

Patrimonio Inmobiliario



EE

¿CRISIS EN LAS OFICINAS POR EL AUGE DEL TELETRABAJO?

Este mercado sigue experimentando un momento de incertidumbre a falta de que las grandes corporaciones decidan su modelo de trabajo a futuro

LAS OFICINAS RESISTEN EL GOLPE DEL TELETRABAJO

El mercado de las oficinas ha vivido dos años de mucha incertidumbre por el crecimiento del teletrabajo, sin embargo, el modelo tradicional sigue imponiéndose y las fórmulas híbridas favorecen los espacios flexibles

Alba Brualla MADRID

Con la llegada de la pandemia y la implantación del teletrabajo de forma más extendida en España se puso en duda cuál sería el futuro del mercado de las oficinas tradicionales tal y como las conocíamos hasta ahora. Pasados más de dos años desde el estallido de la crisis del Covid el sector se encuentra todavía en un momento de transición, en el que muchas de las grandes corporaciones siguen analizando y redefiniendo cuál va a ser su modelo de trabajo en el futuro, lo que sigue generando cierta incertidumbre en el sector inmobiliario de oficinas. Si bien, lo que se ha demostrado hasta la fecha es que no se va a producir una apuesta masiva por el modelo de teletrabajo total y la tendencia se mueve ahora hacia fórmulas híbridas, lo que no afecta de forma tan acusada a la contratación de oficinas tradicionales.

“Únicamente el sector tecnológico es el que ha tomado decisiones más drásticas en cuanto al teletrabajo y en este mercado sí que ha habido casos en los que se ha dado una reducción en la contratación de sus espacios de oficinas, que de media se mueve en una horquilla de entre el 10%-20%”, explica Javier Bernades, director de oficinas en España de Cushman & Wakefield, que destaca “que no todas las compañías que han mandado a teletrabajar a la mayor parte de su plantilla han reducido espacio, también están apostando por redefinir los espacios para darles otros usos más enfocados a salas de reuniones o zonas de eventos y encuentros”.

El directivo reconoce que fuera del sector tecnológico se están tomando todo tipo de decisiones, “algunas empresas han decidido recortar metros en sus oficinas al implantar un modelo híbrido y sin embargo hay otras que han aumentado su contratación”. “No existe por el momento una tendencia clara”, explica Bernades.

En esta transformación que está experimentando el sector de las oficinas juegan un papel fundamental los espacios de trabajo flexibles. “Estamos hablando de un sector al alza que continúa su expansión pese a la incertidumbre económica que existe a nivel mundial. Las múltiples ventajas que ofrecen este tipo de espacios, tanto para empresas como para usuarios, aseguran su crecimiento junto a su coexistencia con los otros modelos de trabajo como la oficina o el teletrabajo”, asegura Eduardo Salsamendi, presidente de ProWorkSpaces.

En este sentido, Bernades apunta que “la batalla del tercer espacio la está ganando el flex y se está consolidando como la tercera

pata de esta solución híbrida respecto a cualquier otro sitio”. “Cada vez crece más la contratación de puestos de trabajos flexibles por parte de corporaciones”. Si bien, Bernades aclara que “todavía es incipiente para decir que hay un trasvase de actividad del sector tradicional al flex de la tradicional al flex, pero sí que puedo afirmar que hay un mayor interés por el segmento de espacios flexibles y las empresas están entrando”. El directivo asegura que hay un componente de ese crecimiento que responde a “necesidades transitorias o puntuales de espacio en las grandes empresas”. Esto sucede por ejemplo en el caso de grandes compañías que están decidiendo que hacer con su sede corporativa y que estrategia seguir y mientras lo deciden prorrogan su contrato actual por un periodo corto de dos años y si en ese periodo hay crecimiento de plantilla encajan a los nuevos equipos en oficinas.

“También es cierto que hemos visto algunas empresas que se plantean seriamente tener una parte de su portfolio en flex como una forma de gestión de riesgos ya que han visto que durante la crisis cuando han necesitado reducir espacio no han podido, y en un flex sí que hubieran podido hacerlo”, explica Bernades, que puntualiza que “no es nada masivo todavía” y además, si lo fuese “el mercado flex no podría responder a esta tendencia ya que actualmente no alcanza el 3% del stock de oficinas de Madrid y Barcelona”.

Apuesta por Madrid y Barcelona

Pese a que todavía son una parte muy pequeña del mercado, el crecimiento de la oferta de espacios de oficinas flexibles está siendo exponencial y su éxito se encuentra en la versatilidad, las ventajas de la externalización de la gestión de los espacios y las fórmulas que conectan las soluciones flexibles con las grandes compañías.

Madrid y Barcelona siguen siendo los principales mercados elegidos por este tipo de operadores para desarrollar su actividad. Por consiguiente, y habiendo pasado la incertidumbre de los nuevos modelos de trabajo a raíz de la pandemia, la contratación de nuevos espacios flexibles sigue en ascenso en las dos ciudades. A finales de 2019, los operadores flexibles alcanzaban una cuota del 1,2% y 2,4% en total de stock de oficinas de Madrid y Barcelona, respectivamente. A cierre del tercer trimestre de 2022, y teniendo en cuenta el periodo postpandemia, esta cuota alcanza el 1,5% en Madrid y el 2,8% en Barcelona, según lo recoge el informe elaborado por Cushman

