

# Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

## LOS PISOS DE LUJO APUNTAN A PRECIO RÉCORD ESTE AÑO

Madrid alcanzará un nuevo hito con la venta de un ático a 20.000 euros el m<sup>2</sup>. Además, el precio medio de la ciudad se encarecerá un 3% en 2021

metrovacesa

MERLIN  
PROPERTIES

ESPACIO

ASG Homes



## Villa de París

- Promotor- comercializa: Mabel Capital - Colliers
- Ubicación: Justicia/Almagro
- Precio: 20.000 euros/m2
- Sólo quedan disponibles dos áticos



## Pablo Aranda 3

- Promotor- comercializa: Gran Roque - Colliers
- Ubicación: El Viso
- Precio medio: 11.100 euros/m2
- Viviendas desde 447 m2



## Velázquez 87

- Comercializa: Knight Frank
- Ubicación: Barrio Salamanca
- Precio: 2,9 millones de euros
- Ático de tres dormitorios con terraza

# LA VIVIENDA DE LUJO, SIN SÍNTOMAS: EL PRECIO SUBIRÁ UN 3%

El residencial 'prime' aspira a alcanzar este año un precio récord con la venta de dos áticos en la Plaza Villa de París, en Almagro, a un precio de 20.000 euros el m2, superando a Canalejas y Lagasca99

Alba Brualla MADRID

**E**l mercado de la vivienda de lujo en Madrid ha logrado pasar los meses de pandemia sin apenas síntomas, mostrando una mayor resiliencia que el resto del sector residencial, un factor que le hace tener también mejores perspectivas para este año, en el que se espera que los precios medios vuelvan a crecer e incluso se cierren operaciones de récord en la ciudad, alcanzando transacciones por más de 20 millones de euros.

“Durante los primeros meses de 2020, Madrid ocupaba el noveno puesto en nuestro *Prime Global Cities Index* con un crecimiento interanual de precios en residencial prime del 4,6%”, explica Carlos Zamora, socio y director de residencial de Knight Frank. Si bien, “la inestabilidad generada por la pandemia ha provocado como era de esperar que los precios en vivienda resi-

En 2020 el sector 'prime' se ha comportado mejor que el resto con una caída media del 4%

dencial hayan tenido un retroceso a cierre de 2020”. Según el experto, los precios *prime* en la capital han tenido una bajada a cierre de 2020 de un 4%, habiendo cerrado el año con un precio medio cercano a los 8.100 euros por metro cuadrado. Esta caída ha sido más suavizada que en el mercado residencial en general, destaca Zamora, que asegura que se espera “una pronunciada recuperación en 2021, con un aumento de los precios de alrededor del 3%”.

Los inmuebles de lujo “son activos refugio, ya que sortean muy bien cualquier tipo de crisis”, destaca Luis Valdés, *managing director* de Residential Sales Advisory en Colliers, que prevé que a pesar de la pandemia este año se alcancen en Madrid cifras récord con la venta de dos áticos en una de las promociones que están comercializando en la plaza Villa de París. Se trata de un proyecto de Mabel Capital, la sociedad de

Abel Matutes Prats en la que participa como inversor Rafa Nadal, que está vendiendo las dos unidades a un precio de 20.000 euros el metro cuadrado, lo que llevaría el valor total de cada activo a 10 millones de euros. Con esa cifra por m2 la promoción se pondría por delante de otros míticos desarrollos de la ciudad como son Canalejas o Lagasca 99, que hasta ahora mantenían el liderazgo en precios en Madrid capital.

“Este proyecto, además de su ubicación, tiene un atractivo diferencial y es que los áticos tienen una altura en el salón de cinco metros. Esto es algo inusual en Madrid, ya que normalmente las plantas altas de los proyectos *prime* están en la primera y segunda planta, ya que antiguamente eran las plantas nobles”, explica Valdés. De hecho, los dos áticos que romperán el techo del lujo en Madrid eran históricamente los trasteros del edificio que está siendo sometido a una completa transformación.

Una de las claves del buen recorrido que experimenta el mercado de la vivienda de lujo en Madrid es lo competitiva que es la ciudad respecto a otras grandes capitales europeas, lo que le mantiene en el foco del comprador internacional. “El atractivo de la ciudad como capital de España, la gran calidad de vida, su patrimonio histórico, cultural, artístico, gastronómico y residencial, así como los precios competitivos que registra su mercado inmobiliario con relación a muchas otras grandes capitales europeas como París, Londres, Berlín, Viena, Ámsterdam o Roma, la sitúan como uno de los referentes del continente en el segmento lujo”, apunta Eduardo Crisenti, socio director de Barnes Madrid, que asegura que pese a la crisis sanitaria “estamos recibiendo mucho interés por parte de la demanda por propiedades de obra nueva por encima

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



## Almagro Residences

- Promotor-comercializa: Dayra Homes- Knight Frank
- Ubicación: Justicia y Almagro
- Precio desde: 1,7 millones de euros
- Piscina interior, Spa, Gimnasio y Vinoteca



## Santa Engracia 51

- Promotor - comercializa: NIDOM - Knight Frank
- Ubicación: Barrio de Almagro, en el distrito Chamberí.
- Precio desde: 435.000 euros
- 23 viviendas, piscina, zonas verdes y gimnasio



## Ferraz 98

- Promotor- comercializa: NIDOM - Knight Frank
- Ubicación: Argüelles, Moncloa
- Precio desde: 540.000 euros
- 17 viviendas y piscina infinity en la azotea del edificio

de los 2 millones de euros” y comparte la previsión de que los precios crezcan alrededor de un 3% este ejercicio.

La vuelta del comprador internacional, que tiene un peso muy elevado dentro del mercado residencial de lujo, será clave para que el sector recupere su ritmo de normalidad. “Si el plan de vacunación es efectivo esperamos que a mediados de 2022 el segmento lujo recupere el ritmo que registraba a finales del 2018 y principios del 2019”, apunta Crisenti. Así, el experto señala que en distritos como el de Salamanca, la demanda extranjera (mayoritariamente latinoamericana) llegó a acaparar la mitad del interés inmobiliario de este segmento en los años 2018 y 2019. “Ahora, el comprador nacional es protagonista en ocho de cada diez operaciones”, concreta.

Zamora también confía en la pronta recuperación de la vivienda de lujo y cree que “en 2021 será más notable que en el resto de los sectores del mercado inmobiliario. A pesar de llevar poco avanzado el nuevo año para sacar conclusiones definitivas, Madrid cumple por el momento unos requisitos que hacen prever que será una de las ciudades a nivel mundial con mayor recuperación, como pueden ser los bajos tipos de interés, las ayudas fiscales o la acumulada demanda que se observa en el residencial *prime*, tanto nacional como internacional”.

Rafael Alamillo, consejero delegado de Home Boutique, coincide en que “Madrid sigue siendo un referente” en el mercado del lujo, “estando por delante de ciudades como Lisboa”. “Muchas empresas nacionales se están trasladando a Madrid, sobre todo en el ámbito tecnológico. También hay fondos internacionales buscando edificios en estas zonas para comprar, reformar y



TERRAZA DE LA PROMOCIÓN ALBERTO BOSCH 11

Madrid es muy competitiva en precios frente a otras grandes capitales como París o Londres

vender, o bien para utilizar el modelo *Build To Rent*, construir para alquilar. Además, creemos que la situación política en Cataluña está favoreciendo la inversión en Madrid, tanto en empresas como en inmuebles”, destaca el directivo.

Alamillo también se muestra optimista sobre la evolución del sector en 2021, ya que “este año se nota más activo, el cliente extranjero está volviéndose a notar y el cliente español, pese a que suele necesitar financiación para sus operaciones, está en activo y muy seguro de la franja de precios y características de la vivienda que busca”. Así, el directivo explica que “durante la pandemia las ventas de las viviendas *prime*

descendieron. Hay que diferenciar las viviendas de más de 1 millón de euros, en las que el cliente extranjero supone más del 70%, y la vivienda de entre 700.000 euros y 950.000 euros. En las primeras hay un parón provocado por el Covid y entre las segundas ha crecido la demanda interna respecto a antes de la pandemia”.

En la misma línea, desde Barnes creen que “la progresiva apertura de fronteras como consecuencia de la vuelta a la normalidad apunta a un cambio de perfil del comprador. Mientras que durante la pandemia la demanda nacional fue protagonista absoluta, acaparando el 80% de las operaciones de compraventa y con un presupuesto más ajustado, de entre 500.000 euros a un millón, el peso del comprador internacional será mayor de cara al segundo semestre del año”.

### Diferencias por nacionalidades

En la misma línea, Valdés destaca que hay pocos compradores nacionales en operaciones superiores a los 2 millones de euros, ya que a partir de ese rango suele ser predominante el inversor latinoamericano. Así, el experto de Colliers concreta que el foco de este perfil de comprador está muy acotado a zonas concretas de Madrid.

“Para ellos el lujo no es cualquier cosa. De hecho, más que fijarse en el precio por metro cuadrado, se fijan en la zona y cuando trabajan con un cliente latinoamericano te tienes que limitar a la zona de Jerónimos, Salamanca y alguna zona muy concreta de Almagro y Justicia. El resto para ellos no es lujo. De hecho, ellos buscan producto que nosotros clasificamos como High-End (gama alta) dentro del lujo y son solo unos cuantos proyectos muy destacados”, explica Valdés. En esas zonas el com-

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



## Marqués de Salamanca 11

- Promotor- Comercializa: Terralpa - Colliers
- Ubicación: Barrio de Salamanca
- Precio medio: 14.100 euros/m2
- 16 viviendas con garaje a partir de 300 m2



## Alberto Bosch 11

- Promotor- Comercializa: Alzaría - Colliers
- Ubicación: Retiro
- Precio medio: 13.100 euros/m2
- Proyecto de 5 viviendas, una por planta



## Residencial los Madroños

- Promotor y comercializador: Tiuna-Home Boutique
- Ubicación: Conde Orgaz
- Precio: Desde 2,89 millones de euros
- Proyecto del Estudio Bueso-Inchausti & Rein

prador internacional copa un porcentaje muy elevado de las operaciones, llegando a suponer hasta el 70%-80% del total de la demanda. Sin embargo, en Modesto Lafuente, Espronceda o General Martínez Campos, el comprador será generalmente al 90% nacional, apunta el experto.

Los proyectos High-End también se diferencian por su precio. “El residencial de lujo en términos generales en Madrid con todos los barrios *prime* de la zona centro se sitúa en una media de unos 9.850 euros el metro cuadrado, mientras que si nos vamos a los proyectos más especiales el promedio supera los 13.900 euros por metro cuadrado”.

En el caso de los españoles con un poder adquisitivo más elevado, el barrio más seleccionado es el Viso. Así, Valdés destaca como curiosidad el caso de la promoción Pablo Aranda 3, que “tiene un hecho diferencial y es que curiosamente el 100% de los compradores son españoles, con un precio promedio de 11.100 euros por metro cuadrado”.

### ¿Qué barrios resisten mejor?

“Centro continúa siendo una de las zonas más demandadas, como refleja el número de transacciones que se realizaron en los últimos meses”, apunta Zamora. Destacan en esta zona los barrios de Universidad y Justicia. Por otro lado, Chamberí y Salamanca se sitúan a continuación de Centro, siendo los barrios de Almagro (en Chamberí) y de Castellana (en Salamanca) los más demandados, según el experto de Knight Frank.

Respecto a los precios, Zamora explica que Salamanca mantiene su liderazgo con un precio cercano a los 9.000 euros por metro cuadrado a cierre de 2020, apenas

## Las rentas de pisos ‘prime’ en alquiler escalarán un 5%, pero aún están lejos del máximo de 2019

Según Barnes, el alquiler de lujo ha esquivado la crisis y se consolida como mercado en alza. “Al igual que sucede con la compra de viviendas *prime*, las zonas céntricas también son las más demandadas por el segmento del alquiler de lujo, una tendencia que tomó forma durante la pandemia por su versatilidad y seguridad, que seguirá siendo tendencia en 2021 hasta que se consolide la recuperación económica del sector. En este sentido, la demanda ve en

el alquiler una forma más accesible y menos arriesgada de acceder al mercado inmobiliario”. Así pues, según las previsiones de Barnes Madrid, el precio del alquiler aumentará hasta los 3.150 euros al mes en pisos de 150 metros cuadrados y hasta los 7.350 euros al mes en chalés de 350 metros cuadrados, un 5% más que en 2020, pero lejos aún del techo de las rentas de 8.000 euros mensuales que había vivido este mercado a principios de 2019”.

