarlo, pero está claro que estamos yendo

cada fábrica de industrialización tiene que adecuarse a la normativa de cada municipio y esto complica la "fabricación" del edificio. Hay que homogeneizar la normativa.

¿Cómo os afectaría la aprobación de la nueva Ley de vivienda?

La nueva Ley de vivienda quiere limitar las rentas en zonas tensionadas y Q-living no está en esas zonas. En nuestra cartera el 75% son viviendas protegidas y aquí en la CAM la VPO está regulada en precio y en acceso por lo que más intervención no podría haber. La vivienda libre de Q Living la equiparamos a la vivienda protegida en precio por lo que en nuestro caso si se aprueba, esta parte de la Ley no se aplicaría. Pero si el objetivo de la Ley es facilitar el acceso a la vivienda no se debería empezar por limitar el precio final de venta o alquiler, hay que ir al origen: precio del suelo y construcción.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

**Arantxa Goenaga**

Abogada especialista en derecho inmobiliario y socia del despacho
Círculo Legal Barcelona

Okupación: pasos a seguir, vías y procedimientos judiciales de resolución de conflictos

De un tiempo a esta parte dentro del ámbito inmobiliario nos encontramos que hay una preocupación cada vez mayor por el fenómeno de la ocupación, y eso es debido a que es un fenómeno que cada vez es más conocido por el público en general y también porque se ha incrementado, llevando a que los organismos públicos y los partidos políticos se posicionen sobre este fenómeno y entren en el debate de porque ha surgido y las vías o medios para buscarle una solución. No afecta únicamente a entidades bancarias por los pisos que tienen vacíos, sino también a particulares y pequeñas sociedades.

Vaya por delante que pese a la frecuencia con la que sale en los medios de comunicación y la inquietud social seguimos teniendo la misma regulación y no ha existido ninguna reforma legislativa tendente a hacer desaparecer este fenómeno o cuanto menos a agilizar los procedimientos judiciales para conseguir que el propietario recupere su propiedad. Es una de las mayores preocupaciones de los ciudadanos y la última reforma procesal que se realizó al objeto de amparar mejor a los propietarios y poseedores fue en 2018 con la Ley 5/2018, de 11 de junio. En nuestro entorno europeo se siguen unos criterios muy diferentes y en la mayoría de los países de nuestro entorno tiene una mayor función la policía que puede desalojarlos inmediatamente y no es necesario esperar a que finalice un procedimiento judicial con todos los meses que eso conlleva.

También debo destacar que, a mi juicio, nunca tendría que llegar a un procedimiento civil, sino que deberían solventarse en la vía penal porque entiendo que estamos ante un hecho delictivo porque para entrar en un inmueble ajeno siempre se utiliza la fuerza y/o violencia. Pero, pese a que este criterio lo comparten muchos juristas se ha despenalizado y siempre que hay una ocupación debemos acudir al procedimiento civil para solventarlo y que el propietario recupere la posesión de su propiedad.

Dicho esto, cuando nos encontramos con una ocupación lo primero que hay que hacer es avisar a la policía para que acuda al inmueble y deje constancia de nuestras manifestaciones y efectivamente haga sus averiguaciones de filiación de



las personas que se encuentran en el mismo. Con esta denuncia más que buscar una intervención de la policía para que los eche se busca poner en conocimiento de ellos mismos que la propiedad conoce lo sucedido. Pero, fundamentalmente es importante para poder acreditar que se ha producido una ocupación, poner fecha al momento en que lo hemos conocido y, como mínimo, la filiación de las personas que se encuentran dentro.

Estos datos son importantes para el procedimiento civil que deberemos iniciar para desalojarlos y poder recuperar la propiedad. Pero ¿Qué procedimiento hay que seguir? Pues va a depender de varias circunstancias como por ejemplo si el propietario es una persona física o una sociedad o si hace menos de un año que se ha producido la ocupación.

El procedimiento más utilizado es la tutela sumaria para recobrar la posesión, que fue reformado en la Ley de Enjuiciamiento Civil por la reforma citada de 2018 y en el que se introduce una medida cautelar para recuperar la posesión en el ínterin que dura el procedimiento. El requisito es que los ocupas no puedan aportar en el plazo de cinco días el título que les autoriza a residir o bien si aportan uno y el Juez considera que no tiene la credibilidad suficiente también se procederá a acordar esta recuperación de la posesión, el lanzamiento.



Esta medida se aprobó para agilizar la recuperación porque el cauce del procedimiento judicial llevaba a que se demorase la resolución casi un año o incluso más si se acudía a la segunda instancia y ha sido un gran acierto porque conlleva a que el propietario pueda recuperar en pocos meses su inmueble.

■

Si hay una ocupación lo primero que hay que hacer es avisar a la policía y que acuda al inmueble y haga sus averiguaciones

■

Sin embargo, no se puede acudir siempre a este procedimiento con la medida cautelar ya que está vedado a las sociedades y, además, en cualquier caso, solo se puede ejercitar en el plazo máximo de un año desde que se conoce la pérdida de la posesión.

Si nos encontramos en otra situación se pueden iniciar otros procedimientos judiciales como el precario o la acción en defensa de los derechos de los titulares inscritos, pero que serán más largos en el tiempo. En ellos se podría llegar a plantear la medida cautelar de recuperar la posesión si existiese un grave conflicto con la comunidad de propietarios o una situación que lleve a una urgencia de obtenerla. No es habitual, pero según la situación se podría considerar.

Es importante también tener en cuenta que si los suministros están a nombre del propietario no se deben dar de baja porque aún podrían interponer una denuncia penal por coacciones ni tampoco ir a cambiar la cerradura sin más porque pese a que es nuestra propiedad podría tener consecuencias, hecho que es bastante injusto.

Una pregunta que los propietarios que sufren una ocupación se hacen es si necesitan saber quiénes son los ocupantes y si iniciado el procedimiento si entran otros ese procedimiento queda en nada. No es necesario conocer el nombre de los ocupantes, antes de la reforma comentada los letrados ya interponíamos las demandas contra los ignorados ocupantes, la jurisprudencia lo admitía, pero desde 2018 se admitió esta posibilidad. Una vez iniciado el procedimiento judicial afectará a todos los que se encuentren poseyendo sin consentimiento del propietario y que en ocasiones pueden ser hasta cuatro grupos diferentes.

En conclusión, cuando un propietario se ve perturbado en la posesión de uno de sus inmuebles porque se la han ocupado debe acudir inmediatamente a la policía a denunciar y a su vez acudir a un abogado para que le aconseje como adoptar los pasos a seguir y lo más importante iniciar cuanto antes el procedimiento judicial de recuperación del inmueble.

