

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

¿TIENE FUTURO LA COMPRA DE CASAS CON BITCOINS?

Las transacciones inmobiliarias mediante criptodivisas necesitarán de un avance en el ámbito regulatorio para crecer en España

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

ESPAÑO

ASG Homes

LA COMPRA DE VIVIENDA CON BITCOIN ARRANCA EN ESPAÑA

Las transacciones de vivienda en España mediante criptodivisas son posibles. Los expertos indican que un avance en el ámbito regulatorio puede hacer crecer este mercado en el futuro

M. G. Moreno /
A. Brualla MADRID

El interés por las criptodivisas aumenta. Prueba de ello es que en el último año la cotización del *bitcoin* ha escalado hasta situar su precio por encima de los 55.000 dólares. Esta situación abre un debate hacia el sector inmobiliario y la compraventa de una vivienda mediante criptomonedas. Por el momento, son pocas las transacciones que se contabilizan en nuestro país al respecto, sin embargo, Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso, considera que “la compra de activos inmobiliarios en *bitcoin* es una opción de futuro que irá llegando”.

La volatilidad y la escasa legislación existente –CNMV y Banco de España han advertido de los riesgos de invertir en criptomonedas– rodean este mercado y es precisamente un avance en este último aspecto lo que puede impulsar el crecimiento de las transacciones en el inmobiliario de cara a futuro. Distintos expertos del sector apuntan que este tipo de operaciones están ligadas a un perfil inversor.

Por el momento, “es testimonial el interés del propietario habitual que está en el sector inmobiliario de plantearse una transacción en *bitcoin*, lo cual no es síntoma de nada, ya que las criptomonedas se van a ir implantando y en el momento que los grandes bancos empiecen a transaccionar y se comience a aceptar como método de pago todo esto se generalizará”, expone Bermúdez. Algo en lo que coincide Iñaki Unsain, *personal shopper* de Barcelona y presidente de AEPSI, destacando un interés “muy residual”, debido a que “la mentalidad de la opinión pública y de los consumidores todavía no está preparada para dar este salto e invertir en criptomoneda, pero está dando mucho de que hablar por la novedad”.

En España es posible la compraventa de inmuebles con *bitcoins* pero no todos los públicos están abiertos a estas transacciones precisamente por la inestabilidad del precio de la criptomoneda y la escasa legislación. Sin embargo, para llevarlas a cabo es necesario tener en cuenta algunos matices. Una vez que el comprador y el vendedor están dispuestos a hacer la transacción mediante criptomonedas es necesario que la adquisición se registre en euros –en la Unión Europea el cambio de *bitcoins* a euros no está sujeto al cobro del IVA–, es decir, “se deberá traducir la criptomoneda en la divisa del país en el que queremos comprar el piso y formalizar todos los trámites con la Agencia Tributaria”, explica Bermúdez. El problema con los *bitcoins* en estos casos es que, “al estar descentralizados, no se puede de ninguna forma escriturar el piso en criptomonedas, sino siempre en divisas vinculadas a un

La cotización del bitcoin ha escalado hasta situar su precio por encima de los 55.000 dólares

banco central”, añade el subdirector general de donpiso.

Además, debido a su inestabilidad, es conveniente fijar un momento exacto en el que hacer la traducción a euros ante notario, –en la escritura de la vivienda el precio aparecerá siempre en dicha divisa–. Bermúdez aclara que “es un trámite de compraventa normal y ordinario ante notario, con la única diferencia que, en el momento acordado, se traduce el valor de la criptomoneda en euros para poder escriturar el inmueble legalmente”.

Demstrar su origen

Ante estas operaciones, podría ser necesario que el comprador aclare el origen de la cantidad pagada en criptomonedas. Por su parte, el vendedor podría asumir el riesgo de que el valor del *bitcoin* bajase desde el momento de la operación. La incertidumbre y el desconocimiento de este mercado hace que, por lo general, “los vendedores que aceptan este tipo de monedas son grandes inversores en el ámbito de las criptomonedas, por lo que casi siempre salen ganando”, concluye Bermúdez.

A este respecto, Ferran Font, director de Estudios de pisos.com, añade que “tiene que ser alguien que comprenda qué es el *bitcoin* y las fluctuaciones que pueden sufrir, entender que es una inversión que en algún momento puede ser más o menos rentable y que está a expensas de los vaivenes que tienen este tipo de monedas”. Por ello, añade que, en general, “el que puede estar más interesado en comprar un piso con *bitcoin* suele ser un inversor en criptomonedas que quiera convertirlas en un bien físico como puede ser una vivienda”.

En el segmento de lujo, Eduardo Crisenti, socio director de BARNES Madrid, aclara que “hay algunos inversores de *bitcoin* que han conseguido grandes beneficios y ya los están reinvertiendo en la compra de vivienda de lujo”. Crisenti resalta que este tipo de operaciones son una “realidad y, probablemente, hayan venido para quedarse”. No obstante, añade que “las compras con *bitcoins* en ocasiones se terminan frenando por la prevención de blanqueo de capitales. Es un tipo de moneda que se está asociando a prácticas ilegales, por lo que demostrar que el origen del dinero es lícito de una manera bien documentada es fundamental y a veces no es posible”.

A este respecto, Mikel Echavarren, CEO de Colliers International Spain, aunque indica que al comprar una vivienda se puede pagar con lo que se quiera siempre que el propietario acepte, “los *bitcoins* son elementos de pago que no son habituales pero que tienen un valor real y tienen una

cotización”, aunque “tienen también detrás el recelo de Hacienda por el miedo a que sirvan para blanquear capitales”.

Ese es el principal escollo que señala Echavarren, debido a que “al pagar con *bitcoins* tienes que demostrar a Hacienda que el origen de esas criptomonedas es legal, y que no blanqueas ningún dinero y también el que lo recibe tendrá que declararlos y a su vez en el siguiente intercambio decir que tú se los traspásate. Eso es muy complicado porque demostrar el origen de unos *bitcoins* que han ido rebotando de empresa a empresa o persona o persona no es tan fácil. Además, una operación así te va a poner seguro en la diana de Hacienda para hacer una inspección”.

“En realidad todas las transacciones quedan registradas en lo que se llama un *ledger*, que viene a ser en contabilidad con un “libro mayor” en



Patrimonio Inmobiliario

CRIPTODIVISAS

el que se registran los HASH (identificador único) de los que envían y reciben las transacciones. En la actualidad es complicado saber quién está, con nombre y apellidos, detrás de las operaciones, pero se puede llegar a conocer. Hay otras criptomonedas como *monero*, *Zcash*, en la que la identificación de los que efectúan la operación es imposible conocerla”, añade Jorge Laguna, director de Business Intelligence de Colliers International Spain.

A futuro

“El riesgo que se correría con una compraventa en *bitcoin* sería el hundimiento de su valor”, apunta Pablo García Mexía, director del área de Derecho Digital de Herbert Smith Freehills, aunque esto no quiere decir que “este tipo de operaciones no puedan en un futuro usar *bitcoin* u otros criptoactivos como medio de pago. Pero es claro que por ahora, y hasta tanto no exista una regulación que aporte mínimas garantías, el *bitcoin* no es en modo alguno recomendable a este fin”.

Una vivienda debe escriturarse siempre en una divisa vinculada a un banco central

De cara a la evolución de este mercado en los próximos años, Unsain apunta que “necesariamente se deberá avanzar en el ámbito regulatorio. En la actualidad todavía no existe un marco que regule los criptoactivos y que proporcione garantías y protección similares a las aplicables a los productos financieros”. “Sería deseable que tal regulación llegue sin grandes demoras, pues con garantías de estabilidad, transparencia y compensación, *bitcoin* y las demás criptoactivos pueden ser instrumentos muy útiles de modernización de todo sistema financiero”, expone García.

Muchos bancos centrales están viendo que el dinero físico, probablemente, tenga los días contados “y están pensando en sacar sus criptomonedas. Una vez que eso se regularice, se extienda y se incorpore al tráfico normal de las cosas será un creci-

La evolución de la compra de vivienda mediante bitcoin está ligada al avance de la regulación

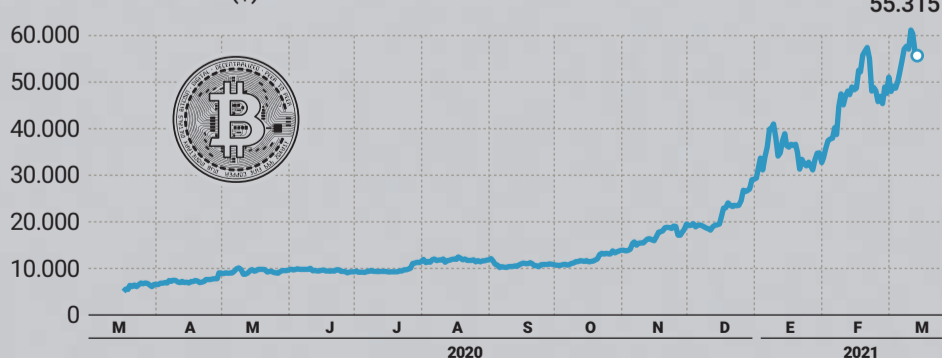
miento más acelerado. Hoy es una anécdota, pero si son medios de pago que en el futuro será normal comprarse casas con bitcoins”, argumenta el CEO de Colliers International Spain. Bermúdez también ve posible la evolución del mercado inmobiliario a través de criptomonedas, al igual que ocurrirá en otros sectores, “la clave”, coincide, “va a estar en que los grandes bancos acaben entrando en el modelo y que los bancos centrales lo regulen”.

“Los notarios también tienen que evolucionar hacia notarias virtuales con tecnología *blockchain*, que te permita notarizar la transacción que has hecho a través de una plataforma en internet que permita transparencia y que esas operaciones se puedan elevar a público. Eso a su vez te lo tienen que aceptar en el registro. Intervienen muchas cosas que hoy por hoy las tenemos normalizadas porque son trámites físicos, pero en el ámbito digital o todo el mundo está conectado o si no no funciona bien. Poco a poco se están cambiando ya las cosas en ese sentido”, concluye Echavarren.



El auge de las criptodivisas

Cotización del bitcoin (\$)



Fuente: Bloomberg.

elEconomista



John Van Haaren, CEO de Ideal Guardian en España. EE

LA SOLUCIÓN A LOS OKUPAS: EL 'GUARDIÁN' DE EDIFICIOS

Una posible respuesta a la dificultad de acceso a la vivienda y la okupación, pues ayuda a los propietarios a preservar sus edificios vacíos y ofrece al residente una vivienda temporal a un precio reducido

elEconomista MADRID.

Un inmueble vacío puede convertirse en un foco potencial de problemas. Ante este axioma aparece la necesidad de buscar una solución eficaz y segura para evitar las consecuencias negativas que tiene para el conjunto de la sociedad tener edificios en desuso. Bajo esta premisa en 1993 nació en Holanda Ideal Guardian, con un objetivo de dar una solución a un problema doble: la dificultad de acceso a la vivienda y la okupación.