El comprador internacional busca especialmente en Jerónimos y Salamanca

un 1% por debajo de lo registrado a cierre del año anterior, seguido de Retiro (en el barrio de Jerónimos) con un precio de alrededor de los 8.600 euros por metro cuadrado, también registrando casi un -1% en comparación con 2019.

Desde Barnes explican que en cuanto a las características más solicitadas de los inmuebles de lujo para este año “seguirán siendo viviendas de aproximadamente 150 metros cuadrados, tres habitaciones, dos baños y zonas exteriores ubicadas en los distritos de Salamanca, Chamberí, Retiro y Centro, las zonas más cotizadas de la capital y con mejores conexiones y servicios”. “Estos inmuebles, generalmente de segun-

da mano y reformados, gozan de las mejores ubicaciones, y es en este segmento donde los compradores pueden encontrar buenas oportunidades de negociación e inversión”, explica Crisenti, que puntualiza que el tiempo medio de venta es relativamente corto, de entre cinco y seis meses, “siempre que hayan sido puestos a la venta a un precio acorde al mercado”.

### ¿Cuál es el perfil del comprador?

Según Zamora, entre los compradores para uso habitual o segunda residencia “encontramos tres perfiles diferentes: jóvenes de más de 25 años que demandan viviendas a partir de un dormitorio en edificios modernos con viviendas bien equipadas tecnológicamente, y cuyos ingresos proceden en su mayoría de patrimonios familiares”.

Por otro lado, el experto señala que están las familias o solteros de más de 35 años que buscan viviendas más amplias, a partir de tres dormitorios, y que cuenten con buenas zonas comunes y amplios espacios; la mayoría de sus ingresos proceden de sus negocios propios e inversiones. Y, por último, los retirados profesionales con más de 55 años que, aunque también demandan viviendas de más de tres dormitorios, quieren viviendas de una sola planta y con espacios al aire libre, sus ingresos vienen tanto de patrimonio familiar como del éxito alcanzado durante su carrera profesional.

En cuanto a la parte de inversores que adquieren estas propiedades destacan sobre todo los latinoamericanos, “en su mayoría venezolanos, mexicanos y colombianos, que suelen comprar edificios completos para rehabilitarlos y devolverlos al mercado con un alto valor añadido. Aunque entre los años 2013 y 2014 se produjo el *boom* de inversiones por parte de estos

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



## La Finca Garden

- Promotor: La Finca
- Ubicación: Pozuelo de Alarcón
- Precio: de 380.000 euros a 940.000
- Viviendas de entre 80 y 130 metros cuadrados



## Serrano 85

- Comercializa: Knight Frank
- Ubicación: Castellana, Salamanca
- Precio: 2,5-2,6 millones de euros
- Dos unidades disponibles de 316 y 264 m<sup>2</sup>



## Alfonso X

- Promotor- comercializa: Stoneweg - Knight Frank
- Ubicación: Chamberí
- Precio: Desde 1,94 millones de euros
- Ático dúplex con tres terrazas privadas y jacuzzi

El nacional protagonista generalmente las operaciones de menos de 1 millón de euros

El mexicano se ha posicionado como el principal demandante latinoamericano de vivienda de lujo

compradores, que aprovecharon la crisis de nuestro país para conseguir precios más competitivos, en la actualidad existen activos en venta que hacen que el mercado siga activo incluso con la crisis sanitaria”.

Por su parte, dentro del perfil de comprador internacional, Valdés destaca que actualmente el latinoamericano es predominante y más concretamente el mexicano. “Históricamente fueron los venezolanos y también hubo una época de colombianos y peruanos, pero ahora acapara todo el mexicano”, explica el experto, que señala además que hay un cambio de tendencia, ya que “antes el mexicano nos veía como una puerta a Europa para pasar una temporada y ahora ya hay familias que están trasladándose a España para establecer sus empresas aquí y esto no pasaba antes”. Según el directivo la inseguridad que tienen en su país les empuja a dar ese cambio y eligen España por distintos factores como el idioma, la similitud cultural, la gastronomía, la seguridad y también el clima. “Además el precio es un factor relevante también, ya que ellos son conscientes de que están comprando muy por debajo de lo que lo harían en París o Londres”, puntualiza Valdés.

Por otro lado, independientemente de la nacionalidad del comprador, el experto de Colliers señala que a la hora de elegir un proyecto “lo que es muy importante para ellos es el hecho de poder personalizar las viviendas tanto en distribución como en calidades en función de sus necesidades y de su estilo de vida”. Así, señala que en la parte alta del lujo no hay regateos. “En estos casos más que una rebaja de precios lo que quieren es que el promotor tenga cintura para adaptar las viviendas a su gusto”. Según el experto, lo que suele demandar el



comprador son viviendas con *amenities*, servicios, buenos acabados, arquitectos reconocidos, techos altos, mucha luz y una buena obra. La construcción tiene que ser impecable”, destaca Valdés.

### Nuevos proyectos

Si ponemos el foco en quiénes son los promotores de estos proyectos, Zamora explica que predominan sobre todo los promotores españoles, “la mayoría de ellos con una amplia experiencia en el sector, aunque otros se han decantado por esta línea en los últimos meses llevados por la situación del Covid-19 y en los cambios que ha traído consigo respecto a las nuevas necesidades de los demandantes. También se ha observado cómo promotores nacionales se han aliado con *family offices* o incluso con fondos internacionales para llevar a cabo sus nuevos desarrollos en los últimos tiempos”. Además, el directivo de Knight Frank explica que debido a que el segmento del residencial *prime* en la capital cuenta con una reducida y exclusiva oferta, los proyectos que están en curso no han sufrido grandes variaciones en sus plazos.

Por su parte, Valdés cree que el ritmo de nuevos proyectos podría frenarse un poco en los próximos meses, ya que “ahora mismo hay cierto distanciamiento entre los propietarios de los inmuebles o suelos que tienen que venderse y lo que está dispuesto a pagar el inversor que va a transformar esos activos y los va a convertir en viviendas de lujo. Si bien, esperamos que en unos meses esa diferencia se comprima y vuelvan a verse bastantes proyectos”.

En cualquier caso, este corto periodo en el que la oferta se frenará contribuirá también a mantener al alza el precio de estas exclusivas viviendas en la capital.

## ¿CÓMO TRABAJAREMOS EN UN FUTURO?



**Anna Gener**

Presidenta y CEO de Savills Aguirre Newman Barcelona

**C**ómo trabajaremos en un futuro es todavía una incógnita; nadie puede asegurar de manera fehaciente si el teletrabajo se generalizará de manera sostenida, o bien regresaremos masivamente a compartir espacios con nuestra comunidad profesional.

En cuanto se inició el confinamiento se escribieron numerosos artículos pronosticando la muerte de las oficinas y la pérdida de atractivo de las ciudades. Pero tras un año en situación de pandemia, cada vez se hace más difícil sostener tales augurios. Muchos profesionales –sobre todo los perfiles más jóvenes– han vuelto aliviados a la oficina, hartos de trabajar en casa aislados. Asimismo, los urbanistas tachan de imparable el proceso de urbanización progresiva, pues las ciudades proporcionan una oferta difícilmente igualable, en especial para el talento joven, deseoso de interacción social y experiencias transformadoras.

Lo cierto es que la pandemia y el confinamiento nos han proporcionado una experiencia lo suficientemente intensa como para que tengamos claro que nada será igual a partir de ahora. Si bien sabemos que las oficinas y las ciudades no desaparecerán, también es indudable que deberán transformarse profundamente para proporcionar más calidad de vida a sus usuarios.

La respuesta a cómo se transformarán los espacios de trabajo la encontraremos en las pautas de conducta del “talento”, entendido como aquellos “trabajadores de conocimiento” cuyas competencias concuerdan con la demanda laboral. Y esto es así porque las empresas quieren tener consigo al mejor talento, conscientes de que lo necesitan para generar innovación y ser competitivas. Y para ello, estarán dispuestas a cambiar su estilo de liderazgo y sus espacios físicos.

En primera instancia, el talento valora la flexibilidad, quiere poder elegir dónde trabaja; ni el teletrabajo ni las oficinas pueden ser una imposición. En segundo lugar, el talento quiere hacer bien su trabajo y ser evaluado de manera transparente. La medición mediante indicadores objetivos acabará, afortunadamente, con la cultura del presencialismo y la oficina entendida como herramienta de control.

En tercer lugar, el talento le da un gran valor a los factores motivadores “intrínsecos”, tales como el aprendizaje, la motivación intelectual y el sentirse parte de algo que les trasciende. En este sentido, la oficina es valiosa porque es el lugar donde se produce el intercambio de ideas entre la comunidad profesional y se da la posibilidad de crecer profesionalmente.

Por último, el talento quiere pasarlo bien trabajando; la interacción con los miem-

Las empresas quieren tener al mejor talento para generar innovación y ser competitivas

bros de su comunidad profesional es importante. Nuevamente, el espacio físico toma relevancia; Zoom no puede sustituir los lazos afectivos que se generan compartiendo un mismo espacio físico, como tampoco puede reemplazar lo que los sociólogos denominan “la magia de lo inesperado”; aquellas cosas que suceden de manera improvisada, bien sean unas risas ante un encuentro fortuito en un pasillo o un café compartido fuera de agenda.

En definitiva, las oficinas ya no tienen el valor de ser el lugar para trabajar, pues gracias a la tecnología podemos hacerlo desde cualquier lugar. El valor del espacio físico común está en el aprendizaje, la motivación intelectual, el crecimiento personal y el estilo de vida que es capaz de ofrecer una organización.

Aspectos tan relevantes como la cultura y los valores de una organización, el tipo de relación que se establece entre los profesionales que la conforman, el mensaje que se traslada a los *stakeholders* y a la sociedad, por no hablar del bienestar y estado de ánimo de los miembros que forman parte de una comunidad profesional residen, en gran parte, en el espacio físico común. Las oficinas no solo no morirán, sino que tomarán más relevancia que nunca.



ISTOCK

## GLP LOGRA RÉCORD EN ALQUILER Y PROMOCIONES DE LOGÍSTICA

En 2020, la compañía firmó más de 22,7 millones de metros cuadrados en contratos de alquiler nuevos y renovación, un 57% más que el año anterior

elEconomista MADRID.

**A** lo largo de 2020, GLP logró una actividad récord de alquiler y promoción de su negocio logístico. A nivel mundial, la compañía firmó más de 22,7 millones de metros cuadrados en contratos de alquiler nuevos y renovación, lo que se traduce en un aumento del 57%, respecto al año anterior. El negocio también puso en marcha 5.300 millones de dólares -5,6 millones de metros cuadrados- para nuevos proyectos de explotación a lo largo de 2020, lo que supuso un aumento del 75% frente al mismo periodo del ejercicio anterior.

Debido a que la penetración de Internet sigue creciendo en los principales mercados mundiales, el sector *ecommerce* continúa como un factor que impulsa la demanda en el sector inmobiliario logístico. De hecho, el comercio electrónico representa el 40% de la cartera global de GLP, aproximadamente, cuando hace cinco años era del 20%-25%.



EE

El comercio electrónico representa el 40% de la cartera global de la compañía

Los arrendamientos en Europa crecieron un 69% respecto al año anterior, con aproximadamente un millón de metros cuadrados de acuerdos firmados en 2020. Esto se llevó a cabo con clientes tanto habituales como nuevos, como Amazon, DHL, Leclerc, ID Logistics, Royal Mail y XPO Logistics, así como SF Express, un cliente global que ha firmado su primer alquiler en Europa. Ade-

más, GLP Europe registró el año más activo de su historia en materia de desarrollo, con 813 millones de dólares en nuevos proyectos iniciados en el año, lo que supone un aumento del 113%, a la vez que repuso su cartera de terrenos de construcción y cerró la adquisición de una cartera inmobiliaria logística en Europa Central y del Este, lo que amplía estratégicamente la presencia europea de la compañía a 12 países.