Es el momento de renovar el parque hotelero ante el resurgir del turismo

Este año se espera que el volumen de inversión destinado a la reforma y construcción de nuevos hoteles en España supere los 2.850 millones, según la consultora Colliers.

Luzmelía Torres

El sector hotelero se presenta activo este año en cuanto al diseño tras el parón sufrido estos dos últimos años por el Covid. La pandemia ha hecho que se renueve el parque hotelero en España con numerosas reformas y reposicionamientos, la mayoría de ellos de mucho alcance, o proyectos de cambio de uso, lo que implica actuaciones casi integrales. Según el informe *H REFCON* de Colliers, "este año se espera que el volumen de inversión destinado a la reforma y construcción de nuevos hoteles supere los 2.850 millones de euros". Tal y como recoge el informe, este importe se destinará a renovar o construir 296 establecimientos y 33.887 habitaciones. Este volumen de inversión, muy superior al de otros años, recoge tanto la inversión originalmente prevista para el año como la acumulada por la finalización de los proyectos paralizados du-



Almar Consulting actúa como 'project manager' en Aethos Hotel de Mallorca.



El estudio Alfaró-Manrique Atelier acaba de terminar el diseño de interiores del Hotel Labranda Suites Costa Adeje, propiedad de Atom.

rante los dos últimos años. Del total de este volumen previsto para 2022, el 80% irá destinado a la construcción de nuevos establecimientos. Esta tendencia hacia la cualificación de la planta hotelera se espera que continúe en el medio plazo, tal y como demuestran los proyectos ya anunciados más allá de 2022 que, sumado al volumen previsto para el próximo año, se sitúa en una cifra de inversión de 5.500 millones de euros, según Colliers.

“Tomando las cifras recogidas de nuestro informe, el volumen de inversión a futuro ya anunciado y el perfil y estrategias de un inversor cada vez más profesional, esperamos que la tendencia hacia los proyectos de alto valor añadido, con un significativo componente de obra nueva, reconversión de edificios y reformas integrales, continúe en el corto-medio plazo.” señala Laura Hernando, *managing director* de Hoteles en Colliers.

Los expertos apuntan una creciente presencia de inversores institucionales que potencia la inversión en el reposicionamiento y actualización de los hoteles. Para Javier Arús, socio Senior de Hoteles & Ocio de Azora, “en muchos casos, estos inversores son hoy necesarios para poder acometer los proyectos, ya que, tras dos años complicados, los operadores cuentan con menor liquidez y la financiación tradicional muy limitada. Pero sin duda, existe una gran oportunidad de seguir invirtiendo en la planta hotelera en España, tanto en los destinos vacacionales como en los urbanos. En muchas ocasio-

nes nos encontramos con hoteles en las mejores localizaciones, pero con un diseño y una construcción antiguos, lo que limita su atractivo. A partir de una buena estructura, contando con la ubicación adecuada, se pueden hacer transformaciones integrales y cambiar completamente el perfil de los clientes y el posicionamiento de los hoteles”.

En opinión de José Luis Miró, CEO de Almar Consulting, el sector hotelero ha sufrido la pandemia es-

5.500

El volumen de inversión previsto en hoteles en los próximos años se sitúa en 5.500 millones

tos dos últimos años, pero es el que ha salvado la cifra de inversión inmobiliaria en España. “Desde hace unos años hemos visto como aterrizaban en el sector hotelero las socimis y los fondos institucionales cogiendo en propiedad los hoteles y esto ha sido importante porque ha hecho que muchos hoteles tengan un inversor para mejorar el inmueble y se ha podido regenerar el parque hotelero español tanto en la Costa del Sol como en las islas. El sector hotelero es un sector estratégico porque va a seguir con su apuesta de renovación y crecimiento”. Almar Consulting entre otras actuaciones dentro del sector hotelero actúa como *project manager* en la

Inmobiliaria

elEconomista.es

renovación del hotel de cinco estrellas, Aethos Mar I Pins, en Peguera, Mallorca. Este hotel está situado en una localización privilegiada con maravillosas vistas al mar y renovará su diseño para conseguir un aspecto más sofisticado, prestando especial atención a la sostenibilidad y la eficiencia energética, valores clave de esta renovación y de la marca.

Hemos podido observar ya el año pasado, un claro predominio de las reformas de gran calado en el sector inmobiliario. Según el informe de Colliers, la obra nueva y la reconversión de edificios a uso hotelero, concentró el 57% del volumen total invertido en 2021, es decir 674 millones de euros en 96 establecimientos y 6.245 habitaciones. El segundo componente más representativo de esta inversión fueron las reformas integrales, que acumularon el 33% (45 hoteles, 5.175 habitaciones), mientras que las reformas parciales y puntuales (8% y 2% respectivamente) captaron menores niveles de inversión, aunque abarcan el 44% del total de habitaciones actualizadas (8.850 habitaciones).

¿Dónde se están haciendo más reformas hoteleras?

En 2021, se han concentrado en tres de los cinco destinos turísticos principales: Canarias, Madrid y Baleares que representan conjuntamente el 45% de

Canarias, Madrid y Baleares, representan el 45% de inversión en reformas y construcción

la inversión total. Barcelona y Costa del Sol, por el contrario, han perdido representatividad, viéndose superados por provincias como Sevilla, que ha alcanzado un volumen de 114 millones, equivalente al 10% de la inversión reformas y construcción de hoteles de nueva planta. Canarias encabeza los registros de inversión con 195 millones, un 16% del total, seguido de Madrid con 174 millones, que equivale al 15%, Baleares con 171 millones, un 14% y Sevilla con 114 millones, un 10%. Se confirma así una mayor descentralización del foco inversor, en línea con la tendencia ya observada en 2019 y 2020.

El estudio de diseño y arquitectura Alfaró-Manrique Atelier especializado en el sector hotelero afirma que "los inversores, u operadores no quieren dejar pasar la oportunidad de reposicionar sus activos de cara a esta nueva etapa que se anticipa de resurgir del turismo, en ocasiones con cambios de concepto integrales o incluso cambio de marca. Para nosotros esto es una oportunidad fantástica y de máxima actividad y creatividad como equipo de arquitectura e interiorismo." declara Gema Alfaró, partner y directora de Alfaró-Manrique Atelier, quien asegura que "la búsqueda de lo particular, de nuevas experiencias singulares, de poner más en valor



Se están haciendo transformaciones integrales de hoteles.

el lugar, la sostenibilidad y la tecnología, pero con una presencia apenas perceptible, son los pilares en los que estamos basando nuestros nuevos proyectos". El estudio Alfaró-Manrique Atelier acaba de terminar el diseño de interiores del Hotel Labranda Suites Costa Adeje, propiedad de Atom Hoteles Socimi (ATOM), en Tenerife, con una reforma integral y un nuevo concepto, más natural, tropical y atlántico; y dos zonas diferenciadas, hotel de Adults Only y hotel familiar.

