

Revista mensual | 1 de junio de 2022 | N°66

Inmobiliaria

elEconomista.es

LOS FONDOS 'SALVAN' EL MERCADO DE ALQUILER: ELEVAN LA OFERTA UN 13,6%

La inversión en este mercado por parte de los institucionales crecerá este año un 10%

CONSULTORÍA

**EL COMPRADOR
EXTRANJERO ELIGE LA
COMUNIDAD VALENCIANA**





En Proyecto | P30

Madrid cuenta con 20.700 edificios protegidos por Patrimonio

Para rehabilitar este tipo de inmuebles se necesita que la normativa se adapte a las necesidades del siglo XXI y haya agilización en la tramitación.



Los Protagonistas | P8

La materia prima ha subido un 12% desde septiembre

Hay que apostar por un modelo colaborativo en la construcción y unir diseño y obra desde el principio para ahorrar costes.

En portada | P4

Hay un 13,6% más de vivienda en alquiler gracias al BTR

La vivienda en alquiler es el producto estrella más demandado por los inversores porque tiene mucho recorrido en España al contar con poca oferta y mucha demanda.

Consultoría | P24

Los extranjeros solo buscan vivienda en 9 de las 50 comunidades

El 26% de las compras de viviendas por parte de los extranjeros se sitúa en la Comunidad Valenciana, con 29.019 compradores.



Entrevista | P18

A. Ramírez-Escudero, pte. de CBRE España

“Desde CBRE preveemos que este año se cerrarán 576.000 transacciones de viviendas. Nuestra visión a largo plazo del sector inmobiliario es positiva”.



Tendencias | P33

Barcelona se vuelca en la rehabilitación

Oficinas, hoteles y viviendas están en el punto de mira tras la pandemia para adecuarlos a las necesidades del consumidor actual.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



La oferta de vivienda y el parque de alquiler

En los últimos 20 años, el parque de viviendas en España ha crecido un 23%, sumando alrededor de 25,9 millones de viviendas en total (principales y secundarias). Según la consultora JLL, respecto a la vivienda de nueva construcción, durante este periodo se añadieron más de 5,7 millones de nuevas viviendas. Cabe diferenciar dos etapas: el periodo entre 2000 y 2007, con un promedio anual de 500.000 construcciones de vivienda nueva, y el periodo 2008-2014, con un promedio de 200.000 construcciones de vivienda nueva al año. Durante estos últimos años, la creación de vivienda nueva ha decrecido de forma significativa respecto a los niveles de la década 2000-2014, permitiendo asegurar una mejor absorción del stock de viviendas en años recientes.

Entre 2015 y 2021 se terminaron, de media, 57.000 viviendas al año, con una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) del 7%. Estos datos representan solo un cuarto del volumen medio de viviendas terminadas por año entre 2008 y 2014. En paralelo, se concedieron más de 85.000 licencias de obra nueva de media por año entre 2015 y 2021. Este volumen representa un 13% del volumen medio de licencias de obra nueva otorgadas por año entre 2000 y 2007. Los principales proyectos de obra nueva se ubican en las principales ciudades españolas (Madrid y Barcelona), que suman más de un cuarto del total de las licencias. Por su parte, las provincias de Málaga, Sevilla, Alicante, Valencia y Baleares reúnen un 23% del total de licencias en España. Estas últimas, con Madrid y Barcelona, concentran más de la mitad de las obras nuevas en España. Se estima que alrededor de la mitad (el 51,3%) del parque de vivienda tiene 40 años o más de antigüedad en España. Esta proporción varía en función de las comunidades autónomas, hasta un 63% en el País Vasco y un 60% en Cataluña. En Madrid, la proporción también es elevada (55%). Por su lado, las comunidades de Andalucía, Murcia y Canarias cuentan con un parque de vivienda más reciente. El principal objetivo del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno es ampliar y mejorar la calidad de los edificios, sobre todo en lo que respecta a su calificación energética y consumo de energía, con una inversión prevista de 4.420 millones de euros hasta 2026.

■
Del total del parque de viviendas principales (19,4 millones) alrededor de 4,8 millones son en alquiler o cesión, según JLL
■

Entre el parque de viviendas principales, que representa alrededor de 19,4 millones de viviendas, de las que alrededor de 4,8 millones de viviendas se mantienen en alquiler o cesión en 2020, representa una proporción de hogares en régimen de alquiler o cesión del 25%. Entre 2001 y 2020, el parque de viviendas principales en alquiler o cesión aumentó un 91%, y se estima que pueda alcanzar entre 5,3 y 6,4 millones de viviendas entre 2025 y 2035. El 81,5% está en manos de arrendadores particulares y solo un 9,3% lo controlan empresas especializadas. El parque de viviendas se halla muy atomizado y obsoleto con más de 20 años de antigüedad para el 76% de los inmuebles en alquiler.

La oferta de alquiler crece un 13,6% gracias a los fondos

El inversor pone el foco en este modelo de negocio en España porque hay recorrido. La oferta es escasa y la demanda es alta. Solvia prevé un incremento de la inversión del 10% este año

Luzmelia Torres. Fotos: iStock





El volumen de inversión en residencial de alquiler en 2021 superó los 2.100 millones de euros, según JLL.

El *build to rent* (BTR) o construir vivienda en alquiler, es una de las alternativas al acceso tradicional a la vivienda más atractivas del mercado y tiene mucho recorrido. Es por eso que hoy, es y será, el producto estrella más buscado por el inversor. No es un producto comparable al tradicional de venta, conceptualmente son distintos y van dirigidos a públicos objetivos distintos. En España surge esta fórmula por una necesidad residencial y el volumen de inversión en residencial de alquiler en 2021 superó los 2.100 millones de euros, es decir el 77% de las transacciones se dieron en operaciones de BTR, según el informe de la consultora inmobiliaria JLL.

¿Cuál es la situación actual de este mercado en España? Los inversores privados apuestan por esta fórmula e incluso las Administraciones Públicas y prueba de ello es la apuesta en la Comunidad de Madrid por el Plan Vive que tiene como objetivo lanzar al mercado del alquiler 25.000 viviendas. Pero no sólo se está llevando a cabo el BTR a través de colaboraciones público-privadas, se acaba de realizar la primera operación BTR en un suelo protegido. Tectum y Locare han conseguido sacar adelante la primera obra pública de vivienda en alquiler de iniciativa privada. Será una promoción en la localidad madrileña de Alcobendas y supondrá la construcción de 383 pisos protegidos con rentas un 60% inferiores a la media del municipio madrileño.

A pesar de todos estos proyectos, el mercado de BTR en España se caracteriza porque la oferta es

inferior a la demanda, el parque de alquiler es antiguo, está atomizado y mayoritariamente en manos poco profesionalizadas. Las bases de este negocio: localizaciones en grandes núcleos de población, con un tamaño mínimo de 100 viviendas para rentabilizar la inversión, una tipología mayoritaria de vivienda de 1 y 2 dormitorios, e instalaciones centralizadas para facilitar una gestión más eficiente en la fase de explotación.

102.500

Este año se han sumado 102.500 viviendas más de alquiler al parque inmobiliario español

Según el último informe de BTR que elabora Atlas Real Estate Analytics, el parque de viviendas en alquiler en España ha aumentado un 13,6%. Hemos pasado de las 90.100 viviendas en alquiler en 2021 a las 102.500 viviendas este año.

“El BTR ha venido para quedarse y cuenta ya con la confianza de muchos inversores. En estos últimos años hemos visto que es una fórmula sólida por la que es rentable apostar, lo que ha hecho que cada vez haya más promotores y constructores implicados en el desarrollo de estos proyectos. Desde Solvia estamos seguros que 2022 va a ser un año clave para el BTR y la in-

Inmobiliaria

elEconomista.es

versión en este producto crecerá un 10%", afirma Mayca Llorens, responsable del área de Rental de Solvia.

En este sentido, Laura Monzón, directora de consultoría en Almar Consulting, apunta que "el BTR no va a sustituir al BTS (construir vivienda para la venta). Es un producto que viene a satisfacer las necesidades de un usuario final determinado y esa es la clave. BTR es una nueva forma de habitar que pone un mayor foco en un modelo de vida más social, más comunitario y más experiencial, en el que las zonas comunes toman protagonismo frente al espacio individual, y se dotan los edificios de servicios prestados y *amenities* que aportan valor añadido a la vivienda y potencian el sentido de pertenencia a una comunidad frente a lo individual".

La tendencia en España hacia el alquiler es equipararnos con otros países de Europa o de EE.UU., donde casi el 50% del parque de viviendas es en alquiler. En estos momentos en España el peso del alquiler es de un 25%, pero la tendencia es a seguir creciendo, según los expertos.

"Para desarrollar el BTR hay que centrarse en dos claves: Quién te va a alquilar y qué te va a alquilar, porque no se puede hacer el mismo modelo en todas las ubicaciones. Hay que adaptar el producto según la ubicación: centro ciudad, periferia o costa y es fundamental también pensar en la persona que te lo va a alquilar. Estamos viendo que el BTR se está ampliando hacia nuevas ubicaciones no solo se instala en las principales ciudades. Hay demanda ya muy vinculada a los *hubs* económicos que pueden ser logísticos o de turismo en la costa, porque tiene una actividad económica con

un gran número de empleados que necesitan vivienda" apunta Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes.

"EL BTR también ha sido positivo para el mercado porque ha dado la oportunidad de desarrollar más vivienda sostenible. Aedas Homes ha promovido el primer proyecto BTR con certificado Passivhaus en España, concretamente en el municipio madrileño de Valdemoro, para Grupo Lar y Primonial. La certificación Passivhaus asegura, entre otros aspectos, un mayor aislamiento térmico y calidad del aire en el interior de la vivienda, lo que se traduce en una reducción del consumo energético que ronda el 70% respecto a un edificio convencional", asegura Antonio Fernández, gerente de Desarrollos Alternativos de Aedas Homes.

Se necesitan 1,2 millones de hogares de vivienda en alquiler en España

En este sentido, Mayca Llorens define en seis puntos las razones por las que el BTR despierta interés para el inversor. "1.- Tiene una demanda garantizada por la dificultad que hay en España para acceder a una vivienda. Según la consultora Savills se necesitan 1,2 millones de hogares de vivienda en alquiler para satisfacer la demanda y ahora hay 4,2 millones. 2.- El BTR es un *asset class* que atrae a los fondos de inversión extranjeros por la falta de oferta que hay en el mercado. 3.- el BTR es uno de los principales dinamizadores del mercado. 4.- El alquiler ofrece una rentabilidad estable a largo plazo. 5.- Hay una necesidad de profesionalización de la ges-



SE ALQUILA

ción en el alquiler y 6.- el tema de la sostenibilidad, que se ha convertido en un requisito indispensable donde tanto los fondos como los clientes demandan una vivienda sostenible”.

A este respecto, Antonio Fernández apunta que desde el punto de vista promotor también ven el BTR interesante para diversificar el negocio. “Aedas Homes es una promotora que cotiza y tiene comprometidas con sus accionistas la construcción de viviendas y sus entregas por lo que si en tu balance de suelo destinas viviendas al alquiler, generas unas rentas y un flujo de caja”.

Retos por delante en el BTR

Por otro lado, también en este negocio hay muchos retos aún por conseguir. “Tenemos el reto de la eficiencia en los procesos. Hace falta que se trabaje de una forma colaborativa, también, mayor eficiencia en los costes. El BTR es un proceso más caro que el BTS, (construir para la venta) y con la industrialización podemos abaratar costes, pero estamos empezando. Además, la normativa es un punto a tener en cuenta, es necesario que la Administración apoye este modelo y la normativa se adapte a las necesidades del usuario y sea más flexible. Igual no es necesario que haya en estas promociones BTR

La sostenibilidad hoy en día es una exigencia y esto conlleva un incremento de costes

un número de aparcamientos concretos, por ejemplo”, apunta Laura Monzón

A estos retos. Víctor Pérez, añade la barrera respecto a las rentas de los alquileres de estos inmuebles. “Las viviendas se encuentran dentro de una normativa donde la sostenibilidad hoy en día es una exigencia y esto conlleva a un incremento de costes. Aumentar la calidad en las viviendas es más caro y se traslada a un incremento de rentas y hay que ver si este coste se adecua a la capacidad de pago del usuario. A todo esto hay que sumar que la oferta de alquiler que hay en el mercado es escasa y hay que aumentar el parque de vivienda en alquiler, pero no hay suelo, porque no se han actualizado los planes generales de ordenación urbana en los últimos 10 años, por lo que tenemos un horizonte con escasez de oferta y costes altos”.