Su modelo de negocio consiste en ayudar a los propietarios de edificios vacíos a preservarlos de forma segura y eficaz. Esto se hace a través de la búsqueda de residentes o *guardians* –como los denomina la empresa– para habitar en edificios vacíos de forma temporal a precios muy reducidos a cambio de responsabilizarse de vigilar la integridad del inmueble y con el compromiso de mantener vivo el espacio.

La empresa, que cuenta con casi 30 años de experiencia gestionando edificios vacíos en distintos puntos de Europa, ha desarro-

llado un modelo *win-win-win* que beneficia al propietario del espacio, al residente y al entorno en general. Así lo explica John Van Haaren, CEO de Ideal Guardian en España, “porque se beneficia el propietario de edificios vacíos; se beneficia el *guardian*, que accede a una residencia temporal y, en definitiva, se beneficia el entorno de ese edificio y por tanto el conjunto de la comunidad, pues se evita un espacio vacío y las consecuencias que eso tiene desde el punto de vista social y económico”.

España se convierte en el noveno país donde Ideal Guardian desarrollará su actividad, ya que a lo largo de los últimos años este modelo de negocio se ha ido expandiendo y cuenta con presencia en Países Bajos, Reino Unido, Francia, Alemania, Irlanda, Finlandia, Dinamarca y Bélgica. En nuestro país mantiene el objetivo de dar un hogar temporal en 2021 a 5.000 personas o *guardians* residiendo en edificios vacíos, comenzando por Madrid –donde se ubica la sede de Ideal Guardian en España– y continuando en ciudades como Barcelona,

El objetivo de Ideal Guardian en nuestro país es finalizar 2021 con 5.000 'guardians' en edificios vacíos

Valencia, Málaga y Sevilla de cara a los próximos meses.

Su desembarco en España llega tras detectar que algunos de sus clientes en otros países demandaban este servicio, lo que les llevó a investigar las oportunidades de negocio existentes apreciando que era un nicho de mercado sin cubrir. “Nos dirigimos a los grandes propietarios, tanto del sector privado como del público”, apunta Van Haaren. “Llegamos a España precisamente porque algunos de nuestros clientes de otros países nos hicieron ver que echaban de menos nuestros servicios aquí. Estudiamos el mercado y la situación y nos dimos cuenta de que es un país con un gran potencial para nuestros servicios”, resalta el responsable de la empresa en España. “De hecho”, asegura, “tenemos mucho interés en entrar en contacto con las administraciones públicas, tenedoras de muchos inmuebles vacíos; estamos convencidos de que nuestra propuesta puede resultar muy interesante también para el sector público”, insiste Van Haaren. Además, el director explica que no solo trabajan con inmuebles para uso residencial, sino que también gestionan otros con una función originalmente distinta, como colegios u oficinas.

Fases para la instalación

Las tipologías de los inmuebles son tan variadas como las necesidades de los clientes. De cara a que un edificio sea apto para instalar a un *guardian*, la empresa establece diferentes fases. En primer lugar se debe realizar una inspección técnica del edificio. A continuación se llevará a cabo una valoración del mismo y modificaciones, en el caso de que fuesen necesarias bien por mantenimiento o para adaptar el espacio para la residencia. “Estamos capacitados para hacer que se ejecuten en un periodo muy breve de tiempo, con el objetivo de que el espacio permanezca vacío el mínimo tiempo posible”, apuntan desde la compañía. Si finalmente el equipo concluye que el edificio no cumple las condiciones de habitabilidad se descarta. En el caso de inmuebles no destinados originalmente a vivienda, “invitamos a los bomberos a realizar comprobaciones de seguridad para garantizar que los espacios cumplen todas las normativas necesarias y solicitamos la autorización municipal para la entrada del *guardian*”.

Para la selección de esta figura, el posible *guardian* se pone en contacto con Ideal Guardian a través de la página web. Se inicia entonces un proceso de selección y se escoge a aquellos candidatos que demuestren la responsabilidad exigida, con la intención de ofrecer las máximas garantías a todas las partes. Una vez instalado, la empresa realiza inspecciones periódicas para comprobar el buen estado del edificio y la correcta actuación del *guardian*. En cuanto al perfil, se trata de jóvenes y profesionales desplazados temporalmente que buscan un espacio para habitar temporalmente y a un bajo precio.

Actualmente, solo en Holanda hay 50.000 personas que funcionan como *guardians*, “muchas de los cuales llevan con nosotros tiempo y cambian de edificio porque la fórmula, que les resulta muy atractiva y útil, responde a sus necesidades personales. Pero, además, generamos un impacto positivo en las zonas y la comunidad en donde operamos, ya que creamos entornos seguros al evitar el deterioro por la falta de uso, el vandalismo y la okupación”, señalan desde Ideal Guardian.

Metrovacesa culmina con éxito la venta de su promoción 'Villas de la Vega'



La firma invertirá 14 millones de euros para el desarrollo de este proyecto en Villaviciosa de Odón, una zona privilegiada en el noroeste de la Comunidad de Madrid

elEconomista MADRID

La promotora inmobiliaria, Metrovacesa, continúa con su crecimiento en Madrid al obtener un éxito rotundo en la comercialización de una de sus promociones más relevantes de la capital, Villas de la Vega, un proyecto vendido en su totalidad y situado en la localidad de Villaviciosa de Odón.

De esta forma, la compañía ha comercializado ya el 100% de las 39 viviendas, 36 de ellas pareadas y tres unifamiliares, que componen esta promoción de lujo; y para la que se ha destinado una inversión de 14 millones de euros para el desarrollo de este proyecto. Así, dichos trabajos de construcción avanzan a buen ritmo y está previsto que finalicen en el tercer trimestre de este año.

Características de las viviendas

Villas de la Vega está formado por un conjunto de viviendas de cuatro dormitorios que destaca por su gran luminosidad y su arquitectura funcional e innovadora, que dota a las viviendas de la máxima privacidad. En cuanto al proyecto, ha sido realizado el afamado estudio madrileño Ortiz & León, que cuenta con una dilatada experiencia en el desarrollo de proyectos residenciales.

Con una superficie que parte de los 260 m², salones de más de 45 m² o cocinas de 20 m², las viviendas que componen Villas de la Vega ofrecen una distribución óptima en diferentes opciones con viviendas individuales o pareadas, todas ellas dotadas de la máxima privacidad.

Uno de los puntos más atractivos de esta promoción es su estética, ya que dispone de amplias superficies ajardinadas, porche y terraza en la planta superior, además de la posibilidad de disponer de piscina particular y zona de barbacoa. Todas las viviendas contarán con cocinas amuebladas y la promoción se está construyendo con materiales de primer nivel, con solados cerámicos de gran formato en planta baja y tarima en planta alta compatibles con el suelo radiante. Asimismo, todas las parcelas cuentan con 3 plazas de aparcamiento en superficie.

Y es que cada detalle está seleccionado para crear un espacio exclusivo. Las viviendas están dotadas con la instalación de domótica con sistema KNX, que permitirá el control de calefacción, aire acondicionado, bajada y subida de persianas, gestión de alarmas técnicas y videoportero, entre otras prestaciones.

Calefacción por suelo radiante, alarma, posibilidad de ascensor e incluso instalación de carga de vehículos eléctricos... son algunos de los detalles que sin duda marcan la diferencia en esta exclusiva promoción. Metrovacesa apuesta así por la creación de chalets eficientes y respetuosos con el medio ambiente, diseñados para ofrecer el máximo nivel de eficiencia energética.



Promoción 'Villas de la Vega' en Villaviciosa de Odón. EE

La compañía ha comercializado 39 viviendas; 36 de ellas pareadas y tres unifamiliares

El proyecto tiene una ubicación privilegiada a las afueras de Madrid, en la Urbanización de Monte la Villa en Villaviciosa de Odón, junto a la Urbanización de El Bosque y al Parque del Curso Medio del Guadarrama, una zona rodeada de naturaleza, ideal para familias y en un entorno muy tranquilo.

Esta zona, situada al noroeste de la Comunidad de Madrid, se ha convertido en una de las localidades más demandadas para la compra de una vivienda en los últimos años gracias a la buena conexión con la capital a través de la M-50, M-501 y M-506 y la cercanía a todo tipo de

servicios, al tiempo que se puede disfrutar de espacios más amplios y zonas verdes. Además, la promoción está pensada para disponer de la máxima privacidad y cuenta con diferentes accesos y cómodas comunicaciones con la capital, proximidad a numerosos colegios, la Universidad Europea de Madrid, centros comerciales y una variada oferta de instalaciones deportivas.

En definitiva, Villas de la Vega da respuesta a las recientes tendencias de la demanda de obra nueva, con especial foco en viviendas con amplios espacios, zonas verdes, terrazas y entornos con menor densidad de población.

CASTIGAR AL SECTOR VENDE MÁS QUE AUMENTAR LA VIVIENDA PÚBLICA



José Ramón Zurdo

Director General de la Agencia Negociadora del Alquiler y abogado especializado en arrendamiento

Cuando la política se concibe como algo efímero y sujeto a los cortos tiempos del mercado electoral, no hay tiempo para diseñar e implementar una política social de vivienda a medio y largo plazo, que es lo que verdaderamente necesita nuestro mercado del alquiler en España, para que el acceso a la vivienda llegue a los más necesitados. Esta insistencia en la intervención de las rentas de alquiler, justo cuando no paran de bajar los precios, tiene que ver con entregar a sus electores “la presa” cuanto antes, aunque esta solo presente menos del 10% del problema, por eso urge, para algunos, presentar una Ley de Vivienda que infrinja un castigo al sector privado, porque es una medida muy popular y fideliza más a tus seguidores, no porque vayas a resolver realmente el problema de acceso de la vivienda.

La solución al problema de la carestía de alquileres más accesibles, y libres de las tensiones del mercado, debe venir por otra vía, que es la de aumentar de forma considerable la oferta de vivienda pública destinada al alquiler con el fin de que se puedan fijar rentas sociales y asequibles a este tipo de viviendas para los sectores más desfavorecidos y estas viviendas puedan cumplir la función social para la cual han sido cons-

truidas. Otra medida también para abaratar los precios de los alquileres sería la apuntada fórmula de ceder suelo público por un determinado número de años que compense a los inversores privados a cambio, de construir viviendas cuyo destino final fuesen alquileres sociales o limitados.