Arquitectura

Morph, entre los 100 estudios de arquitectura más grandes del mundo

En la lista WA100 de este año, donde se reconocen los 100 estudios de arquitectura más grandes del mundo, aparece en el puesto 90 el estudio español de arquitectura Morph. "En este informe se analizan las oficinas con mayor volumen y en él se tienen en cuenta factores como la formación de cada plantilla. Nuestra aparición en la lista ha sido gracias al número de arquitectos titulados", explica César Frías, socio director de Morph Estudio.

Además, el edificio Bosque de Atocha, situado en el distrito de Arganzuela (Madrid) diseñado por Morph Estudio y construido por Acciona, ha sido elegido como Diseño Arquitectónico del Año en 2022 por los prestigiosos premios internacionales Outstanding Property de Londres. Se trata de un inmueble destinado a viviendas de alquiler, sostenible y eficiente creado para el bienestar de sus habitantes y también del planeta.

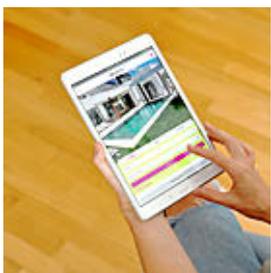
Nombramiento

Tim Mooney es nombrado presidente no ejecutivo de Vía Célere

Vía Célere, promotora especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios, nombra a Tim Mooney como nuevo presidente no ejecutivo del Consejo de Administración de Vía Célere, así como el regreso de Héctor Serrat al Consejo. Tim Mooney, *partner* y responsable a nivel global de Real Estate en Värde Partners, asume sus nuevas funciones en sustitución de Jorge Morán que deja el cargo por razones personales tras haber presidido

el Consejo durante un periodo de fuerte crecimiento del negocio. Tim Mooney, que se incorporó al Consejo de Administración en septiembre de 2021, cuenta con un amplio conocimiento en el mercado inmobiliario español, ya que ha estado estrechamente vinculado a Vía Célere desde el inicio de la inversión de Värde en la empresa. Es responsable de las inversiones inmobiliarias de Värde en todos los mercados y es miembro del Comité de Inversiones.

Rehabilitación

Idealista lanza la primera calculadora de revalorización de la vivienda

El portal inmobiliario idealista lanza la primera calculadora de reformas que mide la revalorización de cada inmueble en función del tipo de reforma que se realice, además del coste de la misma reforma. En el mercado existen calculadoras para saber el precio de lo que te va a costar una reforma de la casa, ya sea parcial o integral. Sin embargo, idealista/data acaba de lanzar la primera calculadora que te dice el coste de la reforma y también cuánto va-

le tu casa tras la reforma en función de si la calidad de los materiales es baja, media o alta. Actualmente de media en España una vivienda reformada vale un 24% más que si no lo está. Por ciudades, en Madrid una vivienda reformada se revaloriza un 25% más, mientras que en Barcelona la revalorización asciende hasta un 31%. En Bilbao y Valencia reformar la casa supone un 33% más de valor frente a si no lo está.

Centros Comerciales

El Faro y Bahía Sur, nominados en los premios 'Breeam Awards'

Dos de los centros comerciales de Castellana Properties, en donde ha participado Acerta en calidad de consultoría y coordinación en materia de sostenibilidad, han sido nominados en los Breeam Awards. Más de 80 proyectos internacionales aspiran cada año a estos prestigiosos premios internacionales, celebrados por el BRE (British Research Establishment), que reconocen el esfuerzo realizado por edificios que destacan en sostenibilidad

e innovación. Estos centros comerciales persiguen la mejora continua y la definición de objetivos más ambiciosos en lo relacionado con la protección del medioambiente. Gracias a la gestión en sostenibilidad y de coordinación en esta materia que ha realizado Acerta con el apoyo de Asla Green Solutions en dos de los centros, El Faro y Bahía Sur, han conseguido posicionarse con una puntuación de más del 90%.



Neinor Homes lanzó la primera emisión de un bono verde de una promotora cotizada en Europa por 300 millones.

Los bonos verdes son la nueva fórmula de financiación del sector

Suelen optimizar parte o toda la deuda de una empresa, a través de mejores condiciones de amortización en plazo o tipo medio de interés, y vinculan su uso al cumplimiento de mejoras en sostenibilidad y medio ambiente. Ya se han sumado a esta tendencia: Lar España Socimi, Vía Célere, Neinor y Aedas.

Luzmelía Torres. Fotos: eE

Los bonos verdes se han convertido en una de las grandes fórmulas de financiación empresarial. Suelen optimizar parte o toda la deuda de una empresa, a través de mejores condiciones de amortización en plazo o tipo medio de interés, y vinculan su uso al cumplimiento de mejoras en sostenibilidad y medio ambiente. El fenómeno de los bonos verdes ha llegado también al sector inmobiliario, con notable éxito. La socimi Lar Espa-

ña, especializada en activos comerciales en rentabilidad, ha sido la primera socimi del sector que ha cerrado dos emisiones de bonos verdes por 700 millones, con una sobresuscripción de cinco veces lo conseguido. Vía Célere emitió el primer bono verde de una promotora residencial en el mercado europeo en el mes de marzo de 2021, por valor de 300 millones con la finalidad de financiar la construcción de edificios residenciales energéticamente efi-

Inmobiliaria

elEconomista.es

cientes, de acuerdo con los criterios de elegibilidad de los bonos verdes, que requieren que estos desarrollos se encuentren entre el 15% de los energéticamente más eficientes del mercado nacional. Solo un mes después, Neinor Homes lanzó la primera emisión de un bono verde de una promotora cotizada en Europa con un bono de 300 millones, con vencimiento a 5,5 años y a un coste del 4,5%. Dicha operación tuvo también una gran acogida por el mercado con una demanda de 1.500 millones, que supone una sobre suscripción de cinco veces la oferta de emisión. Neinor dedicará los fondos captados a amortizar 158 millones de euros de deuda de Quabit Inmobiliaria, además de realizar inversiones de capital en la división de alquiler. Por último, en el mes de mayo del año pasado, Aedas Homes cerró la emisión de un bono verde por importe de 325 millones de euros, el más elevado del sector promotor de España, con un interés anual del 4% y vencimiento en agosto de 2026. La operación registró una demanda cinco veces superior a la oferta, destacando la ofrecida por los inversores españoles, que ha alcanzado los 100 millones de euros.