Como conclusión Mayca Llorens, asegura que “hay dos fundamentales que pueden desincentivar un poco al inversor extranjero en BTR, que es el capital que necesitamos en este negocio. El primero es el riesgo regulatorio. Hemos tenido una ley de contención de rentas en Cataluña que se ha derogado, limitación al IPC, una ley estatal de vivienda



Es necesario profesionalizar la gestión de los alquileres.

que limitaba el precio del alquiler y esto solo ha servido para reducir la oferta y generar mayor inseguridad jurídica y hacer que los inversores huyan. En segundo lugar, el inversor extranjero tiene mucha experiencia financiera, pero no inmobiliaria y desconoce que en España hay una diversidad regulatoria por las Comunidades Autónomas, tiempos dilatados en la obtención de licencias y la necesidad de gestión de este parque de alquiler por profesionales”,

Modelo colaborativo en la construcción para reducir costes

Desde septiembre las materias primas se han incrementado un 12%. Hay que unir diseño y obra desde el principio para ahorrar costes y evitar errores

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

En los últimos meses se ha producido una subida generalizada del precio final de los activos en construcción en todos los segmentos del *real estate*. La guerra en Ucrania ha acentuado un problema que se estaba dando ya en España. Hemos visto como el petróleo, gas natural o el aluminio han tocado máximos históricos y el coste del níquel ha alcanzado su récord en una década. Además, el incremento del precio de la energía afecta directamente a la producción de materiales necesarios para la construcción como el cemento y la cerámica.

“Las mayores subidas se han dado desde el mes de septiembre de este año hasta la fecha, con subidas en los costes de construcción del entorno del 12%, pero el sector ha demostrado estar preparado y lo



Hay que llevar la experiencia de las constructoras a la fases de inicio del proyecto.



El incremento del precio de la energía ha afectado directamente en la producción del cemento elevando su precio.

hemos visto en los años de pandemia que ha producido al 100%. No creo que lo que hoy estamos viendo con la subida de precios, la inestabilidad geopolítica, la falta de materias primas y de suministros nos haga estar en riesgo en el sector de la construcción, tenemos retos que afrontar, pero para eso siempre hemos sido un sector flexible que sabemos planificarnos. Sí creo que tenemos que buscar un entorno colaborativo entre todos los agentes para poder paliar esto y es tal vez la asignatura que nos toca ahora" asegura Javier Sagüés, director general de la constructora Arpada.

Los expertos del sector apuntan a un proceso colaborativo de construcción como respuesta a los retos actuales. El procedimiento colaborativo lo definimos como un proceso conjunto donde promotor, constructor, *project manager* y proyectista trabajan conjuntamente desde el inicio, con el objetivo común de reducir incertidumbres y riesgos. ¿Cuáles son los gastos que se pueden evitar para reducir los costes finales?

"Hay que optimizar las cuatro patas que tiene un proceso de desarrollo que son el capital humano, los materiales, los equipos y el tiempo. Si optimizas esto has triunfado. Se tiene que eliminar todo lo que no sirva ni para el diseño, ni para la construcción, ni para el producto final, que es el uso que se va a dar al edificio. Por eso, es fundamental que desde el minuto cero estén todas las partes aportando valor y esto hace que el proceso sea más barato y tenga-

mos el producto que queremos. Y así es como lo estamos aplicando en nuestra plataforma de viviendas en alquiler en Lar donde estamos obteniendo muy buenos resultados" afirma Concha López Rodríguez, directora técnica de Residencial Iberia en Grupo Lar.

En el mercado de la edificación ha surgido esta necesidad de medidas colaborativas frente a lo tradicional por las circunstancias actuales. "Anteriormente

12%

Desde el mes de septiembre hasta la fecha los costes de la construcción han subido un 12%

te muchos constructores lo han pasado mal porque no podían hacer frente a un entorno inflacionista y ahora se está dando un cambio social y todo el mundo demanda que no se hagan las cosas a espaldas de los demás y que mire cada uno solo sus intereses. Hay que traer la experiencia de las constructoras a las fases más tempranas del proyecto y esto se soluciona haciendo un anteproyecto y abriendo un proceso de selección de la constructora para definir el proyecto con un precio máximo garantizado. A partir de ahí se empieza a trabajar en colaboración con un proyecto básico y se abren los tramites de licencia y en ese tiempo, que es dilatado, se tra-

baja en el proyecto hasta que arranca la obra. De esta forma se abre una vía de optimización de costes”, apunta Jorge Cicuendez, director de proyectos del área residencial en Meis Management Services.

Tradicionalmente, el diseño se ha hecho en obra, y esto siempre ha traído algunos tropiezos por lo que es fundamental que el diseño se haga desde el principio. “Nosotros como arquitectos somos el centro del proyecto. En la redacción del proyecto hay muchas partes implicadas, pero esto tiene muchas ventajas en la toma de decisiones desde el principio, de esta forma se cuenta con la experiencia de la constructora que es muy importante para optimizar los costes y que luego en obra no haya desviaciones. Nuestro estudio de arquitectura está empezando ahora a entrar en este tipo de proyectos colaborativos en España, pero internacionalmente se utiliza



La falta de materiales ha provocado retrasos en las obras.



mucho la figura de diseño y obra, donde la parte constructora está desde el principio y así los proyectos funcionan mucho mejor que en los que hay dos partes independientes. La transparencia entre la promotora y la constructora es fundamental para controlar los costes”, explica Javier Higuera, socio del Estudio de arquitectura HCP.

En este sentido Javier Sagüés asegura que “estamos haciendo trajes a medida donde semana a semana se esté definiendo el proyecto conjuntamente y esto tiene unos costes brutales, ahí no podemos optimizar, eso tiene que estar en la fase de proyecto y hay que alargarla e involucrar a todos los agentes. Si somos capaces de introducir a los fabricantes e industriales podremos tener la flexibilidad de cambiar un material por otro o un proceso por otro,

y ahí, sí podemos ahorrar y abaratar el proceso. Hay que hablar de digitalización porque el sector está totalmente preparado, nos falta un proceso de industrialización, una transformación digital y para eso hay que desarrollar el proceso BIM, que no es más que un proceso colaborativo y al final tendremos la digitalización de proceso y a partir de ahí la inteligencia artificial, porque estamos preparados”.

Como conclusión, Concha López apunta que “el sector se estabilizará y el futuro lo veo con procesos colaborativos, confianza, digitalización y mirando hacia la industrialización, que no hay que confundir con la prefabricación que lo llevamos haciendo hace muchos años. Al final el futuro va hacia lo que vaya demandando la sociedad porque es de donde salen los usuarios y los agentes que participamos”.

El aluminio ha sido otro de los materiales de la construcción que se ha visto afectado por la guerra de Ucrania.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.

AEDAS
HOMES

aedashomes.com



Ignacio Ortiz
Director de Research en Activum

La vivienda como refugio, voracidad compradora

La crisis sanitaria que conllevó el consabido virus, lejos de afectar al mercado inmobiliario lo que produjo, en líneas generales, es mayor ahorro en muchas economías domésticas. Parte del mismo se ha dedicado a comprar vivienda ya sea para inversión o por un cambio a un hogar con mejores características. En la actualidad vivimos un momento marcado por la inflación disparada. Ya estaba desbocada antes del inicio de la guerra en Ucrania, pero este luctuoso conflicto ha venido a agravar el incremento de los precios. En cuanto a vivienda se refiere, la subida de muchos materiales que intervienen en la construcción dificulta a la obra nueva en gran medida. Se estima que en los últimos meses se ha producido un incremento aproximado del 20% en estas materias primas.

Los motivos que se encuentran detrás de la compra masiva de viviendas son el todavía acceso a financiación ventajosa y que pronto terminará, el ahorro de las familias, la mayor incertidumbre de otras inversiones, la elevada inflación que motiva la compra para intentar refugiarse de la misma en el ladrillo. Según datos del INE se han comprado 600.000 viviendas entre abril de 2021 y marzo de 2022 -últimos meses contabilizados-. Representa un incremento del 42% respecto del mismo periodo anterior.

La subida del precio del dinero que inició la Reserva Federal de los Estados Unidos el pasado marzo con 0,25 puntos y que continúa con el alza de 0,5 puntos en abril -la mayor en 22 años- afecta lógicamente a Europa. Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo, apunta al encarecimiento del dinero para principios de julio. Y al fin de la compra de deuda, tema este último no menor.

Lo anterior va a encarecer el acceso a la financiación. La población lo sabe y apura para comprar casa y conseguir una hipoteca barata a tipo fijo. El pasado año, el 62,9% de las hipotecas sobre viviendas fueron a tipo fijo -frente al 2,9% del año 2003-. Realmente, conseguir una a un tipo que ronda apenas el 1%, dependiendo de las vinculaciones, ha sido una magnífica opción. En el futuro esto no va a ser posible. Hay bancos que están empezando a retirar de su oferta comercial el tipo fijo. Volverá el variable y peores condiciones de acceso al crédito.



Para tomar la temperatura al mercado inmobiliario, en especial a la evolución de la oferta de la segunda mano, los portales especializados son una magnífica herramienta. Los particulares que buscan una vivienda recurren de manera sistemática a ellos y se valen de herramientas como avisos para nuevos anuncios, bajadas de precio, etc. Y saben bien que los pisos que están en precio en zonas demandadas duran apenas horas. Sirva de muestra el hecho de que la oferta de viviendas en venta en idealista en la Comunidad de Madrid se ha reducido en más de 6.000 unidades en los últimos seis meses (actualmente 37.400 en venta). Significa una reducción del 16%. Si nos centramos en el municipio de Madrid y para el mismo periodo, la oferta actual es de 19.950. Han desaparecido más de 3.700 anuncios, hay una oferta un 14% menor en la capital. No cesa el descenso.

Entre abril de 2021 y marzo de 2022, según datos del INE, se han vendido 118.766 viviendas de obra nueva. Representa menos de un 20% del total de transacciones de vivienda. Muy lejos quedan datos como los de 2007, donde las ventas de obra nueva alcanzaron 412.000. Más allá de compararnos con ese año tan singular, lo cierto es que en España se necesita más construcción residencial que la que se está produciendo en estos momentos. Ciudades como Madrid o Barcelona cuentan con una oferta muy reducida que se absorbe muy rápidamente.



■
Los motivos de la compra masiva de viviendas son el todavía acceso a financiación ventajosa y que pronto terminará
 ■

La Capital cuenta con escaso número de promociones, en parte, por el bloqueo urbanístico que se produjo en los denominados Desarrollos del Sureste por la anterior corporación municipal. Se entendió en ese momento que no era necesario avanzar en estos ámbitos -que alojarán decenas de miles de viviendas- pues consideraban que la población no iba a demandarlas, entre otros motivos. Querían, por otra parte, reducir drásticamente el número de viviendas previstas. Nada más lejos de la realidad del mercado presente y futuro. El Desarrollo del Sureste más avanzado y el único que cuenta con oferta de obra nueva, El Cañaveral, avanza en sus aproximados ocho años de historia a magnífico ritmo, con enorme demanda y con un alza muy significativa de los precios. Afortunadamente en la actualidad se han desbloqueado estos ámbitos y varios de ellos se encuentran con capacidad de ofrecer vivienda en un plazo muy breve de tiempo. Y hay otro motivo por el que se debe avanzar y desarrollar suelo que es de gran importancia.