Por su parte, GLP firmó en China 18,7 millones de m<sup>2</sup> de alquiler en 2020, un 53% más que en 2019, mientras que en Japón cerró el ejercicio con 1,6 millones de m<sup>2</sup> en contratos de alquiler nuevos y de renovación, lo que supone un 60% más que en 2019 y el más alto jamás registrado en el país. Brasil vivió su cuarto año consecutivo de contratación récord y cerró 2020 con 1,1 millones de m<sup>2</sup> de arrendamientos totales, el doble que en 2019. La creciente demanda hizo que el 65% de los nuevos contratos se firmaran para empresas de comercio electrónico.

# Sostenibilidad, lujo y precios bajos en el centro de Madrid



La promoción Caledonian Javier Ferrero ofrece la posibilidad de vivir en casas de diferente tamaño pero con la máxima eficiencia energética y los servicios de un hotel de cinco estrellas.

La inmobiliaria de alta calidad y diseño Caledonian ([www.caledonian.es](http://www.caledonian.es); 913579500) vuelve a trabajar con los afamados arquitectos internacionales Marcio Kogan y Suzana Glogowski para conformar su primer proyecto en el centro de una gran ciudad: Caledonian Javier Ferrero. Para este gran acontecimiento, la promotora ha rehabilitado una zona industrial de Madrid de cerca de 10.000 m2 para destinarla a casas que han sido denominadas como las más eficientes de la historia de Madrid capital al recibir la precertificación LEED Platinum, el sello más prestigioso que se puede dar a una promoción inmobiliaria sostenible.

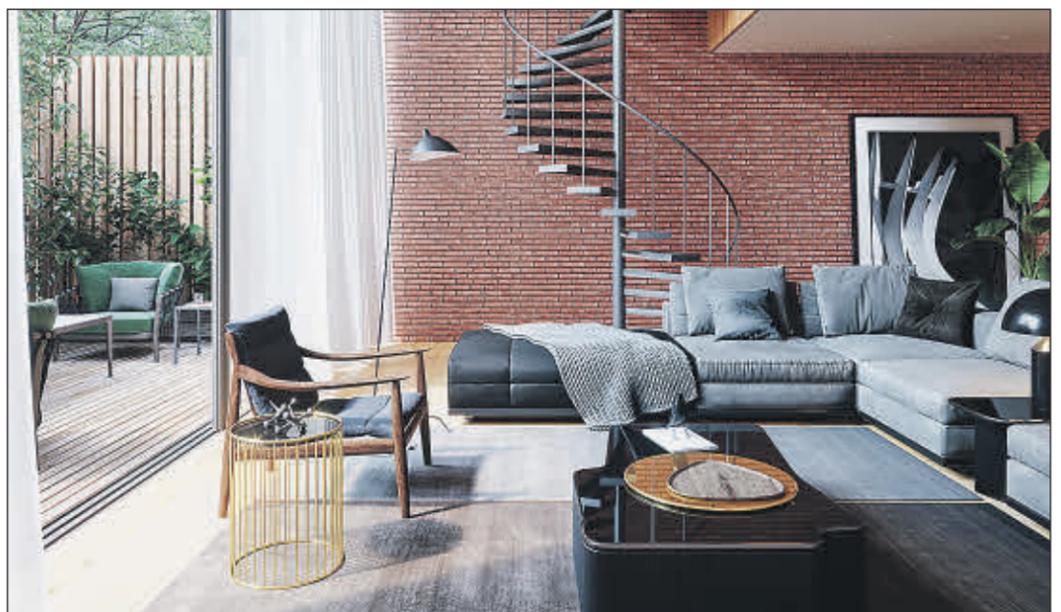
El lugar escogido es la calle Javier Ferrero, paralela a la calle Pradillo, en la zona de Ciudad Jardín, distrito de Chamartín. Las personas interesadas en la promoción –que ya pueden visitar sus diferentes pisos piloto o concertar una reunión con el personal de Caledonian– eligen entre una variada tipología de pisos, con medidas que van desde los 45 m2 con un dormitorio, para un estudio coqueto y elegante, a los 300 m2 con cuatro dormitorios, ideal para las familias más cosmopolitas o aquellas personas que buscan espacios amplios y abiertos. Caledonian comercializa dichos espacios desde 270.000 euros.

Caledonian Javier Ferrero supone igualmente la primera promoción que Marcio Kogan, uno de los grandes gurús de la arquitectura modernista actual, realiza en el centro de una gran ciudad española. El arquitecto brasileño es mundialmente conocido por obras singulares donde sobresalen la conexión entre el exterior y el interior, elevando lo primero hacia lo segundo y creando espacios tremendamente luminosos y diáfanos.

Por supuesto, la promoción de Caledonian Javier Ferrero tiene esta misma concepción en todos sus pisos, siguiendo las directrices de diseño del estándar Passivhaus mediante distribuciones inteligentes, prácticas y eficientes. A esta máxima se suma la última tecnología para facilitar la vida a sus propietarios, tales como huella dactilar para acceder a la casa, láminas inteligentes para controlar mejor la entrada de luz y de calor, suelo radiante, climatización mediante techo refrescante, control mediante domótica de todas las luces, enchufes y otros equipamientos electrónicos de la casa, los mejores electrodomésticos del mercado, espacios muy amplios para facilitar el acceso a las plazas de garaje o a las propias viviendas y, según la simulación detallada imprescindible para la certificación verde LEED Platinum, los edificios ahorran hasta un 39% de agua y un 73% de energía respecto a un edificio ordinario.

Como un hotel de cinco estrellas

Un proyecto innovador y contemporáneo, pionero en Madrid y en España, en el que Caledonian ofrece, además, servicios dignos de los mejores hoteles cinco estrellas para todos los dueños de una casa en Caledonian Javier Ferrero: un equipo cualificado de especialistas se encarga del servicio de lavandería y planchado de ropa, existe un lobby con conserje 24 horas y una directora de hotel que se encargan de todo lo que necesiten sus inquilinos,



La promoción se ubica en la calle Javier Ferrero, paralela a Pradillo.

zona multimedia con ordenadores e impresora, zona de recepción de paquetería y mensajería...

Servicios que se unen a interminables zonas comunes, como el gimnasio acristalado totalmente equipado, zonas verdes con piscina ex-

terior de 25 metros lineales, SPA dotado de sauna, piscina interior, hammam, caldarium, jacuzzi, sala de relajación con chimenea, sala de masajes, piscina de agua helada, circuito de duchas de sensaciones... El mejor hotel de cinco estrellas es... tu casa.



Las Cuatro Torres, Madrid. ISTOCK

# LAS OFICINAS VOLVERÁN A RENTAS PRE-COVID HACIA FINALES DE 2023

De cara a este año se espera que la inversión en el segmento de oficinas crezca un 29%, según datos de JLL, esto se traduce en una contribución del 24% en la inversión total esperada para el sector inmobiliario

M. G. Moreno MADRID

**E**l teletrabajo y el uso de los espacios laborales de cara a las necesidades de los usuarios han sido algunas de las tendencias que han aflorado de manera precipitada debido a la pandemia sanitaria. El Covid 19 y sus consecuencias han marcado la actividad de los espacios de oficinas, así como su evolución de cara a los próximos años debido a la incertidumbre que les rodea.

Dentro del sector inmobiliario, durante el año pasado la inversión en el segmento de oficinas cayó un 78%. Según las previsiones de JLL, la inversión en oficinas de cara a 2021 crecerá un 29%, esto llevaría a aumentar su presencia hasta el 24% en la inversión total esperada para el sector inmobiliario, mientras que el año pasado supuso un 22%.

En este contexto, en las rentas *prime* se mantendrá el impacto negativo en 2021, con una caída de 4,2% en Madrid y de casi el 2% en Barcelona –en 2020 se registró una contracción en este mercado, del 1,4% y del 1,8%, respectivamente–. No será hasta 2022 cuando se empiece a ver una recuperación al alza –ver gráfico–, mientras que desde la consultora inmobiliaria esperan que el regreso a los niveles pre-Covid lleve hacia finales de 2023/2024.

“Al final la duración de esta situación es lo que va a determinar el reajuste de las rentas. Si se prolonga más allá del verano, a lo mejor empezaremos a ver algún tipo de competición por atraer al ocupante. Si la situación se reconduce, las rentas sobre todo para este tipo de edificios no deberían verse muy afectadas”, apunta Lola Martínez Brioso, directora de Research de CBRE España.

Desde CBRE prevén para 2021 un ligero reajuste a la baja de en torno al 1%-3% para las rentas *prime* –en las que impactará el aumento de la oferta–, dependiendo de las zonas y esperan que a partir de 2022, a medida que la demanda se reactive, vuelvan a repuntar. Las rentas en las zonas con menor demanda y mayor oferta se verán más afectadas, pero la calidad de los edificios marcará claras diferencias. “En el peor de los casos, si la situación actual se prolonga un poco más estaríamos hablando de una rebaja como máximo de en torno a un 3% de la renta *prime* este año que se empezaría a recuperar el año que viene, todo sujeto a que la demanda se reincorpore”, expone la directora de Research de CBRE España.

La contratación de oficinas durante el año pasado cayó un 48% en Madrid y un 60% en Barcelona frente al año anterior, se-

# Patrimonio Inmobiliario

## SECTOR

gún las cifras ofrecidas por CBRE, siendo un 35% y 51% menos respecto a la media de los últimos cinco años. En este sentido, José Mittelbrum, director nacional Investor and Leasing oficinas de CBRE, apunta que “veníamos de un momento que casi estábamos en el punto más álgido del ciclo y se ha frenado con el Covid. Lo que ha ocurrido en estos meses es que muchas decisiones de cambio de oficina o de transformación de las zonas de trabajar de una determinada empresa se han pospuesto”. La vacuna contra el Covid-19 hace de 2021 un año más esperanzador, sin embargo, la cautela seguirá presente en las decisiones empresariales.

De cara a este año, las previsiones de CBRE esperan una recuperación en el volumen de contratación y apuntan a un aumento moderado del *take up* en torno al 15% en Madrid y Barcelona, retrasando hasta 2022 alcanzar la línea con la media histórica de contratación si las previsiones económicas se cumplen. “Si las cosas van como esperamos, lo lógico es que en verano se produzca una mejora generalizada y más confianza, esto ayudará a las empresas a tomar decisiones y a empezar a planificar la forma de trabajo post-Covid”, explica Martínez Brioso.

A la mejora de la contratación –relacionada con el crecimiento esperado para la economía y el empleo que demanda espacio de oficinas– se sumaría el elevado número de empresas que ha prorrogado por un corto plazo de tiempo contratos que han expirado durante la pandemia. Otro de los aspectos que argumentan el aumento esperado en la contratación es que “ninguna empresa va a tener las mismas necesidades de oficina que tenía antes del Covid”, apunta Mittelbrum.

Desde la consultora señalan que la demanda de oficinas estará condicionada, por un lado, por el espacio por trabajador, y por otro lado, si el teletrabajo se consolida como práctica permanente y extendida, el recálculo de la necesidad de espacio por parte de las empresas. En contrapartida un aumento del espacio por trabajador y el aumento de los espacios colaborativos puede actuar en sentido contrario.

### Prima la calidad

A pesar de las incertidumbres que rodean al sector, el impacto del Covid y la aceleración del teletrabajo, “no es el fin del uso de las oficinas, ya que estas permiten dar respuesta a la parte de creatividad, socialización o espacio colaborativo”, explica Sergio Fernandes, director de Inversiones de JLL en España. Según señala el experto, el impacto del teletrabajo en el sector puede ser medido por diferentes factores: las oficinas que hasta ahora tenían una densidad cada vez más alta se van racionalizar por obligación de la pandemia, pero también porque se van a crear más espacios colaborativos para que las oficinas no solo se conviertan en espacios de trabajo.