Por otro lado, se ha mostrado el fenómeno del *Built to Rent*, como una gran solución ante la falta de oferta de vivienda destinada al alquiler. Pero en esta modalidad solo intervienen operadores privados, en los que el inversor final que alquila las viviendas espera obtener la máxima rentabilidad a su inversión sin estar sujeto a ningún límite de rentas. Las rentas que se pongan a estas viviendas serán las usuales del mercado, y sin son algo más bajas, es porque en muchos casos la superficie de las viviendas que se alquilan es más pequeña, porque el producto que se suele comercializar a través de esta fórmula son los pequeños apartamentos. Además, estos productos tan pequeños están expuestos a una mayor rotación, lo que afecta de sobremana a la rentabilidad esperada por los numerosos costes de reposición que deben hacerse a cada marcha de los inquilinos. Esta manera de edificar llave en mano es muy importante, porque se están planificando ya desde su inicio viviendas conce-

El 'Built to Rent' se muestra como solución ante la falta de oferta de vivienda destinada al alquiler

bidar para el alquiler, que pueden aumentar la oferta de viviendas disponibles, con el fin de satisfacer mejor la demanda y también contribuir a bajar los precios.

Ahora bien, para que funcionen bien este tipo de medidas, que a fin de cuentas lo que buscan es que la iniciativa privada resuelva las carencias públicas de viviendas, es necesario dotar al sistema de un marco jurídico estable en el tiempo, que cree seguridad jurídica para que los inversionistas puedan planificar el riesgo de sus inversiones, pero esto es justamente lo contrario de lo que se está haciendo hasta ahora. Y surgen las grandes cuestiones, ¿qué inversionista va a querer invertir en vivienda cuando puede ser expropiado, cuando no puede fijar libremente el precio de sus inversiones o cuando está obligado a ceder una parte importante de estas inversiones a alquileres sociales? ¿cuándo desde las Instituciones Públicas se es permisivo hacia la ocupación de sus activos, se les sube la carga impositiva, se crean impuestos nuevos para sus activos vacíos, o cuando los procesos de desahucio de que disponen para volver a sacar sus activos al mercado después de un desahucio se alargan en el tiempo *sine die*? La respuesta es fácil: ninguno. Y los pocos inversionistas que quedan se están marchando en busca de otras inversiones más previsibles y seguras.

Atacar a la iniciativa privada no mejora la vivienda pública, muy al contrario, perjudica a la primera, a pequeños y grandes propietarios de viviendas de alquiler, y deja huérfana a la segunda, a la espera de políticas públicas que de verdad se interesen por solucionar el problema de la carestía de alquileres más accesibles.

LA HORA DEL 'REAL ESTATE LÍQUIDO': FLUIR PARA INNOVAR



Tomás Gasset Piñón

CEO de URBANIA

Todo es más fácil en la vida virtual, pero hemos perdido el arte de las relaciones sociales y la amistad”. Son las palabras del sociólogo y filósofo polaco Zygmunt Bauman –uno de los intelectuales clave del siglo XX– y que, a pesar de haber fallecido en 2017 –antes del Covid– reflejan el momento histórico que vivimos, donde las barreras entre el mundo virtual y físico se difuminan en ámbitos como el trabajo, la formación, el ocio... y, por supuesto, la vivienda.

Bauman acuñó el concepto de *modernidad líquida* para retratar un momento presente en el que todo es rápido, efímero y donde desaparecen las relaciones sólidas. Adiós a los trabajos y las hipotecas para toda la vida, bienvenidos a un mundo cambiante, flexible y atractivamente incierto.

Nuestro real estate es y será testigo de estos cambios en los hábitos de vida de los consumidores. Y me atrevo a decir que vamos a saber aprovechar las oportunidades que nos brinda este cambio de paradigma. Avanzamos, con paso firme, hacia un modelo de *real estate líquido*, si se me permite este guiño a la filosofía de Bauman, donde el único camino posible para la supervivencia es la innovación constante, tanto en los procesos de construcción, como en el concepto y por tanto en el producto final.

Algunos piensan que ha sido el Covid el generador de este cambio de paradigma, mi opinión –como uno más de los que llevamos tiempo anticipando este nuevo *orden social*– es que la pandemia, simplemente, ha servido de acelerador de los grandes cambios que ya estaban en ciernes.

El 'Live Work Play & Learn'

Vamos a crear espacios y proyectos híbridos. Vamos a diseñar conceptos flexibles donde la frontera entre la vivienda, la oficina y los espacios de ocio y aprendizaje se difuminan.

Los años del básico *brick and mortar* se han acabado y entramos en la era del *real estate as a service*, donde la gestión de las operaciones en las inversiones de activos alternativos se convertirá en clave y determinante para la creación de valor de los portafolios.

Dejamos de ser simplemente “vendedores de pisos” y pasamos a ser “facilitadores de nuevos estilos de vida”, incorporando servicios hasta ahora desligados de las propias viviendas e incluso proporcionando productos de consumo accesorios.

Haremos desarrollos *mixed-use* donde –en un mismo proyecto– cubriremos todas las necesidades en las diferentes etapas de la vida de una persona: residencia de estudiantes, *coliving*, *microliving*, tradicional *Build to*

El camino para la supervivencia es la innovación en los procesos de construcción y el producto final

Rent, *Senior Resort*, etc... Y cada uno de los proyectos tendrá su correspondiente oferta de servicios, ligada a las necesidades propias de cada grupo de usuarios. Todo ello generará un intercambio y una riqueza cultural –y generacional– apasionante.

Construcción industrializada

La construcción industrializada se consolidará de la mano del *boom* de la inversión en alternativos y la necesidad de prácticas más sostenibles y exigencias medioambientales de los fondos intervinientes. La tecnología y la sensorización inteligente de los edificios, algo únicamente realizable en entornos fabriles, nos permitirá anticipar las necesidades y los usos de nuestros usuarios y nos hará más eficientes en la operación.

Financiación alternativa

La forma en la que vamos a financiar los proyectos va a cambiar radicalmente, los bancos van a tener menos presencia y la financiación alternativa va a “anglosajonizar” los modelos de financiación con híbridos entre deuda y equity. La construcción industrializada *off-site* y la consolidación del mercado de alquiler frente al de venta requerirá una flexibilidad que va a tambalear los principios de riesgos de la banca tradicional. En definitiva, tenemos ante nosotros la oportunidad de modernizar el sector, haciéndolo más estable y menos expuesto a los históricos ciclos. Podemos desensorsetarnos y aprender a adaptarnos mejor a las necesidades del mercado.

¡Bienvenidos a la nueva era del *real estate líquido*! Parafraseando el maestro Bruce Lee: “*You better be water, my friend*”.



Jardines del residencial. EE

‘Residencial Kings’: un entorno perfecto de vida y trabajo



La urbanización privada desarrollada por ASG Homes, está formada por 363 viviendas y se encuentra en San Sebastián de los Reyes [Madrid]

Nuestra forma de vida se encuentra en un continuo estado de transición. Hoy, nuestra relación con el hogar es distinto al que experimentábamos hace una década. Esto no solo se debe a la pandemia que atravesamos, sino a la evolución propia de nuestras ciudades y de la demanda de estilo de vida de las personas.

Donde hace no mucho la gran mayoría de las personas se guiaban en la búsqueda de un hogar por su localización y en pro de ubicaciones más céntricas, ahora entran en la ecuación factores como los espacios, servicios, zonas verdes o la sostenibilidad.

En este marco, ASG Homes trabaja por hacer que sus proyectos se sitúen en la vanguardia de la demanda. En este sentido hemos desarrollado Kings Lofts, un proyecto único e innovador que se está llevando a cabo en una de las zonas con mayor expansión empresarial y comercial de San Sebastián de los Reyes, Madrid.

ASG Homes plantea este desarrollo, no solo como una forma de vida, si no que trata de abordar un desafío tan importante para la sociedad como es la conciliación entre la vida profesional, la personal y la familiar.

Por ello, esta urbanización privada del norte de Madrid de 25.800 m2 dispone de numerosas zonas comunes donde poder disfrutar con familia y amigos como son extensas zonas ajardinadas, instalaciones deportivas con pistas de pádel y gimnasio, piscina al aire libre y solárium, terrazas comunitarias, zonas infantiles



Oficinas de ‘coworking’. EE

en un recinto cerrado y seguro, aparcamiento para bicicletas, garajes y trasteros.

A su vez el Residencial Kings permite continuar con el desarrollo profesional gracias a sus salas de reuniones y amplios espacios de *coworking* donde poder continuar con el trabajo. Todas las prestaciones de Kings buscan alcanzar un balance entre la desconexión y el desarrollo del trabajo. Algo crucial, cuando varios estudios demuestran que uno de los grandes problemas que han encontrado los trabaja-

dores durante el teletrabajo en 2020 ha sido la incapacidad de definir una barrera entre su hogar y su lugar de trabajo.

De esta manera, los vecinos de Kings convivirán y trabajarán en el mismo lugar, pero en ambientes distintos, formando sinergias entre sí. Una perfecta armonía entre la vida privada y la profesional en un proyecto que pretende mejorar la experiencia de los usuarios. Un nuevo modelo de vida que comienza a implantarse poco a poco en España.

Sus características, junto a la ubicación de este proyecto, en una de las mejores zonas al norte de Madrid, rodeado de zonas comerciales, servicios sanitarios, educativos, deportivos, y una completa red de comunicaciones transporte, hacen de Kings Loft un desarrollo que está teniendo una magnífica acogida tanto para usuarios como para inversionistas.

Kings se distingue por su diseño singular y moderno con originales formas geométricas, fachadas en blanco que se intercalan con los ventanales acristalados y zonas de la urbanización enmarcadas en madera.

Sus 363 viviendas están intercaladas en forma de cubos, formando unidades de hasta 3 alturas. Un modelo arquitectónico que busca la parte estética junto a una mayor funcionalidad en el uso de sus espacios interiores. Su estructura permite una mayor entrada de luz natural logrando espacios luminosos y acogedores y optimizando el consumo.

Estos lofts se componen de una o dos estancias con altos acabados y diferentes soluciones habitacionales, donde los propietarios tienen plena libertad para convertir su zona de confort en espacios exclusivos para trabajar, o bien, en zonas compartidas de descanso y oficina.

En resumen, Residencial Kings es un proyecto que se adapta a las necesidades esenciales de los clientes, un lugar que gracias a sus instalaciones comunes y servicios permite conciliar la vida profesional y personal a la perfección en una ubicación excelente.

Víctor Pérez Arias

Consejero delegado de ASG Homes

A FONDO CON...

“La demanda de las grandes compañías en nuestros centros ha crecido un 11%”

MUHANNAD AL SALHI

DIRECTOR GENERAL
DE WEWORK
ESPAÑA E ITALIA

Alba Brualla MADRID.

Muhannad Al Salhi lleva el timón en España e Italia del gigante de espacios de trabajo flexible WeWork. El directivo reconoce que 2020 no ha sido un año fácil, pero gracias a la capacidad de reacción de la compañía, han logrado convertirse en socios de respaldo para sus clientes durante la crisis y ahora miran al futuro con optimismo con unos datos de ocupación y demanda crecientes. La flexibilidad y la experiencia que aportan a sus clientes es la máxima de la compañía, dos factores que, según apunta Al Salhi, ayudan a las empresas a atraer y retener el mejor talento.

¿Cómo ha sobrellevado la compañía los peores meses de la pandemia?