Es la vivienda protegida. Todos estos ámbitos cuentan con, aproximadamente, un 50% de pisos con algún tipo de protección. Esto es fundamental para favorecer el acceso a la vivienda a jóvenes y nuevas familias. Y este es y debe ser un objetivo de primer orden para nuestra sociedad.

Por otro lado, Barcelona, sufre de políticas restrictivas con la vivienda, con imposiciones de vivienda protegida en promociones donde no tiene sentido comercial ni es viable. Hay promotores catalanes de gran prestigio y firme trayectoria que han desembarcado con grandes apuestas en Madrid. Debería hacer pensar a más de uno. Vemos como la política puede afectar ya sea en Madrid, en la Ciudad Condal o en cualquier territorio al desarrollo de vivienda.

Otras capitales de provincia o municipios de cierta entidad, ven como su oferta de obra nueva es escasa o nula. Esto obliga a los compradores a optar por la segunda mano en la mayoría de las ocasiones con las limitaciones que eso conlleva. La subida de tipos, una inflación elevada que no desaparece y un escenario macroeconómico incierto reducen la capacidad de ahorro de las familias. Es previsible que las compraventas se desaceleren y que, de continuar la situación, los precios suban de manera escasa o incluso veamos en el medio plazo correcciones de precio. Eso no quiere decir que comprar una casa sea *más barato* en un horizonte próximo, pues un préstamo más duro complica la ecuación. En cualquier caso, necesitamos más obra nueva que facilite el acceso a la vivienda y el natural crecimiento de los grandes núcleos urbanos.



VILLAS EN TENERIFE

Foro Consultores Inmobiliarios comercializa una promoción de 42 exclusivas villas y apartamentos en Adeje de la promotora Mais Inmobiliaria

elEconomista. Fotos: Foro Consultores

La casa de tus sueños: piscina privada y jardín a 30 metros del mar

Foro Consultores Inmobiliarios retoma su actividad en Canarias con la comercialización de una promoción en Adeje (Tenerife) de la promotora Mais Inmobiliaria. Este residencial se compone de 42 exclusivas villas y apartamentos en una sola planta con piscina privada y jardín a 30 metros del mar. Cuentan con garaje, trastero, placas solares, aerotermia y excelentes vistas. Apartamentos desde 509.600 euros y Villas desde 851.650 euros.

Mais Inmobiliaria es una promotora gallega con una dilatada experiencia en Tenerife Sur. Sus proyectos son un referente de sostenibilidad dentro del *real estate*, apostando siempre por la salud y el bienestar de los usuarios y en busca de la relación más respetuosa con el entorno y el medio ambiente. La promoción está situada en la zona Residen-

cial Rocabella, excelentemente comunicada y a tan sólo 15 minutos del Aeropuerto de Tenerife Sur. Además, la promoción estará ubicada en una parcela singular donde todas las viviendas tienen vistas directas al mar. Dispone de todo tipo de servicios: zona comercial, colegios, centros médicos, restaurantes, ocio, playas.

Esta zona del sur de Tenerife se está convirtiendo en un referente en España en turismo de calidad y de lujo. De hecho, algunos municipios solo contemplan la posibilidad de hacer hoteles de 5 estrellas o 5 estrellas gran lujo. Y Guía de Isora, por ejemplo, contará con un hotel de lujo diseñado por Norman Foster. La obra nueva se consolida en Las Islas Canarias, especialmente en Tenerife y Las Palmas y los promotores están apostando de nuevo por este archipiélago.



Una promoción sostenible con certificado Bream

El proyecto de la promotora Mais Inmobiliaria en Adeje (Tenerife) contará con certificación BREEAM, es decir: garantía de eficiencia que reduce el impacto medioambiental y promueve la eficiencia energética con ahorros de consumo de entre un 30 y un 70%, disminu-

yendo las emisiones de CO2. También hay que tener en cuenta el ahorro en gastos de mantenimiento y funcionamiento de los edificios: reducción del gasto de agua de hasta un 40% y de los gastos de funcionamiento y mantenimiento hasta un 30%. Aumento de la sa-

tisfacción y bienestar de los usuarios: mejora del ambiente interno y de las condiciones de vida y trabajo de los usuarios de los edificios. Valor añadido: incrementa la funcionalidad, flexibilidad y vida útil y aumenta el valor de los inmuebles en un 7,5%. Por otro lado, la pro-

moción cuenta con todo tipo de servicios: comercios, colegios, centros médicos, restaurantes, ocio nocturno, playas, etc. Se encuentra situada en una zona perfectamente comunicada y buenos accesos a la carretera TF47 y autopista TF-1 y al aeropuerto.



GILMAR TOWER

La empresa de intermediación inmobiliaria entra en el metaverso y se instala en una torre de más de 20 metros en Decentraland

elEconomista. Fotos: Gilmar

Son viviendas reales que se comercializan con realidad virtual

Gilmar, empresa de intermediación inmobiliaria, entra de lleno en el metaverso con la inauguración de su primera sede comercial en Decentraland, que cuenta ya con más de 300.000 *heavy users*. La compañía se convierte así en la primera inmobiliaria de España en debutar en el metaverso y espera hacer crecer su mercado a través de una nueva oficina comercial "digital", Gilmar Tower, con más de 20 metros de altura -que refresca la imagen de la inmobiliaria sin perder la esencia y el legado de la marca- en donde ya ha comenzado a comercializar sus viviendas físicas.

Ignacio Mallagray, CMO de Gilmar, explica que la apertura no solo es estratégica desde un punto de vista comercial, sino de *equity* de marca. "El metaverso es un espacio único en el que podemos brindar experiencias

memorables a nuestros clientes y, sobre todo, aprender cómo la generación Z interactúa con nuestra marca y ser capaces de adaptar nuestra propuesta de valor a sus necesidades. La entrada en Decentraland supone un impulso a nuestra salud de marca y una apuesta directa por el futuro y la innovación".

Este espacio sirve para que Gilmar explore las posibilidades de la web3 y ofrezca sus productos y servicios a los más de 300.000 usuarios activos de la plataforma. "Todo el mundo puede entrar a través de este enlace www.gilmar.es/meta como invitado a través del ordenador. De esta forma Gilmar satisface la demanda de las promotoras, que cada vez demandan más experiencias innovadoras y relevantes para la comercialización de sus activos" declara Javier Castellano, director de comunicación de Gilmar.



Cuatro plantas con todas las promociones de Gilmar

Gilmar Tower es una oficina 100% diáfana de 4 plantas donde el cliente podrá encontrar todas las promociones que comercializa Gilmar. Actualmente en la planta baja se comercializa una promoción exclusiva y sostenible ubicada en la Sierra madrileña de Guadarrama. “Nosotros no vendemos en el metaverso activos digitales, vendemos viviendas reales con realidad virtual y se paga en euros en el mundo real”, afirma Javier Castellano. El metaverso es un canal por descubrir, se define como la convergencia de la realidad física y virtual en un espacio de interacción. Es verdad que el metaverso está ligado al ‘blockchain’ (a un registro descentralizado) y esto permite también estar asociado a un método de pago con su propia moneda. Gilmar utiliza el metaverso como un escaparate donde ver sus viviendas de una forma virtual, pero el cliente no necesita ninguna moneda de pago propia ya que la vivienda la compra en el mundo real. “Nuestra propuesta de valor es tangible y práctica pero, quien sabe si el día de mañana todas las ‘wallets’ (metaMask) te pueden facilitar el proceso de comunicación entre marca y cliente y sirva para hacer el pago de arras o la señal de compra de una vivienda a través de esta cartera virtual”, apunta Ignacio Mallagray.

ADOLFO RAMÍREZ-ESCUADERO

Presidente CBRE España



“Preveemos que 2022 se cerrará con 576.000 transacciones de viviendas”

La consultora CBRE ve en el corto plazo, a partir de septiembre, mucha volatilidad, incertidumbre, subidas de *yields* nominales, retrasos en obras y en operaciones, etc., pero en el medio plazo, la visión del sector inmobiliario no es negativa porque no hay sobreoferta y sigue la demanda por inmuebles de obra nueva

Luzmelia Torres. Fotos: Pablo Roig

La consultora CBRE terminó 2021 con el broche de oro tras la compra de Bovis para estar presente en toda la actividad de obra y de gestión, y ha comenzado 2022 con un primer trimestre muy potente. Adolfo Ramírez-Escudero, presidente de CBRE España, analiza el presente y futuro del sector.

El negocio residencial goza de buena salud a pesar de las turbulencias macroeconómicas,

¿cuáles son las previsiones de CBRE?

El sector residencial ha dado muestras de resiliencia en los últimos años. Los indicadores macroeconómicos para 2022 sigue siendo favorables, con generación de empleo y un crecimiento del PIB por encima del 3%. De acuerdo a nuestra brújula inmobiliaria de CBRE, el sector residencial en 2022 se situará en mercado en expansión y estimamos que se registren cerca de 576.000 tran-

sacciones de vivienda, superando niveles de 2019 (+18%), liderado principalmente por la segunda mano y por la demanda nacional. El precio de la vivienda mantendrá su avance a cierre de 2022 (+3,6%), liderado por el incremento de la vivienda nueva.

¿Cómo está afectando al sector la subida de la inflación y tipos de interés al alza?

La incertidumbre que rodea al escenario macroeconómico es, sin duda, elevada. Más aún con un conflicto bélico todavía por resolver. De todas formas, nuestra hipótesis central considera que muchas de las turbulencias actuales son temporales y deberían empezar a moderarse en los próximos trimestres, en base al dinamismo que muestra la economía a escala global para buscar fuentes alternativas de materias primas esenciales. Así, una desescalada de las tensiones geopolíticas podría ayudar a reconducir la elevada inflación, muy afectada por las presiones en el componente energético. De todos

¿El inversor sigue viendo el inmobiliario como un valor refugio en España?

La vivienda siempre se ha considerado un valor refugio. La inflación siempre que no esté desbocada no es mala en este sector. Tener un cierto nivel de inflación por encima de lo habitual generalmente nunca ha sido malo para el inmobiliario porque tanto el suelo como los activos que generan rentas tienden a tener una cierta vinculación a los precios nominales y se defienden bien. En este sentido, si seguimos con tipos de interés reales en niveles en el entorno cero o incluso negativos, esto hace que el coste del capital en términos reales sea favorable, y si además, tampoco vemos sobreoferta y hay demanda por inmuebles nuevos, vemos claro que hay razones para argumentar que no se presenta un entorno malo para el inmobiliario a medio plazo. Aunque, dicho todo esto, a corto plazo, a partir de septiembre si vamos a ver mucha volatilidad, incertidumbre, corrección de yields, retrasos en obras

“En 2022 el sector ‘living’ se ha convertido en la primera categoría de inversión representando el 26% del total”

“El precio de la vivienda mantendrá su avance a cierre de 2022 en un 3,6% liderado por el aumento de obra nueva”



modos, esto no va a evitar que este año nos movamos en unos rangos de inflación que eran desconocidos para nosotros, por lo que vamos a tener menos referencias para determinar precios. Asimismo, los materiales de construcción han registrado un incremento cercano al 25% en poco menos de dos años, algo inédito, lo que está provocando que se ralenticen las obras o se redefinan..

Se habla de subida de precios del 10%

Para la vivienda de obra nueva, teniendo en cuenta que hay un déficit en las grandes ciudades, puede ser malo a medio plazo, pero tampoco es totalmente negativo a corto desde el punto de vista de precios, porque hay una demanda insatisfecha, capacidad de ahorro y por ahora, se vende bien. No obstante, un incremento del 10% en 2022 parece muy elevado según nuestras estimaciones. Podemos considerar en torno a un 4,5%

y en operaciones, etc., pero los fundamentos del sector siguen siendo sólidos.

¿El sector ‘living’ es ya la primera categoría de inversión inmobiliaria en España?