Más del 50% de los usuarios de oficinas va a racionalizar o a cambiar su uso de oficinas de forma constante o acelerada a medio o largo plazo, según una encuesta realizada por JLL. Además, en cuanto a la calidad de las mismas, también más de un 50% va a aumentarla. “Esto es algo que viene detrás de la tendencia de que los usuarios priman la calidad independientemente de que el precio sea más alto”, explica el director de Inversiones de JLL en España. La calidad va a primar, “y desafortunadamente el parque de oficinas tanto en Madrid como en Barcelona de lo que consideramos edificios

Las rentas 'prime' mantendrán el impacto negativo en 2021, con una caída del 4,2% en Madrid

La contratación de oficinas cayó hasta un 60% en Barcelona durante el año pasado frente a 2019

El parque de oficinas de calidad representa un 19% en la capital frente al 15% de la Ciudad Condal

de excelente calidad todavía es pequeño”, representa un 19% en la capital frente al 15% de la Ciudad Condal, “y la disponibilidad de ese tipo de edificios es casi inexistente”, lo que muestra la importancia de la calidad frente a la ubicación o incluso a la renta. “Una de las tendencias que vamos a ver en los próximos años es una reconversión en el parque de oficinas. Ya se están apreciando en Madrid y Barcelona algunos indicios”, apunta Fernandes.

### La 'oficina híbrida'

La combinación entre el espacio laboral tradicional y el teletrabajo hace que cada vez suene con más fuerza el concepto de *oficina híbrida*, que se apunta como una tendencia que marcará la evolución del sector de cara a los próximos años. “Estamos viendo que las corporaciones van hacia un modelo en el que hay una plantilla central, que va a la sede de la empresa todos los días, y una plantilla móvil, que rota, tiene turnos, teletrabaja algunos días y otros va a la oficina, etc. En este sentido, creemos que la plantilla central operará bajo el modelo de oficina convencional y la plantilla móvil lo hará bajo el modelo de oficina flexible”, apuntan desde Merlin Properties.

La sede central continuará teniendo un papel fundamental, sin embargo, la pandemia ha acelerado una tendencia: “concebir la oficina como un lugar que mejore el bienestar del empleado que, entre otros rasgos, va a suponer un mayor distanciamiento entre empleados, un mayor peso de oficinas privadas frente a las grandes praderas (*open space*) o la reducción de las zonas de *hot desking* (estaciones de trabajo al servicio del primero que llegue). Todo esto es lo que llamamos la “desdensificación” del espacio de trabajo”, añaden desde la soci-

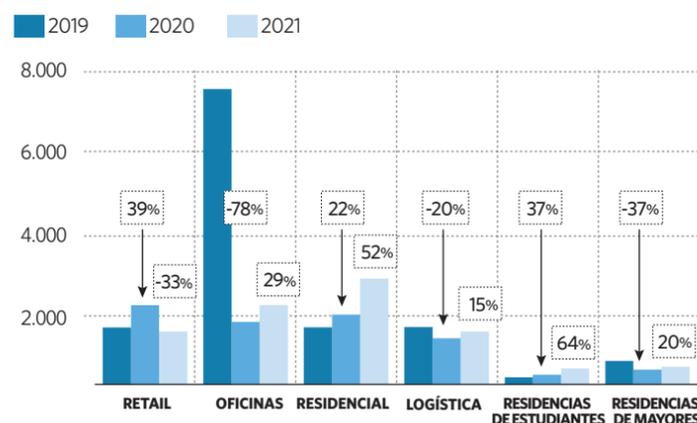
mi. Distintos estudios realizados por Actiu–dedicada al diseño y fabricación de soluciones para espacios de trabajo y *hospitality*– revelan que el 77% de los encuestados afirmaba que la parte más negativa del teletrabajo era la pérdida de la socialización y de las relaciones personales. Quizá por ello, el 73% de encuestados prefería volver a su entorno de trabajo en la empresa, aunque teletrabajando algún día a la semana. De igual modo el 55% afirmó haber tenido o conocer a alguien con problemas y molestias asociadas al uso de un mobiliario no adecuado fruto del teletrabajo improvisado.

Según la consejera y directora de reputación de marca de Actiu, Soledat Berbegal, “trabajar en híbrido es una tendencia y realidad. Muchas tareas administrativas y de gestión podrán ser en remoto, pero co-crear, desarrollar un producto o servicio así como impulsar la creatividad de equipo requieren cierta presencialidad. Eso sí, cada vez se potenciarán más los proyectos y resultados, aportando responsabilidad, libertad y más confianza al usuario. Y el bienestar también contribuirá al desarrollo personal y a la presencialidad a través del diseño y el equipamiento de los espacios”.

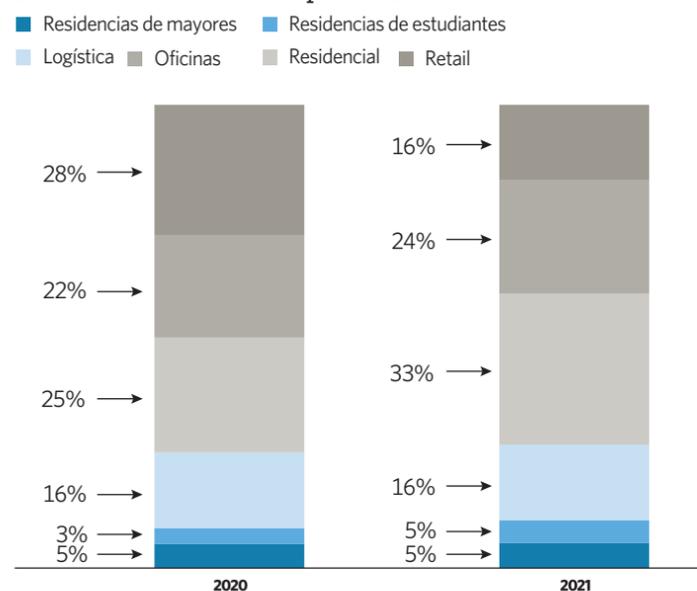
De este modo, las oficinas apuestan por una mayor flexibilidad, espacial y de gestión, con el objetivo de “generar valor añadido a través de la experiencia de usuario y bienestar corporativo, que motiva al trabajador a ir a la oficina, donde el diseño juega un papel fundamental”, apuntan desde la firma. Las adaptaciones de las oficinas aceleran la necesidad de espacio por lo que, probablemente, compensen en parte la reducción de la demanda por el teletrabajo.

### La inversión en inmobiliario crecerá un 15%

Evolución y previsiones de inversión por sector (millones de €)



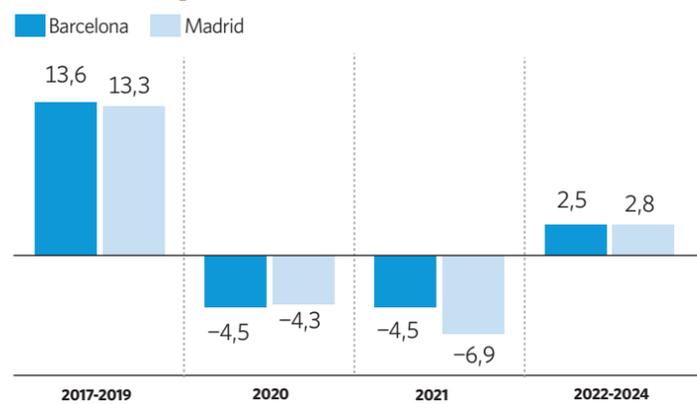
### Contribución a la inversión por sector



### Evolución de rentas prime. Oficinas [%]



### Evolución de capital values. Oficinas [%]



Fuente: JLL Research, enero 2021.

elEconomista

El 77% afirma que lo más negativo del teletrabajo es la pérdida de socialización y relación personal

La tendencia se encamina a nuevos espacios con menor densidad de puestos, más superficies colaborativas, tanto formales como informales, gestión adaptativa del espacio para permitir picos de utilización y servicios que promuevan el foco en la sostenibilidad, la salud y el bienestar, en los que la calidad será un factor de gran importancia.



En una casa unifamiliar la inversión en rehabilitación de la envolvente es de 56.614 euros. ISTOCK

## REHABILITACIÓN ENERGÉTICA VS PLAN DE PENSIONES ¿QUÉ RENTA MÁS?

El beneficio neto obtenido en 30 años para un edificio residencial rehabilitado en Barcelona asciende a 34.427 euros por vivienda y en Madrid hasta 58.642 euros, frente a los 8.860,2 euros del plan de pensiones

M. G. Moreno. MADRID.

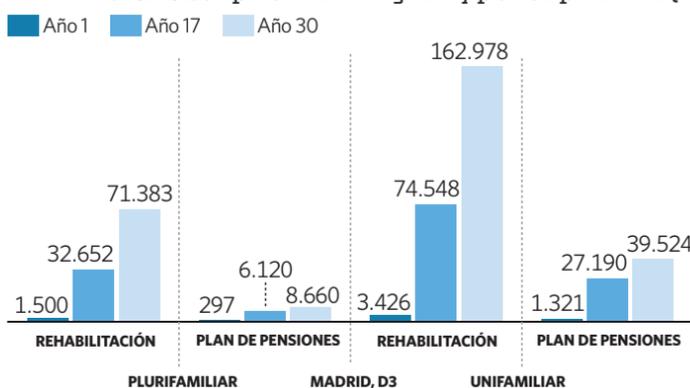
La rehabilitación de una vivienda o edificio supone invertir una cantidad de dinero, por eso siempre se ha percibido como un gasto, pero ¿y si resulta una inversión? La rehabilitación energética proporciona un ahorro derivado de la reducción en el consumo de energía, que se percibe desde el mes siguiente a su finalización y se convertirá en beneficio una vez compensado el desembolso inicial. Desde Knauf Insulation, tras actualizar el estudio *La Rehabilitación Energética como coste de inversión* elaborado por la Fundación La Casa que Ahorra en 2016, muestran que la inversión en la rehabilitación energética de la envolvente resulta más rentable que destinar el dinero a un plan de pensiones.

“Hemos analizado qué pasa si el dinero que se destinase a pagar la rehabilitación se empleara como una supuesta aportación a un plan de pensiones en condiciones de mercado. El capital permanece 17 años en el fondo, momento de la jubilación y del rescate progresivo del dinero durante 13 años más”, explica Óscar del Río, director general de Knauf Insulation Iberia. Tanto el producto de inversión como la rehabilitación van registrando entradas año tras año, en tres escenarios (año 0, año 17 y año 30): en el plan de pensiones se traduce en intereses y en la rehabilitación son ahorros de energía. Se plantean dos localizaciones (zona climática de Madrid, D3 y de Barcelona C2), dos tipos de vivienda (unifamiliar y plurifamiliar) y se parte de la clasificación energética E para obtener una clase B.

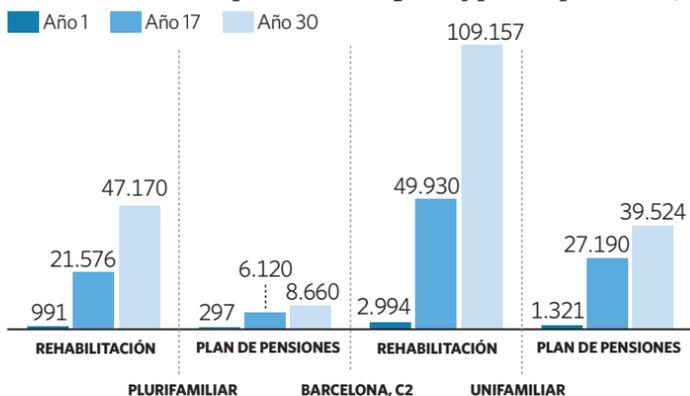
En el año 0 se hace la rehabilitación y la apertura de un plan de pensiones, con un ingreso inicial igual al coste. A partir del año 1, con el ahorro energético se paga el coste de las obras y del plan de pensiones se empezarán a cobrar los intereses que generen. En el año 17 se entra en la jubilación y es momento de empezar a rescatar el plan de pensiones año a año hasta llegar a los 80 años de edad. Al pasar los 30 años, se da por finalizado el rescate, entonces se analiza el beneficio neto de los dos supues-

### Madrid genera un beneficio mayor

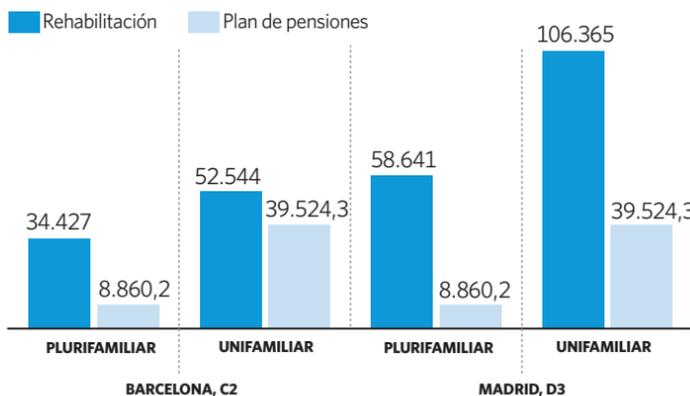
Beneficio acumulado por ahorro energético y plan de pensiones (€)



Beneficio acumulado por ahorro energético y plan de pensiones (€)



Beneficio neto acumulado en 30 años (€)



Fuente: Knauf Insulation.

elEconomista

tos. Así, la suma del ahorro energético anual más el incremento del precio de la energía (3%) descontando la inversión total en rehabilitación de la envolvente -56.614 euros en una unifamiliar y 12.743 euros en una plurifamiliar-, reflejan que el beneficio neto obtenido es superior si se realiza una rehabilitación energética que si se ingresa el dinero en un plan de pensiones.