La crisis sanitaria nos hizo reaccionar de una forma muy veloz. Nosotros tenemos presencia en más de 150 ciudades con 859 centros y contamos con más de 540.000 miembros, por lo que tenemos la responsabilidad de ser el punto de referencia para todas estas empresas. Hemos tenido que adaptarnos en todos nuestros espacios a las restricciones de cada país y hemos conseguido tener siempre los centros abiertos y cumpliendo con la regulación local. Para nosotros fue muy importante sellar una alianza con Bureau Veritas para que certificara de forma externa la excelencia de todos nuestros centros, ya que nuestra función no era solo la de cumplir con las normas impuestas por los Gobiernos, también queríamos dar un servicio de excelencia en términos de seguridad sanitaria a nuestros usuarios.

¿Qué tal se está comportando la ocupación de sus espacios? ¿Cree que este año podrán recuperar niveles pre-pandemia?

Nosotros hemos puesto el foco en China y estamos siguiendo sus pasos, ya que ellos fueron el primer país con Covid y van unos meses por delante. En su caso la ocupación de los espacios es ya superior al 90%, por lo que es igual o incluso superior en algunos casos que antes de la pandemia. En cuanto a España, estas últimas semanas estamos viendo también en Madrid y Barcelona un gran incremento en términos de ocupación de nuestros centros. Si bien, tenemos que diferenciar entre dos tipos de clientes. Por un lado, están las pe-

queñas y medianas empresas. Estas no cuentan con la misma estructura que las grandes, ni necesitan grandes planes y políticas internas, y lo que vemos es que están regresando de manera muy fuerte a las oficinas. Para ellos es muy importante el *one to one* en persona para avanzar en su negocio. Si nos fijamos en el otro grupo, el de las grandes corporaciones, cada una

tiene su política interna respecto a los protocolos del Covid, pero la tendencia actualmente es de un crecimiento importante y no solo se están dando regresos a nuestros centros, también detectamos un aumento de la demanda. Si conseguiremos o no los mismos datos pre-pandemia dependerá de cómo evoluciona la situación sanitaria, pero sí que tenemos buenas ex-

pectativas viendo lo que está sucediendo en China, donde la tendencia es muy positiva.

¿Han tenido que ajustar los precios de sus oficinas durante los meses de pandemia?

Nuestra relación con los miembros es de *partnership* y, por tanto, el concepto de WeWork no es solo de precio, es un con-



EE

“En las últimas semanas vemos un incremento de la ocupación notable en Madrid y Barcelona”

“Actualmente, el 70% de nuestros miembros tiene un compromiso más extenso de 12 meses”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

cepto de alianza y asociación. Tenemos mucho foco puesto en la estrategia de experiencia de nuestros miembros y nos centramos en esto también durante la pandemia. Analizamos caso por caso para entender cómo podemos ayudarles. No es una cuestión de precios, pero sí ayudar en términos de garantizar su seguridad y sobre todo ser un aliado para ellos y ayudarles a comprender cómo tienen que actuar en estos momentos de crisis. También les hemos ayudado a hacer *networking*, conectando a los miembros entre ellos para impulsar sus negocios y garantizar una flexibilidad y una continuidad de su trabajo. Nos hemos esforzado por garantizar una oficina que esté siempre abierta y flexible en sus necesidades.

Hablaba antes de un aumento de la demanda por parte de las grandes corporaciones, ¿qué cuota suponen estas empresas dentro de la compañía?

La empresa nació en 2010 con la idea de ofrecer espacios flexibles de trabajo a cualquier tipo de empresa, desde una persona hasta las grandes corporaciones. Ahora mismo el concepto de flexibilidad que nosotros les ofrecemos es muy importante para todas ellas, pero especialmente para las grandes empresas, que han experimentado un crecimiento muy importante dentro de los miembros de WeWork. Concretamente, las firmas corporativas representan ahora el 54% de nuestra base de miembros, lo que supone un incremento del 11% respecto a los datos del tercer trimestre de 2019. En el caso de la pequeña y mediana empresa, este grupo tuvo un impacto muy fuerte al inicio de la pandemia, pero ahora han vuelto de manera muy fuerte a nuestros edificios y vemos y esperamos un crecimiento importante también en este segmento, pero lo cierto es que ha crecido más la parte de grandes compañías.

Entiendo que el incremento de estos clientes aporta también una mayor estabilidad y predictibilidad al negocio de WeWork...

Efectivamente es así. La duración media de nuestros contratos en el segundo trimestre de 2019 era de 15 meses, mientras que en el mismo periodo de 2020 había ascendido a 19 meses. Además, actualmente el 70% de nuestros miembros tiene un compromiso más largo de 12 meses.

¿Cuáles cree que son los motivos que están llevando a las grandes compañías a apostar por espacios de trabajo flexibles?

Pues precisamente lo que estamos haciendo nosotros para atraer a este tipo de clientes es focalizarnos siempre sobre la flexibilidad y esto es algo que nos diferencia del resto de actores del sector. Nosotros no somos un *coworking*, somos un *flexible workspace*. Las empresas, especialmente las grandes, vienen a WeWork y la mayoría pide oficinas privadas e incluso plantas enteras. Nuestro objetivo es sostener su estrategia con flexibilidad en tiempo, espacio y también de producto. Nosotros les garantizamos que vamos a poder responder a cualquier necesidad que tengan y eso es clave en un entorno como el actual, en el que creemos que el modelo tradicional de trabajo va a cambiar y se va



Diferentes espacios de los centros de trabajo de WeWork. EE

a enfocar en un modelo híbrido. De este modo, pensamos que se va a apostar por oficinas a las que irán los empleados, no para hacer su tarea, sino para socializar, colaborar e innovar juntos y el resto de días se trabajará desde otros lugares, ya sea sus casas u otras oficinas.

¿Qué papel jugará WeWork en la implantación de este modelo híbrido de trabajo y cómo se está adaptando la compañía a las nuevas demandas de flexibilidad?

Nuestro modelo está preparado para atender este nuevo formato de demanda gracias a nuestra enorme flexibilidad. Por un lado, tenemos edificios ubicados en las zonas de las ciudades en las que los empleados quieren trabajar. Sin ir más lejos, el 78% de nuestros miembros aseguran que WeWork les ha ayudado para atraer y retener talento. Además, el 83% de las grandes empresas han seleccionado un espacio de WeWork por la ubicación de nuestros cen-

tros. Nosotros ofrecemos flexibilidad en términos de tiempo, de cantidad, de ubicación, y ponemos el foco sobre el bienestar del empleado. Además, a lo largo de estos meses hemos lanzado dos nuevos productos. El primero de ellos bautizado como *All Access*. Se trata de una tarjeta llave (*Key Card*) que permite entrar en cualquiera de nuestros 859 edificios en todo el mundo. Esto permite a nuestros miembros moverse con la tranquilidad de saber exactamente la experiencia que va a encontrar en nuestras oficinas, la calidad de la tecnología que ofrecemos y el trato por parte de nuestro equipo de *Community*. El segundo es *On Demand* y permite la posibilidad de contratar nuestros espacios por periodos de un día o incluso una hora. Creo que es imposible ser más flexible.

¿Qué planes de crecimiento tiene la compañía en España? ¿Quieren dar el salto a nuevas ciudades?

Actualmente contamos con nueve edificios, de los que cinco se encuentran en Barcelona y cuatro en Madrid. Abrimos nuestro primer centro aquí en 2018 y en menos de tres años tenemos operativos nueve. Creo que es un crecimiento muy fuerte e intensivo y no es muy común, y lo cierto es que estamos muy contentos con el funcionamiento de nuestros centros y sus ubicaciones. Las dos ciudades son muy buenos *hubs* de negocios e innovación. Creemos mucho en el futuro del centro de las ciudades, ya que encajan muy bien con la nueva tipología de trabajo y con la gente que quiere socializar, innovar y colaborar. Todo esto tiene que pasar en lugares atractivos que es donde el talento quiere estar. Puede ser que en los próximos meses decidamos crecer más en España y si finalmente lo hacemos seguramente será en Madrid o Barcelona. Nos gustan mucho ambas ciudades, ya que además de responder muy bien con la demanda y ocupación de grandes compañías cuentan con un corazón de pequeñas y medianas empresas que es único.

¿Esperan un importante crecimiento tras la crisis del sector de los espacios flexibles en España?

Claramente esta pandemia está acelerando la necesidad de flexibilidad en términos de espacio y tiempo y por tanto está acelerando también la demanda de espacios flexibles. El dato más interesante es la cuota de mercado que tiene el *flexible workspace* sobre todo el mercado de oficinas de España. Hace 24 meses era del 2%. Antes de la pandemia ya se había situado en el 5% y la crisis sanitaria ha acelerado esta tendencia. Es muy difícil predecir cuál va a ser su tamaño definitivo o en los próximos años. Algunos analistas hablan de cuotas del 25%. En mi opinión puede ser incluso superior. Pero eso no es lo más importante. Lo que verdaderamente importa es que la trayectoria que tome el sector sea la correcta y para nosotros lo más importante es atender correctamente a nuestros clientes y ofrecerles los mejores servicios que se adaptan a sus necesidades.

“No somos un *coworking* y eso nos diferencia, ya que las grandes empresas suelen pedir oficinas privadas”

“El 78% de nuestros miembros aseguran que WeWork les ha ayudado a atraer y retener talento”

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

EL PRECIO DEL ALQUILER CAE TRAS CASI SEIS AÑOS DE SUBIDAS

En pasado febrero marcó la primera caída desde el mes de julio de 2015 al registrar un descenso del 1,7% en su variación interanual -un -0,9% en la mensual- y se sitúa en 10,48 euros por metro cuadrado

elEconomista MADRID.

El precio de la vivienda en alquiler en España baja un 1,7% en su variación interanual -un -0,9% en su variación mensual-, situando su precio en 10,48 euros por metro cuadrado al mes en febrero, según los datos del Índice Inmobiliario Fotocasa. Este descenso marcado en febrero de este año es el primero que se registra desde julio de 2015, casi seis años después.

“El precio de la vivienda en alquiler cambia de tendencia este mes de febrero al registrar la primera caída interanual después de más de cinco años de subidas en cadena, a excepción del pasado mes de enero en que el precio se mantuvo estable respecto a 2020”, explica Anaïs López, Directora de Comunicación de Fotocasa. Este cambio de tendencia “es fruto de la situación que estamos viviendo como el crecimiento de la oferta de vivienda en alquiler y de la menor demanda por parte de los españoles. Esto ha hecho que durante los últimos meses el precio se empezase a moderar y poco a poco ha ido creciendo con menor fuerza hasta alcanzar datos en negativo, como ya llevamos meses viendo en ciudades como Madrid y Barcelona que cae a ritmos por encima del 10%”, argumenta López.