Sin duda. En 2022 se ha convertido en la primera categoría de inversión, representando el 26% del total del volumen transaccionado con más de 1.135 millones de euros registrados. Venimos de ocupar el segundo puesto en términos de inversión en 2021, pasando actualmente a ser la tipología líder, algo que desde hace años se ha observado en el mercado norteamericano. Las perspectivas para el 2022 son muy favorables y pensamos que este sector va a representar entre el 25 y el 30% de la inversión total a final de año en España. Hay que tener en cuenta que el *living* no solo es residencial tradicional, también engloba diferentes soluciones habitacionales adaptadas a cada etapa de la

vida y donde se encuentran desde las residencias de estudiantes, el *coliving*, la vivienda en alquiler y en compraventa hasta el *senior living*. Estamos viviendo una revolución muy positiva en el sector, es una revolución casi renacentista, muy centrada en la persona y los inversores están poniendo el foco en estas nuevas tendencias que están transformando el sector inmobiliario.

El negocio 'build to rent' en 2021 fue la estrella ¿sigue siendo la niña bonita?

El *build to rent* o BTR, construir para alquilar, acaparó más de la mitad de la inversión en todo el *Living* en 2021. De los casi 3.000 millones de euros de inversión transaccionados en *Living*, cerca de 1.650 millones de euros fueron destinados a operaciones BTR, ante la falta de producto terminado y alquilado (PRS). En el primer trimestre de 2022, el segmento de inversión residencial (BTR y PRS) concentró el 84% del total invertido en *Living* con 959 millones de euros, de los cua-

la implantación del modelo híbrido de trabajo si bien los datos muestran que la ocupación de las oficinas ha ido en aumento (casi 60% en el portfolio gestionado por CBRE a fin del 1T). En retail las perspectivas son positivas, gracias a la recuperación del *footfall* y turismo y esperamos descensos en la desocupación de las grandes ciudades este año. El sector hotelero vuelve a despegar, en estos días se están dando a conocer datos de ocupaciones récord en muchas plazas turísticas españolas y de hecho ha sido uno de los protagonistas en términos de inversión inmobiliaria durante el primer trimestre del año, representando el 23% del total transaccionado con 995 millones y ocupando la segunda posición tras el sector *Living*. El nuevo "niño mimado" del sector son los Centros de Datos, donde cada vez hay más actividad.

Las rentabilidades han bajado y hay una presión para que suban junto con los tipos de interés ¿esto puede destruir el valor en

“Los inversores ante el aumento de la inflación se han ido hacia el producto residencial en alquiler (BTR)”

“Los tipos de intrerés van a seguir subiendo en términos nominales, pero no en términos de interés real”



les alrededor de 740 millones fueron en operaciones BTR. Hemos visto una tendencia por parte de los inversores ante el aumento de la inflación hacia producto residencial en alquiler, o suelo para futura vivienda alquiler, muy impulsado por la demanda creciente y las rentabilidades tan atractivas que ofrece frente a otros productos alternativos. Es percibido como un activo refugio de ingresos estables y donde los nuevos edificios BTR ofrecen un producto de mayor calidad, servicios y profesionalización.

Y ¿qué va a pasar con el resto de los sectores: logística, hoteles, 'retail', oficinas...?

La penetración del consumo electrónico en España ha crecido del 3,5% en 2015 al 10,6% en 2021 y con previsiones de llegar al 15,2% en 2026, por lo que el sector logístico sigue teniendo mucho recorrido. En cuanto a las oficinas, la pandemia sin duda ha acelerado

el sector inmobiliario de inversión?

Durante mucho tiempo hemos estado en niveles de rentabilidad históricamente bajos, y también acompaña mucho la caída de los tipos de interés y esto es un riesgo que hay que monitorizar. Por ahora somos prudentes con respecto a las próximas subidas, pero está claro que los tipos de interés van a continuar subiendo en términos nominales. Pero ojo, no en términos de interés real que es lo importante para un inversor, es decir el rendimiento del activo una vez tenido en cuenta el efecto inflación, que se recupera a través de las rentas. Por tanto, creemos que vamos a convivir en un escenario de subidas de yields nominales en los productos que no puedan ofrecer subidas de rentas al nivel de la inflación o por encima de ella y veremos al mismo tiempo como los activos más adaptados, seguros y resilientes al ciclo tendrán bajadas en términos de yields reales.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

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



Sandra Llorente

Directora de Innovación en Grupo Via Ágora,
directora general en Rehabierm y Lignum Tech

Caballos más rápidos

Quiere usted un coche eléctrico? Pues depende del uso que vaya a darle... pero si es para trayectos cortos y por ciudad, ¿quién no iba a querer un coche eléctrico?: Se puede aparcar en la calle sin pagar, circular por el centro de las grandes ciudades, se ahorra gasto en combustible y además es respetuoso con el medio ambiente... Pero entonces, ¿por qué las ciudades no están colonizadas por coches eléctricos? La respuesta principal es sencilla: el precio.

Es probable que bajo esta tendencia en unos años el coste de adquisición del coche eléctrico disminuya y se democratice su uso, ayudado también por estímulos de Administraciones Públicas. Un ejemplo de ese movimiento lo encontramos en los coches diésel: hace 10 años eran más caros y con menos prestaciones que ahora, y eso ha sido gracias a la innovación y mejora continua.

El sector inmobiliario marca una tendencia creciente hacia la innovación de procesos, hacia la industrialización del proceso constructivo y empieza a calar en todos los agentes: promotores, constructores, fabricantes, subcontratas, industriales, ingenierías y hasta cliente final. No vamos a realizar una disertación sobre las ventajas de la industrialización que ya son conocidas en el sector, pero ahora que empezamos a estar convencidos, cómo lo implementamos es el siguiente paso. La prescripción en fase de proyecto, determinar que sistemas optimizan el proceso por reducción de plazos, mejora en la calidad del producto final, disminución en la huella de carbono, de residuos, de mano de obra, etc., cada proyecto tiene recetas diferentes y casuísticas y el mayor reto es prescribir los componentes, módulos o sistemas que aportan valor. Para poder realizar esta prescripción ya tenemos formación disponible de muy alta calidad para técnicos, como el curso de construcción industrializada de la Escuela de Edificación del COAATM, donde los alumnos conocerán el abanico de sistemas nacionales e internacionales disponibles en el mercado.

Por otro lado, tenemos la formación del personal productivo para sistemas industrializados, tanto en la fábrica como en la obra in situ para el ensamblaje. Hasta el momento esta formación recae en el lado del fabricante, que forma a su personal bajo su propia demanda e información elaborada de forma interna, si bien



empiezan a conocerse iniciativas para formar al personal productivo en sistemas industrializados, como la que está impulsando el Clúster de Edificación.

Con la formación en vías de resolverse, ponemos el foco en los fabricantes y sistemas constructivos: tenemos muy poca capacidad instalada en España, y esto se debe a varios factores, entre ellos, la escasa inversión y el alto coste de la misma para implementar fábricas de sistemas industrializados, la falta de estímulos de Administraciones Públicas para impulsar la industrialización del sector inmobiliario, la exposición de estas empresas a los cambios de ciclo y la falta de concreción de plazos debido a la demora de las licencias de obra.

Por tanto, al ser éste un mercado incipiente y lleno de trabas, las compañías que llegan hasta este punto son absolutamente resilientes y convencidas de las grandes ventajas que supone implementar sistemas industrializados y que cada vez estos sistemas estarán más presentes en nuestras concepciones de proyecto. Y es aquí cuando surge la mayor amenaza, la más silenciosa y peligrosa: la autocomplacencia. "Esto es lo mejor que podemos ofrecerte y lo tomas o lo dejas", pero la responsabilidad de prescribir o no depende exclusivamente del promotor o de los técnicos. Aquí es donde retomamos el coche eléctrico: el sobrecoste.



■
**La innovación es lo que
 permitirá al sector
 inmobiliario ser
 competitivo
 en el largo plazo**
 ■

En el momento actual sabemos que el precio de coste directo de sistemas industrializados supera el coste tradicional, pero ¿de qué diferencia hablamos? Hemos de tener en cuenta el ahorro de costes indirectos durante la ejecución y el ahorro en post venta, y ahí es donde la diferencia cristaliza. En ese momento de la verdad no podemos defender nuestros sistemas explicando de nuevo las múltiples ventajas que tienen los sistemas industrializados, ya que cuando la decisión de estudiar estos sistemas fue impulsada, se debió al conocimiento de las mismas.

Es aquí cuando el entendimiento nos lleva a ver que si ese sobrecoste supera unos límites, inviabiliza realizar el proyecto bajo esos estándares, igual que el coche eléctrico. Entonces nos toca comprar un diésel, que además es mejor que hace 10 años, y volver a prescribir sistemas tradicionales, pero algo mejorados, que si encajan en la cuenta de nuestro proyecto. Entonces, ¿qué camino tomar? El camino de la innovación. La innovación será lo que nos permita como sector ser competitivos en el largo plazo y cumplir con todos los requerimientos normativos, ambientales, de producto y de cliente final a un precio competitivo.

Aquí entra de lleno el papel de las administraciones públicas: estimular la industrialización del proceso mediante el impulso a la innovación, a la implantación de nuevas fábricas; marcar tendencias en cuanto a la construcción con valores máximos de huella de carbono y contraprestando su bajada mediante concesión de nuevas edificabilidades o reducción de impuestos para que todo el esfuerzo no recaiga solo en la empresa privada, reduciendo los plazos e incertidumbres en la concesión de licencias... viendo como ya se está haciendo en otros países como Francia donde ya el gobierno exige, por ejemplo, que todos los edificios públicos nuevos se construyan al menos en un 50% de madera u otros materiales sostenibles. Y mientras, los constructores y fabricantes debemos seguir realizando mejoras y optimizaciones en nuestros sistemas y costes de producción, siguiendo la senda de Henry Ford, cuyo éxito fue hacer accesible un automóvil que fuera tan práctico como asequible. Por ello no podemos quedarnos con la idea de que nuestros sistemas son los mejores y ese es su precio, sino que para democratizar su uso, como el de los coches diésel, debemos disminuir los costes, y por el momento lo que tenemos es un coche eléctrico. Es así como debemos crear sistemas para nuestros clientes y no clientes para nuestros sistemas. Y terminamos con una famosa frase atribuida a Henry Ford, que nos indica que, a veces no hay que dejarse llevar solo por la tendencia: "Si le hubiera preguntado a la gente qué quería, me hubiesen dicho que caballos más rápidos".

Los compradores extranjeros eligen la Comunidad Valenciana

La compraventa de viviendas por parte de foráneos no residentes en España aumentó un 51,2% en 2021, hasta las 43,827 transacciones. Solo buscan vivienda en 9 de las 50 comunidades de nuestro país. Británicos y alemanes encabezan la lista

elEconomista. Fotos: iStock



El 26% de las compras de vivienda por parte de extranjeros se sitúa en la Comunidad Valenciana con 29.019 compradores.

El año 2021 fue un año récord para la demanda extranjera, la pandemia por el Covid dio un nuevo impulso a la demanda extranjera y los compradores de vivienda en España extranjeros representaron el 16,5% del mercado. Pero solo 9 de las 50 provincias de España atraen al 90% de la demanda extranjera.

Según las últimas cifras del Colegio de Notarios de España, la Comunidad Valenciana es la más popular de las comunidades autónomas de España con compradores extranjeros que representan el 26% del mercado (29.019 compradores), seguida de Andalucía con un 20% (22.625 compradores) y Cataluña sobre el 16% (17.493 compradores).

La compraventa de viviendas por parte de extranjeros no residentes en España aumentó un 51,2% en 2021, hasta las 43.827 transacciones, según los datos acumulados de la estadística del Mitma. Baleares y Canarias lideraron la recuperación, pero Málaga y Alicante fueron las provincias donde siguen comprando más casas. Mientras, los extranjeros residentes se decantan por grandes núcleos urbanos como Madrid o Barcelona. Los datos del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana confirman la recuperación del ritmo perdido en 2020 a causa de la pandemia y de las restricciones de movilidad, aunque se repite la misma tendencia para los extranjeros residentes, que cerraron 2021 en 59.168 operaciones, un 38,8% más que en 2020.