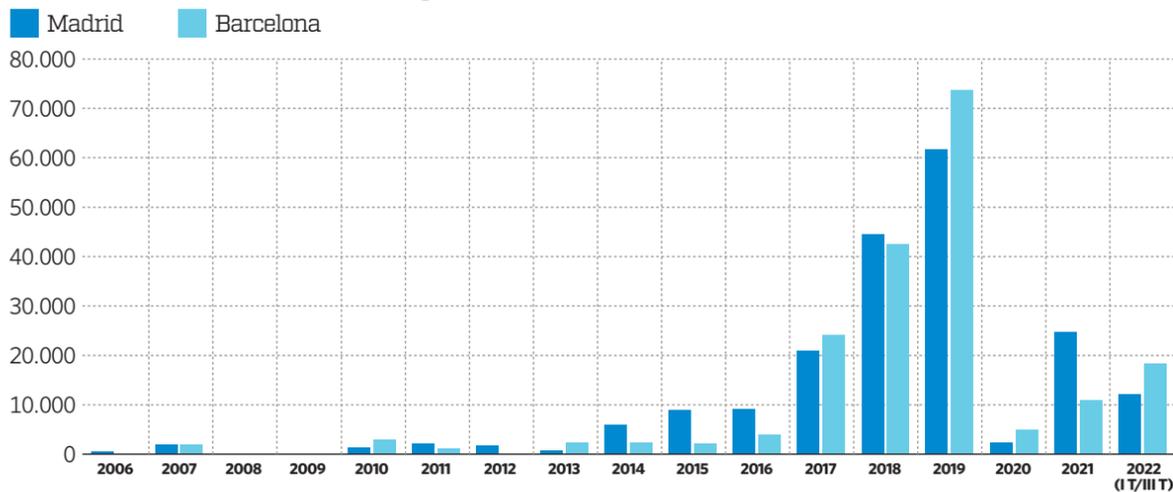


Patrimonio Inmobiliario

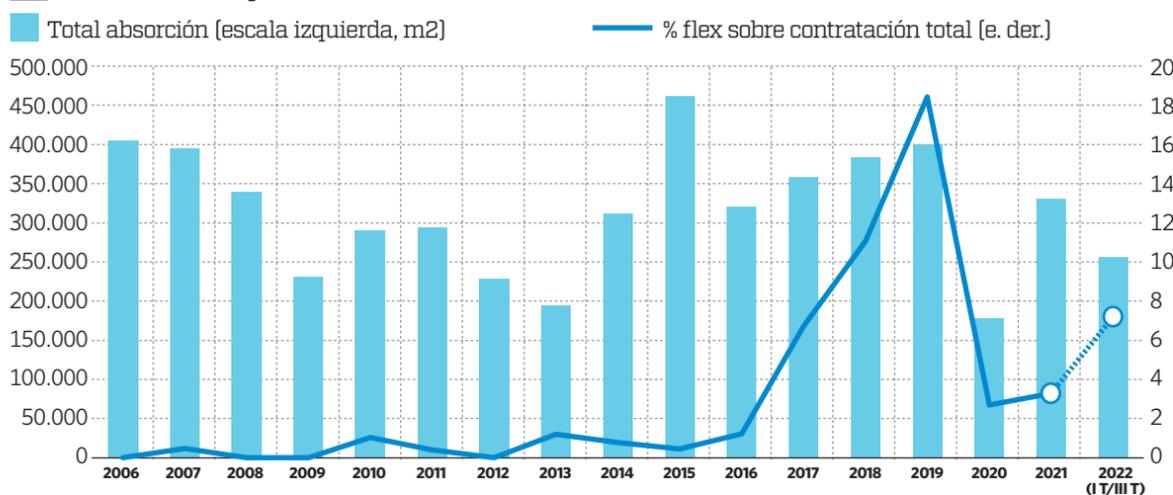
OFICINAS

La contratación de oficinas flexibles se recupera

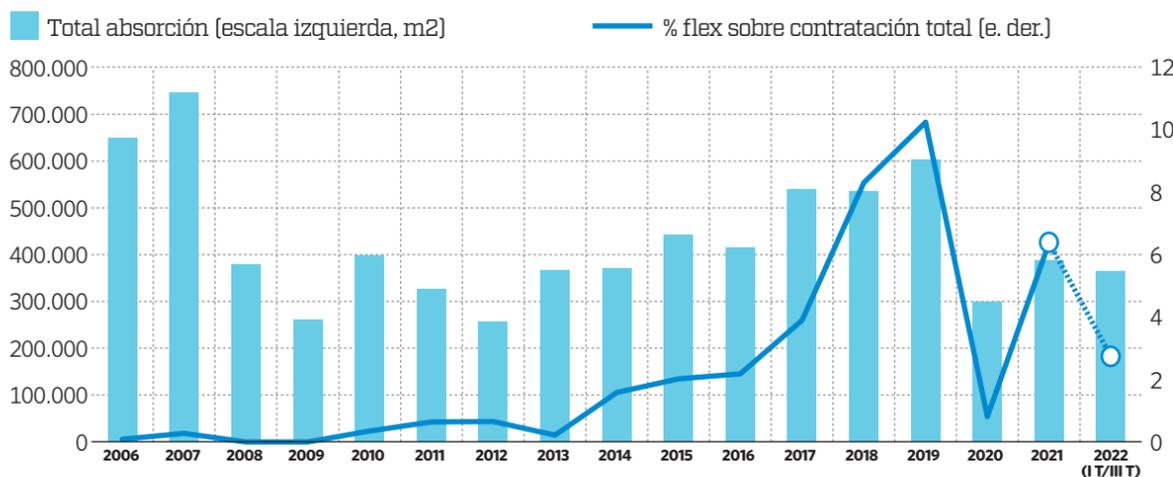
Contratación de oficinas dedicadas a espacio flexible (m2)



Contratación de espacios de oficinas en Barcelona

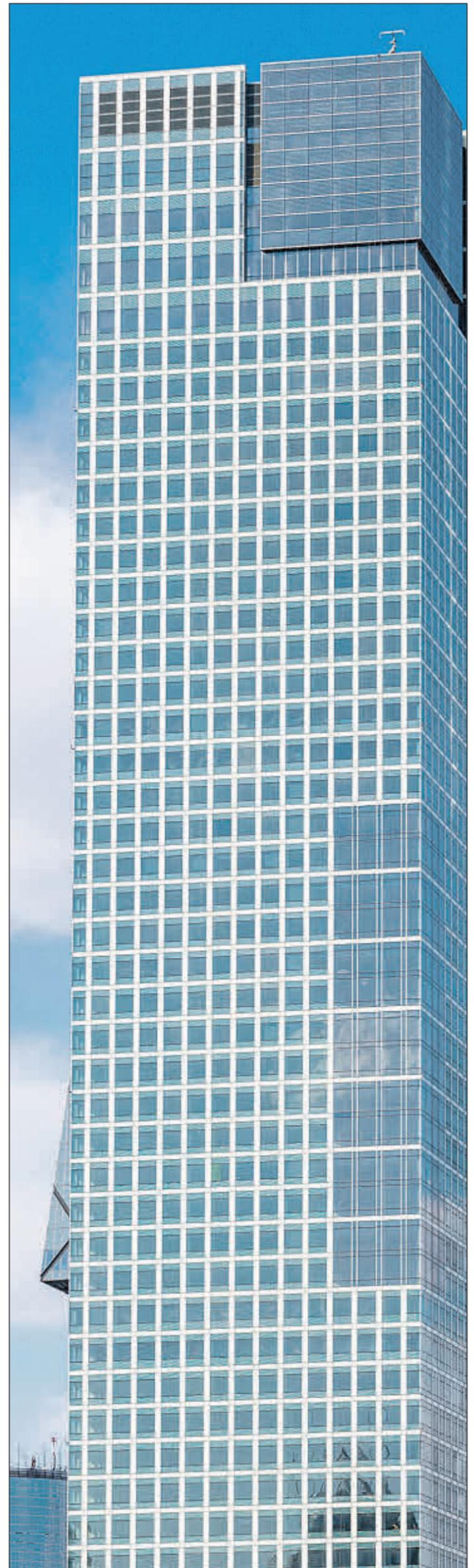


Contratación de espacios de oficinas en Madrid



Fuente: Cushman & Wakefield y ProworkSpaces.

elEconomista



La superficie de espacios de trabajo compartidos alcanza el 7% del total contratado

& Wakefield, junto a la asociación de espacios de trabajo flexible ProworkSpaces.

En términos de disponibilidad, a cierre del tercer trimestre, Madrid cuenta con una ocupación de espacios flexibles del 63%, con 7.000 puestos disponibles sobre los 19.500 que representan su capacidad total. Barcelona, la ocupación actual es del 71%, con 6.000 puestos disponibles de 20.500. Respecto a la contratación durante estos primeros nueve meses del año, en el caso de Madrid, los operadores de espacios flexibles han contratado 12.040 m2, lo que supone el 3% de la contratación total de espacios de oficinas, situándose a niveles de 2017. En Barcelona, se han contratado 18.387 m2.

En cuanto a las zonas más demandadas para este tipo de espacios, el 61% de la

contratación en ese periodo en Madrid se ha ubicado en el distrito financiero. Dentro de este submercado, el 21% de los edificios a partir de 10.000 m2 cuentan con un 27% de media dedicado a espacios flexibles y el 32% de los edificios con superficie a partir de 20.000 m2 dedican aproximadamente el 10% a este tipo de oficinas. Son especialmente atractivos para los operadores los edificios ubicados en el Paseo de la Castellana, que han atraído el 22,4% de la absorción total de Madrid desde 2017 hasta el tercer trimestre de 2022. Por su parte, el centro de Barcelona ha concentrado el 32% de la contratación total de espacios flexibles de la ciudad desde 2017, mientras que cerca del 46% de la demanda se ha ubicado en el Distrito 22@, en el Poblenou.

VIVIENDAS SOSTENIBLES SIN ROMPER CON LA ESTÉTICA

Aunque la instalación de paneles solares está en auge, la falta de información, que es una inversión costosa o que rompe con la estética de la casa son algunos de los frenos

Mónica G. Moreno
MADRID.

El interés por las viviendas sostenibles es un hecho. Las peticiones para la instalación de placas solares para el autoconsumo se incrementaron un 29% en el primer trimestre del año, según Habitissimo, y un 310% en comparación con los datos de 2019. Las administraciones también apoyan el camino hacia la sostenibilidad, con iniciativas como, por ejemplo, la del Ayuntamiento de Madrid con el objetivo de fomentar el autoconsumo energético. Así, mediante *Madrid 360 Solar* se permitirá a los ciudadanos que instalen placas solares una reducción del 50% del IBI durante tres años y del 95% del Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).

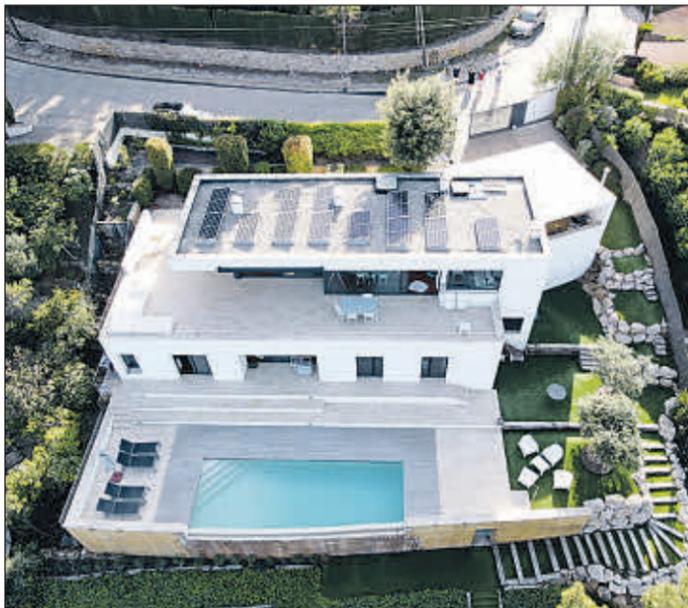
Sin embargo, la falta de información, un proceso de instalación complejo o considerarlo un gasto elevado son algunos de los frenos por los que todavía algunos ciudadanos se resisten a optar por el autoconsumo. A ellos se une otra contrariedad: la estética. Y es que cubrir parte de la superficie del tejado o el jardín con paneles de color negro puede que no sea atractivo para los propietarios, pero sostenibilidad y estética no tienen que estar reñidas en la vivienda.