Hasta nueve comunidades autónomas presentan datos mensuales negativos en febrero. En primer lugar se situó La Rioja con un descenso de 1,8%, siendo la región en la que más baja el precio. También con una caída superior al 1% le sigue el País Vasco, (1,1%). Por debajo del punto porcentual están los descensos de mensuales en el precio de la vivienda en alquiler en Madrid (-0,8%), Baleares (-0,6%), Cataluña (-0,3%), Extremadura (-0,2%), Asturias (-0,1%), Andalucía (-0,1%) y Navarra (-0,1%).

En el lado opuesto, el precio de la vivienda incrementa en las comunidades de Castilla y León (1,8%), Galicia (1,4%) y Cantabria (1,2%). También se registrados subidas en Canarias (0,9%), Castilla-La Mancha (0,3%), Región de Murcia (0,1%) y la Comunidad Valenciana (0,1%).

¿Dónde es más caro?

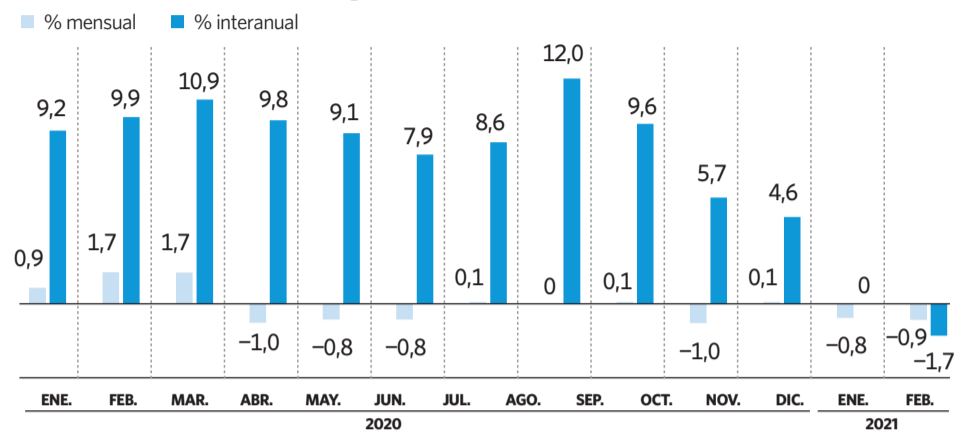
En cuanto a las comunidades autónomas con el precio de la vivienda más caras para alquilar, en los primeros lugares se encuentran Madrid y Cataluña -13,92 euros/m2 al mes y 13,87 euros/m2 al mes, respectivamente-. Le siguen de cerca País Vasco con 13,16 euros/m2 al mes y Balea-

Las comunidades autónomas más caras para alquilar son Madrid, Cataluña y País Vasco

El precio de la vivienda en alquiler sobrepasa los 10 euros por metro cuadrado en 34 municipios

El alquiler arranca el año en negativo

Variación mensual e interanual por meses



Municipios con mayor precio

PROVINCIAS	PROVINCIAS	FEB. 2021 (€/M2 AL MES)	VAR. MENSUAL (%)	VAR. ANUAL (%)
Illes Balears	Eivissa	15,85	3,9	-16,6
Gipuzkoa	Donostia - San Sebastián	15,80	-1,0	-1,1
Barcelona	Barcelona capital	15,38	-0,5	-14,1
Madrid	Madrid capital	14,88	-1,0	-10,1
Barcelona	Sitges	14,76	1,6	0,4
Barcelona	Castelldefels	14,48	-3,1	-9,3
Barcelona	Sant Cugat del Vallès	14,29	-0,3	-6,2
Illes Balears	Calvià	14,05	-0,1	-8,9
Barcelona	L'Hospitalet de Llobregat	13,91	0,9	-10,5
Bizkaia	Bilbao	13,26	-0,2	-4,1

Fuente: Fotocasa.

elEconomista

res con 11,23 euros/m2 al mes.

En cuanto a las provincias, el precio del alquiler sube en 25 de las 46 provincias analizadas por Fotocasa. El incremento mensual más acusado lo registra Huelva con un aumento del 7,4%, seguida de Palencia (3,8%), Jaén (3,4%), Cáceres (3,2%). Por otro lado, entre las provincias que registran mayores descensos están Zamora (-3,9%) y Toledo. En cuanto a los precios, seis provincias superan los 10,00 euros el metro cuadrado al mes, Guipúzcoa, Barcelona, Madrid, Vizcaya, Álava e Islas Baleares, mientras que la provincia con el precio más bajo es Cáceres con 5,13 euros/m2 al mes.

El precio de la vivienda en alquiler sobrepasa los 10 euros por metro cuadrado en 34 municipios. Ibiza se sitúa a la cabeza en este sentido con un precio de 15,85 euros/m2 al mes. San Sebastián, Barcelona capital y

Madrid capital también están por encima de los 15 euros/m2 -ver gráfico-.

Por otro lado, cinco ciudades de las analizadas tienen un precio inferior a los 5,00 euros por metro cuadrado y son: Elda, Ponferrada, Alcoy, Lucena y Ferrol. En cuanto a los precios máximos alcanzados este mes de febrero, cuatro ciudades han superado sus precios máximos. La ciudad de Gandía con 7,02 euros/m2 al mes, Cáceres capital con 6,04 euros/m2 al mes, Algeciras con 7,09 euros/m2 al mes y Vigo con 8,86 euros/m2 al mes.

Madrid y Barcelona

La variación mensual en el precio del alquiler cae en 16 distritos, por lo que tan solo cuatro registran incrementos en el mes de febrero. Se trata de Barajas, con un ascenso del 3,9%; Moratalaz, con una subida del 1,9%, y Moncloa y Hortaleza, con escaladas del 0,5% y del 0,4%, respectivamente. Respecto al precio, el distrito más caro para vivir en alquiler es Salamanca (17,11 euros/m2/mes), mientras que el más económico entre los estudiados es Villaverde con 10,93 euro/m2 al mes.

En la Ciudad Condal, el precio del alquiler baja en su variación mensual en ocho de los diez distritos, protagonizando la mayor caída Sant Andreu (-2,9%), seguido de Gràcia (-1,5%), Eixample (-1,4%).



ISTOCK



Castillo de Sanguino.

Vivir en un castillo rehabilitado y confortable prácticamente en Madrid



El Castillo de Sanguino, en Valdeprados, destaca por su magnífico enclave, al lado del parque natural de Guadarrama y del paraje del río Moros, con la suficiente tranquilidad para gozar de un entorno seguro y bucólico, a media hora Madrid.

El Castillo de Sanguino, cuyo nombre se debe al famoso escultor Luis Sanguino, y que otrora fuese el Castillo del Conde de Puñonrostro, con gran relación con Isabel La Católica, es un sitio real, restaurado constantemente hasta la actualidad. Con una torre de cuatro plantas habitables y una superficie palaciega de 1.850 m² útiles en la casa principal, está rodeada de 10.000 metros de jardines espectaculares bien protegidos por una puerta de bronce francesa y un muro perimetral de gran fortaleza. En el jardín se sitúan tres construcciones más añadidas al Castillo Palacio: Las Casa Museo, 200 m² útiles construidos, cuya planta baja alberga el Museo Sanguino con parte superior de vivienda utilizable con tres habitaciones cocina y dos baños. Otra casa pabellón de 160 m² también en dos plantas diáfanas, con horno de leña tradicional, y un porche de gran dimensión a modo de barra cubierto; dispone también de un gran garaje de 200 metros y portones de cristal blindados con cierre electrónico. Posee una piscina totalmente reformada en 2020 con dos aseos dobles contiguos.

La casa principal y el complejo están contruidos en piedra de la zona con gran consistencia y seguridad. Los tejados en teja mudéjar recién restaurados; un ejemplo de restauración de un castillo palaciego medieval afrancesado con mucha luz. Sistema de calefacción propia alimentado con gas propano, dos pozos autosuficientes. Una amplia cocina familiar de 22 m² en planta baja; salón circular con doble chimenea de piedra revestidas en madera en su tiro, superior, en pleno uso, y otro salón, de Armas, con chimenea, junto a una pequeña capilla de arcos medievales, así como dos porches en pleno a jardín, y barbacoa. El salón de entrada, con dos plantas y 200 m², destaca por los amplios ventanales góticos con capiteles románicos originales, y de cristales blindados, como el porche de acceso principal cubierto que preside unas puertas de 2,80 m² blindadas en bronce y ma-



dera hechas a medida: las Puertas del Amor.

La torre alberga un dormitorio principal de grandes dimensiones y altura de 6 m² con altillo habitación de 40 m² y un baño doble en mármol original de gran belleza, así como un ventanal con el escudo de la familia al jardín principal. La torre dispone de dos plantas más con cinco habitaciones y dos baños completos. El resto del palacio castillo alberga un comedor histórico amplio de tres ventanales abiertos al

jardín y chimenea de piedra; una habitación con gran baño en suite y gran vestidor anexo. Al fondo, el ala principal es estudio del escultor de seis metros de altura abovedada, con chimenea en uso y un pequeño apartamento separado con baño completo, biblioteca en altillo y habitación abovedada con amplio balcón de gran belleza.

Contacto: Luis Francisco Sanguino. castillo-desanguino@gmail.com/661620762. www.castillosesanguino.es

¿EN QUÉ NORMATIVA ENCAJAN LOS PROYECTOS DE 'COLIVING'?

Esta solución residencial, que gira en torno a una comunidad, se ha convertido en un estilo de vida en crecimiento, sin embargo, a nivel nacional, no existe un marco normativo que lo regule expresamente

M. G. Moreno MADRID.

Una solución residencial con un enfoque en la comunidad es la definición más pura del concepto *coliving*. Todo gira en torno a la comunidad y hay que tener claro que es una elección del estilo de vida. Ante el aumento de esta forma de habitar surge una pregunta: ¿En qué normativa encaja el *coliving*? A qué leyes se ajusta o qué régimen de usos y licencias se deben aplicar son algunas de las cuestiones que surgen, ya que a nivel nacional –a excepción de Cataluña– no existe un marco normativo que regule expresamente este sistema.

Desde el punto de vista contractual, con carácter general, el *coliving* se ajusta más al arrendamiento del Código Civil que al de la Ley de Arrendamientos Urbanos, tal y como indicaron los expertos legales de Gómez-Acebo & Pombo (GA_P) en el Primer Seminario Nacional de *Coliving* organizado por CBRE y GA_P. Uno de los motivos es que el destino primordial de un arrendamiento de vivienda sujeto a LAU debe ser satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario. El *coliving* es por naturaleza temporal –por lo que no tiene la vocación de residencia permanente que exige la LAU–, sin perjuicio de que el usuario se pueda asentar en estos espacios con cierta estabilidad.

Además, el arrendamiento de LAU debe recaer sobre una edificación habitable –que cuente con todos los departamentos necesarios de forma autónoma–, así como con la superficie mínima y demás requisitos que exijan los planes generales del municipio para poder ser calificada como vivienda. En este sentido, los tribunales consideran que el alquiler de una habitación no tiene este carácter de vivienda habitable, por lo que está sujeto al Código Civil.