Inmobiliaria

elEconomista.es

¿Quiénes están comprando vivienda en España y de qué nacionalidad? En estos mapas que hemos diseñado con datos de los notarios vemos como se distribuye la demanda exterior en España. El mapa de arriba muestra las compras realizadas por extranjeros no residentes (que compran casas de vacaciones) en el segundo semestre de 2021, y el mapa de abajo muestra las compras realizadas por extranjeros residentes en España, incluidos los inmigrantes económicos y los expatriados de estilo de vida. En cada caso se muestra la cuota de mercado exterior de las dos principales nacionalidades de cada región.

Si observamos el mapa de arriba (no residentes que compran segundas residencias), los británicos fueron el número uno en tres regiones y el número uno o dos en siete. Los alemanes fueron el número uno en cuatro y los dos primeros en trece, y los franceses fueron el número uno en siete. Curiosamente, los estadounidenses, muy lejos de casa, fueron el número uno en dos regiones y el número uno o dos en cuatro. Aunque los alemanes fueron el segundo grupo más grande de compradores extranjeros en 2021 detrás de los británicos, fueron los primeros en comprar casas de vacaciones en otros destinos como Castilla y León, Extremadura y La Rioja.

Británicos, alemanes y americanos son los que más vivienda compran en España

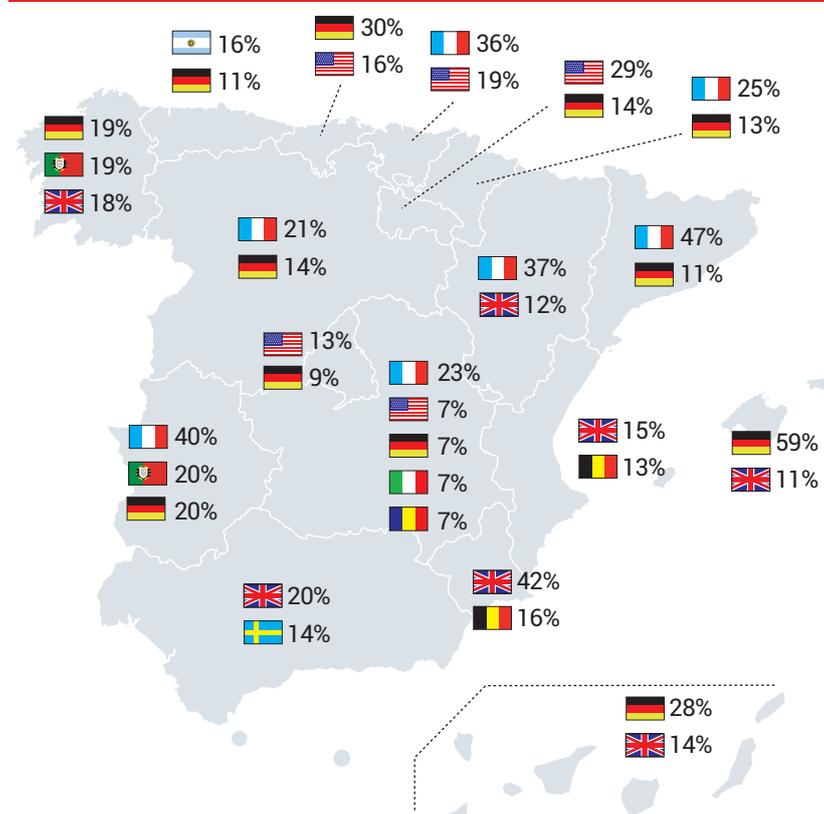
Si nos vamos al mapa de abajo (extranjeros residentes en España, incluidos inmigrantes económicos de Marruecos y Rumania, y expatriados de estilo de vida del Reino Unido y Alemania), los marroquíes y los rumanos fueron los números uno o dos en 11 regiones cada uno, mientras que los británicos fueron el número uno en la Comunidad Valenciana, y el número dos en Andalucía, Baleares, Murcia y Galicia, mientras que los alemanes fueron el número uno en Baleares, y el número dos en Canarias (donde los italianos fueron el número uno). Vemos como cuando se trata de expatriados los británicos fueron los más aventureros.

Los grandes mercados para los extranjeros, según recoge la estadística del Mitma, siguen siendo la Comunidad Valenciana y Andalucía con las provincias de Alicante y Málaga a la cabeza. Tras pasar lo peor del 2020 en plena pandemia, las compraventas en la costa levantina crecieron entre extranjeros no residentes (38,6%) y extranjeros residentes (41,2%), al igual que en toda Andalucía: extranjeros no residentes (62,6%) y extranjeros residentes (41,3%).

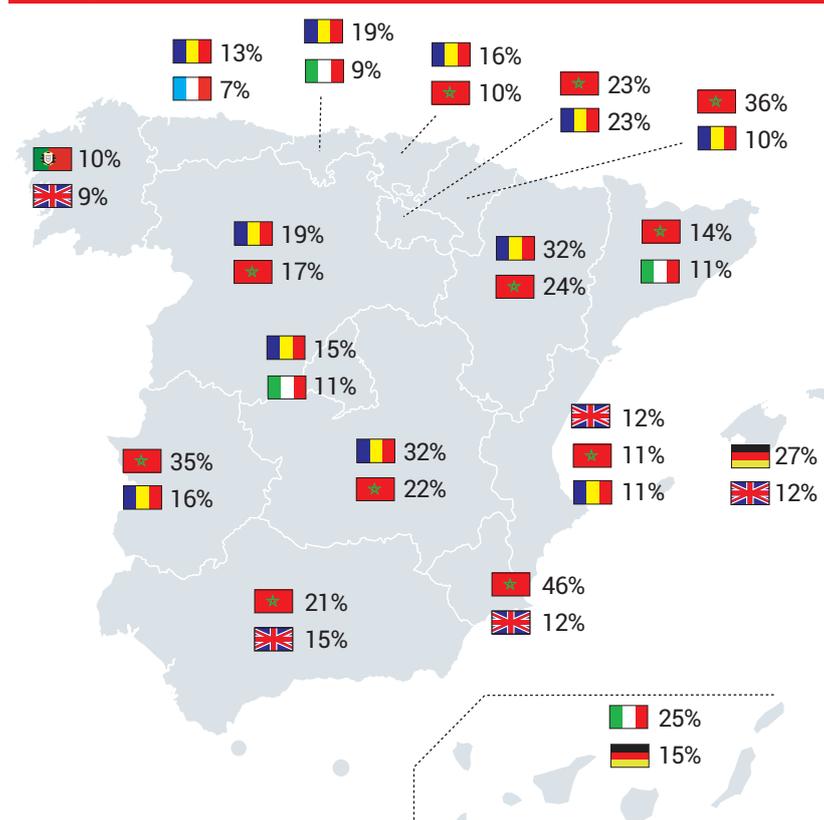
Alicante sigue siendo el principal foco de atracción de la inversión extranjera, liderando las operaciones entre los no residentes (con más de 13.300 transac-

¿Dónde compran inmuebles los extranjeros en España?

Extranjeros no residentes



Extranjeros residentes





Por detrás de Alicante, el destino más solicitado por los extranjeros para comprar vivienda es Málaga.

ciones), como entre los residentes (casi 6.700 operaciones), solo por detrás de las provincias de Barcelona (7.303) y Madrid (6.789), reiterando entre los extranjeros residentes.

Por detrás de Alicante, entre los extranjeros no residentes se encuentra Málaga (9.600 compraventas) y la ya comentada de Baleares. Luego se produce mucha igualdad entre Murcia, con casi 2.500 operaciones; Girona (2.400); Santa Cruz de Tenerife (2.328) y Las Palmas (2.113).

Los archipiélagos han recuperado su actividad. La compraventa de viviendas por parte de extranjeros no residentes en Baleares se duplicó en 2021, después de ceder casi un 30% en 2020. Durante todo el año pasado, los foráneos no residentes cerraron 4.692 operaciones. Mientras, en Canarias las transacciones de no residentes repuntaron un 56,5%, hasta las 4.441 operaciones.

En el caso de los extranjeros residentes en Baleares, las compraventas crecieron un 42% en 2021, con 2.292 operaciones, y están prácticamente a la par que en el periodo prepandemia (-0,2%). En Canarias, la compraventa de viviendas por parte de extranjeros residentes también sigue por debajo de la de 2019, en concreto (-9,2%), pero sí que ha vuelto a repuntar un 9% interanual.

Y en cuanto a las localidades más pequeñas. ¿Cuáles son las elegidas por los extranjeros? El portal in-

mobiliario Idealista, recoge una tabla de pequeños municipios que atrajeron la mayor cantidad de búsquedas desde el extranjero en el cuarto trimestre del año pasado.

En este informe analizan las búsquedas desde el extranjero centradas en municipios con una población de 5.000 habitantes o menos, para tener una idea del interés extranjero en localidades alejadas de los grandes puntos turísticos como Marbella y

13.300

Alicante registró 13.300 operaciones de extranjeros que compraron vivienda

Benidorm. En el análisis una de las ciudades pequeñas más popular entre los extranjeros fue Ciudad Quesada en la provincia de Alicante en la Costa Blanca Sur, liderada por el interés holandés, con Alemania en segundo lugar y el Reino Unido en tercer lugar. La provincia de Alicante recoge seis de los 25 pueblos pequeños más buscados, y Baleares cuenta con nueve, todos encabezados por compradores alemanes que buscaban algunas de las propiedades más caras. Alemania y Holanda dominan las principales búsquedas, mientras que el Reino Unido fue segundo en casi la mitad de las ubicaciones.

Promoción

Vía Célere desembarca en la isla de Ibiza con 112 viviendas nuevas

Vía Célere, promotora especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios, inicia la comercialización de su primera promoción en Ibiza, Célere Aguamarina. Este conjunto residencial cuenta con 112 viviendas de diversa tipología, abarcando desde domicilios de un solo dormitorio hasta los más grandes, de cuatro. "Ibiza es un mercado con alta demanda de vivienda y una oferta muy limitada, dada la escasez de suelo en la isla. Cre-

emos que es una gran noticia que se inicie una nueva promoción residencial, pero especialmente como Célere Aguamarina, que con unos elevados estándares de calidad cumplirá perfectamente con los requerimientos exigidos para una primera residencia de nivel. Célere Aguamarina es un lugar ideal para vivir todo el año disfrutando del mar y de la playa", afirma Roberto Blanco, director territorial de Vía Célere para Cataluña, Levante y Baleares.

Promoción

Inbisa construirá una promoción de 28 viviendas en el centro de Bilbao

La inmobiliaria Inbisa adquiere un edificio en el centro de Bilbao que derribará para levantar una nueva promoción residencial de 28 viviendas de 2 y 3 dormitorios, dos locales comerciales, garajes y trasteros. Según Unai Gómez Peralta, delegado de la Territorial Norte de Inbisa, "la escasez de suelo y promociones de obra nueva en el centro de Bilbao hacen que este proyecto sea una oportunidad ya que el edificio está ubicado en una de las calles emble-

máticas de Bilbao". El nuevo edificio dispondrá de tres sótanos bajo rasante y se levantará en bajo más siete alturas sobre rasante, tres más que las actuales. El proyecto destacará por las terrazas a dos calles, una gran zona de solárium comunitario en la zona de la cubierta, la luminosidad de todas las estancias y un estilo arquitectónico contemporáneo que cumplirá los estándares más exigentes de construcción junto a una alta eficiencia energética.