En estos cuatro casos, que son los que se han dado hasta la fecha en el sector inmobiliario, la emisión de bonos verdes se relaciona con el auge de los llamados criterios ESG; es decir, ambientales, sociales y de gobernanza, que cada vez tienen mayor peso en los mercados.

¿Qué ventajas aporta una financiación con bonos verdes? "Para la socimi Lar España, con esta emisión de bonos lo que buscábamos era mejorar la estructura y la calidad de la deuda de la compañía y lo hemos conseguido con éxito. En tres meses hemos cambiado de tener una compañía que tenía 100% de deuda garantizada a 100% de deuda no garantizada, hemos sido capaces de reducir el coste de la deuda de 2,2% por debajo de 1,8%, incre-



Vía Célere, la primera promotora residencial que emitió el primer bono verde.

mentar el vencimiento de la deuda a más de seis años y conseguir que el 100% de nuestra deuda, hoy por hoy, sea verde o sostenible y esto es algo que el inversor valora mucho a la hora de invertir en la compañía porque valora ese punto de calidad y poderlo demostrar", afirma Jon Armentia, director corporativo Lar España Real Estate Socimi.

Al final una emisión de bonos verdes lo que lleva es a ratificar todo el esfuerzo que las empresas del sector



La socimi Lar España ha cerrado dos emisiones de bonos verdes por 700 millones.



Aedas Homes lanzó una emisión de bonos verdes por 325 millones.

A

B

C

D

E

F

G

están haciendo en materia de sostenibilidad, así lo confirma Gonzalo Díez de los Ríos, responsable de desarrollo Corporativo de Vía Célere. “En este nuevo ciclo inmobiliario que ha surgido en el mercado y no solo en el residencial, el tema de ESG y la sostenibilidad son pilares fundamentales de este negocio, luego una emisión de bonos verdes lo que hace es ratificar todos nuestros esfuerzos que veníamos haciendo desde hace varios años para hacer proyectos y dar un enfoque de la empresa en sostenibilidad. Esto ha desembocado en una demanda muy grande que nos ha permitido optimizar el precio de la emisión de bonos y liderar las emisiones en España en este sentido en ESG y sostenibilidad”.

En Neinor Homes, donde los criterios de ESG y la sostenibilidad vienen de serie ya en el ADN cuando nació la compañía lo que le ha aportado la emisión

El tema de ESG y la sostenibilidad son pilares fundamentales de este negocio inmobiliario

de bonos es visibilidad. “Mucha gente a través de los bonos ha podido conocer lo que estábamos haciendo y muchos inversores nos pedían que ampliáramos el importe del bono para poder entrar porque hubo mucha gente que se quedó fuera. Fuimos los primeros que firmamos una financiación verde de un préstamo promotor con Bankia, hoy Caixabank” asegura Francisco Martín, responsable financiero y tesorería de Neinor Homes.

“El éxito de nuestra emisión de bonos verdes refuerza nuestra credibilidad en el mercado financiero y premia nuestra capacidad de ejecución del plan de negocio dentro de la estrategia ESG que la compañía desarrolla con horizonte en 2023, donde prevé que el 60% de sus promociones obtengan la calificación energética A y que el 25% de sus viviendas incorpore elementos industrializados”, explica María José Leal, CFO de Aedas Homes.

A día de hoy son pocas las empresas del sector inmobiliario que se han financiado con bonos verdes pero este es un tren que ya está en marcha y que veremos cada vez más empresas que utilizan la financiación verde. Tanto promotoras como socimis, empresas que centran su negocio en la rentabilidad de sus activos, cada vez están más comprometidas con los criterios de ESG y las políticas de sostenibilidad.

El interés logístico continúa por el crecimiento del 'ecommerce'

En 2021 el volumen de inversión logística rondó los 2.350 millones, un 65% más respecto al año anterior, y es la mejor cifra desde el año 2017, según la consultora JLL

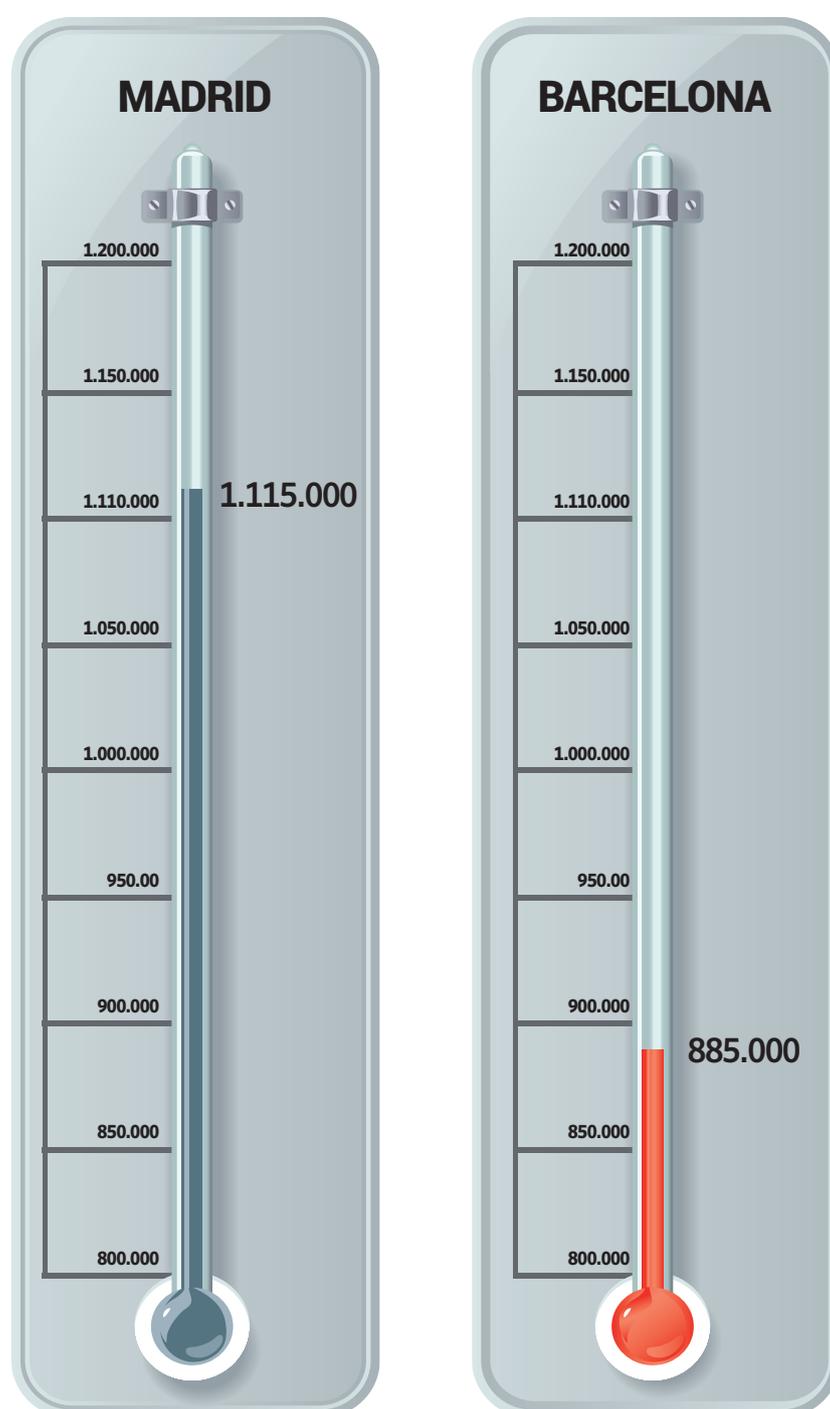
elEconomista.