En una vivienda unifamiliar en Barcelona, el beneficio neto acumulado a 30 años de hacer la rehabilitación es de 52.544 euros, mientras que en Madrid alcanza los 106.365 euros. Por su parte, el obtenido ingresando el dinero en un plan de pensiones sería de 39.524,3 euros. En un edificio residencial rehabilitado en la Ciudad Condal, el beneficio obtenido por la reforma es de 34.427 euros por vivienda, frente a 8.860,2 euros de intereses obtenidos con el fondo de pensiones. En el supuesto de Madrid, los beneficios son de 58.642 euros por vivienda, superiores a los generados por el plan de pensiones y también a los obtenidos en la Ciudad Condal.

### Madrid vs Barcelona

“Es más rentable la rehabilitación en una zona climática como Madrid, que tiene una clasificación energética más desfavorable en invierno sobre todo”, señala Del Río. No obstante, advierte de que “con el paso de los años en lugar de hacer cálculos sobre el coste en calefacción habrá que hacerlos sobre la refrigeración, ya que los veranos son más largos y las temperaturas más cálidas. Ahora es más evidente el ahorro energético en Madrid que en Barcelona, pero pasados cinco años si nada cambia, que esperemos que sí, el retorno de la inversión se igualará”.

La tipología del clima marca los años de amortización. Según el estudio, pasar de una clasificación energética E a una B supone un ahorro de 800 euros/vivienda al año para Barcelona y 1.184 euros para Madrid. La suma del ahorro más el incremento del precio de la energía supone que en la capital se amortice la rehabilitación cinco años antes para la vivienda plurifamiliar y seis años antes en una unifamiliar.

## LA REFORMA DE VIVIENDAS IMPULSARÁ EL SECTOR EN 2021

Tras un año mucho más 'casero' de lo habitual, los españoles han comprobado que merece la pena invertir en mejorar el confort –y también la eficiencia energética– de los hogares.

G. U. MADRID.

**N**ada como estar en casa para disfrutar realmente de las comodidades”. En 2020, los ciudadanos de España –y de medio mundo– tuvieron oportunidad de poner a prueba la exactitud de esta sentencia de la señora Elton en *Emma*, la conocida novela de la escritora británica Jane Austen. El estado de alarma y el confinamiento al que obligó la pandemia han espoleado el teletrabajo y, en general, han hecho que todos estemos mucho más tiempo en casa.

Este uso intensivo de la vivienda ha subrayado la importancia de invertir en el lugar donde, al fin y al cabo, pasamos la mayor parte del día. Así lo atestigua la plataforma digital para la mejora del hogar habitissimo, que el año pasado registró un crecimiento del 9% anual en las solicitudes de mejoras –reparaciones, mantenimiento y reformas–. Destacan dentro de este aumento las peticiones de obra y reforma, que subieron un 82%.

Es cierto que el contexto adverso ha repercutido a la baja en la inversión; las operaciones realizadas han supuesto en media un gasto de 8.572 euros, un 8% menos que el año anterior. Pero el sector de la reforma y la rehabilitación creció en conjunto entre un 3% y un 5% el año pasado, según las estimaciones que recoge habitissimo en su *Informe sobre el sector de la reforma en España 2020*, con un volumen de negocio de entre 28.800 y 29.300 millones de euros. En el caso de habitissimo, el descenso del ticket medio se ha visto amortiguado por el aumento de casi el 11% en las solicitudes de obras de reforma, es decir, aquellas que comprenden la modificación o rehabilitación de al menos una estancia.

A este desempeño se suman dos factores que invitan a un razonable optimismo para el sector en 2021. Por una parte, el ahorro de las familias españolas alcanzó su máximo histórico en el segundo trimestre de 2020, llegando al 31,1% de su renta disponible –en el tercero se situaba en el 4,8%–.

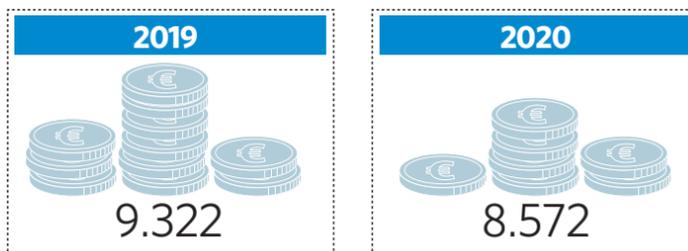
Por otra, los españoles cada vez se preocupan más por la sostenibilidad. Según el Banco Europeo de Inversiones (BEI), el 80% cree que las decisiones y las acciones personales pueden contribuir a la lucha contra el cambio climático, una ratio que supera en ocho puntos la media de la UE. Quizá esta mayor sensibilidad se haya notado en las reformas encaminadas a mejorar la eficiencia energética: destaca el alza en las solicitudes para instalar carpintería de PVC (+101%) y aluminio (+78%), así como en la instalación para uso doméstico de energía solar fotovoltaica (+45%).

### Margen de mejora

El ámbito de la eficiencia energética es particularmente promisorio. Por poner un ejemplo evidente, el Consejo General de la Arquitectura Técnica de España señala en

### Radiografía del sector de la reforma en 2020

Inversión media por reforma (€)



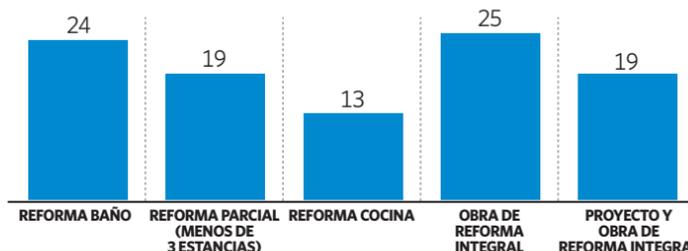
Solicitudes de servicio en habitissimo

— Variación interanual 2019-2020

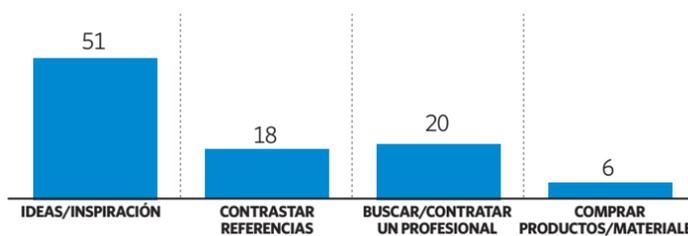
••••• Media variación interanual 2019-2020



Tendencias de 2020 (%)



El cliente: uso de internet (%)



Fuente: Habitissimo.

elEconomista

su último *Informe rehabilitación energética en España* que más del 50% de las viviendas del parque residencial español no están aisladas, “y del otro 50%, la mayoría, a pesar de estar aisladas, son poco eficientes”.

Y es que, según la Comisión Europea, los edificios son responsables del 40% del consumo energético de la Unión Europea (UE) y del 36% de las emisiones de gases de efecto invernadero, generadas principalmente durante su construcción, utilización, renovación y demolición. La renovación de los edificios ya en uso podría reducir el consumo total de energía de la UE en un 5-6% y rebajar un 5%, aproximadamente, las emisiones de CO2. A pesar de ello, cada año se

Aunque el gasto medio bajó en 2020, habitissimo registró un 11% más de solicitudes de reforma

renueva por término medio menos del 1% de los parques inmobiliarios nacionales –en España la cuota es solo del 0,15%–.

Por fortuna, las actuaciones destinadas a lograr infraestructuras sostenibles tienen un papel destacado en los planes de recuperación económica del Gobierno en el marco del programa europeo Next Generation EU. El área de agenda urbana del llamado *Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española* tiene asignados un 16% de los 140.000 millones de euros que movilizará el plan a lo largo de seis años. El Ejecutivo se ha fijado el objetivo de rehabilitar 500.000 viviendas en tres años a fin de incrementar su eficiencia energética.

A ello se añade la *Estrategia a largo plazo para la Rehabilitación Energética en el Sector de la Edificación en España* (Eresee), puesta en marcha en 2014 y actualizada el año pasado, clave en el objetivo de alcanzar en el periodo 2021-2030 la intervención en mejoras de eficiencia en 1,2 millones de viviendas durante estos 10 años y cambiar del orden de 300.000 instalaciones de climatización al año por equipos más eficientes y menos contaminantes. La Eresee ambiciona para 2050 una reducción del 37,3% en el consumo de energía final de los hogares con respecto a 2020.

Los Presupuestos Generales del Estado para 2021 consignan, además, una partida de 2.250 millones de euros para el área de Vivienda y Agenda Urbana, lo que implica un incremento del 373% respecto a los presupuestos de 2020 (2018). Como recoge el *Informe sobre el sector de la reforma en España 2020*, la recuperación económica y social en entornos residenciales como la vivienda y los barrios recibirá 1.550 millones de euros, la partida de mayor volumen. La rehabilitación sostenible de edificios públicos obtendrá 81 millones y la rehabilitación arquitectónica, otros 30 millones.

### Transformación digital

Por lo demás, la pandemia ha acelerado el uso de herramientas digitales en el sector de la reforma. Sin embargo, los datos reflejan aún una brecha entre los hábitos de consumo digital del usuario final y de los profesionales del sector, pues mientras el 50% de los usuarios afirma utilizar internet como recurso para la búsqueda de inspiración y el 20% para la contratación; sólo el 43% de los profesionales cuentan con su propia web y el 32% con redes sociales.

Como apunta Isabel Alonso de Armas, directora de Alianzas Estratégicas de habitissimo, “la pandemia ha supuesto un impulso en la concienciación del sector sobre la importancia de estar en internet y poder dar respuesta a esa demanda digital creciente, pero todavía queda mucho camino por recorrer”. Con la experiencia de estos meses, 2021 podría ser un año de avances significativos para el sector.

# SOSTENIBILIDAD Y TECNOLOGÍA MARCAN EL FUTURO LOGÍSTICO

El 77% de las empresas del sector invertirá en proyectos sostenibles de cara a los próximos meses con la intención de mejorar la reputación de la empresa y cumplir con los requisitos reglamentarios

M. G. Moreno MADRID

**L**a sostenibilidad y la tecnología se han convertido en aspectos fundamentales para todas las empresas a lo largo de los últimos años. En el caso del sector logístico, invertir en ambos factores es clave para el desarrollo de su actividad de cara a los próximos años. Y es que durante los últimos meses el Covid 19 ha provocado una serie de desafíos que han llevado a las empresas del sector a transformar y adaptar su cadena de suministro a situaciones similares que puedan ocurrir en el futuro. Además de retos, estas adaptaciones se pueden considerar oportunidades que han acelerado tendencias que comenzaron a gestarse en el pasado, como hacer un mayor uso de la tecnología, incrementar la automatización de las naves o invertir en sostenibilidad.

Así se refleja en el Índice de confianza en el sector logístico español, un estudio realizado por CBRE y Logicor –se trata de la primera edición de una encuesta de mercado realizada para evaluar la confianza y expectativas en el sector en la que han participado cerca de 50 encuestados en representación de retailers y operadores logísticos-. Según los datos obtenidos, el 77% de las empresas invertirá en un proyecto logístico sostenible en los próximos doce meses. Esta respuesta afirmativa fue compartida tanto por el 78% de los operadores logísticos como por el 76% de los retailers.