Metaverso

Avantespacia se une al metaverso para comercializar su oferta en digital

Avantespacia se une al metaverso desde donde comercializará sus promociones. El objetivo es trasladar las emociones que un cliente tiene en una visita presencial a una visita virtual. La puesta de laró ha sido durante el salón inmobiliaria SIMA con un stand donde ha presentado su oferta inmobiliaria desde el metaverso. Para ello, la compañía se ha aliado con Spainclick, fintech de innovación tecnológica especializada que, con su plataforma de co-

municación inmersiva Basicnex para el mundo del Real Estate, ha mostrado toda la oferta inmobiliaria a los visitantes de la feria desde el metaverso. Es una clara apuesta por transformar la experiencia del usuario, Avantespacia ofrece desde el metaverso una visita personalizada de su oferta inmobiliaria en Madrid, de segunda residencia y de inversión en España. Cuenta con más de 1.400 viviendas en comercialización y 30 promociones en curso,

Promoción

Habitat Inmobiliaria aterriza en Alicante con tres promociones

Habitat Inmobiliaria aterriza en Alicante con tres promociones, en las que invertirá más de 44 millones de euros. Las nuevas promociones, que ya están en comercialización, están situadas en el tradicional barrio de Benalúa y en la zona de Vistahermosa Norte. "Desde Habitat Inmobiliaria estamos apostando fuertemente por el potencial de Alicante, poniendo en comercialización más de 120 viviendas que destacan por sus zonas comunes y

que se adaptan a los distintos requisitos y demandas de nuestros clientes alicantinos" afirma Patricia García, gerente Territorial Levante de Habitat Inmobiliaria. Estas promociones están diseñadas bajo los parámetros de Cohabit, que tiene en cuenta las demandas y requisitos de los propietarios actuales, priorizando cuestiones como la sostenibilidad, los espacios exteriores o la luz natural, entre muchas otras cuestiones.

Madrid adelanta a Barcelona en contratación de oficinas

Mientras en la Ciudad Condal se alcanzaron los 84.313 metros durante el primer trimestre del año, en la capital fueron 135.553 metros, según la consultora JLL

elEconomista

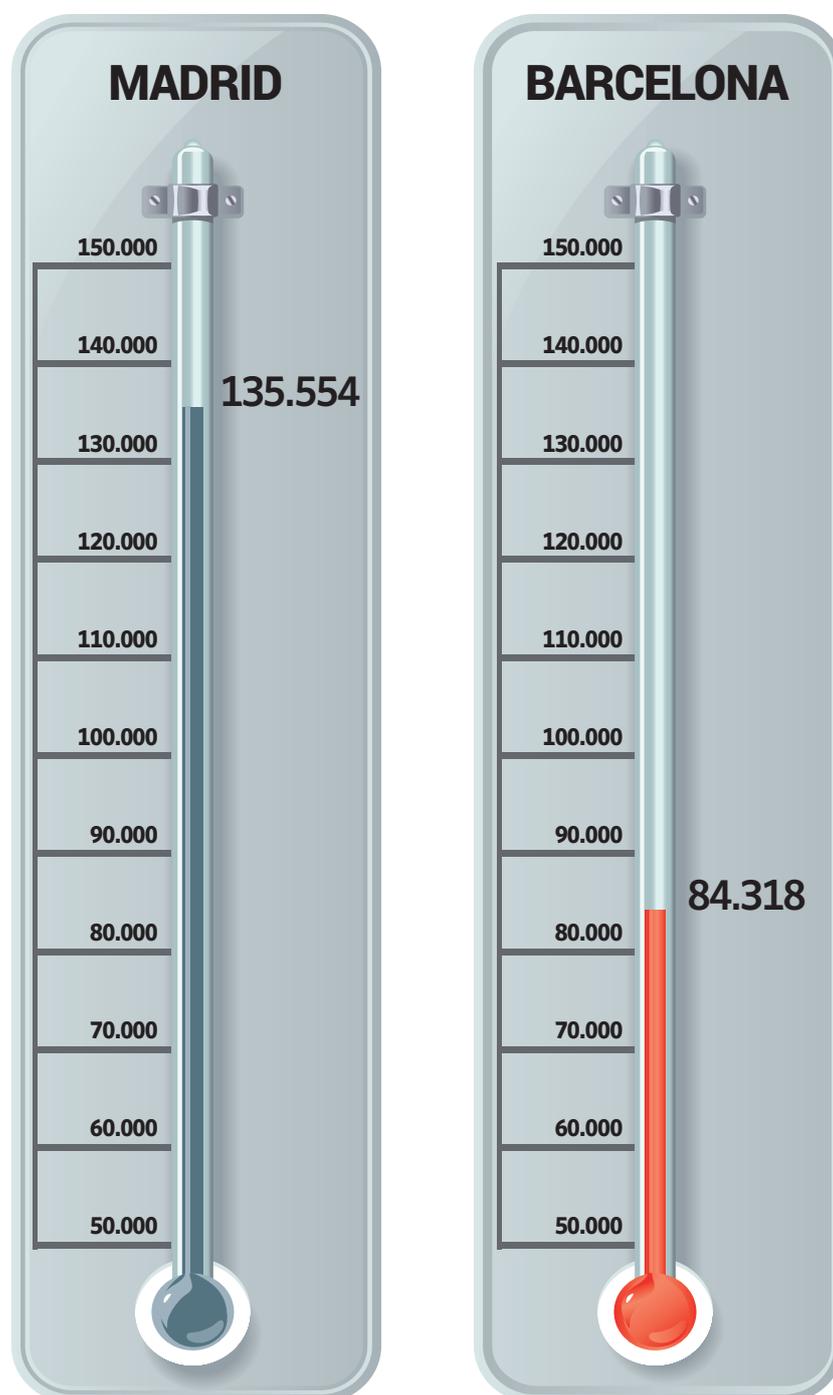
La contratación de oficinas conjunta en Madrid y Barcelona alcanzó los 219.866 metros en el primer trimestre de 2022, lo que supone un ascenso del 66% en términos interanuales, según la consultora JLL. Este incremento se debe a la mayor contratación en Madrid, donde se han alquilado 135.553 metros, lo que representa un incremento del 100% respecto al mismo periodo del año anterior (y un aumento del 2% trimestral). En la Ciudad Condal se han alcanzado los 84.313 metros en el primer trimestre. Esta cifra es un 30% superior respecto a hace un año y un 26% inferior respecto al último trimestre de 2021, si bien se encuentra por encima de los niveles de los tres primeros trimestres del año anterior. Entre las operaciones más relevantes se incluye el alquiler de 8.372 metros por parte de Servinform en el mercado madrileño y el de Mytheresa en Barcelona, que alquiló algo más de 1.500 metros. Ambas operaciones asesoradas por JLL. La consultora durante los dos últimos años ha llevado a cabo un proyecto de revisión del mercado de oficinas que ha permitido identificar 16,8 millones de metros cuadrados de superficie de oficinas en Madrid, un 9% más, y 8,1 millones en Barcelona, lo que supone un 29% más de lo que hasta ahora se conocía.

Todo ello ha conllevado un ajuste de la tasa de disponibilidad, situándose en un 9,5% en Madrid (con bajadas trimestrales en todos los submercados salvo en Secundaria) y un 6,0% en Barcelona (con descensos en todos los submercados). Para 2022, según JLL, se espera que la disponibilidad se estabilice.

Las rentas *prime* se han mantenido estables en Barcelona durante el primer trimestre de 2022, situándose en los 27,50 euros por metro al mes. En Madrid, ante la evidencia de ciertas operaciones, esta se ha incrementado hasta los 36,75 euros por metro al mes. Los sectores que están impulsando el crecimiento de las rentas son: financiero, tecnológico y las firmas de servicios profesionales.

Contratación de oficinas

Primer trimestre de 2022, en metros cuadrados



Fuente: JLL.

elEconomista

Gestilar

DISEÑAMOS
PENSANDO EN TI



690 06 06 06
www.gestilar.com

Madrid cuenta con 20.700 edificios protegidos

Para rehabilitar este tipo de inmuebles se necesita que la normativa se adapte a las necesidades del S.XXI y agilizar los trámites

Luzmelia Torres. Fotos: iStock



Edificios en el centro de Madrid para rehabilitar.

España tiene por delante el reto de contar con un parque suficiente de vivienda asequible, pública o privada, destinada a cubrir las necesidades de los jóvenes y de otros colectivos desfavorecidos. Se necesitan 2,5 millones de viviendas, un millón de forma inmediata (objetivo 2035) y el resto a más largo plazo (objetivo 2050) y para conseguirlo en esos plazos se necesita la colaboración público-privada.

Hoy con la ayuda de los Fondos Next Generation tenemos una gran oportunidad, pero muchos edificios están protegidos por Patrimonio. ¿Cómo gestionar y optimizar esos inmuebles? A veces, hay que dar una nueva funcionalidad a un edificio protegido que está en desuso, impulsando el cambio de uso del suelo público inutilizado para llevar a cabo proyectos inmobiliarios sostenibles. Para aumentar el parque de vivienda no hace falta partir de un solar, también se puede hacer la reconversión de inmuebles de otros usos como oficinas o locales comerciales, en definitiva, para ello son necesarios modelos de colaboración público-privada.

“Es muy importante ser capaces de abordar la rehabilitación de los edificios existentes y mejorar el acceso a la vivienda asequible de todos los madrileños. En el centro de Madrid hay muchos edificios que no se ponen en alquiler porque no reúnen las condiciones suficientes de habitabilidad. Desde la Administración hay que fomentar que se intervien-

Hay edificios que no se ponen en alquiler porque no reúnen las condiciones de habitabilidad

ga en ello y puedan adaptarse a nuevos usos, especialmente aquellos que tienen unas condiciones determinadas y deben ser objeto de protección arquitectónica porque forman parte del patrimonio de las ciudades y de cada uno de nosotros”, asegura María José Piccio-Marchetti, directora general de vivienda y rehabilitación de la Comunidad de Madrid.

Desde el punto de vista de la empresa privada, Jorge Benjumeda, socio de Elix, gestora de inversiones inmobiliarias, expone que “para hacer rehabilitación en edificios protegidos por Patrimonio hay que hacer un esfuerzo por adaptar la normativa que regula los edificios catalogados, sobre todo los de mayor nivel de protección, adaptándola al siglo XXI tanto en criterios de accesibilidad, ESG, etc., porque si no, no vamos a tener un patrimonio en condiciones en nuestra ciudad. El inversor en este tipo de actuaciones tiene que tener un retorno económico y la nueva modificación del PGOU del 97 va en la buena dirección”



En Madrid los arquitectos tenemos que enfrentamos a la normativa del PGOU 97 con conceptos que hoy están superados.

Además, añade que es importante que haya agilidad en los trámites, "sería bueno que se creara un departamento en cada distrito 'a doc' formado por técnicos de la Administración para informar de lo que se puede hacer o no en el edificio y dar cierta seguridad jurídica para acometer proyectos de rehabilitación y por último, el tema de la fiscalidad, que es algo previo y si la fiscalidad continua como esta genera una gran inseguridad jurídica y no se sabe que rehabilitación cumple con los criterios de IVA".

La protección al patrimonio es una cuestión delicada según Julio Touza, socio del estudio Touza Arquitectos. "Tanto la Administración como los promotores y arquitectos estamos gestionando dos derechos teóricamente opuestos. Por un lado, el derecho particular a crear una actividad económica y por otro lado, el derecho futuro de los habitantes de hoy y del mañana de la ciudad a reconocerse en su patrimonio. Por tanto hay que sopesar y equilibrar muy bien esos dos valores. Tenemos un momento de actividad económica y de creatividad en Madrid brutal, pero al mismo tiempo tenemos un patrimonio que no podemos ni bloquear ni hacer con él lo que queramos porque hay edificios en Madrid que llevan más de 100 o 200 años y ese equilibrio es el que hay que conseguir entre todos y fijarnos en lo que se ha hecho en otras ciudades como Londres y Nueva York. Lo que creo que falta es una mayor correa de transmisión entre las instituciones públicas y privadas, tanto a nivel de información como a nivel de evo-

lución normativa. En Madrid los arquitectos tenemos que enfrentamos a la normativa del PGOU 97 con conceptos que hoy están superados",

¿Cuál es el parqué de edificios existentes en Madrid protegidos por Patrimonio? "Con esta normativa del PGOU 97 tenemos catalogados 20.700 edificios de forma individual, y es verdad que deberíamos revisarlo porque alguno podría entrar o salir. En estos momentos seguimos con el catálogo

10.000

Hay 10.000 edificios protegidos más situados cerca del entorno que se suman a los catalogados

de arquitectura contemporánea en proceso de desarrollo, pero en total contamos con más de 30.000 edificios, al sumar 10.000 edificios más que están situados cerca del entorno. El problema que tenemos es que nuestras normas tanto de la Comunidad de Madrid como del Ayuntamiento son muy rígidas y anticuadas y tenemos muy poca facilidad para ir las modificando y adaptando. Estamos intentado diferenciar dentro de esos 20.000 edificios los de mayor o menor nivel de protección, porque no todo es lo mismo y los arquitectos deben saber que es lo que se puede hacer o no en esos edificios para así agilizar los trámites", afirma

Myriam Peón, directora de la agencia de actividades y vicepresidenta de la Comisión de Patrimonio del Ayuntamiento de Madrid.