En un alquiler en *coliving*, además de la estancia, se prestan otros servicios adicionales que van más allá del alquiler de un espacio para residir, lo que hace que sea un arrendamiento más complejo. El hecho de que esté sujeto a esta normativa hace que las partes gocen de una mayor flexibilidad para pactar. Según el Código Civil, “hay un principio fundamental que dispone que las partes pueden pactar o llegar a los acuerdos que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a la Ley, a la moral o al orden público”, señala Jaime Díaz de Bustamante, socio de GA_P.

A la hora de implementar un proyecto de *coliving*, y en referencia a la documentación legal necesaria, los expertos apuntan a la necesidad de realizar un informe de viabilidad o implantación comercial, técnico, jurídico, urbanístico y fiscal. Comprobada la viabilidad y conveniencia del proyecto se destacan tres documentos o contratos básicos: contrato de gestión entre el promotor/propietario y el operador; contrato de alojamiento del *coliver* o contrato de *coliving*; y estatutos/normas de conducta y utilización de servicios adicionales.



Es una solución residencial con un enfoque en la comunidad. ISTOCK

Las leyes de suelo autonómicas (a excepción de Cataluña) y los planeamientos municipales no regulan expresamente el *coliving*, por lo que se acoge a los usos de suelo permitidos. En la mayoría de los casos, se intenta subsumir dentro del uso residencial –en el que hay dos tipos, vivienda y comunitario– y del terciario hospedaje, por lo que hay que ver la definición de cada plan general de estos usos para saber su encaje.

Con carácter general, los expertos consideran que el *coliving* resulta más similar al uso residencial comunitario y al de hospedaje. Sin embargo, en el Decreto 50/2020, el legislador catalán considera que el *coliving* es un tipo de vivienda más, por lo que se le exige cédula de habitabilidad y que la suma de la superficie privativa de la vivienda y de la parte que le corresponde en los espacios comunes sean superiores a 36 m².

El 'coliving', a nivel contractual, se ajusta más al arrendamiento del Código Civil que al de la LAU

“Para los proyectos de nueva construcción, se establece que el uso deberá ser el de vivienda, debiéndose ajustar a la superficie y requisitos mínimos que marca la normativa sobre su habitabilidad, requiriéndose cédula de habitabilidad”, señala Díaz. En cuanto a las licencias, depende del municipio, el tipo de suelo y los servicios adicionales al alojamiento que ofrezca el *coliving*.

Javier Caro, director de *Coliving* de CBRE España, considera “improbable que el *coliving* a corto o medio plazo tenga una figura urbanística, si lo pensamos a nivel nacional. La falta de regulación específica crea incertidumbre al inversor, pero a pesar de unos fundamentales de oferta y demanda tan desequilibrados y pudiendo realizar esta operativa bajo usos de suelo y contratos ya existentes, los inversores tienen el foco puesto en España; prueba de ello es la gran cantidad de camas que se abrirán durante 2021”.

Encuentra profesionales de confianza

la plataforma líder en reforma del hogar



www.habitissimo.es

habitissimo
tu casa, mejor

INTERCAMBIO DE HOGARES: YA HAY 16.600 NOCHES RESERVADAS

Esta forma de viajar se mantiene como alternativa al modelo turístico tradicional y sigue en auge, una tendencia que ya se dejó ver a lo largo del año pasado cuando se superaron las 337.000 pernoctaciones

M. G. Moreno.MADRID.

El avance de la vacunación abre atisbos de luz para el turismo, un sector que frenó en seco afectado por la crisis del Covid-19. La pandemia nos ha obligado a adaptar muchos de nuestros hábitos, lo que ha provocado que el intercambio de vivienda gane adeptos como alternativa al modelo turístico tradicional. Este aspecto queda reflejado mediante las previsiones de viajes para 2021 a través de los datos de HomeExchange, comunidad de intercambio de casas. Hasta la fecha hay más de 16.600 pernoctaciones contratadas en España a través de la plataforma –durante 2020, la comunidad de miembros de HomeExchange en nuestro país creció con 10.000 nuevos registros de usuarios y se superaron las 337.000 pernoctaciones–.

Durante los meses de verano se realizarán el 41% de ellas, principalmente entre julio y agosto, con unas reservas de 2.918 y 3.162 pernoctaciones, respectivamente.

“Estamos observando que hay muchas esperanzas puestas en este año en cuanto a pernoctaciones y planes de viaje. La llegada de la vacuna es el principio del final y muchas personas ya empiezan a retomar los viajes que no pudieron realizar el año anterior. Sin embargo, la mayoría de las personas están proyectando sus viajes de verano y el resto lo dejarán más a la improvisación”, explica Pilar Manrique, responsable de HomeExchange en España.

La planificación de las vacaciones con antelación se combina con la última hora, una tendencia que llegó en 2020 para quedarse. La evolución de la pandemia ha provocado que los planes improvisados cobren mayor relevancia

en función de la evolución de las restricciones sanitarias y de movilidad. HomeExchange, con el fin de permitir a sus miembros organizar un intercambio en el último momento de manera sencilla, ha creado un filtro de *última hora* en su plataforma que agrupa las casas con disponibilidad en los próximos 15 días. Así, el segundo periodo más fuerte es este mes de marzo, cuando las pernoctaciones reservadas suponen un 28% del total. “Todos estamos muy pendientes de lo que está ocurriendo con la pandemia y dejamos una parte de esas escapadas para ver qué ocurre, si podremos ir o no”, señala Manrique.

Las previsiones reflejan que el predominio del turista nacional se mantiene, una tendencia que viene del año pasado. De hecho, tal y como indica la responsable de HomeExchange en España, de los intercambios que se van a realizar un 65% son nacionales, el 22% corresponden a intercambios europeos y el 13% al resto del mundo.

Cataluña se sitúa, hasta el momento, como la región favorita donde viajar este año, según los datos extraídos de la plataforma, con 4.539 pernoctaciones registradas, le siguen Andalucía y Baleares, con 3.814 y 1.458 pernoctaciones, respectivamente. En el cuarto y quinto puesto están la Comunidad Valenciana, con una estimación de 1.422 noches y el País Vasco con 413. En cuanto a ciudades favoritas, la costa mediterránea se sitúa a la cabeza, destacando Barcelona y Calpe como los destinos principales. En tercera posición está Madrid – la única ciudad sin costa en el *ranking* –, seguido de Badalona y L'Escala, localidad de la Costa Brava.

Esta forma de viajar continúa sumando adeptos, pese a las circunstancias actuales,

El 41% de las pernoctaciones serán en verano, principalmente entre julio y agosto

apoyada en tres motivos: seguridad, modelo económico y flexibilidad. Respecto al primero de ellos, Manrique señala que “al intercambiar la casa al completo las familias tienen un espacio privado, no hay que compartir zonas comunes. Tienes ese espacio privado que a día de hoy transmite seguridad”. Además, “no son viviendas que están preparadas para una explotación turística. Se trata de casas en las que viven familias, con lo cual la rotación de invitados es más pequeña que en un alojamiento turístico tradicional”, añade. Otro de los valores que influye en la seguridad en esta opción de viaje es la comunicación entre los usuarios que intercambian sus viviendas, ya que “van informando en cada momento de qué ocurre en la zona, si hay o no restricciones y se dan recomendaciones de dónde ir o qué hacer. Las personas que hacen el intercambio tienen información de primera mano en relación a la pandemia en el destino que van a visitar”, resalta Manrique.

El hecho de ser un modelo económico cobra mayor relevancia ante la situación actual. Un intercambio de casas entre dos usuarios se realiza sin ningún tipo de transacción económica entre ellos. HomeExchange cobra a sus miembros una cuota anual de 130 euros y las familias pueden realizar todos los intercambios que deseen y de la duración que quieran. El tercer aspecto es la flexibilidad en cuanto a la cancelación, que además la plataforma adaptó debido a la pandemia. Por ejemplo, si llegado el momento el intercambio recíproco no se puede realizar debido a restricciones de movilidad oficiales, los miembros se ponen en contacto y cancelan sin ningún perjuicio económico.



A photograph of a modern, two-story house at dusk. The house features a prominent facade with a grid of small, illuminated square openings. In the foreground, there is a swimming pool with a wooden deck and outdoor furniture. The garden is well-maintained with various plants and trees. The sky is a mix of blue and purple, suggesting twilight.

LA PERFECCIÓN SÍ EXISTE

CALEDONIAN

ALTOS DE HIPÓDROMO II

Espacios diáfanos, la luz como protagonista que nos envuelve, el diseño silencioso. Las viviendas de la promoción Altos del Hipódromo II apuestan por la estética del bienestar, donde belleza y habitabilidad van de la mano. Los espacios comunes han sido

ideados para transmitir la sensación de intimidad, seguridad, tranquilidad y aislamiento. Viviendas sostenibles que incorporan tecnologías como la geotermia para favorecer el ahorro energético. ¿Aún crees que la perfección no existe?

**12 VIVIENDAS UNIFAMILIARES. JARDÍN PRIVADO. PROYECTO DE PAISAJISMO.
PISCINA PRIVADA. PARCELAS DE 600M2. SEGURIDAD 24H.**

MÁS INFO – WWW.CALEDONIAN.ES / VENTAS@CALEDONIAN.ES / 913 579 500

EL RETO LOGÍSTICO: UN TERCIO DE LOS PEDIDOS SE DEVUELVE

La proliferación del comercio electrónico con el cambio en los hábitos de consumo presenta retos en el sector logístico, ya que el crecimiento de las compras 'online' conlleva un aumento en las devoluciones

M. G. Moreno MADRID

Los hábitos de consumo han experimentado un cambio, aumentando una tendencia exponencial a lo largo de los últimos años: el comercio electrónico. Desde que comenzó la pandemia, más de la mitad de los consumidores (51,4%) han aumentado sus compras a través de internet, según recoge el estudio *El Futuro de los Medios de Pago 2021* de UniversalPay, lo que significa que casi el 95% de los compradores de entre 18 y 65 años adquieren productos *online* de forma habitual. Esta tendencia ya estaba arraigada entre los grupos más jóvenes –de 18 a 45 años– y ha experimentado un crecimiento en el último año sobre todo en la franja de edad comprendida entre 45 y 65 años. “La consolidación y el éxito del *e-commerce* no es circunstancial, sino que el comercio electrónico ha llegado para quedarse gracias a todos los agentes que intervienen en su red”, señala Aristides Santana, director comercial de UniversalPay.

Sin embargo, la proliferación del comercio electrónico presenta retos, ya que su crecimiento conlleva un aumento en las devoluciones de productos. Según datos de KPMG, se estima que los *eShoppers* devuelven uno de cada tres productos. Por ello, las facilidades en la política de cambios y devoluciones son una ventaja competitiva para fidelizar a los consumidores, cuyo peso gana cada vez más relevancia incluso llegando a equipararse con el precio de los productos, los gastos de envío o la rapidez en las entregas.