Para conseguir este objetivo, “el proceso empieza por investigar junto con el cliente las características arquitectónicas de la vivienda. Sobre todo, el punto más importante será el tejado. Dentro de esta parte de la vivienda, la orientación del mismo y el tipo de teja utilizado (cerámica, pizarra...)”, tal y como explica Wouter Draijer, CEO de Solarmente. Lo siguiente es realizar una simulación con un *software* especializado en el que se representa la vivienda con los paneles solares ya instalados. “En esta simulación se realizan los ajustes necesarios para poder armonizar de la mejor manera posible la arquitectura existente y las placas solares. Respecto a los paneles, una de las opciones más elegida por nuestros clientes son los paneles solares de color negro, ya que son los que aportan mayor elegancia y facilitan la integración arquitectónica”, apunta Draijer.

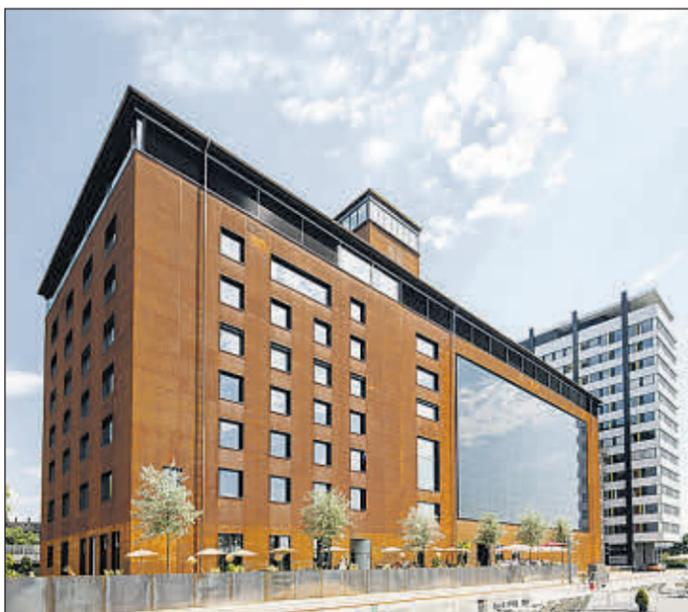
Entre los avances para optimizar la sostenibilidad de la casa sin romper con la estética, desde la compañía señalan algunas instalaciones sobre las que se está trabajando y evolucionando. Una de ellas es “la energía fotovoltaica integrada o BIPV (*Built-integrated photovoltaics*). Esta tecnología nos permite integrar la capacidad de generación de energía solar en diversos materiales y productos como tejas o paredes. De esta manera, podríamos decir que la propia estructura de la vivienda es la que genera la energía solar”, expone el CEO de Solarmente. Los módulos se integran directamente en materiales de construcción como techos, fachadas y ventanas. En esta línea hay ejemplos como el *Solar Roof* de Tesla, que se trata de tejas solares de vidrio



Instalación de autoconsumo de Solarmente. EE



Instalación de paneles solares realizada por Solarmente. EE



Proyecto StoVentec Photovoltaics Inlay en Alemania. EE

o acero que pasan prácticamente desapercibidas al integrarse en la estética de la vivienda, mientras alimentan con energía. Otra alternativa que resaltan son los paneles solares traslúcidos, cuyo objetivo es poder construir ventanas que en realidad sean una fuente de energía solar. “Estos sistemas todavía están siendo perfeccionados por los investigadores, ya que la transparencia disminuye considerablemente la eficiencia de los paneles”, señala Draijer. Además, desde Solarmente apuntan que se están diseñando placas solares de colores, “lo que nos permitirá combinar los colores de nuestra casa con los paneles solares”.

Comunidades de propietarios

Los sistemas de autoconsumo integrados en las fachadas también son una opción para las comunidades de propietarios que buscan sostenibilidad en su edificio manteniendo la estética. En este sentido, Sto ha lanzado una nueva tipología de fachadas ventiladas con generación integrada de electricidad *verde*: StoVentec Photovoltaics Inlay. Se basa en módulos fotovoltaicos monocristalinos con marco, un método que no solo aísla térmicamente el edificio, sino que también lo convierte en un generador de electricidad de alto rendimiento.

El sistema consta de una capa de aislamiento de lana de roca y una subestructura con perfiles patentados en los que se insertan los módulos fotovoltaicos de doble acristalamiento de color negro. Dichos módulos se pueden alinear en vertical o en horizontal. Los marcos y los conectores de las células son del mismo color, por lo que se garantiza un aspecto homogéneo. Aislar la envolvente, mejorar el aislamiento acústico o proteger de la humedad son otras de las ventajas que ofrece el sistema.



Exterior de L'Illa de la Sínia. EE

L'Illa de la Sínia, confort y vanguardia a menos de 40 kilómetros de Barcelona



Este nuevo residencial de Metrovacesa se compone de 39 viviendas de entre dos y tres dormitorios en el que la sostenibilidad es un elemento transversal

Con un rico patrimonio histórico y artístico, presidido por el emblemático e imponente *Pont del Diable* (puente del Diablo), de época romana, Martorell se ha convertido en uno de los municipios más atractivos cerca de Barcelona por su buena comunicación, sus recursos y la calidad de vida.

A menos de 40 kilómetros de la ciudad condal, permite disfrutar de las ventajas de vivir en las grandes urbes al tiempo que ofrece la tranquilidad de una localidad de menos de 30.000 habitantes.

Por todo ello, Metrovacesa ha elegido este enclave para su nueva promoción: L'Illa de la Sínia. Compuesta por 39 viviendas de entre dos y tres dormitorios (plantas bajas con patio, áticos y dúplex con terraza), este proyecto destaca por su estilo vanguardista y moderno. Asimismo, dispone de una zona comunitaria con piscina, zona infantil y zonas ajardinadas.

Se sitúa muy próxima al centro de la ciudad de Martorell, un área residencial en auge, que cuenta con amplias avenidas y zonas verdes, convirtiéndose así en una opción muy demandada tanto para vivir como para invertir.

Además, como parte de la seña de identidad de Metrovacesa, este complejo está diseñado para respetar la sostenibilidad y mejorar el entorno medioambiental. Entre otras iniciativas, implementa el uso de energías renovables, así

como materiales y sistemas constructivos ecoeficientes. Con ello, la promotora consigue optimizar el consumo energético y garantizar el ahorro. Entre algunos de los elementos que se incorporan para aliviar la factura destacan las luminarias LED o de bajo consumo, los grifos de bajo caudal con aireadores, o las cisternas de doble descarga.

No en vano, la eficiencia energética, la economía circular y un diseño adaptado a las características climáticas y paisajísticas concretas de cada localización, son elementos clave en los proyectos de esta promotora con más de 100 años de historia y más de 120 proyectos en desarrollo a nivel nacional.

Líder en Cataluña

Con la puesta en marcha de L'Illa de la Sínia, Metrovacesa se consolida como pionera en Cataluña al ser una de las promotoras líderes de la zona y que apuesta por la edificación sostenible. En este sentido, la compañía ofrece más de 1.500 viviendas de obra nueva en la provincia, distribuidas en 23 promociones.

Así, por ejemplo, en septiembre anunció la segunda fase de la promoción Brises del Maresme, ubicada en Arenys de Mar (Barcelona), en la zona conocida como *Les Escoles*. La promoción consta de 32 amplias y luminosas viviendas de dos, tres y cuatro habitaciones con

diferentes orientaciones, repartidas entre dos edificios de cuatro plantas cada uno.

También hace unos meses dio a conocer el inicio de las obras de su nueva promoción en Avenida Barcelona, una de las principales vías de comunicación de Terrassa. El complejo está compuesto de 47 viviendas de entre uno y cuatro dormitorios y un local comercial, además de aparcamientos privados. Se trata de su sexta promoción en la ciudad.

Estos proyectos son solo un ejemplo de la solidez que muestra el negocio de Metrovacesa en un contexto como el actual. A este respecto,

la promotora registró unos ingresos de 246,6 millones de euros en el primer semestre del año, lo que supuso un incremento del 32% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Esta cifra estuvo motivada por las entregas realizadas durante los seis primeros meses de 2022,

que sumaron un total de 952 viviendas. De este modo, ya se ha cubierto el 60% del objetivo mínimo propuesto para el total del año y supone un aumento del 48% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Para 2022 Metrovacesa tiene previsto entregar entre 1.600 y 2.000 unidades, de las que el 93% ya están pre-ventas y cerca del 100% de las obras de construcción ya finalizadas.

“Las cifras del primer semestre consolidan el crecimiento mostrado en trimestres anteriores y nos permiten confiar en el cumplimiento de los objetivos anunciados. A pesar de un contexto económico cambiante, Metrovacesa está siendo capaz de adaptarse al entorno con gran flexibilidad, demostrando la solidez de su estrategia y de su modelo de negocio”, explica Jorge Pérez de Leza, consejero delegado de la compañía.