Los expertos tienen claro que hay que ser capaces de flexibilizar la normativa para hacer atractiva la rehabilitación de estos edificios. "Hay algunos edificios que están protegidos con carácter integral y tienen muy limitadas sus intervenciones y en otros casos, el único elemento de protección es la fachada. Sin embargo, hay edificios que podían rehabilitarse con mucha facilidad, pero nos encontramos con dificultades normativas porque si demueles el edificio y lo tienes que hacer nuevo con mejores condiciones su edificabilidad se reduce a la mitad y entonces no se aborda rehabilitación. Estamos manteniendo edificios con superficies de viviendas con condiciones regulares de habitabilidad que podrían mejorarse si fuéramos capaces de intervenir en la normativa haciendo la rehabilitación más atractiva generando rentabilidades e incentivándola.

Además, alerta de la oportunidad que tenemos ahora con los fondos europeos. "Las ayudas de los fondos nos permiten rehabilitar los edificios con subvenciones entre el 45% y el 80% siempre y cuando consigamos reducciones en el consumo de la energía superiores al 30% o al 60%. Y en cuanto a edificios protegidos, la normativa actual nos ofrece una ventaja puesto que para el conjunto de los inmuebles además de reducir el consumo hay que reducir la demanda de calefacción y refrigeración entre un 25 y 30%, pero para los edificios protegidos nos libera de este requisito".

La rehabilitación es una actividad muy costosa en edificios protegidos por Patrimonio por su naturaleza en sí, por lo que Jorge Benjumeda piensa que "debería de haber ayudas para incentivar la rehabilitación, porque al final la parte de la fiscalidad vinculada a la rehabilitación se calcula que es del 30 o el 35% de todo el coste y es mucho para poder incentivar a que se hagan estas obras. Por lo que si queremos impulsar la rehabilitación habría que tener ayudas y solucionar el tema de la fiscalidad para abaratar el coste total".

Como conclusión, Julio Touza apunta que "el volumen de las ciudades es tan grande que la Comisión

Se necesita la creación de subcomisiones especializadas para agilizar los procesos

de Parsimonia debería plantearse crear subcomisiones especializadas porque no es lo mismo intervenir en un local comercial que en grandes edificios protegidos o arquitectura moderna, por lo que en el futuro la evolución que veremos es la creación de comisiones más especializadas para poder abarcar todos los ámbitos de una forma ágil".





Barcelona cuenta cada vez con menos superficie sobre la que construir edificios, por lo que se invierte más en restauración.

Barcelona vuelca la inversión en la rehabilitación de sus inmuebles

Oficinas, hoteles y viviendas están en el punto de mira tras la pandemia para adecuarlos a las nuevas necesidades que demanda el consumidor actual. La evolución del mercado en la Ciudad condal pasa por el auge de los nuevos modelos habitacionales como el 'coliving', 'senior living' y el 'buid to rent' (BTR)

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

La Ciudad Condal se ha convertido en una de las localizaciones en las que la rehabilitación de edificios se encuentra en auge. Barcelona cuenta cada vez con menos superficie sobre la que construir edificios, por lo que se invierte más en restauración, y tras la pandemia, ha reactivado más la inversión en rehabilitación de hoteles, viviendas y oficinas. Según Almar Consulting, presente en Barcelona con oficina desde 2010, "la evo-

lución de este mercado pasa por el auge de los nuevos modelos habitacionales surgidos tras la postpandemia como son el *coliving*, *senior living* y el *buid to rent*. O la transformación que está viviendo la inmologística derivada de la transformación digital experimentada tras el confinamiento" declara Sonia Pérez, delegada territorial de Almar Consulting en Cataluña, quien añade que, "aquí en Cataluña, algo que marcará sin lugar a duda la evo-

Inmobiliaria

elEconomista.es

lución del mercado catalán, va a ser cómo las administraciones públicas van a afrontar la *inseguridad jurídica* a la que se enfrenta el mercado de la vivienda en estos momentos”.

En este contexto de renovación, los fondos Next Generation abren una gran oportunidad al sector en la Ciudad Condal con la posibilidad de utilizar parte de la gran cantidad de recursos que se van a movilizar para regenerar el parque inmobiliario de viviendas haciéndolo menos contaminante y más eficiente. “Esperamos que en esto la administración trabaje codo a codo con las empresas privadas para consumir el mayor porcentaje de fondos. España debe ponerse en el primer puesto de consumo de fondos Europeos. Desde Almar Consulting como agentes rehabilitadores intentamos aportar nuestra capacidad y experiencia para que esto se logre”, explica Sonia Pérez.

El Eixample, Gràcia y Born son algunas de las zonas donde más se realizan este tipo de proyectos. Y es que el centro de Barcelona está repleto de edificios antiguos, que resultan perfectos para este tipo de inversión. Las rehabilitaciones ofrecen una serie de ventajas, se consigue edificios más sostenibles con una reducción del gasto energético, inclusión de tec-

Los Fondos Next Generation abren la oportunidad de hacer una ciudad menos contaminante

nología al instalar un ascensor en un edificio rehabilitado o la implantación de rampas, favoreciendo así la accesibilidad. Por otro lado, mediante la renovación de las estructuras se recupera el valor histórico de los edificios y se les da un nuevo uso.

La actividad que desarrolla Almar Consulting en Barcelona consiste en ofrecer servicios de arquitectura e ingeniería con la especialización en *project management* tanto para promotores y gestores como inversores dentro del sector inmobiliario. “Hemos visto como en este último año los inversores han apostado por la sostenibilidad y quieren renovar sus inmuebles y adecuar los espacios a las nuevas necesidades que demanda el usuario tras la pandemia” afirma Sonia Pérez,

De esta forma, los proyectos de rehabilitación van a ser la tendencia este año 2022 en la Ciudad Condal. Buen ejemplo de ello, es el proyecto de rehabilitación del edificio de oficinas de la Calle Corsega de Barcelona, un edificio de 9 plantas sobre rasante con unos 7.424 metros construidos, se ha ido rehabilitando en diferentes fases desde el año 2021. En todas las fases, Almar Consulting ha desempeñado el papel de *project manager* y en algunas de



El Eixample, Gràcia y Born son algunas de las zonas donde más se rehabilita.

ellas ha sido equipo redactor del proyecto, la dirección de obra y de ejecución.

La finalidad de toda la rehabilitación ha sido mejorar la calidad de los espacios, estética y la eficiencia energética del edificio, para ello, en la primera fase se hizo la reforma interior del sistema de impermeabilización de la cubierta y sistema contrain-

condios del aparcamiento. En una segunda fase se rehabilitó la fachada principal con la sustitución de acristalamiento y regeneración de perfiles del muro cortina, sustitución completa de la carpintería exterior de la fachada posterior, mejora de los espacios exteriores de las terrazas de la planta 7ª y 8ª y se retiraron instalaciones obsoletas, se sustituyeron los revestimientos y pavimentos técnicos. La tercera fase se está realizando en estos momentos, con la retirada de la uralita en cubierta e instalación de placas fotovoltaicas, el derribo de unos anexos del edificio en el patio de planta primera y el apeo estructural del forjado de planta primera para la generación de un patio inglés que aporta luz natural a las salas inferiores, convirtiéndolo a la vez en un espacio verde que dotará al conjunto del edificio de mayor calidez y calidad.

Pero la rehabilitación no solo se centra en oficinas, también el sector hotelero es uno de los focos donde Barcelona está muy activa. Como ejemplo podemos citar el Complejo Hotelero en Tossa de Mar – Cala Giverola (Girona). La intervención en este proyecto consiste en la construcción del nuevo Camping Pola, el cual se encuentra en estos momentos al 80% de ejecución. En este proyecto, Almar Consulting está ofreciendo servicios de *project manager* para la parte de urbanización donde se han derribado las anteriores instalaciones, urbanizado de manera completa el complejo con la formación de taludes, piscinas, instalaciones, escaleras de accesibilidad, conformación del nuevo paisajismo, cons-

trucción de la estación depuradora, etc. En la parte de edificación se están realizando zonas comunes y áreas principales (unidades sanitarias, restaurantes, recepción, edificio de personal, unidades de acampada, etc.). A la vez que se está construyendo el Camping se está haciendo una segunda fase que consiste en la reforma integral de 100 Apartamentos del Resort Giverola.

“Este año 2022 se presenta como un año muy activo desde el punto de vista del diseño hotelero, con numerosas reformas y reposicionamientos, la ma-

Se busca poner más en valor el lugar, la sostenibilidad y la tecnología

yoría de ellos de mucho alcance, o proyectos de cambio de uso, lo que implica actuaciones casi integrales. Nos estamos encontrando como los inversores, u operadores en otras ocasiones, 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. La tendencia es hacia lo particular, nuevas experiencias y poner más en valor el lugar, la sostenibilidad y la tecnología” afirma Gema Alfaro, del Estudio Alfaro-Manrique Atelier.



**Julián Salcedo Gómez**

Doctor en Economía

La expropiación forzosa a sus propietarios del uso temporal de viviendas desocupadas

La expropiación forzosa es una institución jurídica que posibilita la privación singular de un bien, derecho o interés legítimo a su propietario, por parte del Estado, Provincia o Municipio y, desde la Constitución Española (CE) de 1978, también a las Comunidades Autónomas, mediante el abono de una indemnización o justiprecio, a modo de compensación de la privación.

Pero, para que pueda llevarse a cabo la expropiación debe mediar una causa que lo justifique, denominada *causa expropriandi*. En sus orígenes, en España, la Ley de Expropiación Forzosa (LEF) de 1879 solo contemplaba como causa la utilidad pública y, cuando se trataba de bienes inmuebles, casi siempre era utilizada para expropiar terrenos o fincas, generalmente de naturaleza rústica, para ejecutar obras públicas destinadas a prestar servicios a la sociedad o comunidad en que se ubicaban. Al modificarse la LEF en 1954, actualmente vigente, pese a haber transcurrido más de 67 años desde su aprobación, se añadió una causa adicional: el interés público, a veces denominado también interés general, por incumplimiento de la función social de la propiedad. Y así hasta nuestros días, pese a lo desfasado de la LEF a los tiempos actuales, y de su falta de adecuación a la CE de 1978, pese a un documento de reforma de 2003 que nunca vio la luz, lo que ha tenido que ser suplido por vía jurisprudencial a través de las numerosas sentencias dictadas por los tribunales, en especial el Tribunal Constitucional (CE).

Las dificultades de acceso a la vivienda por una gran parte de la población española, especialmente las de los más jóvenes y otros colectivos vulnerables, junto a la virtual inexistencia de vivienda social, aquella cuya provisión corresponde a los poderes públicos, ha devenido en una práctica cada más extendida: la expropiación forzosa del uso temporal de las viviendas desocupadas, sin causa justificada, durante un período más o menos largo, generalmente cifrado en dos años, sin que sus propietarios las hayan destinado a su uso principal de vivienda, pese a los requerimientos en tal sentido.