Provoca más costes, un aumento del tiempo y un mayor impacto medioambiental

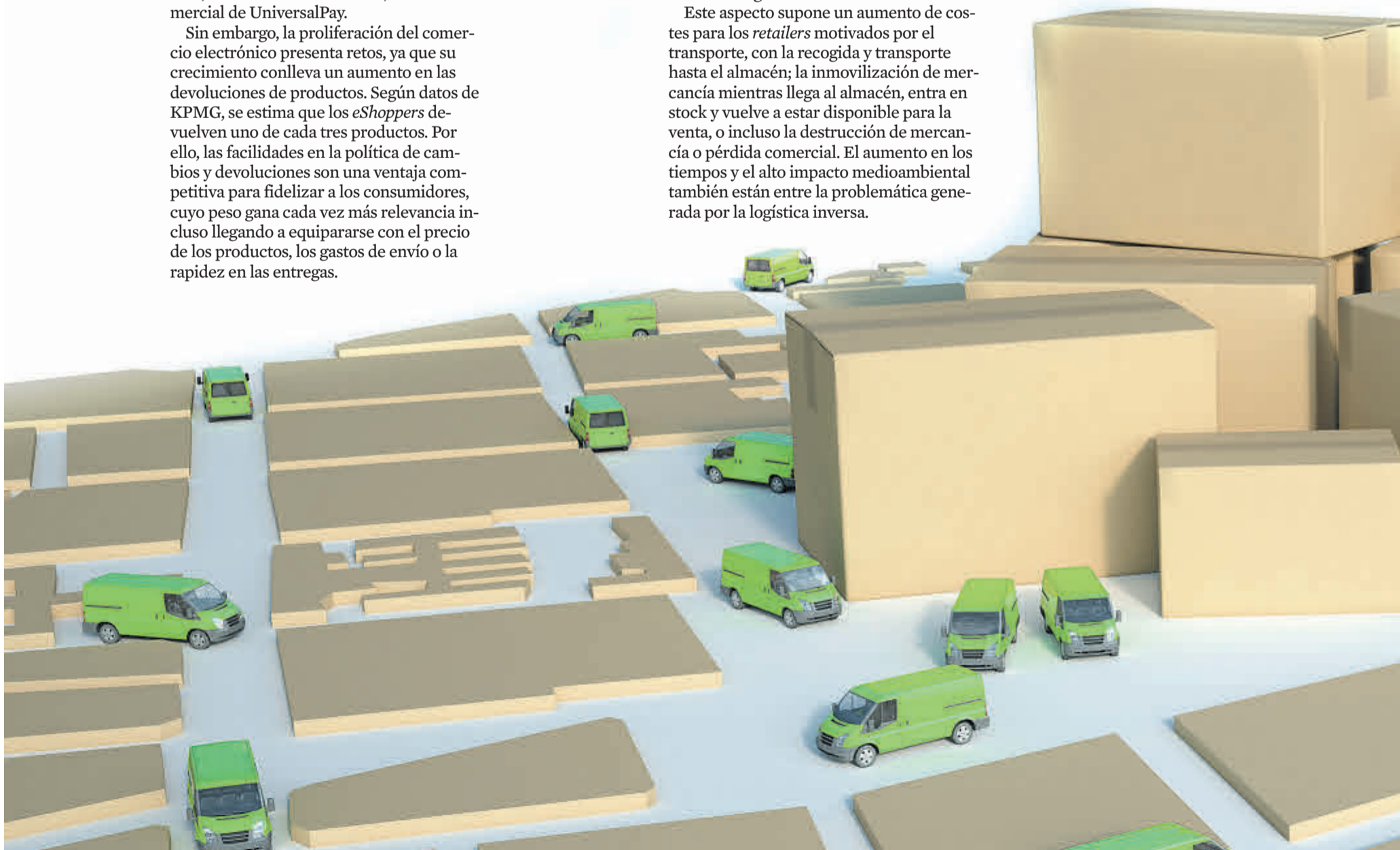
“Las devoluciones son la nueva normalidad en el comercio electrónico. Durante el primer Estado de Alarma decretado el pasado marzo los *e-commerce* flexibilizaron los plazos de devolución, ampliando las fechas incluso hasta 2 meses. Los compradores *online*, con el objetivo de reducir sus contactos, se han acostumbrado a realizar las devoluciones por este mismo medio, cuya recogida se gestiona mediante una empresa de mensajería, lo que incrementa el reto logístico para los *retailers*”, explica Paula Rodríguez, Business Development Director de Webloyalty –compañía líder en generación de ingresos adicionales para *e-commerce*–.

En este contexto, la logística inversa –de la forma más efectiva y económica posible, se encarga de los procesos de retorno de excesos de inventario, las devoluciones de los productos por parte de clientes, así como de la recuperación y el reciclaje de dichos productos– se convierte en un factor crítico en la estrategia del canal de distribución.

Este aspecto supone un aumento de costes para los *retailers* motivados por el transporte, con la recogida y transporte hasta el almacén; la inmovilización de mercancía mientras llega al almacén, entra en stock y vuelve a estar disponible para la venta, o incluso la destrucción de mercancía o pérdida comercial. El aumento en los tiempos y el alto impacto medioambiental también están entre la problemática generada por la logística inversa.

Para las compañías en las que el *ecommerce* es muy importante en su actividad el gran reto es cómo disminuir todos esos costes. Algunas empresas, “dependiendo del volumen de un producto, hay un momento que prefieren que ese producto se pierda a que pase por todo el recorrido de la logística inversa para intentar reposicionarlo, puesto que resulta más caro que el propio producto”, explica Pere Morcillo, director de logística de JLL España, quien añade que “el reto de estas empresas es determinar claramente si el producto puede volver al circuito de venta, pero determinarlo antes”.

En cuanto a las posibles soluciones ante los problemas generados por la logística inversa, Ramón Vázquez, presidente de la ACTE y asesor del área logística de CBRE España, apunta que “los almacenes, tanto los intermedios como los finales, deben ser rediseñados para acoger y procesar las devoluciones; las empresas de distribución



Los pasos del envío

Proceso de logística directa e inversa



Fuente: CBRE.

elEconomista

(paqueteras y mensajería) tienen que reorganizar sus flotas y recorridos, además hay que implementar nuevos procesos de revisión de estado de los productos devueltos y sus embalajes, con distintos criterios para hacerlo en el destino o en el origen de la devolución”.

Además de los retos que supone para el sector, la logística inversa puede plantear distintas oportunidades. “La gestión eficiente de la logística inversa puede suponer entre 1% y 3% de las ventas de una compañía. Por ello es un arma competitiva de creciente importancia y fuente de oportunidades empresariales de negocio. La recuperación de materiales aporta al vendedor productos que puede revender como ocasión, segunda mano o reciclaje o la reutilización de materiales que le permite aprovechar materias primas secundarias. De este modo, supera su función inicial de devolución de productos defectuosos o recogida de residuos, para convertirse en una verdadera fuente de recursos”, expone el presidente de la ACTE y asesor del área logística de CBRE España.

Por su parte, Morcillo explica que hay compañías relacionadas con el textil “que son especialistas en gestión de ropa, sobre todo en la logística inversa, para volver a meter el producto en el canal. Normalmente las prendas devueltas cuando llegan a las naves hay que manipularlas de nuevo. Esa secuencia de recibir las prendas lo hacen algunas empresas externas, operadores logísticos que devuelven esas prendas perfectamente para la venta a las grandes cadenas textiles”. El crecimiento que viven estas empresas les lleva a contratar más espacio, por lo que el aumento de la logística inversa, sobre todo en el retail, además de una oportunidad para ellas lo es para “propietarios de naves logísticas que van a ser alquiladas, porque se necesita espacio”, añade el

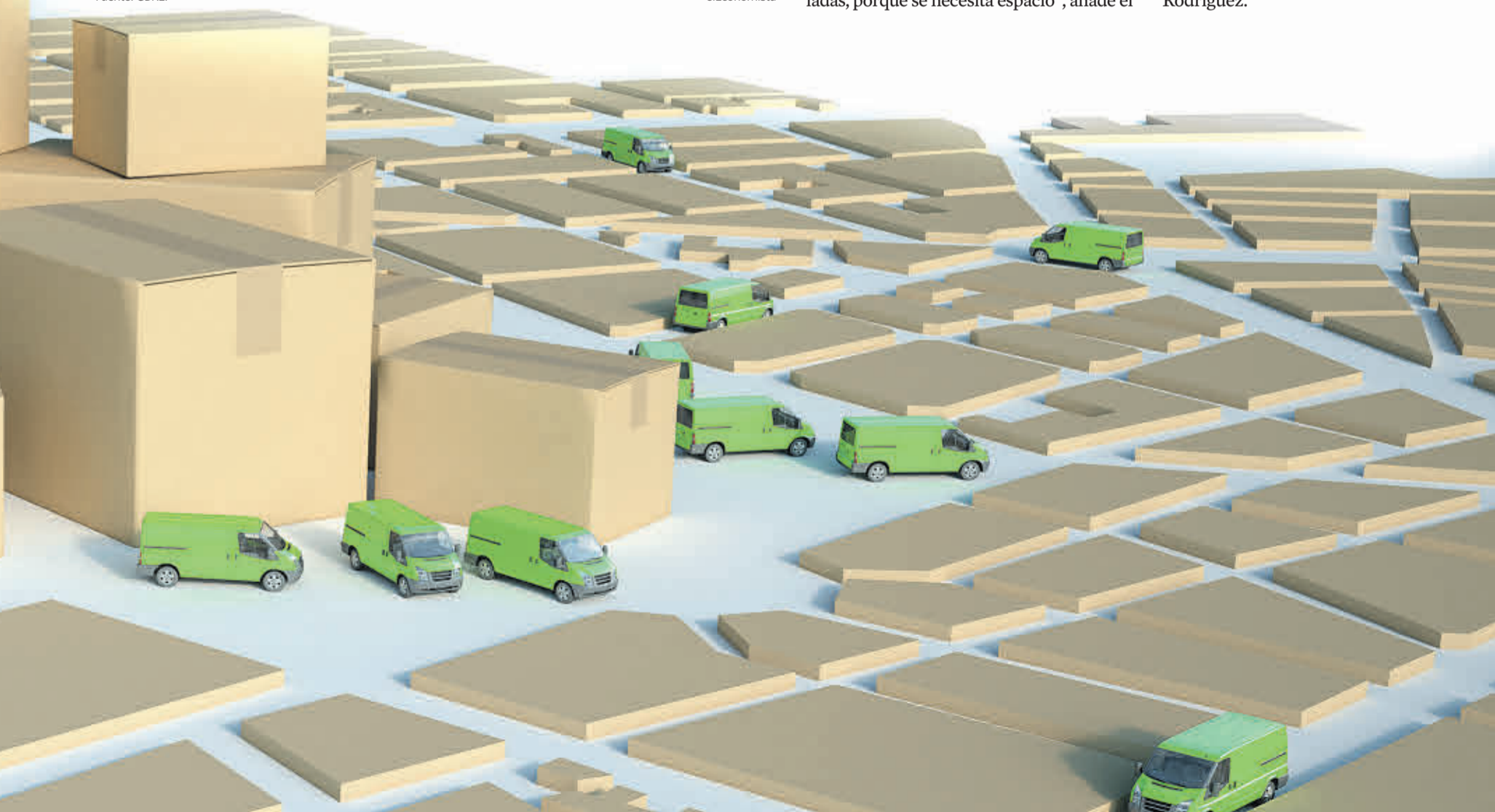
el director de logística de JLL España.