La compañía cuenta con más de 1.500 viviendas de obra nueva en Cataluña

MADERA, PROTAGONISTA EN LA CONSTRUCCIÓN

La madera, utilizada en la construcción de partes de la vivienda como estructuras o fachadas, se muestra como un material que aporta sostenibilidad, resistencia y seguridad

Mónica G. Moreno
MADRID

Desde el inicio de la civilización la madera ha tenido un papel fundamental en la construcción de viviendas. Este material de fabricación natural perdió su hegemonía con el paso del tiempo en favor de otros como el acero, el hormigón o el hierro, cuya utilización aumentó en las edificaciones. Sin embargo, el regreso de la madera como protagonista en la construcción residencial es un hecho, y con perspectivas para el futuro. Prueba de ello es que algunas compañías se han puesto manos a la obra y utilizan la madera en la construcción de estructuras, fachadas o tabiquerías de sus viviendas. Sostenibilidad, resistencia, durabilidad, seguridad... Son múltiples las ventajas de las *casas de madera*.

“La madera es 100% natural. Es el material con menor huella de carbono del sector. Es sostenible. Es reciclable”, destaca José María Quirós, delegado de Industrialización de Aedas Homes, por lo que “su correcta utilización contribuye al cuidado del medio ambiente y al bienestar de las personas”. Y es que “no sólo no emite CO2 en su fabricación, sino que lo absorbe. Su fábrica son los bosques que se gestionan de manera sostenible, certificada y amable con el medio ambiente”, añade Quirós.

Más allá de su respeto por el medio ambiente, entre las ventajas que ofrece la madera como material constructivo, el experto también destaca “que compite en resistencia, solidez y durabilidad con las estructuras tradicionales de hormigón o de acero. Y tiene una durabilidad superior a las de acero u hormigón gracias a su buen comportamiento ante el fuego y la humedad mediante tratamientos especiales”. Además, se trata de un material altamente tecnológico, “puesto que las posibilidades que ofrece se amplían gracias a herramientas y metodologías como la modelación e impresión 3D o la realidad virtual”, expone Quirós.

Aedas Homes, hasta el momento, tiene tres promociones de viviendas con estructura de madera. El pasado mes de agosto la promotora arrancó la edificación de su primera promoción con estructura de madera de la mano de la constructora O11h y del arquitecto Ibán Carpintero. Este proyecto, denominado Fioresta, se encuentra en San Juan de Alicante y acogerá 51 viviendas –el 50% ya están reservadas– de dos y tres dormitorios con zonas comunes. Este es el primer edificio en altura con estructura de madera en la Comunidad Valenciana.

En Baleares, Aedas Homes cuenta con dos promociones de la mano de Arquima aplicando un sistema constructivo industrializado basado en estructuras y fachadas formadas por entramados ligeros de madera. Se trata de los residenciales Ma-

Aislante térmico, eléctrico y acústico que mejora la salubridad en el interior

remma en Palma de Mallorca y Eneida Views en Lluçmajor (Mallorca), que cuentan con 26 y 16 viviendas, respectivamente. Su construcción comenzará el próximo mes de febrero y se prevé iniciar el montaje de las mismas sobre el terreno en marzo, para su posterior entrega en el tercer trimestre de 2023.

La madera, además, cuenta con otras propiedades. Este material también destaca por ser aislante térmico, eléctrico y acústico, por lo que permite mejorar el confort y la salubridad en el interior de las viviendas. “Las viviendas donde se ha usado la madera tienen una serie de prestaciones únicas. Es un excelente aislante térmico, funciona bien acústicamente, no es tóxico, es reciclable y tiene un componente experiencial”, destaca Sandra Llorente



La información y la formación del comprador de vivienda hacen que existan menos prejuicios

Monleón, directora general de Lignum Tech.

La compañía –que forma parte de la corporación Vía Ágora– ha inaugurado recientemente en Cuenca la planta robotizada para fachadas industrializadas con estructura de madera. Lignum Tech trabaja en los dos primeros proyectos, con un volumen cercano a las 200 viviendas con inicio de fabricación inmediato. El incremento en el volumen de fabricación será de forma gradual y esperan alcanzar unos 175.000 metros cuadrados de fachada al año, lo que sería el equivalente de 2.000 viviendas al año, aproximadamente. No obstante, con la línea estacionaria ya se ha fabricado y ensamblado la primera fachada de estas características en una promoción de 67 viviendas en Valdebebas que promueve Vía Ágora.

En el caso de Lignum Tech, se utiliza la madera como un material estructural autoportante, es decir, la fachada es un cerramiento y no forma parte de la estructura portante del edificio. Así, se muestra como una solución que se puede implementar en



edificaciones que tengan estructura de hormigón, metálica, de madera o sistemas híbridos.

Un material resistente

En cuanto a seguridad, la madera no deja ninguna duda, al ser un material conocido y trabajado. En el caso de Aedas Homes, este tipo de estructuras “es igual de segura que una de hormigón y mucho más que una de acero”, señala Quirós, quien destaca como otra de las virtudes de este material su resistencia al fuego por dos motivos: “Tiene un comportamiento totalmente conocido y previsible frente al fuego, lo que permite diseñar estructuras absolutamente seguras en caso de incendio y, al ser de combustión lenta, responde idóneamente ante posibles incendios evitando una rápida propagación del fuego”.

En esta línea coincide la directora general de Lignum Tech, al considerar que “la madera tiene un comportamiento magnífico frente al fuego, superior al del acero, por ejemplo. La madera es totalmente predecible en su evolución lo que confiere a cual-

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA



1. Interior de la promoción Firoesta de Aedas Homes en San Juan (Alicante). 2. Solárium de las futuras viviendas de la promoción Eneida Views de Aedas Homes en Llucjator (Mallorca). 3. Jardín con piscina de las viviendas de la promoción Maremma de Aedas Homes en Palma de Mallorca. 4 y 5. Fachada de la promoción en Valdebebas de Vía Ágora. ELECONOMISTA

quier estructura la posibilidad de dotarla de la protección exigible”. De hecho, tal y como añade Sandra Llorente, “para cumplimiento del Código Técnico hemos realizado ensayos normalizados y hemos obtenido prestaciones superiores a las requeridas en Código Técnico. La madera es un material muy seguro en resistencia a fuego”.

Los expertos del sector consideran que este material cuenta con un gran potencial, ya que existen muchas tipologías y sistemas de madera, lo que ofrece al mercado variedad para sus diferentes usos. En este sentido, consideran que su evolución le permitirá ganar presencia en las edificaciones.

Estas partes de las viviendas de madera vienen de la mano de sistemas de construcción industrializada. “La madera permite, junto con la tecnología BIM, una nueva manera de construir más limpia y eficiente mediante la industrialización”, explica Quirós. Se trata de aplicar la tecnología para fabricar elementos de la vivienda en serie, que posteriormente se ensamblan fuera de fábrica. Unido a las propiedades de la madera, la construcción industrializada favorece, entre otros aspectos, a la reducción de plazos de obra.

Rompiendo tabús

¿Tienen dudas los compradores de viviendas sobre el uso de la madera como material de construcción? ¿Les genera incertidumbre o inseguridad? Cada vez hay más



información al respecto, por lo que existen menos prejuicios por parte de un comprador que está más formado, según señalan los expertos. Aunque el futuro propietario realiza preguntas y tiene interrogantes sobre este material, “una vez respondidas, están encantados de vivir en viviendas sostenibles y con una alta composición en madera”, apunta la directora general de Lignum Tech. Llorente explica que “con la formación y la información somos capaces de derribar mitos culturales, ya que a nadie le extraña vivir en una casa de madera en los Pirineos, aunque sea plurifamiliar, pero le choca tener ese tipo de estructura en una gran ciudad”.

Precisamente por la cantidad de información disponible sobre este material para uso constructivo, desde Aedas Homes señalan que “los clientes no suelen preguntar por el tema de la madera. El cliente sigue preguntando por las cuestiones habituales: distribución, eficiencia energética, calidades, etc.”, explica el delegado de Industrialización de la promotora.

EL ALQUILER SUFRE LA MAYOR CAÍDA DESDE 2007

El precio de la vivienda en alquiler en España retrocedió un 6,8% entre los meses de julio y septiembre. Se trata del mayor descenso en un tercer trimestre en toda la serie histórica

elEconomista.es
MADRID.

Desde hace unos meses, varios organismos de peso en el mundo de la economía están lanzando advertencias sobre un cambio de tendencia en el mercado inmobiliario. Poco a poco, estas advertencias empiezan a materializarse con datos. El precio de la vivienda en alquiler en España retrocedió un 6,8% entre julio y septiembre, su mayor descenso en un tercer trimestre en toda la serie histórica, iniciada en 2007, según los datos del Índice Inmobiliario Fotocasa.