Las Comunidades Autónomas (CCAA) han encontrado la (fácil y cómoda) solución para resolver la ausencia de vivienda social y/o asequible: trasladar la carga y la responsabilidad de tal situación a los particulares, esto es, a los propieta-



rios de viviendas, cuando estas se encuentran desocupadas, sin tener en consideración los motivos por los que ello ocurre, ni las circunstancias que concurren en cada caso concreto, simplemente por el transcurso del tiempo, para destinarlas a las personas que no disponen de una solución habitacional adecuada que, deberían haberles proporcionado los mismos poderes públicos que ahora las expropian. Así, diversas CCAA comenzaron a legislar en este sentido, haciendo uso de sus competencias exclusivas en materia de vivienda, y de sus competencias compartidas con el Estado en materia de expropiación forzosa. La primera CA en legislar sobre ello fue la Comunidad Foral de Navarra, aprobando la Ley 10/2010, del Derecho a la Vivienda, que tenía por objeto garantizar en Navarra el derecho constitucional a disfrutar de una vivienda digna y adecuada, que reconoce el art. 47 CE, así como el derecho subjetivo del acceso a la vivienda a toda persona empadronada en Navarra, aplicable exclusivamente a las viviendas protegidas.

Tras ella vinieron todas las demás, algunas, legislando exclusivamente sobre viviendas protegidas (p.ej. Galicia, Ley 8/2012, aprobando la expropiación de viviendas protegidas de promoción pública, que no sean destinadas a domicilio habitual y permanente o mantenerla deshabitada sin causa justificada durante un plazo superior a seis meses), otras, las más, básicamente con objeto de planificación y control de las viviendas, sin contemplar su expropiación (p.ej. Andalucía, Ley 1/2010, reguladora del derecho a la vivienda, para asegurar el cumplimiento de su función social), pero otras, como el País Vasco, Baleares, C.A. Valenciana o, el caso más escandaloso, la C.A. de Cataluña, comenzaron aprobando un Registro de viviendas desocupadas, como caso previo y obligado para acometer posteriormente medidas de tipo sancionador, que llegan a implicar la expropiación forzosa temporal del uso de las viviendas desocupadas sin causa justificada, a sus legítimos propietarios.



■

Nadie podrá ser privado de sus bienes o derechos sin una causa justificada de utilidad pública o interés social

■

¿Es esto posible?: la respuesta es sí, pues el TC ha declarado constitucional (por tanto, ajustado a derecho) la expropiación de las viviendas por incumplimiento de su función social, pese a haber dictado numerosas sentencias que oscilan pendularmente en diferentes sentidos acerca de la constitucionalidad de algunos de los preceptos incluidos en las legislaciones autonómicas en vigor. A todas luces se produce una colisión entre el derecho a la propiedad privada reconocido en el art. 33.1 CE, con la función social que delimita su contenido (art. 33.2 CE), que ha abierto un acalorado debate en la sociedad española, ha-

bida cuenta que el derecho constitucional a una vivienda digna y adecuada, reconocido en el art. 47 CE, no es un derecho fundamental, sino tan solo un principio rector de la política social y económica, que no permite invocarlo directamente, ni exigir su cumplimiento de forma directa e inmediata.

Por si fuera poco, el art. 33.3 CE establece que nadie podrá ser privado de sus bienes o derechos sin una causa justificada de utilidad pública o interés social, mediante la correspondiente indemnización y de conformidad con lo dispuesto por las leyes. Decíamos al principio de esta tribuna que la LEF posibilita la privación singular de bienes y derechos a sus legítimos propietarios por incumplimiento de su función social, mediando la oportuna indemnización para compensar dicha privación. Pero, analizando detenidamente y con una visión jurídica las normas aprobadas por las diferentes CCAA, ¿de verdad puede afirmarse que se trata de privaciones/expropiaciones singulares o, más bien, contemplan expropiaciones de forma generalizada? ¿Puede también afirmarse que se ha incumplido la función social de la vivienda? Por favor, remitirse a la definición que figura en el Proyecto de Ley por el derecho a la vivienda que ha sido aprobado por el Gobierno y remitido al Parlamento para su tramitación por el procedimiento de urgencia. Y, ¿dónde figura la indemnización? En mi criterio, pese a la sentencia del TC avalando la constitucionalidad, considero que, en la forma que se está intentando llevar a cabo, resulta manifiestamente inconstitucional, además de suponer un atentado contra el derecho a la propiedad privada individual.

Neinor Homes tasa el impacto ambiental de sus promociones

Ha desarrollado una herramienta digital para elaborar el análisis del ciclo de vida de sus obras automáticamente. Da un paso más para la descarbonización

elEconomista. Fotos: Neinor

La promotora Neinor Homes siempre a la vanguardia y en su apuesta por la innovación, ya cuenta con una herramienta digital que permite elaborar el análisis del ciclo de vida de las obras automáticamente, para investigar y evaluar su impacto ambiental a lo largo de todas sus etapas (extracción, producción, distribución, uso y fin de vida). Se trata de un dispositivo, bajo el nombre ACV Neinor, desarrollado en exclusiva por el Instituto de Tecnología de la Construcción (ITeC) para la promotora. En este sentido, la compañía ya ha realizado el cálculo de la huella de carbono de todos los proyectos a entregar en los años 2022 y 2023. Además, el programa proporcionará la posibilidad de comparar opciones de diseño para poder optimizar las emisiones de CO₂, el coste del ciclo de vida y la circularidad desde el inicio del proceso de diseño.



Promoción Alea Homes, promovida por Neinor, en San Sebastián de los Reyes (Madrid).



Alea Homes se ubica próxima al hospital de Santa Sofía.



Promoción, El Saler, en Valencia.



La promoción Riverside Homes se ubica en el entorno de Madrid Río.

Estas funcionalidades contribuirán a que la promotora desarrolle proyectos más sostenibles y circulares y reduzca su huella de carbono. ACV Neinor permitirá obtener los indicadores tradicionales de impacto ambiental, como la energía renovable y no renovable, la emisión de CO2 equivalente y los residuos, así como otros 10 indicadores de impacto ambiental y uso de recursos.

La herramienta permite generar un informe en base al Análisis de Ciclo de Vida de cada obra realizado con el Software TCQi, que se valida automáticamente por la herramienta ACV Neinor, a través de un proceso de análisis del modelo digital creado. Este informe contará además con un código hash y un código QR que garantiza la no modificación de los datos de emisiones.

Fernando Hernanz, director general de Operaciones de Neinor Homes asegura que "esta iniciativa innovadora confirma el compromiso de Neinor Homes con el medio ambiente y la sostenibilidad en su estrategia de reducir la huella de carbono del Alcance 3, definiendo objetivos basados en la ciencia siguiendo

do la iniciativa Science Based Targets initiative (SBTi). Estos objetivos son fundamentales para descarbonizar el sector promotor y dar respuesta a la necesidad de vivienda que existe en España sin comprometer el futuro de las próximas generaciones, incrementando nuestro liderazgo del sector en lo que se refiere a sostenibilidad y medioambiente".

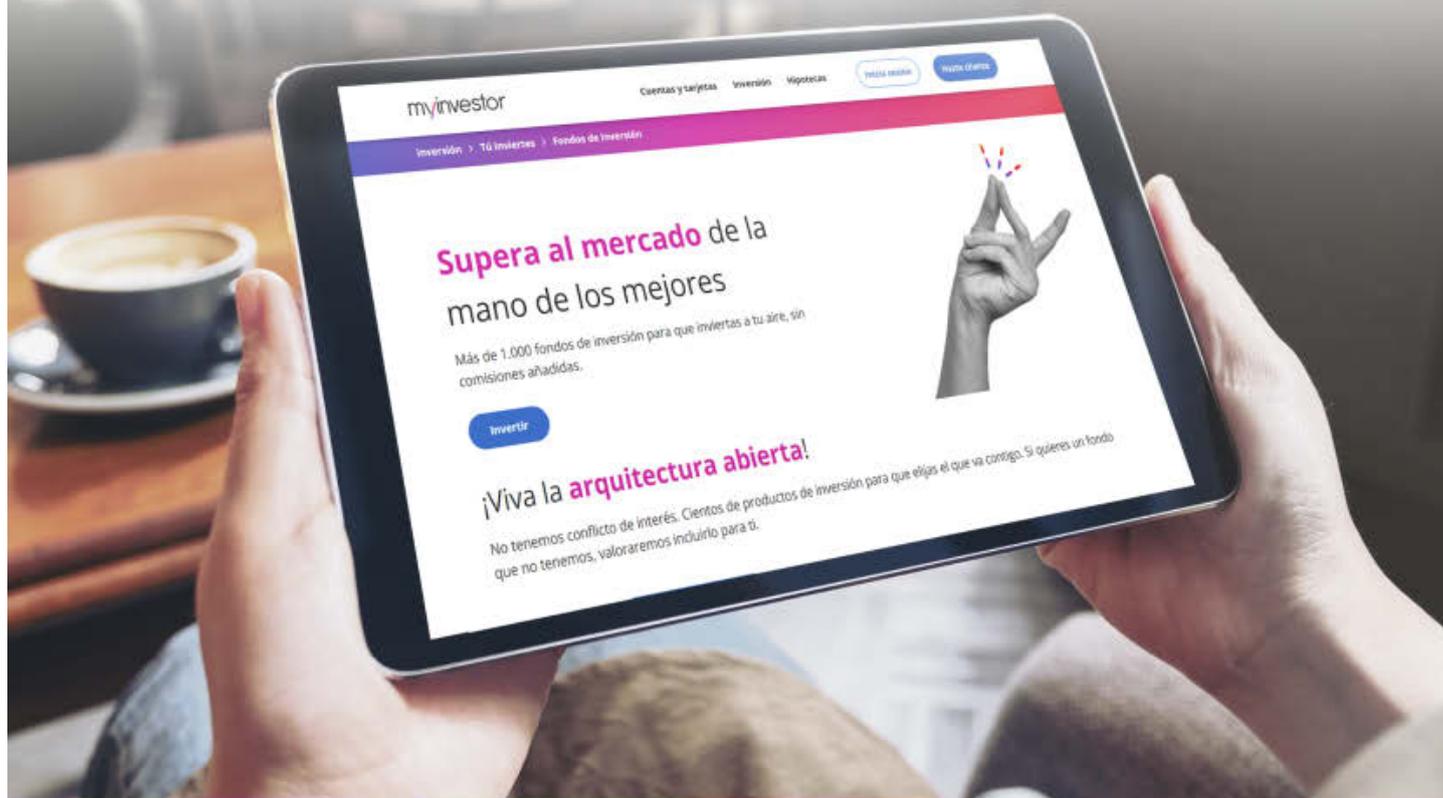
Neinor Homes ha desarrollado un Plan de Sostenibilidad 2022-2025, referente y pionero en la industria inmobiliaria, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Este plan establece 30 objetivos a medio plazo y 95 líneas de acción articulados en torno a tres pilares estratégicos, con el objetivo de contribuir a la construcción de una sociedad más equitativa, justa y sostenible.

El firme compromiso de Neinor Homes por alcanzar los máximos criterios en materia de sostenibilidad han sido reconocidos por Sustainalytics, filial de Morningstar que recientemente ha situado a la compañía como la mejor promotora a nivel mundial y del sector en España respecto de su gestión ESG.

**Y ahora, al abrir su cuenta en MyInvestor
y realizar cualquier aportación a sus fondos de inversión**

myinvestor

le regala una suscripción anual a elEconomista.es
valorada en 89,99 €



Aproveche la **ventaja exclusiva de recibir por e-mail** la versión pdf del diario líder en información económica



eMail con **periódico en PDF**
(Envío el día anterior entre las 22:00 y las 23:00h)



Acceso a todos los especiales y las **17 revistas digitales** que durante ese año estén vigentes



Acceso a hemeroteca

Tome las mejores decisiones de inversión con
myinvestor y elEconomista.es

bit.ly/myinvestor_suscripcion_elEconomista

Promoción válida hasta el 15 de diciembre de 2022