El volumen de inversión logística durante el año 2021 rondó los 2.350 millones de euros, lo que supone un incremento del 65% en comparación con el 2020, según la consultora JLL. Esta es la mejor cifra de volumen de inversión desde 2017 (ya que en años anteriores el volumen acumulado rondó los 1.400-1.600 millones de euros) y, del mismo modo, se registra el mayor crecimiento interanual de los últimos cinco años.

El interés inversor por el sector logístico viene por el crecimiento de los ingresos derivados del *ecommerce*, y esta es una de las principales causas de auge del sector logístico, se calcula en un 16% el crecimiento anual durante 2021, especialmente impulsado por el sector de la alimentación. Para 2025, JLL prevé que los ingresos sean un 68% superiores a los de 2021 (de los 29.000 a los 48.000 millones de euros). A su vez, el ratio de penetración del *ecommerce* entre la población aumentará, previsiblemente, del 63,4% en 2021 al 79,2% en 2025. Este interés inversor ha influido en una compresión de las rentabilidades *prime* de forma continuada a lo largo del año, hasta llegar al 3,8% tanto en Madrid como en Barcelona, lo que refleja un descenso de 70 puntos básicos con respecto a finales de 2020 en ambos mercados. Con estos datos, las rentabilidades *prime* en logística se sitúan en los niveles más bajos registrados por el sector y por primera vez por debajo del 4%. La contratación en 2021 en Madrid rondó 1.115.000 metros, un 21% más respecto a 2020, siendo la cifra más alta registrada desde hace cinco años. Y en Barcelona, la contratación rondó los 885.000 metros, lo que supone un incremento del 129% respecto a 2020, representando igualmente la cifra más alta de los últimos cinco años. En Madrid, las rentas han crecido de forma progresiva durante 2021. La renta *prime* se situó en los 5,95 euros por metro al mes y Cataluña mantiene el atractivo para los operadores e inversores tanto nacionales como internacionales y las rentas han crecido un 3% durante 2021, situándose en 7 euros por metros al mes.

Contratación logística en 2021

Metros cuadrados



Fuente: JLL.

elEconomista

Tendencias en 2022: estabilización de precios y auge en el alquiler

Según Solvia, la progresiva recuperación económica, unida a otros factores como la inflación, la crisis de suministros y la nueva Ley de Vivienda, podrían dibujar una nueva hoja de ruta en el mercado inmobiliario residencial.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



La crisis sanitaria del Covid aceleró la transformación digital en el sector.

En estos casi dos años de pandemia hemos evolucionado a nuevas formas de trabajar, de comprar, de aprender, de relacionarnos, de valorar todos los espacios vitales de nuestro día a día. La industria inmobiliaria está siendo motor de esta evolución. El 2022 va a ser un gran año para el sector inmobiliario. La demanda ha despertado y ya estamos alcanzando niveles de transacciones superiores a los del inicio de la pandemia. Esto se debe, en parte, a los ahorros generados durante el confinamiento y al hecho de que muchas familias decidieron posponer su decisión sobre una compra tan importante como es la de una vivienda.

Mientras que los precios han crecido ligeramente, manteniéndose prácticamente estables con aumentos por debajo del 5% interanual, el número de transacciones ha marcado, según las cifras del INE, un incremento interanual de casi el 40% durante los diez primeros meses del 2021, y de casi el 10% en comparación con el mismo periodo de 2019. Una tendencia positiva que tiene su origen, tal y como apunta el Banco de España en su último Informe de Estabilidad Económica, en una demanda embalsada con nuevas necesidades en materia de vivienda, en una mejor tasa de ahorro de las familias y en las buenas condiciones de financiación que actualmente ofrecen las entidades bancarias.

El mercado del alquiler, por su parte, también vio cómo la crisis sanitaria frenó la trayectoria ascendente que había seguido los últimos años, con descensos de precio de entre el 4% y el 5% según las últimas cifras del sector, y experimentando un proceso más lento en su recuperación tras la llegada de la nueva normalidad.

De cara a 2022, todo apunta a que la progresiva recuperación económica, unida a otros factores como la inflación, la crisis de suministros y la nueva Ley de Vivienda, podrían dibujar una nueva hoja de ruta en el mercado inmobiliario residencial. Los expertos inmobiliarios de Solvia han identificado ocho tendencias que marcarán el sector:

1.-*Estabilización de compraventas.* Los españoles siguen optando por la compra y así ha quedado refle-



Los españoles siguen optando por la compra de vivienda y así queda reflejado en el número de operaciones de 2021.

jado en el número de operaciones de 2021. Este año, la tendencia se mantendrá. Eso sí, este repunte no será tan acusado como el de los últimos meses, registrando un aumento más moderado, situado entre un rango estimado de crecimiento en el número de transacciones superior al 5%.

2.- *Valor al alza de los inmuebles, con subidas más moderadas.* Aunque este indicador estará condicionado por varios factores, como la inflación, la influencia del fin de las moratorias en el segundo semestre o la escasez de suministros, las previsiones parecen indicar que los precios de la vivienda continuarán al alza. Eso sí, con pequeñas fluctuaciones, mostrando incrementos moderados de aproximadamente el 3%, pudiendo llegar hasta el 6%, según las recientes previsiones de la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV).