En valores interanuales, el precio del alquiler subió un 2,2% en septiembre, frente a la tasa del 3,9% registrada en agosto y del 7,4% en julio. El del noveno mes del año ha sido el menor repunte interanual desde marzo, cuando el precio del alquiler aumentó un 0,8%.

“Durante la primera etapa de este año, el precio del alquiler se recupera de golpe tras las caídas máximas del arrendamiento del último lustro, lo que explica que la bajada de este tercer trimestre sea tan abultada. Sin embargo, en el contexto interanual, el

precio del arrendamiento continúa al alza, aunque con subidas más contenidas que en los últimos cinco meses. Esto indica una estabilización tras meses de intensa demanda”, señala la directora de Estudios y portavoz de Fotocasa, María Matos. No obstante, Matos cree que “probablemente” el de septiembre sea un ajuste “temporal”, pues “la situación general del alquiler apunta hacia la subida del precio debido a la escasez de oferta de vivienda en renta”.

Caídas por comunidad autónoma

Por comunidades autónomas, Fotocasa detecta descensos de precios en 12 de ellas durante el tercer trimestre, especialmente en La Rioja (-9,9%), Murcia (-8,9%), Castilla-La Mancha (-7,2%), Cantabria (-6,7%), Comunidad Valenciana (-4,5%), Cataluña (-3,8%), Andalucía (-3,7%) y Extremadura (-2,8%).

Por el contrario, el incremento trimestral más pronunciado en el precio de los alquileres se dio en Baleares (+9,4%). Precisamente, ésta fue la única comunidad que superó en el tercer trimestre su precio máxi-



A. M.

Los mayores descensos se han producido en las regiones de La Rioja (-9,9%) y Murcia (-8,9%)

mo de alquiler, hasta situarlo en 14,07 euros por metro cuadrado al mes, el tercero más elevado tras el de Madrid (15,3 euros/m²) y Cataluña (14,27 euros/m²).

Tras estas tres regiones figuran País Vasco (13,64 euros/m² al mes), Canarias (10,63 euros/m² al mes), Navarra (10,26 euros/m² al mes) y Cantabria (10,03 euros/m² al mes). Por contra, el precio del alquiler más económico se localiza en Extremadura, con 5,95 euros por metro cuadrado al mes.

PROBLEMAS POR LA FALTA DE MATERIALES

La escasez de materiales lleva a un 23% de las constructoras europeas a afirmar tener problemas de producción. La tendencia es negativa pese a mostrar una leve mejora frente a abril

elEconomista.es
MADRID.

La construcción es uno de los sectores más afectados por el incremento del precio de las materias primas, que parece no tener fin. El pasado mes de agosto, un 23% de las principales constructoras europeas afirmaron tener problemas de producción debido a la escasez de materiales, según datos de ING. A pesar de que este dato muestra una leve mejora respecto a la cifra del 29% de abril, sigue marcando una tendencia negativa.

Si al incremento del precio de las materias primas como la madera (+60%), el acero (+40,3%), el aluminio (+36%) o el cobre (+25,4%), unimos el alza de los costes energéticos (que afecta a algunas materias primas como el aluminio, metal que más energía consume para su fabricación) y de los tipos de interés, el sector de la construcción se enfrenta a una etapa de incertidumbre. Además, este aumento de los costes no se ve nivelado con un volumen de negocio suficiente que pueda incrementar los ingresos.

Los datos de APCE (Asociación de Promotores Constructores de España) muestran que en torno a un tercio de las promotoras ha tenido que frenar promociones en marcha por la crisis de materiales mientras



EE

En torno a un tercio de las promotoras ha tenido que frenar proyectos en marcha

que las constructoras españolas no se han presentado a 1.455 licitaciones de proyectos estatales tras concluir que los precios de las ofertas no cubrirían sus costes.

¿Puede empeorar?

“La situación podría empeorar dado que los precios de los materiales de construcción se han estabilizado un poco aprovechando el parón inmobiliario en China por

la política de cero Covid, sin embargo, cuando se reactive el mercado inmobiliario chino volverán a subir los precios de estas materias”, apunta Franck Lemoine, *sales & marketing director* de Pouey International.

Por su parte, el director de operaciones de Pouey International, Pierre Lemarquier, señala que “a estos factores habría que sumar que a muchas de las empresas del sector de la construcción que recibieron créditos ICO durante la pandemia, se les van acabando los plazos para las devoluciones, lo que les coloca en una situación complicada”.

Según datos recogidos por el Colegio de Registradores en el Anuario Concursal 2021, 4.744 empresas se declararon en concurso de acreedores el año pasado, un 20,8% de ellas pertenecientes al sector de la construcción. Del total de pasivos afectados en 2021 (más de 3.400 millones de euros, frente a los 8.100 millones de 2020), la construcción repunta con fuerza hasta suponer el 34% de ese importe (15,8% en 2020).

Euroconstruct estima que este año el sector de la construcción perderá 1,4 puntos porcentuales de crecimiento con respecto a la anterior previsión, con lo que las expectativas para 2022 se limitan al 2,3%.



© 2022 CENTURY 21 España | Cada agencia es jurídica y financieramente independiente.

**Cada casa puede tener muchas historias que contar.
Una puede ser la tuya.**

Encuentra la casa que contará tu historia, con la mejor experiencia inmobiliaria del mercado, basada en la profesionalidad, la ética y la innovación en una relación que puede ser totalmente digital, siempre con el apoyo de tu Asesor CENTURY 21.

**CAMBIAR DE CASA
CON CENTURY 21.
ES OTRA HISTORIA**



Descubre más historias en [century21.es](https://www.century21.es)
o descarga la AppC21 en [century21app.es](https://www.century21app.es)

CENTURY 21.
Tu Red Inmobiliaria

LAS GRANDES PROMOTORAS DIGITALIZAN EL 'LADRILLO'

La apuesta por el BIM para lograr una mayor eficiencia en todo el proceso de promoción y construcción de los inmuebles se suma a tecnologías como el 'Big Data', el 'blockchain' o el metaverso

A. B. MADRID

El mercado de la promoción inmobiliaria residencial ha experimentado en los últimos años una importante transformación posicionándose como un sector innovador, transparente y eficiente que dista mucho de la imagen arcaica que proyectó en la época del estallido de la *burbuja* inmobiliaria. La llegada de grandes inversores internacionales a este sector y su apuesta por la digitalización han sido claves para que se produzca este cambio hacia un modelo de negocio más sostenible en el tiempo, capaz de adaptarse mejor a los ciclos y con procesos más eficientes y, al mismo tiempo, más respetuosos con el medio ambiente. Palabras como metaverso, BIM o *blockchain* han pasado a formar parte del día a día de este sector, especialmente entre las grandes promotoras de este país que llevan en su ADN la apuesta por la digitalización.

“El compromiso de Aedas Homes por la digitalización viene desde el nacimiento de la compañía en 2016 como promotora de nueva generación que asume la responsabilidad de contribuir a la creación de un mejor sector residencial. Un compromiso que se vio reforzado en 2021, cuando lanzamos un ambicioso Plan de Estrategia Digital 2021/23 que ahora llega a su ecuador y cuyo objetivo principal es el de crear un auténtico y novedoso *Sistema Operativo Promotor (SOP)*”, explica Javier Sánchez, director de Tecnología de Aedas Homes.

El directivo aclara que el SOP es un término que utilizan internamente y que resume “el concepto de orquestación digital de todos los procesos de negocio pensados desde y para un promotor inmobiliario como nosotros, con el fin de que todos los actores que forman parte de la cadena de producción de una vivienda (arquitectos, constructoras, ingenierías, comercializadores, financiadores, etc.) funcionen al unísono, sin fricción y con la máxima eficiencia”.

Sánchez lo explica de una forma práctica: “En un PC lo primero que haces es instalar Windows, Linux o MacOS. En un móvil, Android o iOS. Y después, descargas aplicaciones muy diversas que corren por encima del sistema operativo siguiendo siempre unas reglas claras de funcionamiento. Pues bien, creemos que en una promotora inmobiliaria, el futuro pasa por instalar primero un *Sistema Operativo Promotor* que industrialice el negocio y lo haga escalable como nunca antes”.