Y es que el uso de energías renovables se está convirtiendo en algo obligatorio en las políticas de empresa. “Como ya se está viendo”, indica Alberto Larrazabal, Industrial & Logistics national director de CBRE España, “en las cubiertas de los techos en las naves logísticas ya se están instalando placas fotovoltaicas, que la gran mayoría utiliza para el autoconsumo y al final son energías más renovables. La gran mayoría de las naves están empezando a tener cargas para vehículos eléctricos, ya todos los proyectos tienen que ir de esa manera intentando que todo el movimiento gire hacia la energía renovable”. Se trata de proyectos que “traen ahorros en general y menos contaminación”, añade el experto.

Entre los proyectos que ya se están llevando a cabo, los encuestados destacaron proyectos de desarrollo sostenible para eliminar la huella de carbono, mejora de la eficiencia y gestión energética con auditorías y certificaciones energéticas de acuerdo con la norma 50001, e innovación responsable para reducir el impacto ambiental de los productos (uso de biomateriales y fibras naturales).

La razón principal para acometer inversiones en sostenibilidad es mejorar la reputación de la empresa (55%). Por su parte, el 26% está siendo empujado a emprender ta-

Se llevan a cabo proyectos de desarrollo sostenible para eliminar la huella de carbono

La mejora de la reputación de la empresa es la razón principal para invertir en sostenibilidad

les proyectos para cumplir con los requisitos reglamentarios, mientras que el 18% lo hace por motivos comerciales.

“Al final todo va tendiendo hacia la sostenibilidad y, lo más importante, es que el cliente final por su norma interna tiene que tener inmuebles o almacenes con certificaciones energéticas para que sean más sostenibles y no contaminantes. Se está viendo que es obligatorio porque el cliente lo demanda, porque los fondos de inversión cuando compran sus naves también lo exigen y luego, de por sí, porque todas las empresas quieren tener una mayor eficiencia energética”, concluye Larrazabal. En este sentido, un 89% de los encuestados considera muy importante o importante la obtención de certificaciones de sostenibilidad para sus activos logísticos. Ello puede venir impulsado por la adopción de prácticas de responsabilidad social corporativa y reputación e imagen de la compañía, además de que aumenta el valor de los activos logísticos. Unida a la sostenibilidad, la tecnología ha jugado un papel determinante en la adaptación a los cambios que ha provocado la pandemia. De este modo, de cara al futuro, una mayor inversión en tecnología para impulsar la eficiencia es un factor clave pa-

ra el 28% de los encuestados (la opción más votada tanto por los operadores logísticos como por los retailers). Es cierto que el uso de las nuevas tecnologías ya estaba muy presentes en esta industria en busca de una mayor rapidez y eficiencia en la entrega de pedidos, sin embargo, la pandemia ha acelerado su adopción por parte del sector. La evolución y el aumento del e-commerce es otro de los factores que ha marcado la evolución del sector debido a las limitaciones de movilidad y las restricciones impuestas como consecuencia de la pandemia sanitaria. De hecho, el crecimiento de las ventas del comercio electrónico en España durante este 2020 ascendió al 36%, situándolo como el tercer mercado que más rápido creció en todo el mundo, según un informe de eMarketer.

Este aumento tiene un impacto en el almacenaje de las naves logísticas, por lo que para adaptarse y mejorar la eficiencia en la entrega de pedidos, el 39% de los encuestados considera necesario un mayor nivel de automatización en las naves logísticas. “El e-commerce al final cada día va a ir demandando espacios diferentes a los que hay actualmente. Se está viendo una transformación y va a haber muchos retailers y tam-



# Patrimonio Inmobiliario

## ENCUESTA

bién logísticos que van a tener que adecuar de alguna manera la venta online, que se va a hacer mucho desde los almacenes logísticos”, explica Larrazabal.

Las empresas lo tienen claro y un cuarto de los encuestados apunta que están logrando ganar eficiencia en sus operaciones gracias a las nuevas tecnologías. Por ello, con el objetivo de una mayor ventaja competitiva las empresas tienen intención de implementar o investigar en tecnología de cara a los próximos doce meses. En este sentido, las opciones tecnológicas más populares para implementar son el big data, los servicios en la nube y las aplicaciones medioambientales. Por su parte, la investigación se centrará hacia la economía colaborativa/compartida, el big data y la impresión 3D.

### ¿Mejora de confianza?

Pese a la resistencia que ha mostrado el sector mediante sus adaptaciones en los últimos meses y las inversiones previstas de cara a este año, la confianza sobre él confirma una perspectiva poco positiva, a raíz de la situación provocada por el Covid-19. El Índice de confianza en el sector logístico de España 2020/2021 se ha fijado en 35. La confianza entre los operadores logísticos se estableció en 38,3 y 31,7 entre los retailers. Un índice por encima de 50 indica una mejora o expectativa de un futuro crecimiento, mientras que por debajo de esta cifra sugiere un retroceso. Al comparar la confianza empresarial del sector logístico con la de hace un año, ninguno de los encuestados consideró que la situación fuese más favorable respecto a hace doce meses. Pese a esto, el sector se ha mostrado como uno de los más resilientes, por lo que desde CBRE esperan que “se produzca más pronto que tarde una considerable recuperación del Índice de confianza en el sector logístico español”.

De cara a los próximos meses, el 20% de los encuestados se sentía optimista percibiendo el futuro del negocio más favorable, mientras que el 75% ve algunas dificultades para llevar a cabo su negocio de manera efectiva. “Con la vacuna y un poco en general de cómo está la economía, vamos a hacer de nuevo ese índice de confianza en el mes de mayo/junio y sí que pensamos que para ese momento va a cambiar bastante la percepción. Igual que había surgido un retroceso, pensamos que será bastante mejor porque mucha gente había pospuesto sus inversiones y creemos que habrá una expectativa mejor”, señala Larrazabal. En este contexto, el 37% espera un aumento en la facturación/producción en su organización durante este año, mientras que el 59% esperaba que la facturación/producción en su organización disminuya. En este aspecto, los operadores logísticos son más optimistas sobre el crecimiento de su negocio, puesto que el 52% espera un aumento en su facturación –un 35% cree que la facturación anual aumentará entre un 2% y un 8%, mientras que un 17% cree que se producirá en más del 8%–. Por su parte, la previsión sobre el aumento de los beneficios se muestra como un objetivo más desafiante y tan solo un 33% de los encuestados estima una mayor rentabilidad durante los próximos meses.

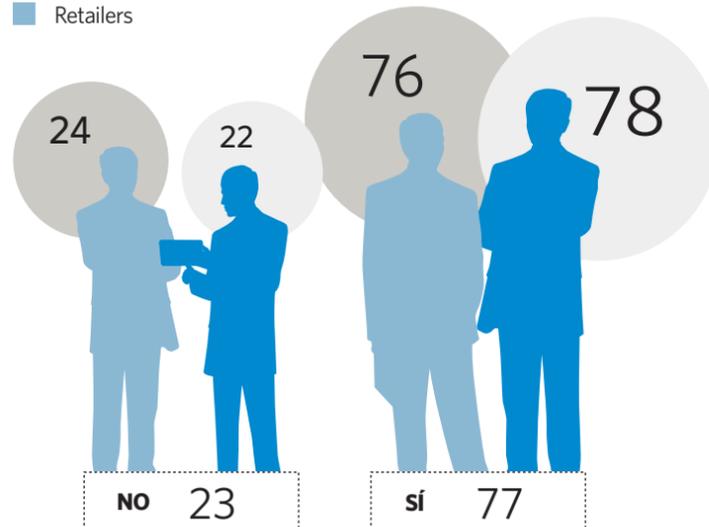
### Retos y oportunidades

Las condiciones económicas, la volatilidad del mercado y la presión en los precios por

## El 77% de las empresas invertirá en un proyecto logístico sostenible

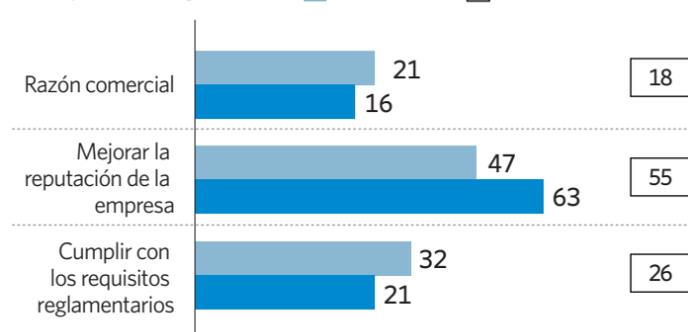
Invertir en sostenibilidad el próximo año [%]

■ Operadores logísticos  
■ Retailers



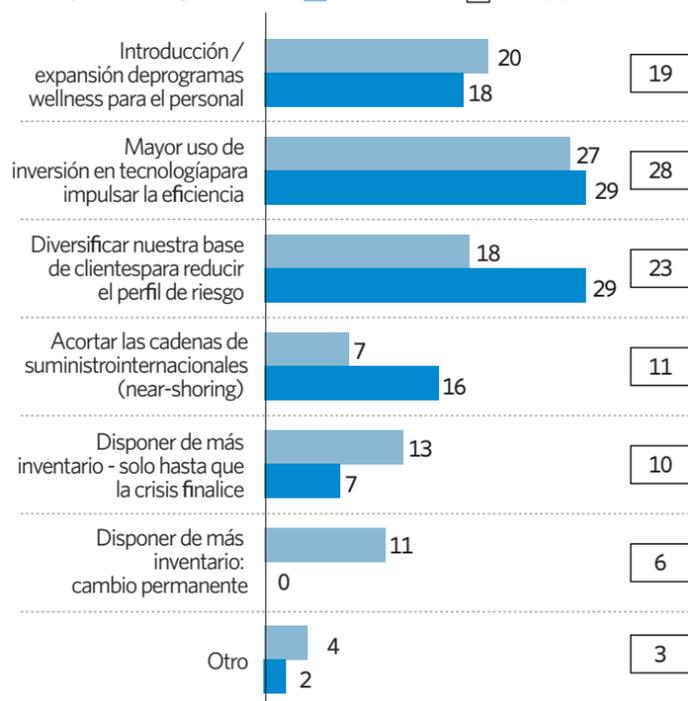
Razones para invertir en sostenibilidad [%]

■ Operadores logísticos ■ Retailers □ % Total



Formas de adaptación de las empresas al entorno actual y posterior al covid-19 [%]

■ Operadores logísticos ■ Retailers □ % Total



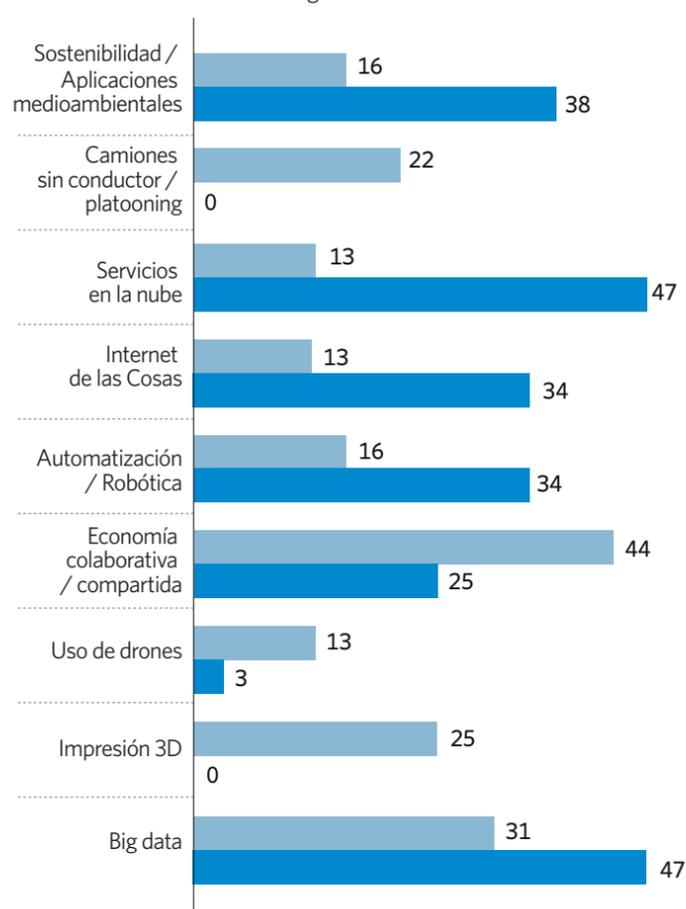
Fuente: CBRE.