3.- *Repunte de las operaciones hipotecarias.* El año 2021 no solo se ha caracterizado por el incremento de la contratación de nuevas hipotecas, un 26% más interanual en octubre y un 20% más respecto a 2019, según el Colegio de Registradores). También destaca por el aumento de novaciones o subrogaciones. Este avance, provocado por el crecimiento de la demanda de vivienda, las facilidades que ofrece ahora la ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario o las condiciones favorables que ofrecen las entidades bancarias, conservará su contexto positivo en 2022. Sobre todo, en la contratación de hipotecas a tipo fijo, ya que, frente a la es-

tabilidad de diferenciales que presentan las de tipo variable, estas están alcanzando los niveles más bajos de las últimas décadas.

4.- *Incremento de la oferta de vivienda.* A pesar de que el Banco de España advertía a finales de 2021 de una oferta de vivienda con escaso dinamismo, especialmente en lo que respecta a la vivienda de obra nueva e inmuebles unifamiliares, tipología de activos que han comenzado a despertar un gran inte-

26%

En 2021 se ha dado un aumento del 26% interanual en octubre en contratación de hipotecas

rés en el mercado, también apuntaba que este camino cambiaría en 2022, al menos a medio plazo, gracias a la implementación del Plan de Rehabilitación de Vivienda y Regeneración Urbana, que, respaldado por los fondos europeos Next Generation, podría impulsar la actividad residencial, tanto de rehabilitación como de obra nueva.

5.- *Recuperación del mercado del alquiler.* Aunque habrá que ver cómo afecta la nueva Ley de Vivienda al mercado del alquiler, este año marcará un punto de inflexión, con una recuperación de la demanda y, muy especialmente, de los precios, que experi-

Inmobiliaria

elEconomista.es

mentarán un aumento generalizado aproximado del 5%. Primero, en las grandes ciudades y, luego, en el resto del país.

6.- *Crecimiento de la gestión profesional de alquiler.* En la actualidad, más del 90% del parque de viviendas de alquiler está en manos de particulares. Esto supone una dificultad a la hora de responder a las nuevas demandas del mercado, como puede ser el acceso digital a la contratación y servicios de alquiler, o la adecuación a los temas relacionados con la eficiencia energética o la nueva legislación. Dichos inconvenientes, sin duda, pueden ser solventados a través de la gestión profesionalizada, por ello, la necesidad de servicios especializados para gestionar propiedades crecerá.

El 'build to rent', construir para el alquiler, es una de las grandes tendencias del año

7.- *Auge del build to rent (BTR).* La mejora del mercado del alquiler, el mayor interés por los inmuebles de nueva construcción, y el incremento de la gestión profesionalizada de activos en arrendamiento, convertirán el *build to rent* en una de las grandes tendencias del año. De hecho, de cara a 2022, el incremento de la inversión en esta línea de negocio superará según las últimas estimaciones el 10%.

8.- *La transformación digital del sector, más real que nunca.* La crisis sanitaria de la Covid-19 aceleró los procesos de transformación digital de muchos sectores, entre ellos, el inmobiliario, lo que llevó a numerosas empresas inmobiliarias tradicionales a buscar nuevas alternativas para captar clientes y facilitar procesos. Se espera que durante 2022 se afiance esta tendencia que permite, entre otras cosas, la firma de hipotecas de forma telemática, las visitas virtuales, la gestión profesionalizada de potenciales compradores o arrendatarios, o el uso del *machine learning* para predecir la demanda.

Con estas tendencias que apunta Solvia el sector inmobiliario afronta este año 2022. Hemos avanzado muchísimo en sostenibilidad, tecnología y en centrar la actividad del sector en las necesidades reales de las personas, pero seguimos con retos muy importantes sobre la mesa. El principal es la vivienda donde debemos encontrar estabilidad normativa además de soluciones público-privadas que aceleren el equilibrio entre oferta y demanda que equilibrará a su vez los precios.

Otras situaciones juegan en contra como el actual incremento de los costes de construcción que se han disparado un 15,6% en el último año y también los costes de energía y la dificultad hoy en día de encontrar mano obra y hay que buscar soluciones.



Las condiciones favorables que ofrecen las entidades bancarias seguirán este año, sobre todo en las hipotecas a tipo fijo.

Además de los retos a los que se enfrenta el residencial, el sector inmobiliario seguirá inmerso en la transformación tan acelerada por el consumo *online* y sus repercusiones en la logística, y a la vez avanzando y entendiendo nuevas formas de vivir y trabajar. En todo ello es fundamental el análisis de datos, anticiparnos a las macro-tendencias con innovación y ser capaces de generar los espacios que necesitamos ahora y a futuro en nuestras ciudades, utilizando la tecnología, el capital dispuesto a invertir y el conocimiento y experiencia que tenemos para hacer las cosas bien. En este contexto, la inversión internacional tiene mucho que decir, los expertos aforman que hay mucho capital buscando oportunidades en el mercado inmobiliario español por lo que tiene que ser capaz de mantener e incrementar el atractivo como mercado maduro y estable, asegurando mercados más líquidos y flexibles que nos permitan mejorar la sostenibilidad de nuestras ciudades.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.

SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España

**Rafael Fernández de Heredia**

Analista de GVC Gaesco

La resiliencia, bandera del sector inmobiliario

La Resiliencia es una palabra que está de moda. Y, en gran parte, se lo debe a la pandemia. La RAE define este vocablo como la capacidad de un material, mecanismo o sistema para recuperar su estado inicial cuando ha cesado la perturbación a la que había estado sometido.

La llegada de la pandemia del coronavirus golpeó con fuerza todos los sectores económicos y el inmobiliario no fue una excepción. Con el inicio del confinamiento, la actividad de compraventa registró grandes caídas, evocando a los fantasmas del pasado. Sin embargo, lejos de la crisis de 2008, consecuencia de la burbuja inmobiliaria, el sector cuenta hoy con unos cimientos más sólidos y un mercado saneado, lo que le ha permitido sortear la crisis con una gran capacidad de resiliencia.

Así, tras la pandemia, son numerosos los indicadores que señalan que el mercado inmobiliario ha encarado la recuperación con rapidez. No obstante, cabe destacar que la recuperación se ha producido a distintas velocidades. Por ejemplo, el segmento de las oficinas sufrió una gran incertidumbre debido a la amenaza del teletrabajo con la irrupción de la pandemia. A pesar de ello, tras la vuelta a la normalidad y el presentismo en las oficinas existente en nuestro país, la incertidumbre ha quedado disipada. En cambio, la recuperación en el segmento de los centros comerciales se ha producido de forma más paulatina debido al descontrol normativo de aperturas en las distintas comunidades autónomas.