¿Y eso cómo se hace? “Sin duda es más fácil decirlo que hacerlo. El error es partir de una tecnología y buscar un problema que resolver. Lo óptimo es identificar primero los puntos de dolor y luego encontrar las mejores soluciones tecnológicas”, destaca Sánchez. “La metodología siempre debería seguir este orden: personas, procesos

“Si se hacen las cosas bien, la tecnología crea 'humanos aumentados'”

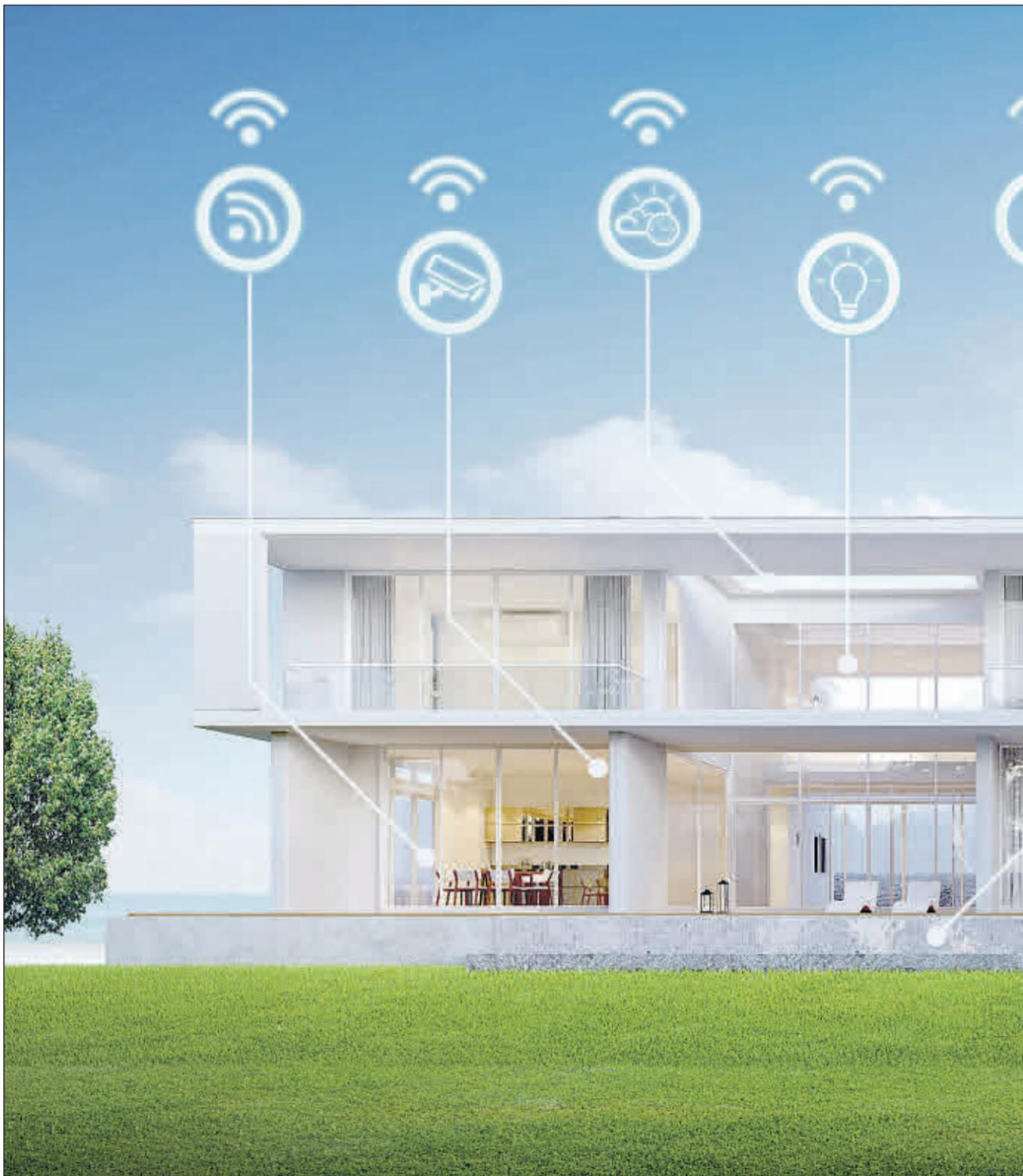
y, en último lugar, tecnología. Hemos comprobado que si esto se hace bien, consigues aumentar las capacidades de las personas. Aunque suene a peli futurista, la tecnología crea *humanos aumentados*”.

Ventas en el metaverso

“En Metrovacesa nuestra actividad está muy enfocada a la innovación, que forma parte de nuestro ADN y cultura de empresa. Siempre estamos buscando ideas disruptivas basadas en nuevas tecnologías y herramientas que nos ayuden a adaptarnos

a los nuevos procedimientos y desarrollos que van surgiendo, para de esta forma, mejorar tanto nuestros procesos internos como la propuesta de valor hacia nuestros clientes”, destaca Carmen Chicharro, directora Comercial, de Marketing e Innovación de la promotora.

“Uno de los mayores logros de la compañía ha sido convertirnos recientemente en la primera promotora inmobiliaria en acceder al metaverso, donde hemos realizado ventas de viviendas y hemos cerrado reservas de viviendas reales en la promoción



Patrimonio Inmobiliario

DIGITALIZACIÓN

Málaga Towers por valor de 2,2 millones de euros, con NFT que representaban la opción a compra de un cliente durante un periodo de tiempo”, concreta Chicharro.

Pero hasta llegar a este punto la compañía ha pasado por un proceso de innovación que arrancó en el año 2018 cuando decidieron apostar por el *crowdfunding* a través de Metrovacesa Invest, la primera plataforma de reserva *online* para inversores acreditados. “Este proyecto nace de la alianza con la *startup* de *crowdfunding* Socios Inversores con el objetivo de revolucionar el modo de comercializar viviendas en el sector y democratizar el acceso a la inversión inmobiliaria para cualquier tipo de perfil inversor. La experiencia fue muy bien y se interesaron más de 600 inversores por este proyecto y finalmente invirtieron 71, el ticket medio se situó en los 2.800 euros, con un retorno de la inversión del 22%”, explica la directiva.

Entre otros de sus hitos destaca la incorporación de la tecnología *blockchain* a su plataforma de BIM en 2021 para generar simulaciones digitales de diseño y gestionar de manera inteligente y coordinada toda la información de un proyecto inmobiliario. “De este modo, dimos un paso más

Metrovacesa ha cerrado reservas de viviendas a través del metaverso

en materia de innovación ya que esta integración nos permite la trazabilidad completa, autenticación y validación de documentos por los diferentes actores del proceso de promoción: arquitectos, constructoras, etc., así como, certificar los hitos de una promoción en materia de sostenibilidad”, apunta Chicharro.

Tecnología en toda la cadena

Neinor Homes es otra de las grandes promotoras que lleva la apuesta por la tecnología y la digitalización en su ADN. “Para el mercado residencial, la apuesta por la digitalización marca el camino a seguir para que las nuevas edificaciones sean sostenibles, inteligentes, seguras, adaptadas a los nuevos estilos de vida de los usuarios y a los diferentes escenarios climáticos”, explica Julio García, director de IT de Neinor Homes, que asegura que “más allá de los proyectos concretos, en Neinor Homes entendemos la transformación digital como parte de nuestra cultura corporativa, como una visión y una forma de hacer las cosas que se plasma en todos los aspectos de nuestro negocio”. Así, concreta que “a nivel de gestión interna, disponemos de diferentes aplicaciones que, de manera digital,

Las promotoras apuestan de manera firme por el BIM para sus proyectos

controla los turnos de los empleados, la organización de las vacaciones o el teletrabajo y les permite acceder a información general, como al organigrama de la empresa”.

Además, “la tecnología es algo que aplicamos en toda la cadena de valor inmobiliaria, desde la selección de un suelo, al estudio de su idoneidad, la viabilidad del proyecto, pasando también por cómo construimos”, destaca García, que explica que “la introducción de la tecnología en el *Real Estate* ha llegado de forma gradual a todas las fases de la cadena de valor inmobiliaria. Así, encontramos la metodología de trabajo colaborativo BIM en la fase de producción o construcción, del mismo modo que la tecnología ha cambiado la forma en que afrontamos el proceso de venta con el cliente, el *customer engagement*, que se consigue gracias a la obtención de datos fiables sobre los gustos y preferencias del consumidor, de modo que podemos adaptar nuestro proceso de venta a estas necesidades”. Y, por supuesto, “no puede dejar de mencionarse el llamado *smart home*, gracias a dispositivos inteligentes que nos permiten interactuar con nuestro hogar. En definitiva, mejoras en diferentes ámbitos con un elemento en común: todas tienen como objetivo mejorar la experiencia del cliente. Y de cara al futuro, lo más probable es que se siga avanzando en el perfeccionamiento de todos estos aspectos”.

Firma digital para las compras

“En Habitat Inmobiliaria llevamos años impulsando la digitalización de la compañía aplicándola no solo a procesos internos, sino también a aquellos relacionados con la propia actividad del sector. Entender la innovación como un eje transversal y que impacta en toda la cadena de valor y ese impulso de la digitalización nos ha permitido seguir creciendo, ser cada día más competitivos y contribuir a la profesionalización del sector, especialmente, durante los últimos cinco años”, apunta José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria.