Más inversión en tecnología para impulsar la eficiencia es un factor clave para el 28%

parte de los clientes son los principales retos a los que se enfrenta el sector, siendo el primero de ellos el que más preocupa tanto a los operadores logísticos como a los retailers, mientras que tan solo un 1% mostró preocupación por la escasez de espacio en las naves logísticas. Por su parte, dentro de las oportunidades destacadas por los encuestados del sector están ofrecer servicios de valor añadido, perseguir el crecimiento en los mercados internacionales, junto con mejorar la competitividad de IT.

Intención de implementar o investigar nuevas tecnologías en los próximos doce meses [%]

■ Implementar ■ Investigar



Cómo las empresas están logrando ganar en eficiencia en sus operaciones [%]

■ Operadores logísticos ■ Retailers



elEconomista

El 20% de los encuestados se sentía optimista percibiendo el futuro del negocio más favorable

En cuanto a las prioridades comerciales para lograr los planes de crecimiento, los operadores logísticos se centrarán principalmente en mantener a los clientes existentes, el control de costes, la obtención de nuevos contratos y la mejora de los márgenes de los contratos. Por su parte, para los retailers, uno de los enfoques principales también es el control de costes. Además, este segmento prioriza en la optimización de la velocidad y la eficiencia operativa, al igual que la inversión en tecnología.

# Patrimonio Inmobiliario

OPINIÓN

## TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA, NI TAN FÁCIL NI TAN CLARO



**Vicenç Hernández Reche**

CEO de Tecnotramit y presidente de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Cataluña (AIC)

Una de las preguntas más frecuentes que surgen cuando aparece el tema de la innovación es el por qué la mayoría de las empresas fracasan en muchos de los intentos de desarrollar la transformación tecnológica tan exigida hoy en día. Primero de todo hay que matizar que el hecho de que la innovación no sea patrimonio exclusivo de empresas disruptivas o *startups* no quiere decir que el proceso de transformación por parte de las organizaciones sea fácil.

En base a la experiencia vivida en primera persona y en las diferentes empresas en las que tengo la oportunidad de colaborar distingo cuatro grandes errores estructurales a la hora de implementar procesos de transformación tecnológica más allá de otros de carácter más operativo.

En primer lugar existe un error muy común al confundir innovación con tecnología. La innovación es un metaconcepto que está por encima de la tecnología, que es un medio para poder innovar. Pero no solo de tecnología vive la innovación, ya que se puede innovar mediante otros medios como un cambio en el modelo de negocio, el *branding* o una estrategia de *marketing* diferencial, por ejemplo. Una cosa es utilizar la tecnología y otra muy diferente que el uso de esa tecnología modifique nuestro modelo de negocio y nuestra propuesta de valor al mercado, por lo que la tecnología es un medio entre varios para implementar estrategias de innovación.

Otro error común es empezar procesos de innovación sin generar un proceso de transformación en la cultura organizativa de la empresa. Este tema tan recurrente en muchos libros sobre transformación digital merecería un artículo a parte ya que al igual que es fácil de decir, resulta tremendamente difícil de llevar a cabo. La literatu-

Es un error pensar que la innovación solucionará los problemas de ineficiencia que la empresa acumula

ra del *management* está repleta de académicos que, no faltos de razón en su argumentación, deberían realizar una estancia prolongada en muchas de las empresas para ver que cambiar a las personas, y por ende, la cultura de la organización no es fácil. Estamos de acuerdo en el planteamiento, pero no resulta tarea sencilla. Esto hace que muchas empresas empiecen procesos de innovación al mismo tiempo que intentan cambios culturales internos generándose demasada acumulación de escollos en el camino.

El tercer error es pensar que la innovación solucionará los problemas de ineficiencia que la empresa ha ido acumulando a lo largo de los años. Las empresas burocratizadas y carentes de agilidad acumulan grandes bolsas de ineficiencia que repercuten en los niveles de productividad. Pensar

que la innovación resolverá los problemas de mediocridad generados por años de gestión pasiva es no entender el nuevo panorama económico y social.

Por último, la realidad de día a día de cualquier organización consume muchos recursos que quitan tiempo a actividades más creativas. El gran dilema entre tirar adelante el negocio actual y la necesidad de estructurar cambios para ser más competitivos en el futuro consume tiempo, y no siempre es fácil en cuanto a la gestión de la motivación. Esta habilidad de pianista de tocar con cada mano ritmos diferentes requiere de una gestión planificada en la dirección de personas y el apoyo e involucración de la dirección de la empresa, cosa que no siempre pasa por mucho que nos llenemos la boca con el tema de la innovación.

En definitiva, hay que asimilar que fracasar a la hora de implementar estrategias de innovación es más normal de lo que nos pensamos y que solo la insistencia, el aprendizaje de los errores y la capacidad de desaprender rompiendo esquemas e ideas preestablecidas pueden conducir a la senda del éxito.



ISTOCK

## NEINOR, PROMOTORA LÍDER EN CRITERIOS ESG DE ESPAÑA

La compañía ocupa el primer puesto del 'ranking' sobre sostenibilidad que elabora Sustainalytics, filial de Morningstar

elEconomista MADRID.

Neinor Homes se ha hecho con el primer puesto en la clasificación elaborada por Sustainalytics, filial de Morningstar, dentro del grupo de promotoras residenciales en España, que mide la sostenibilidad de las empresas cotizadas y determina el riesgo ambiental, social y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés) que puede afectar al negocio de cada una. El informe valora el impacto positivo de la promotora española en diversos aspectos relativos a la construcción de sus viviendas, así como en las labores internas de desarrollo de negocio con visión sostenible en todo el proceso, situando a la compañía como la primera promotora residencial en España, así como en el top 4% de compañías más sostenibles del mundo dentro de la categoría *Real Estate*, donde se consideran casi 1.000 empresas.

Sustainalytics reconoce de este modo "el liderazgo de Neinor Homes en su labor por la sostenibilidad del sector inmobiliario" y



EE

Entra en el 'top 4%' de firmas más sostenibles de Real Estate a nivel mundial

sitúa a la empresa, además, entre el 2% de compañías con mejor valoración a nivel mundial de un total de 13.000 firmas, según recoge la compañía en un comunicado. Este índice ofrece información sobre un total de empresas que representan más del 80% de la capitalización total de los mercados bursátiles. Para ello, tiene en cuenta más de 450 datos que sirven para evaluar 70 aspectos

que dan como resultado un nivel de riesgo que inversores de todo el mundo toman como variable para invertir o no en una compañía. Se trata de una de las principales referencias en el mercado de capitales y, para su elaboración, evalúa en primer lugar los riesgos que afectan a la compañía por su naturaleza (sector, actividad o exposición pública) y, en segundo lugar, los riesgos derivados de su gestión (transparencia, criterios que rigen la gobernanza o políticas de igualdad).

En el caso de Neinor Homes ha valorado la gestión integral y mitigación de los riesgos asociados a los criterios ESG, destacando especialmente la posición y trabajo de la promotora con relación a la gestión de riesgos, el compromiso con la ESG del consejo, el *compliance*, así como el modelo de anticorrupción y fraude, las iniciativas medioambientales, la inversión en promociones sostenibles y la incorporación de criterios ESG a la cadena de suministro.



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

---

**LO QUE EMPIEZA SIENDO UNA CASA  
TERMINA SIENDO UN HOGAR**

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

EN PERSONA O A DISTANCIA ESTAMOS **SIEMPRE DISPONIBLES** EN TODOS  
NUESTROS CANALES, **INCLUIDA LA VIDEOLLAMADA**



**habitat**  
inmobiliaria

**TU HOGAR,  
NUESTRO MEJOR PROYECTO**

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

# AZCA SE CONVERTIRÁ EN UN IMÁN PARA EMPRESAS FORÁNEAS

La transformación de esta gran manzana situará a Madrid en competencia con otras grandes capitales europeas y atraerá a importantes compañías internacionales

A. Brualla/M. G. Moreno MADRID

**L**os grandes propietarios de Azca, la manzana empresarial de Madrid que une Nuevos Ministerios con el Santiago Bernabéu, se han aliado para convertir la zona en el nuevo corazón financiero y de ocio de la ciudad. Lo harán a través de un proyecto totalmente transformador que apuesta por la sostenibilidad y la inclusión y que supondrá una regeneración urbana, económica y social posicionando a la ciudad en el foco de los grandes inversores y empresas europeas.

El proyecto se canalizará a través de Renazca, la sociedad en la que se agrupan actualmente Merlin Properties, GMP, Alba Patrimonio Inmobiliario y Monthisa y a la que próximamente se sumarán nuevas incorporaciones entre la que se encuentra El Corte Inglés. Según explican desde Renazca a *elEconomista*, “tras la presentación del proyecto ganador a principios de febrero, ahora entramos en una fase en la que recopilaremos y estudiaremos todas las aportaciones que los vecinos y comerciantes de la zona nos trasladen. Tras esto y, según las previsiones que manejamos, el desarrollo del proyecto definitivo está previsto que comience a finales de 2022”.

Solo hace falta ver un par de imágenes para entender que el proyecto seleccionado no dejará indiferente a nadie y supondrá una transformación absoluta de la zona, que pasará a convertirse en un nuevo pulmón verde en Madrid, con más de 18.200 metros cuadrados de áreas verdes.

El objetivo de esta renovación es dar una nueva vida a zonas dentro de Azca que actualmente están muertas y que de hecho generan una sensación de inseguridad que no anima a los ciudadanos a hacer uso de esos espacios. Así, actualmente, la zona no es capaz de atraer tráfico suficiente durante los fines de semana o fuera del horario laboral de lunes a viernes. Eso cambiará totalmente con el proyecto que han seleccionado desde Renazca y que está liderado por los estudios: Diller Scofidio + Renfro (arquitectos), Gustafson Porter + Bowman (paisajistas) y B720 Fermín Vázquez Arquitectos. Estos son autores de proyectos tan emblemáticos como el High Line de Nueva York y el Parque Zaryadye de Moscú.

Su propuesta convertirá la zona en un espacio más conectado, abierto y accesible bajo el paraguas de la sostenibilidad, creando un ecosistema urbano de gran biodiversidad formado por especies vegetales autóctonas, recuperando antiguos cauces fluviales que mezclan sistemas de captación y

Tendrá una gran zona verde central con espacio para actividad al aire libre para unas 10.000 personas

Será un espacio autosostenible que recuperará canales antiguos para almacenar y reutilizar el agua

almacenaje de agua de la lluvia para riego y fuentes.

“Queremos recuperar la vanguardia con la que fue concebido el proyecto en los años 70 y adaptarnos a los nuevos principios del urbanismo: sostenibilidad y ciudadano como centro de todo. Queremos integrar los usos actuales entre sí y también conectar Azca con todos los barrios colindantes y romper con la percepción actual de que es una isla en medio de la ciudad”, explicó durante la presentación del proyecto Miguel Hernández, director general de Renazca.

## Gran pradera verde

En el corazón de la *súper manzana* se despliega una gran pradera verde capaz de albergar actividades al aire libre a las que podrán asistir entre 200 y 10.000 personas. Como parte de la estrategia para promover la biodiversidad en el lugar, se pretende replicar las tipologías vegetales existentes en la región de Madrid, plantando especies autóctonas y creando nuevos hábitats urbanos que promuevan la convivencia humana con especies de flora y fauna propias de la región.

Por otro lado, la captación de agua de lluvia, canalizada mediante fuentes y juegos de agua –que rescatan el cauce de un río preexistente anterior a la construcción de Azca y que atravesaba la *súper manzana*– permite almacenar dicha agua con la finalidad de autoabastecer el consumo para riego y fuentes. Algunas de las fuentes pueden vaciarse a los contenedores de agua para dar paso a escenarios de conciertos y otros usos.

En este sentido, el proyecto propone incorporar un mercado de productos frescos, un parque infantil, una biblioteca al aire libre, un jardín de esculturas, cafeterías y bares, un invernadero e incluso una zona de *coworking* al aire libre, un FabLab o una pista de patinaje sobre hielo. “Todo ello hará de Azca un lugar de encuentro, no solo para los trabajadores, residentes y familias de la zona sino para todos los madrileños y visitantes de la ciudad”, explican desde Renazca.