La elevada tasa de ahorro tras el confinamiento sumada a la recuperación de la economía ha disparado con fuerza la compra de vivienda. De hecho, los datos del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana apuntan a que las transacciones de vivienda libre nueva en los primeros nueve meses de 2021 ascendieron a 45.953, lo que supone un aumento del 26% respecto al mismo período del 2020 y un 31% respecto al 2019.

En consecuencia, el mercado hipotecario también recupera vigor, consolidando su recuperación. En el mes de noviembre de 2021, la firma de hipotecas sobre viviendas registró 36.220 operaciones, lo que representa un incremento del 24,1%



respecto al mismo mes de 2020, según el INE. Asimismo, se trata de la cifra más elevada de un noviembre en los últimos 11 años. De esta manera, la firma de hipotecas suma nueve meses de ascensos interanuales consecutivos tras el parón registrado por el confinamiento.

Asimismo, los bajos tipos de interés están siendo en los últimos años un elemento dinamizador del sector, permitiendo que los precios de la vivienda se eleven sin dañar la demanda. De hecho, el repunte en la compra se debe, en gran parte, a las condiciones hipotecarias favorables. Sin duda, las hipotecas a tipo variables, que se sitúan en torno al 0,5%, y las de tipo fijo, que lo hacen al 1%, son un excelente caldo de cultivo para que la demanda de vivienda continúe creciendo.

No obstante, el ladrillo también se enfrenta en los próximos meses a una coyuntura macroeconómica plagada de incertidumbre. La crisis y la escalada de precios de las materias primas que está afectando al mundo entero también ha traído sus consecuencias para la industria de la construcción, que está viendo aumentar sus costes. Así, a la tensión propia derivada de la fuerte demanda de vivienda se une ahora el incremento de los costes de construcción, retando al sector.



¿La vivienda como activo refugio?

La vivienda es un producto cíclico, que ha sufrido puntualmente las consecuencias de la crisis del coronavirus, pero que se ha recuperado rápidamente gracias a su resiliencia. Y, es más, al sector aún le queda recorrido durante este nuevo año y parte del siguiente.

Los bajos tipos de interés están siendo en los últimos años un elemento dinamizador del sector inmobiliario

En un contexto de alta inflación como el actual, el sector inmobiliario en su conjunto sale beneficiado, ya que las rentas se revisan anualmente en base a la inflación. No obstante, el problema surge cuando una inflación alta conduce a mayores tipos de interés y con ello se reduce el diferencial entre lo generado por el activo inmobiliario y los productos sustitutivos. Además, los flujos de caja acaban siendo descontados a tasas más altas.

Por su parte, el segmento logístico ha mostrado una gran resiliencia a la pandemia, erigiéndose como uno de los protagonistas del inmobiliario. El crecimiento galopante del comercio electrónico con la llegada de la pandemia del coronavirus ha convertido a la logística en un valor al alza. En este sentido, las naves industriales se han convertido en un activo refugio para los inversores. Además, ante el auge de la digitalización, los *data centers* están ganando impulso y se espera que sea el activo inmobiliario de moda en los próximos años.

Y si hablamos de compañías concretas, ¿quiénes son las que cuentan con mejores perspectivas? Con la entrada del nuevo año 2022, Merlin Properties y Lar son los valores inmobiliarios recomendados. Por un lado, apostamos por Merlin por su equipo directivo, la calidad de sus activos y su diversificación. En las últimas semanas, el consejo y el consejero delegado acordaron reformar la gobernanza de la compañía, lo que se ha traducido en la ratificación de este último.

Por otro lado, apostamos por Lar debido a que es un valor que cotiza con descuento y, aunque cuenta con un perfil más cíclico, será un estandarte de esa resiliencia durante este apasionante año que acabamos de estrenar. La compañía cuenta con activos dominantes que están volviendo a la normalidad rápidamente, posee una atractiva política de retribución al accionista y está siendo muy activo en mejorar "la experiencia" de los clientes en sus centros comerciales. También vemos cierta prima especulativa derivada de la entrada de Castellana Properties en su accionariado. Por lo tanto, seguimos con la visión positiva en un valor claramente infravalorado, siendo una de las oportunidades del sector para este 2022 de inflación, aunque también de resiliencia.

Almar acompañará a Audrey Pascual en su sueño paralímpico

Esta joven deportista lucha para ganar una medalla en Milan 2026 en la categoría de esquí alpino adaptado, para lo que tendrá la ayuda de la empresa de servicios técnicos y 'project management' del sector inmobiliario, Almar Consulting

Luzmelía Torres. Fotos: Almar



Audrey fue medalla de oro de la Copa de Europa de esquí alpino adaptado 2020.

Las empresas del sector inmobiliario cada vez están más implicadas en acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Este es el caso de Almar Consulting, empresa de servicios técnicos y *project management*, cuyos proyectos están orientados a fortalecer el impulso del deporte y la cultura. Por ello, Almar Consulting se siente muy orgullosa de patrocinar a la joven deportista Audrey Pascual que nació sin tibias y que es un ejemplo de talento, superación y esfuerzo, todos ellos valores que inspiran a la propia compañía. El sueño de Audrey es participar en las Paralimpiadas de invierno de Milán 2026 y luchar para ganar una medalla en la categoría de esquí alpino adaptado, para lo que tendrá la ayuda de Almar Consulting.

Audrey Pascual nació con agenesia bilateral de tibias y a los nueve años hubo que amputarle los pies. Desde su nacimiento ha tenido que utilizar prótesis externas femorales para caminar y para esquiar en su silla adaptada, mientras canta y sigue el ritmo de la música sintiendo la velocidad al deslizarse por la nieve. Esta joven deportista ha conseguido la medalla de oro de la Copa de Europa de esquí alpino adaptado en 2020 y ha sido cuatro veces ganadora del Campeonato de España en la modalidad de slalom, además de ser campeona de España en cinco ocasiones.

Entre sus últimos títulos están la Copa España en Slalom y Gigante en 2021. En 2020 destacan su medalla de oro en Slalom en National Cup de Zagreb (Croacia) y las medallas de oro en Gigante en 2ª prueba de la Copa de Europa en Espot (Lérida). Audrey practica además la natación y el surf. Sus logros deportivos y especialmente su carácter y fortaleza son motivo de profunda admiración.