La compañía ha destinado una inversión de varios millones de euros en los últimos años que les ha permitido impulsar su crecimiento y que se concreta en iniciativas como la implantación de Dynamics 365 para cubrir la gestión comercial y posventa de Habitat, la industrialización de los contratos de reserva y compraventa, la nueva web corporativa o el portal de cliente, donde se muestra el progreso de la obra y donde puede elegir las opciones de personalización de su futura vivienda. “Todo ello, sin dejar de lado la ciberseguridad de la información, tan importante para nosotros. En este sentido, en Habitat Inmobiliaria garantizamos la continuidad del negocio con dos centros de datos independientes y con la implantación de herramientas destinadas a minimizar el impacto ante un posible ataque cibernético”, destaca Saz.

Además de la implantación de un nuevo CRM, que ha representado un cambio sustancial en la forma de trabajar de los equipos comerciales y de marketing y de la implantación de la metodología BIM, desde la fase de diseño hasta el inicio de obra, la promotora apostó también por la firma digital (Signaturit) “lo que nos ha permitido realizar la firma de las reservas y los contratos por parte de nuestros clientes de manera digital”, explica el CEO de Habitat, que asegura que “actualmente, el 98% de las operaciones ya se realiza a través de firma digital”.



LA VIVIENDA INVERSA COMO ALTERNATIVA EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE



Enrique Isidro

Vicepresidente ejecutivo de Inversa Prime

No cabe duda de que el envejecimiento poblacional plantea una situación compleja en España. Además, el escenario actual, lejos de mejorar, se agudiza con el paso de los años. Si en 2022 el número de jubilados supera los 9 millones, en 2040 serán más de 14 millones, lo que supone un incremento superior al 55%.

Súmese a todo esto que somos el tercer país del mundo con mayor esperanza de vida, sólo por detrás de Japón y Suiza, y que la tasa de fecundidad se ha desplomado. Hemos pasado de una media de casi tres niños por mujer desde 1960 hasta mediados de los años 70, a una media que no supera 1,4 hijos por mujer desde 1990 hasta hoy. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2021 se registró el mínimo histórico desde que hay registros (1941), situándose en 1,19 hijos por mujer.

Por otra parte, el número de trabajadores del sector privado en los últimos 15 años se mantiene estable, pero las pensiones superan en más de 1,7 millones las de 2007. De esta forma, si hace 15 años había 2,41 empleados del sector privado por cada pensionista, en 2022 esta cifra se reduce a 1,89. Cabe esperar que esta ratio se reduzca aún más a medida que alcance la edad de jubilación la generación del *baby boom*, los 14 millones de nacimientos que hubo en España entre 1957 y 1977 según el INE.

Todos estos datos nos permiten concluir que España se enfrenta a un problema desde un punto de vista demográfico, con su impacto correspondiente en los ámbitos económico y social. Además, lo hace en un marco de incertidumbre acerca de la sostenibilidad del sistema de público de pensiones y los problemas que debe afrontar. Unos son estructurales, como acabamos de ver. Y otros coyunturales, aunque no por ello menos acuciantes. Entre ellos, la pérdida de poder adquisitivo provocada por la inflación, una posible recesión económica, o el déficit del siste-

ma de pensiones, que alcanza los 27.000 millones de euros.

El ahorro inmobiliario

En este contexto, ¿en qué circunstancias afrontan la jubilación nuestros mayores y en qué circunstancias lo harán las próximas generaciones? Cabe recordar que, en la actualidad, el 70% de los jubilados tiene como único ingreso la pensión del Estado, que en dos de cada tres casos no alcanza los 1.300 mensuales.

Según un estudio de la Fundación Edad & Vida presentado recientemente, con la colaboración del Banco de España, 2,7 millones de españoles mayores de 65 años no están preparados para afrontar con garantías económicas su jubilación. Por fortuna, la vivienda es la gran hucha de los españoles, que han invertido en sus casas 3,5 veces el PIB nacional. En el caso concreto de los jubilados, el 90% de ellos tiene una vivienda en propiedad en la que han invertido el 85% de sus ahorros. La cuestión es cómo hacer líquido este activo, que suele ser su vivienda habitual.

La vivienda inversa

La realidad es que existen alternativas para monetizar el ahorro inmobiliario. Y entre todas ellas, la vivienda inversa de la socimi Inversa Prime, pionera y líder en el desarrollo de este producto en España, es la solución más justa y transparente. El citado estudio avala este producto como instrumento de liquidación patrimonial, que además cuenta con todas las garantías jurídicas propias de una compañía cotizada como Inversa Prime, auditada y sometida a la regulación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Consiste en la compraventa del inmueble de acuerdo con el valor de tasación y, en unidad de acto jurídico, la firma de un contrato de alquiler vitalicio, de manera que el propietario accede a la liquidez que necesita o desea para mejorar su calidad de vida y se convierte en inquilino vitalicio. El importe a percibir el día que se realiza la operación es la diferencia entre el valor de compraventa de la vivienda y el

El 90% de los jubilados tiene una casa en propiedad en la que ha invertido el 85% de sus ahorros

valor del arrendamiento vitalicio en función de la esperanza de vida estimada, que se retiene como bolsa de alquiler.

De esta forma, la vivienda inversa no sólo es el producto que mayor importe ofrece por la vivienda, sino que tiene una flexibilidad y seguridad que no existe en el resto de las alternativas de monetización del ahorro inmobiliario. Así, si el vendedor abandona el inmueble antes del plazo estimado, él o sus herederos reciben el importe de la bolsa de alquiler retenida y no consumida, aumentando así la monetización. Si por el contrario, el vendedor supera la esperanza de vida estimada, a partir de ese momento sólo abonará los gastos de comunidad, pero puede permanecer en la vivienda.

El público objetivo al que se dirige la vivienda inversa está compuesto por más de nueve millones de mayores de 65 años, que como ya se ha comentado superará los catorce millones en 2040. Por lo tanto, Inversa Prime opera en un mercado con una demanda estructural creciente, caracterizado por una edad media en la que disminuyen los ingresos y pueden crecer la necesidad o el deseo de liquidez, en un entorno de incertidumbre respecto al sistema nacional de pensiones.

Retorno al accionista

Como empresa cotizada, no debemos olvidar que el impacto social de la vivienda inversa como fuente de liquidez para mejorar la calidad de vida de nuestros mayores, debe combinarse con una rentabilidad razonable para los accionistas, que aportan los recursos necesarios para realizar cada operación.

Así, los resultados en los seis primeros meses del año reflejan un incremento del NAV por acción del 10,6% respecto al primer semestre de 2021, hasta situarse en 1,56 por acción. De esta forma, Inversa Prime continúa superando desde su constitución en 2017 su objetivo de rentabilidad anual del NAV por acción superior al 9% y sigue posicionada como una de las socimis que mayor retorno ha generado para sus accionistas en los últimos años, con más de un 10% de media desde 2019.

La inversión acumulada al cierre del primer semestre de 2022 alcanzó los 97,4 millones de euros para una cartera de 226 viviendas, con un valor de mercado de 138,3 millones de euros, duplicando el valor de la cartera respecto a la misma fecha del ejercicio anterior. La ubicación, la liquidez y la resiliencia son los factores determinantes de la política de inversión de Inversa Prime, que busca activos lo más impermeables posible a los ciclos del mercado inmobiliario. Por este motivo, el 98% de los activos se ubican en Madrid y Barcelona, ciudades que históricamente han registrado ciclos con correcciones más suaves y recuperaciones más rápidas.

Por todo lo expuesto hasta ahora, el ahorro inmobiliario puede ser la respuesta a una situación con más dudas que certezas, y la vivienda inversa el instrumento óptimo para aportar la liquidez necesitada o deseada por nuestros mayores, garantizándose el derecho a permanecer en sus viviendas de por vida.



Madrid Nuevo Norte dibuja el que será el centro de negocios del futuro



Este proyecto supone la gran oportunidad de Madrid para redefinir su modelo de actividad económica para las próximas décadas gracias a un espacio de usos mixtos y accesible donde la gente pueda vivir, trabajar y disfrutar

El modelo tradicional de centro de negocios, que se enciende a las 7 de la mañana y se apaga a las 7 de la tarde, se ha quedado obsoleto. Principalmente, porque tras el fin de la jornada laboral los conocidos como *Central Business District* se convierten en áreas desangeladas. Conscientes de ello, Madrid Nuevo Norte proyecta el que está llamado a ser el centro de negocios del futuro. Este pasa por un uso combinado del espacio, donde la actividad económica y la vida convivan en armonía. Con ese objetivo, se ha diseñado un entorno donde las oficinas de última generación van a estar rodeadas de zonas verdes, comercios y, especialmente, de una gran oferta de vivienda de precio accesible.

Este proyecto supone la gran oportunidad de Madrid para redefinir su modelo de actividad económica para las próximas décadas, pudiendo así competir con las principales ciudades del mundo en la carrera por atraer inversiones y talento. Asimismo, Madrid Nuevo Norte tiene el objetivo de convertir a la capital en un referente internacional de un nuevo urbanismo sostenible y en un modelo en el que puedan fijarse otras ciudades que quieran abordar procesos de regeneración urbana.