Una de las cosas más llamativas del proyecto es que esta pradera central contará con un par de esculturas ambientales sensibles, que se encargarán de utilizar o contrarrestar la energía solar. Así, estará la estructura *Sol permanente*, que reflejará la luz del sol sobre las áreas proyectadas perpetuamente en la sombra utilizando una serie de helióstatos giratorios; y la estructura *Sombra permanente*, que se encargará



## URBANISMO



de proporcionar un área constante de alivio del sol.

### Impacto del proyecto

“Azca va a tener una repercusión a nivel social y económica importante en la ciudad y va a empezar a ponernos en un plano comparativo a otras capitales europeas”, explica Paula Albadalejo, directora de Servicios de Project & Development Services para el Sur de Europa de JLL. “Lo que estábamos sufriendo hasta ahora era una especie de zona de *agujero negro* en el centro de la ciudad donde no ocurría nada positivo ni desde el punto de vista económico ni desde el punto de vista social ni medioambiental. Yo creo que este proyecto va a ser un activador de las palancas que se necesitan en una ciudad como Madrid para de verdad ser un punto de referencia y generar un atractivo que hasta ahora no teníamos para grandes compañías internacionales”, apunta Albadalejo, que señala que “esto es importante, porque eso ya sí que tiene un efecto directo en el CBD y en Azca y es que empresas internacionales empiecen a ver que nuestro distrito financiero es atractivo para ellas y les representa. Las grandes empresas internacionales necesitan alojarse en sedes y en espacios que representen su ADN y esto va a ser un impulsor de ese tipo de movimientos”.

Este proyecto será el impulso definitivo que necesitaba la zona que lleva años mejorando gracias al trabajo de los propietarios que poco a poco han ido reformando sus inmuebles. Según los datos de CBRE,



**1.** Infografía general del proyecto que transformará Azca. **2.** Vista de la pradera central, rodeada por un borde elevado que proporcionará un entorno de inmersión lejos de los edificios que lo rodean. **3.** Uno de los espacios de la pradera convertido en una zona de conciertos al aire libre. **4.** Patio con escultura en las terrazas norte de la plaza Picasso, que en invierno será una pequeña pista de patinaje sobre hielo. **5.** La pradera contará con un elemento arquitectónico elevado que aportará un punto de sol o de sombra permanente.

ELECONOMISTA



los edificios de oficinas de Azca suman una superficie total en torno a 460.000 m<sup>2</sup>, algo más un tercio del *stock* de Castellana. Gracias a la rehabilitación de varios edificios, la superficie *Grado A* se ha duplicado en la última década, aunque la gran mayoría la llevaron a cabo en los últimos cinco años. Esta renovación ha situado ya a la zona de Azca a la vanguardia de la sostenibilidad en materia de edificaciones de oficinas, ya que en el 45% del *stock* de la zona tiene algún tipo de certificado de sostenibilidad. Así, el 60% de los activos cuenta con certificación *LEED-Platino*; el 25% *LEED-Oro* y el 15% *LEED-Plata*, explican desde CBRE. En cuanto al *retail*, Albadalejo, asegura que actualmente hay locales no alquilables y están fuera de mercado, pero este proyecto “va a ser un gran impulsor del comercio y de las rentas” en la zona.

## 'BUILD TO RENT': EL MAYOR REVULSIVO PARA LA REACTIVACIÓN INMOBILIARIA



**Gregorio Martín-Montalvo**

Director General de Solvia

**E**l mercado inmobiliario ha experimentado grandes cambios a raíz de la crisis sanitaria y económica del Covid-19. Uno de los más destacados es la nueva demanda de vivienda. Las nuevas necesidades habitacionales que surgieron durante el confinamiento han provocado que cada vez más personas se interesen por el binomio alquiler y obra nueva, impulsando así un mercado ya de por sí en auge, el *build to rent*.

Esta tendencia de edificar viviendas de nueva construcción y destinarlas únicamente al alquiler, que nació en Reino Unido, comenzó hace apenas unos años a captar en España el interés de todo tipo de actores del sector, desde promotoras y constructoras, hasta fondos de inversión o socimis. Inicialmente de forma tímida, pero creciendo poco a poco atraídos por la necesidad de satisfacer una creciente demanda y una falta de producto en alquiler para cubrirarla, el *build to rent* captó en 2019 más de 1.500 millones de euros en inversión, presentando una tendencia similar durante 2020, a pesar de la crisis sanitaria. O también gracias a ella.

La incertidumbre provocada por la pandemia y los cambios en las necesidades del consumidor, han llevado a muchos a buscar una alternativa en el alquiler. Pero no una cualquiera. Una en la que asentarse, gestionada por profesionales y que ofrezca viviendas de calidad, con zonas y servicios comunes atractivos, ubicadas junto a redes de transporte público en ciudades de gran dinamismo económico y demográfico y, lo más importante, que satisfagan sus nuevas necesidades habitacionales: más espacio, más habitaciones, buena orientación, luminosidad, terrazas o espacios exteriores...

El contexto actual ofrece, en definitiva, razones más que suficientes para que aquellos actores que ya confiaban en esta modalidad, definida por muchos como el revulsivo principal en la reactivación del sector inmobiliario tras el Covid-19, ahora lo hagan todavía más.

También hay que tener en cuenta que este auge no sólo responde al interés privado. El sector público ya está gestionando sus propios proyectos de *build to rent*. El último ejemplo lo vemos en la Comunidad de Madrid con el Plan Vive, que tiene por objetivo la construcción de hasta 25.000 viviendas públicas asequibles en régimen de alquiler en los próximos ocho años.

Las previsiones para el futuro también son favorables en este sentido, pues dentro del sector inmobiliario se calcula que de aquí a 2030 se construirán entre 80.000 y 90.000 viviendas destinadas para el alquiler. De momento, la obra nueva mantiene un buen ritmo si queremos alcanzar estas perspectivas, ya que los últimos datos del Ministerio de Agenda Urbana revelan que entre enero y septiembre de 2020 se finalizaron casi 55 mil viviendas en todo el territorio nacional, mientras que en este mismo tiempo se inició la construcción de más de 52 mil viviendas en España.

Habrà que ver, eso sí, cuántos de estos inmuebles se destinarán al alquiler, aunque

la tendencia en la demanda de pisos arrendados hace pensar que serán una buena parte. Y es que, aunque todavía no es la opción preferida para los españoles frente a la compra en propiedad, cada vez son más los ciudadanos que deciden vivir en un inmueble alquilado. Así lo confirman los últimos datos del INE, donde se aprecia que el número de hogares en régimen de alquiler ha crecido un 15% entre 2013 y 2019. Sumando estas dos tendencias (interés creciente por el alquiler y más oferta de vivienda nueva), podemos pensar que el *build to rent* cosechará buenos números en el futuro.

Además, las características de esta nueva modalidad inmobiliaria la hacen muy atractiva para la población joven que está buscando una primera vivienda o para aquellas familias que buscan espacios más amplios. Principalmente por dos factores. El primero, la relación calidad precio de estos activos al encontrarse en zonas de expansión de la ciudad, pero que cuentan con todos los servicios y están muy bien comunicadas. Una circunstancia que cobra más relevancia cuando los salarios son más ajustados.

El segundo factor es la movilidad geográfica y la flexibilidad laboral. Eligiendo viviendas arrendadas y equipadas con las comodidades que garantiza la obra nueva, el teletrabajo puede ser una realidad de

Hasta 2030 se construirán entre 80.000 y 90.000 viviendas destinadas para el alquiler

forma más cómoda, con la posibilidad de cambiar de residencia más fácilmente en caso de que fuera necesario.

Con todas estas cuestiones sobre la mesa, está claro que el *build to rent* está llamado a tener una gran importancia dentro del sector inmobiliario en España. Por ello, desde Solvia hemos reforzado esta línea de negocio dentro de nuestra área de gestión de alquileres, que cuenta con una consolidada experiencia en la gestión de carteras de alquiler y más de 22.000 activos de alquiler de todo tipo bajo gestión.

A través de esta unidad, cubrimos la gestión de todo el ciclo de vida de estos activos: proceso de *onboarding* y migración (preparación de la información y documentación necesarias, migración de datos al sistema, etcétera), *asset management* (planificación para optimizar el rendimiento de los activos, análisis documental, saneamiento registral y jurídico, definición de las políticas de mantenimiento y adecuación del activo, etcétera), comercialización (fijación del precio, publicación y difusión de los activos o atención comercial) y administración del alquiler (formalización, renovación y rescisión de contratos, actualización de rentas, emisión de recibos y facturas, atención y resolución de incidencias, o gestión y mantenimiento de los activos).

Somos una de las mayores plataformas de gestión de activos inmobiliarios y, desde Solvia, queremos liderar la transformación de nuestro sector. Para ello, la única vía es adelantarnos a las necesidades del mercado, ofrecer el mejor servicio, cubrir todas las necesidades operativas y reputacionales de nuestros clientes y atender correctamente la demanda del usuario final.



El 'build to rent' captó en 2019 más de 1.500 millones en inversión. ISTOCK



Obra de Boa Mistura. EE

## Caleido acerca el arte urbano en la capital



Los artistas contribuirán con sus obras a convertir Caleido en un espacio único de expresión del arte urbano en Madrid a través de esculturas, pinturas en mural y otras intervenciones permanentes

**C**aleido quiere ser el nuevo destino en la capital para los amantes del arte y acercar al gran público la obra de artistas que actualmente están revolucionando el nuevo arte contemporáneo y sus diferentes expresiones, como el muralismo, el posgraffiti, la instalación *site-specific* o el nuevo arte pop.

El innegable crecimiento en las últimas dos décadas de las diferentes disciplinas que engloban la rama más actual del arte contemporáneo le ha llevado a situarse al lado de artistas nacionales e internacionales que aporten fuerza y valor a este gran proyecto. De esta forma, el espacio comercial de ocio al aire libre, quiere reforzar su compromiso con el arte y la cultura y convertirse en un museo al aire libre en pleno Paseo de la Castellana, donde además del arte contemporáneo, tendrán también cabida la restauración, la educación, la salud, el ocio, el *shopping* o el deporte.

Asimismo, la plataforma de contenidos y comisariado dedicada a la promoción de nuevo arte contemporáneo y responsable de la feria internacional *Urvanity* que tiene lugar cada año durante la Semana del Arte de Madrid se suma al proyecto para contribuir a través del arte a crear un espacio con experiencias únicas y de referencia. Bajo este contexto, y de la mano de Caleido, promoverá un programa comisariado con una gran oferta y diversidad de propuestas culturales.

Artistas como Boa Mistura; el colectivo multidisciplinar formado por Pablo Ferreiro, Pablo Purón, Javier Serrano y Juan Jaume, cu-

Boa Mistura, Sabek, Agostino Iacurci y Thiago Mazza, entre los artistas del proyecto



Obra de Agostino Iacurci. EE



Espacio Caleido. EE

yo trabajo se desarrolla principalmente en el espacio público con el objetivo de convertir el arte en una herramienta social para transformar la calle y crear vínculos entre las personas; Sabek, artista español que comenzó su trabajo interviniendo en calles y lugares abandonados alrededor de Madrid y desde donde desarrolla su estilo; Agostino Iacurci, artista italiano caracterizado por la composición de escenas que, a pesar de la claridad de los elementos y la síntesis de formas, generan imágenes oníricas que evocan misterio; o Thiago Mazza, considerado uno de los principales exponentes del muralismo contemporáneo brasileño y ha participado

en importantes festivales por todo el mundo, son solo algunos de los profesionales que, a través de su obra, convertirán Caleido en un referente del arte urbano en Madrid gracias a un conjunto de intervenciones permanentes que tendrán lugar en diferentes zonas del área comercial, así como en fachadas ciegas, plazas y en las zonas del parque.

Con esta iniciativa, el público podrá vivir nuevas experiencias comerciales y de ocio en un espacio vanguardista y diferente donde ocurren "cosas" que harán que los visitantes disfruten de una oferta de planes innovadora en la ciudad.

Las grandes  
oportunidades  
se presentan una  
vez en la vida

---



Jardín de Cervantes, Alcalá de Henares



Kings Lofts, San Sebastián de los Reyes



Santa Clara, Vistahermosa Alicante



Torre Iberia, Valencia

ASG Homes

[asg-homes.com](http://asg-homes.com)