En cuanto al almacenaje de las naves logísticas, el 17% de los operadores logísticos y retailers considera que la evolución del e-commerce llevará a destinar más espacio a la logística inversa, según las cifras que recoge el Índice de confianza en el sector logístico español, estudio realizado por CBRE y Logicor –se trata de la primera edición de una encuesta de mercado realizada para evaluar la confianza y expectativas en el sector en la que han participado cerca de 50 encuestados en representación de retailers y operadores logísticos-. De hecho, este estudio señala como entre las demandas de nuevos servicios que los retailers están imponiendo a sus proveedores logísticos está el factor de la logística inversa (9%).

La apuesta por la tecnología

La tecnología se muestra como punta de lanza del sector. Las empresas apuestan por inventarios digitalizados, haciendo uso de tecnologías como Big Data o analítica avanzada, capaces de automatizar procesos y ser eficientes para ahorrar costes. Además, la integración de flotas de vehículos sostenibles, el uso de drones o incluso de vehículos autónomos, serán elementos que modificarán la movilidad del futuro y favorecerán la logística en el comercio online.

La tecnología del Big Data permite crear perfiles sobre los distintos clientes, lo que hace posible para los e-commerce estudiar qué consumidores hacen un uso normal o excesivo del sistema de devoluciones. “La política de devoluciones es fundamental en el comercio online pero aquellos consumidores recurrentes que retornan muchos productos podrían ver repercutidos unos gastos extra a modo de penalización. Todo ello es posible gracias a la tecnología y el análisis exhaustivo con Big Data”, indica Rodríguez.



EXPRÓPIESE



Mikel Echavarren

CEO de Colliers International Spain

Las medidas de expropiación del usufructo de 56 viviendas de “grandes tenedores” por parte del Gobierno Balear para “sacarlas del mercado especulativo” representan un paso más hacia el principal objetivo de muchos de nuestros actuales gobernantes: la consecución de votos a corto plazo a costa del futuro de los ciudadanos. El titular mediático de tal medida consigue el objetivo prioritario de estas medidas populistas, ilusionar y atraer a los votantes desinformados, al mismo tiempo que constituye un disparate que impide el incremento de la oferta futura de nuevas viviendas en alquiler en dicha comunidad autónoma y, de paso, incrementa las incertidumbres en otras tantas que tienen gobiernos similares. Es una estrategia burda de reenfocar la frustración comprensible de usuarios y de potenciales compradores hacia los actuales propietarios de viviendas, sin pensar en las consecuencias a largo plazo del acoso político a quienes deberían facilitar el desarrollo de miles de nuevas viviendas en alquiler. La mención por parte del Gobierno Balear de que sus medidas tienen el objetivo de sacar dichas viviendas de un supuesto “mercado especulativo”, cuando la oferta de vivienda usada en Mallorca ha reducido en el último año más de un 15% sus precios de venta, es un indicativo adicional del dislate y de la irracionalidad de esta medida.

Destaca también el planteamiento de la “expropiación” del usufructo durante siete años, dado que demuestra un absoluto desconocimiento del funcionamiento del mercado y abre las puertas a reclamaciones patrimoniales por los perjuicios causados y no tasados de estas medidas. El precio de una vivienda, como el de cualquier activo inmobiliario, se descompone siempre entre el valor de su uso, el usufructo, y el de la nuda propiedad. Ambos conceptos son vasos comunicantes, de forma que, si a un activo se le niega para siempre el usufructo, la nuda propiedad del mismo no vale nada. Es como te-

ner una huerta en la que sistemáticamente las hortalizas las recoge el vecino. En este caso se podrá argumentar que la medida se circunscribe “solo” a un período de siete años y que se compensará a los propietarios con el pago de una renta por todo ese período, aunque ésta sea ridícula y fuera de mercado. La discusión no es sólo si la renta que debería pagar la Administración tendría que ser mucho mayor, sino las derivadas que se producen en la propiedad del bien tras este atropello. Dicha medida afecta directamente al valor de la nuda propiedad, ya que en las condiciones de arrendamiento establecidas por el Gobierno Balear el valor de esos activos se hunde, por varias razones obvias.

En primer lugar, porque el número de inversores potenciales en viviendas con rentas fuera de mercado e indisponibles durante los próximos 7 años es infinitamente menor que el de cualquier vivienda del mercado. También lo es el de quienes pudieran estar interesados en unas viviendas ya señaladas por decisiones políticas, con inquilinos de muy baja solvencia y amparados por los mismos políticos en potenciales ocupaciones ilegales. Por lo tanto, esos activos pasarán a engrosar el furgón de cola de la iliquidez frente a potenciales transacciones de compra venta e incrementarán los riesgos de ocupación ilegal y vandalismo. El efecto de todos estos riesgos no está compensado por la fórmula de expropiación unilateral de dicho gobierno ni de otros tantos que han aprobado leyes similares.

A las reclamaciones por daños patrimoniales de los propietarios de las viviendas se podrán sumar, asimismo, las del resto de propietarios de viviendas ubicadas en los mismos inmuebles, que por obra de esta decisión arbitraria integrarán en sus vidas a un colectivo de inquilinos seleccionados por cualquier otro motivo diferente al de la oferta y la demanda. Únase a todos estos impactos negativos la imposibilidad de los propietarios para financiar estas viviendas con entidades bancarias mientras dure la

Si a un activo se le niega para siempre el usufructo, la nuda propiedad del mismo no vale nada

expropiación ya que el valor de tasación hipotecaria, de acuerdo a la normativa del Banco de España, caerá en picado por la inexistencia de un mercado líquido para estos activos y por el descuento financiero de una posible venta dentro de siete años si tienen a bien liberar las viviendas de esta carga. ¿Cómo se compensa a un propietario que pueda tener en los próximos años la urgencia de conseguir liquidez hipotecando sus propiedades y no encuentre ningún banco que lo haga? Otro aspecto que parece no haberse considerado es si las viviendas se encuentran hipotecadas y, por tanto, si la medida que quiere tomar el Gobierno Balear permite a los propietarios cumplir con la ratio de cobertura del servicio de la deuda que le exigió el banco que las financió.

Siendo estas unas consecuencias directas evidentes, que podrían permitir una reclamación de daños patrimoniales al Gobierno de las Islas Baleares, lo son más aún la inclusión de Mallorca en la última de las prioridades de desarrollo de viviendas en alquiler cuando su gobierno se comporta como una república bananera frente a propietarios de este tipo de activos. Por todo ello, sería recomendable que todas las administraciones públicas que pretendan ganar votos por estas vías calculen el coste de las demandas que les van a llover, no ya por la inconstitucionalidad de sus ocurrencias sino por la cuantificación de los daños económicos que evidentemente provocan.

Sería necesario explicar al Gobierno Balear y a cualquier otro gobierno populista, algunas nociones básicas del funcionamiento del inmobiliario empezando por los conceptos de coste de oportunidad y de coste de capital. Ningún banco español ni ningún fondo tienen incentivos en mantener vacías viviendas, tanto por el consumo de capital que afecta a los bancos como por el coste financiero que supone para los fondos. Cuando se mantienen viviendas vacías hay que buscar la razón en la indisponibilidad jurídica de los bienes, como no tener la cédula de habitabilidad, en procesos concursales eternos o en problemas de la demanda causados por alguna poderosa razón, que probablemente escape a la sensibilidad de dichos gobernantes, como la pandemia del coronavirus.

¿QUÉ VENTAJAS TIENEN LAS HIPOTECAS AUTOPROMOTOR?

La entidad financiera entrega el capital a plazos según avanza la obra: una parte en fase suelo, otra en fase certificaciones y otra parte en la fase fin de obra

elEconomista MADRID.

La construcción de vivienda prefabricada está en auge. El contenido coste económico y la rapidez de construcción está haciendo que se popularice su uso también a nivel particular, como vivienda principal o segunda residencia, y se ponga el foco en los productos bancarios destinados a financiar estas viviendas de construcción a plazos: las hipotecas de autopromoción o hipotecas autopromotor. “Vienen a dar salida a este tipo de construcciones que se levantan sobre suelo propio, ya sean prefabricadas o que se construirá poco a poco uno mismo, que van a encontrar limitaciones al solicitar una hipoteca tradicional para financiarla” explica Anna Puigdevall, tesorera de Fiabci España y directora general de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AIC).

Las hipotecas autopromotor tienen ciertas ventajas para este tipo de construcciones que se construirán a plazos. “La principal diferencia entre estas hipotecas de auto-



Convencer al banco de que el proyecto es viable será clave para la concesión del préstamo

promoción y las convencionales es la manera como la entidad financiera entrega el dinero al solicitante”, explica Puigdevall, que añade que ésta se realiza por fases según avanza la obra: fase suelo, donde se aportará el 50% de capital; fase de certificaciones, donde el banco abonará distintos pagos según requerimientos de la obra; y fase de fin de obra, donde se entregará el capital res-

tante, que generalmente oscila entre el 10% y el 20%.

Condiciones y requisitos

Sobre las condiciones de acceso, desde Fiabci España advierten que convencer al banco de que el proyecto es viable será clave para la concesión del préstamo. Será indispensable contar con un proyecto visado por un colegio de arquitectos para avalar ficha construcción y un presupuesto de obra sobre el que basar el capital solicitado. El resto de requisitos son parecidos a las hipotecas tradicionales por lo que respecta al porcentaje financiado y al plazo de devolución: máximo 80% sin contar con el suelo –debe ser de propiedad del solicitante– y máximo 30 años. “Aunque cuenta con una particularidad”, explica Puigdevall, “durante los dos primeros años, existe una carencia en la que solo se pagan los intereses del préstamo, pasando a amortizar el capital de la hipoteca una vez finalizada la construcción”.



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

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

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

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



habitat
inmobiliaria

**TU HOGAR,
NUESTRO MEJOR PROYECTO**

www.habitatinmobiliaria.com



Un nuevo hogar para
una nueva forma de vivir



Viviendas de 2 y 3 dormitorios en **Pollença-Mallorca**,
con vistas al Santuari Puig de María. Rodeada de montañas
y tranquilidad, a escasos pasos de todos los servicios.

VEN A CONOCERNOS

629 17 69 27

espacio-sonpuig@le-sa.es
www.espaciosonpuig.es