Las claves

El modelo de centro de negocios de Madrid Nuevo Norte parte de la premisa de que vivienda y actividad económica no pueden entenderse de forma aislada, ya que la oferta residencial es clave para atraer y retener talento. Por eso, este proyecto contará con 10.500 viviendas de las que, un 38%, estará en manos del Ayuntamiento de Madrid, que ya ha anunciado que las destinará a impulsar políticas de acceso a la vivienda mediante distintas fórmulas de alquiler protegido o de precio tasado.

Junto a la apuesta por la vivienda accesible, Madrid Nuevo Norte será el primer desarrollo urbano que no se diseña para el coche, sino que lo hace en torno a una extensa red de transporte público, en un nuevo modelo de ciudad sostenible e inclusivo. De hecho, solo se construirá un tercio de las plazas de aparcamiento que la normativa permite. De este modo, el 80% de los desplazamientos en Madrid Nuevo Norte se realizarán por medios de transporte sostenibles, y todas las necesidades diarias se encontrarán en un radio de menos de 15 minutos a pie o en bici-

Será el primer desarrollo urbano que no se diseña pensando en el coche



EE

cleta. Con ello, el proyecto rompe barreras sociales, evolucionando la “ciudad de los 15 minutos” hacia la “región de los 45 minutos”, ya que cualquier persona de la comunidad contará con un acceso rápido y eficiente. Se estima que más de cinco millones de personas podrán llegar en unos 45 minutos.

Por otro lado, un elemento diferencial de este nuevo centro de actividad económica será el gran Parque Central que se construirá frente a las torres de oficinas y viviendas, y que se levantará sobre la losa que cubrirá las vías del tren. Un espacio de 14,5 hectáreas de superficie que permitirá unir los barrios que lo rodean, cerrando así la histórica brecha que parte en dos el norte de la ciudad.

Uno de los elementos más icónico del parque será el Jardín del Viento. Se trata de una estructura verde singular en forma de espiral que se erigirá en mitad del parque y quedará cubierta por vegetación, produciendo su propio microclima. Por otro lado, el diseño propuesto potenciará las zonas comerciales en planta baja de los edificios del perímetro y su interior abierto a múltiples usos gracias a sus diferentes áreas y ambientes con kioscos, terrazas de restauración, pabellones dotacionales, *food trucks* y zonas deportivas.

Con todos estos elementos, Madrid Nuevo Norte no puede considerarse un proyecto urbanístico más como los que hemos visto en las últimas décadas, sino que será el centro de negocios del futuro en el que actividad económica y vida urbanita se fusionan dando lugar a un entorno único.

Estímulo económico

El impacto económico que tendrá este proyecto habla por sí solo. Según un estudio de la Universidad Autónoma de Madrid, durante los próximos 25 años Madrid Nuevo Norte tendrá un impacto de 15.200 millones de euros en la economía nacional, equivalente al 1,3% del PIB actual, y de 12.000 millones en la de la Comunidad de Madrid (5,2% del PIB autonómico). También permitirá la creación de 348.064 puestos de trabajo. Además, generará unos ingresos fiscales de 5.868 millones de euros para las Administraciones Públicas y movilizará 25.197 millones, de los cuales 11.069 millones se destinarán a las obras de transformación urbana, a los que se sumarán 14.128 millones que se estima provendrán de las transacciones inmobiliarias.



EL EDIFICIO INTELIGENTE AHORRA HASTA UN 20% DE ENERGÍA

Los edificios inteligentes ofrecen múltiples beneficios para todas las partes, ya que al ahorro energético se suma una mejora en el confort de los empleados y menos impacto en el medio ambiente

Mónica G. Moreno.
MADRID.

El paso de los años ha dejado un sector inmobiliario, en la mayoría de los casos, obsoleto. Así, los edificios inteligentes o *smart buildings* cobran un protagonismo especial. Se trata de aquellos inmuebles que incorporan tecnologías a disposición del usuario y el operador comunicando datos constantemente para una gestión y control automatizado en tiempo real. Esto permite modificar el funcionamiento de los sistemas con el objetivo de hacer los inmuebles más confortables, eficientes, sostenibles, seguros y accesibles.

La tendencia de las empresas es dirigirse hacia la domótica por diversos beneficios. Reducir los gastos de consumo energético es uno de ellos, y es que el ahorro que proporciona un edificio inteligente puede llegar hasta el 20%, dependiendo de las actuaciones y adecuaciones. Además, se contribuye con el medio ambiente y se mejora el confort de los trabajadores y usuarios.

“Las últimas iniciativas que hemos hecho en Madrid han generado entre el 10% y el 20% de ahorros energéticos”, señala Susana Quintás, consejera asesora para Metrikus España y Latam –empresa que transforma edificios en oficinas inteligentes, es decir, crea *smart building*–. “Estos ahorros los logramos por la vía de unir las personas que habitan el edificio y el consumo energético del mismo”, añade Quintás.

Gestión, control del aire, tránsito y ubicación de personas en el espacio, ahorro de energía, son algunas de las soluciones tecnológicas que Metrikus propone en los inmuebles, por las que la oficina se convierte en un lugar seguro y confortable para todas las partes, tanto empresa como trabajador.

La mayoría de los edificios funcionan con programaciones, según indican desde la compañía, que, por ejemplo, encienden la calefacción o el aire acondicionado durante las horas de oficina o de apertura al público. Desde la firma apuntan que “lo primero que hacemos con un edificio inteligente es comprobar con los datos reales

lo que ocurre. Nos encontramos que se están climatizando edificios en fin de semana, cuando no hay nadie. En este sentido, hemos identificado esto con una Universidad y realizando acciones hemos llegado a generar un ahorro anual de 250.000 libras”.

“Empiezas a tomarle la medida de qué ocurre en tu edificio”, resalta Quintás, quien añade que lo más inmediato que se puede hacer es afinar y sensorizar aspectos como la climatización teniendo en cuenta la medición real, no con medias. Algunas empresas más innovadoras lo que hacen es “reconocer donde están las personas en el edificio. Por ejemplo, en un inmueble de cinco plantas puede que haya gente solo en las tres primeras y no sea necesario climatizar todas. Automatízalo e identifica cuantas personas hay en esas plantas, si no hay nadie, pues deja de climatizar”, añade Quintás.

En el caso de tener un sistema de reserva de puestos en el edificio, la experta aconseja conectarlo automáticamente con el fin de ir ocupando espacios y climatizar esos lugares. “La climatización de un edificio es, prácticamente, la mitad del consumo del mismo, por lo que puede generar un gran ahorro”.

En el caso de la iluminación, aunque puede ser un modelo más extendido, la luz con sensores de pre-

La sensorización es un aspecto fundamental a la hora de hacer un edificio inteligente

Se aplica la inteligencia artificial para realizar proyecciones futuras

sencia también va a permitir un ahorro de energía en el edificio. “Hablando de gestión de edificios inteligentes pasa por la sensorización y por la integración de los edificios inteligentes con los propios *Building Management System* (BMS)”, indica Quintás.

Según explica la experta, la implementación del teletrabajo, en muchos casos, hará que las empresas apuesten por los edificios inteligentes, para adaptar esta nueva forma de trabajo, además de lograr un beneficio económico.

Existen otros beneficios que van unidos al control automatizado de los inmuebles. Por un lado, mejora la experiencia del empleado y de los usuarios del edificio porque aumenta el confort térmico y, por otro, si hay un buen control de la temperatura y de la humedad esto repercute de manera positiva en la salud de las personas que están trabajando en ese edificio.

A futuro

Con toda la información generada es posible ir un paso más allá. Se trata de meter al sistema de edificios inteligentes las proyecciones de lo que va a ocurrir. La experta de Metrikus destaca que “los alumnos más aventajados están metiendo inteligencia artificial” para sus edificios inteligentes. Con ello, “no solo entienden el pasado, tienen alertas en tiempo real, si no que usan esa información, la meten en algoritmos y lo proyectan al futuro”, añade Quintás.

Cuantas personas van a venir, que debería ocurrir la próxima semana, cómo puedo reubicar las cosas en función de lo que me están diciendo los modelos de predicción... Y es que el gasto energético tiene mucho que ver con lo que pasa en el exterior, por lo que en muchos casos se empiezan a incorporar variables externas e internas al propio edificio.

A modo de ejemplo, desde la compañía exponen que si el punto más frío del día son las 4 de la mañana, la climatización se automatiza con esa proyección del tiempo para que las compuertas del edificio se abran a esa hora y que entre el aire a esa temperatura. Así, en el momento de poner el aire acondicionado se parte de una base de aire más fría, lo que permite cierto ahorro.



Grocasa[↑]
Hipotecas



¿Hipoteca 100%?
**Consigue tu piso
sin ahorros previos**



Escanea nuestro QR
para más información

ASG HOMES

Creamos valor real

asg-homes.com