Con solo 17 años de edad, Audrey Pascual es un ejemplo vital al que Almar Consulting, tras haberse convertido en su principal patrocinador, va a ayudar a alcanzar el sueño para el que se lleva preparando desde la infancia: ser campeona olímpica de esquí alpino. Audrey está entrenando duramente cada semana con el objetivo puesto en las Olimpiadas de invierno de Milán 2026, pero desgraciadamente no encontraba los medios económicos



Entrenando para participar en las paralympias de invierno de Milan 2026 .

para poder asistir a las competiciones internacionales que le permitían clasificarse para participar en los Juegos Olímpicos. El destino ha cruzado su camino con el de Almar Consulting, convirtiendo a esta empresa en su apoyo fundamental y cómplice de este impresionante reto.

“Aquí estamos nosotros, para financiar su sueño, llevarla a las competiciones internacionales y, si es posible, participar en los Juegos Paralímpicos de Milán 2026 y si no, a seguir en su incansable lucha”, explica José Luis Miró, CEO de Almar Consulting, quien asegura que el patrocinio de Audrey Pascual forma ya parte del programa de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de Almar Consulting. Nuestros últimos proyectos están orientados a fortalecer nuestro compromiso con el impulso del deporte y la cultura.

“En Almar Consulting creemos que la superación y el esfuerzo tienen su recompensa, y que personas con tanto talento y mérito como Audrey Pascual deben ser apoyadas. Porque creemos además que su caso servirá para visibilizar la discapacidad y para que los jóvenes sepan que no hay límites a sus sueños y que pueden alcanzar las metas que se propongan”, asegura José Luis Miró.

Almar Consulting cree que el deporte es un vehículo idóneo para transmitir muchos de los grandes valores de la sociedad actual: educación de la gente joven, integración, hábitos saludables y sostenibilidad. Por ello también otro de sus proyectos en el deporte es ser patrocinadores oficiales de la escuela de esquí Monitor Mountain Sports de Baqueira. Esta escuela situada en Baqueira, es una escuela orientada a todos los niveles de esquí y apoyada por grandes profesionales de la monta-

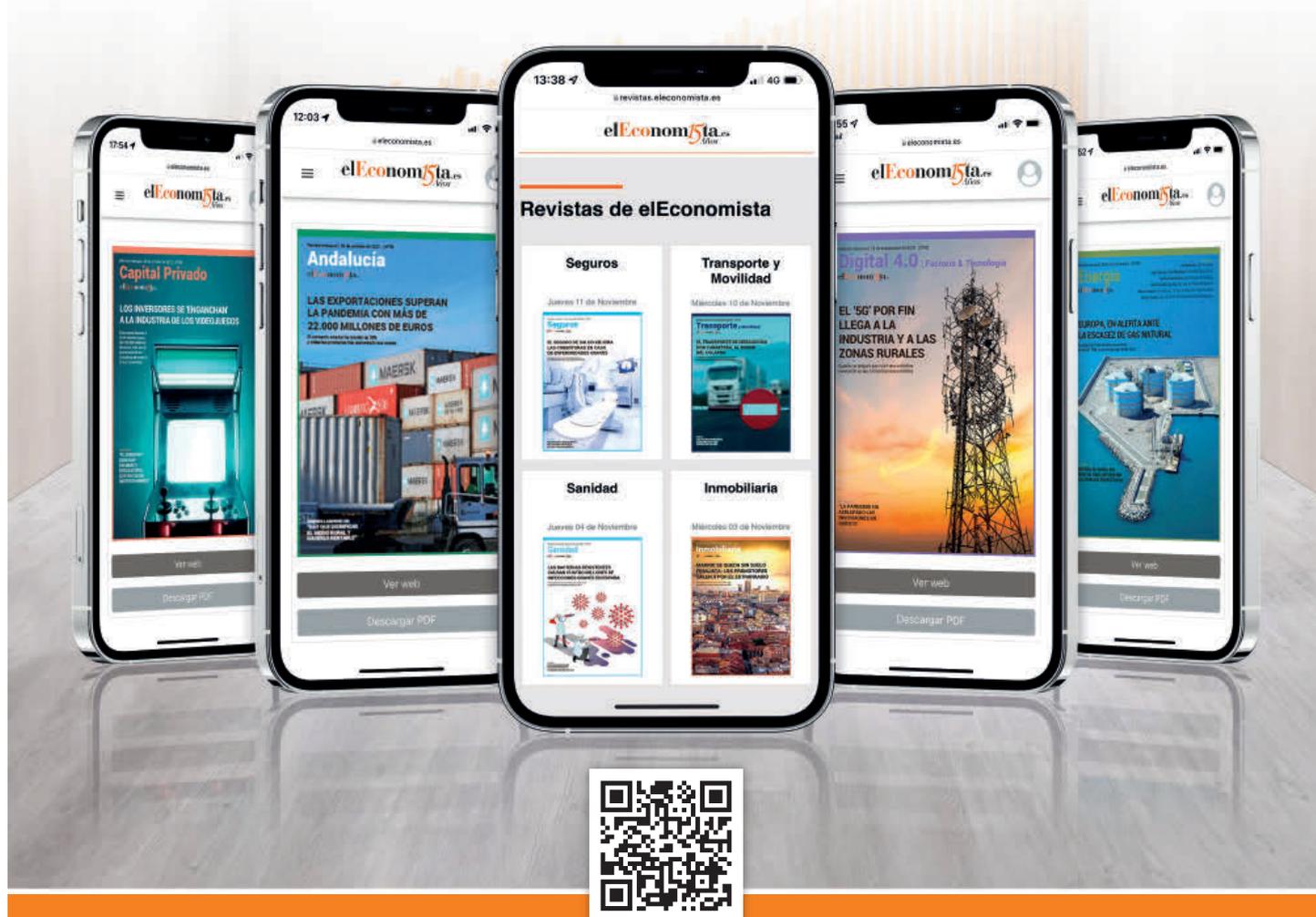


Con solo 17 años Audrey Pascual es un ejemplo de talento, superación y esfuerzo.

ña. Ofrece formación de calidad y enormes valores a sus alumnos, que ahora de la mano de Almar Consulting, les ayudará a crecer y lanzar programas solidarios para integrar a jóvenes de la zona, tanto en el deporte como en oportunidades profesionales. En la temporada estival se fomenta el deporte de montaña con actividades de senderismo, Mountain Bike, rutas, etc., lo que generará una presencia en el valle durante todo el año.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.economista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    