

Revista mensual | 2 de noviembre de 2022 | N°70

# Inmobiliaria

elEconomista.es

## LOS INVERSORES SE LANZAN A POR LAS RESIDENCIAS DE MAYORES Y LOS 'COLIVING'

Son dos de los segmentos del sector  
inmobiliario con mayor recorrido en España



ACTUALIDAD

**LAS PROMOTORAS  
APUESTAN POR LA  
PERSONALIZACIÓN**



Actualidad | P32

### Los inversores se lanzan a por los 'senior living' y el 'coliving'

Se trata de dos de los segmentos living que tienen un mayor recorrido en nuestro país, ya que existe demanda y muy poco producto.



En exclusiva | P36

### Gestilar entra en el negocio del 'house flipping'

La promotora aterrizó en el segmento 'proptech' con Homes by Gestilar para comprar, renovar y vender viviendas.

Los Protagonistas | P8

### Aluvión de ferias, congresos y eventos en el sector inmobiliario

¿Hay sector para tantos eventos? Nacen nuevos como The District en Barcelona, otros se mantienen como la feria Simed, Urbe, Fiva.

Termómetro | P26

### La inversión en oficinas alcanza los 2.062 millones de euros

Madrid llega a los 1.228 millones con un ascenso muy significativo del 212% en comparativa anual y Barcelona experimenta una caída del 33%.



Entrevista | P20

### "Centro Canalejas, hotel Four Seasons y Galería Canalejas, crean la nueva milla de oro en Madrid"

Entrevista a Emma Gómez, directora general de Centro Canalejas.



En Proyecto | P28

### En marcha el edificio piloto tecnológico sostenible

Un grupo de empresas del Clúster de la Edificación define un modelo repetible de un edificio de 6 plantas más áticos con 65 viviendas.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



## El viaje del comprador de una vivienda para entender las necesidades del cliente

**D**espués de la pandemia y del efecto del confinamiento la población ha modificado sus prioridades a la hora de comprar una vivienda y desde la promotora Culmia han hecho un estudio *El viaje del comprador de vivienda en España* que analiza todas las fases de este proceso: desde el inicio de la búsqueda de la vivienda hasta el cierre de la compra. Lo han realizado junto con la firma demoscópica Sigma2, basado en encuestas realizadas durante este año a una muestra de más de 1.800 ciudadanos mayores de 26 años residentes en las comunidades autónomas españolas con más habitantes (Comunidad de Madrid, Cataluña, Andalucía, Valencia, Galicia y País Vasco).

El informe analiza la experiencia del comprador de vivienda en España y nos da una foto de cuáles son en la actualidad las necesidades de los compradores: El 40% de los españoles se ha planteado cambiar de vivienda tras la pandemia para poder tener terraza o jardín. Y, es más, quienes tienen mayor intención de cambiar de vivienda son las personas de 30 a 44 años, el 45,8% de esa franja de edad. En el otro extremo se encuentran los mayores de 65 años, reduciendo hasta el 14,9% su intención de cambio de vivienda.

■  
El 43% de los españoles busca vivienda nueva en propiedad frente al 33% que prefiere segunda mano y solo el 7% alquilar

El 43% de los españoles busca una vivienda nueva en propiedad frente al 33% que prefiere segunda mano. Y sólo el 7% busca una vivienda en alquiler. Si ponemos el foco en cuál es el interés según el tipo de vivienda vemos como la casa gana terreno tras la pandemia. El 40% de los que buscan una nueva vivienda se decantan por esta opción. Pero el piso continúa a la cabeza, con una ligera ventaja (49%). El 71% prefiere una vivienda de tres habitaciones o más en sus hogares y el 24,1% prefiere dos. Y es que, según el informe de Culmia, los motivos de emprender la búsqueda de un nuevo hogar se basan sobre todo en querer contar con terraza o jardín, para el 21,5%; querer vivir en una zona más tranquila para el 18,8%; en que la anterior vivienda se ha quedado pequeña para el 16,9%; en querer vivir en una vivienda de obra nueva para el 16,6% y en buscar un cambio de lugar de residencia para el 15,3%.

Durante los tres meses de media que dura una búsqueda de vivienda, el 65,5% de las búsquedas de nueva vivienda se realizan a través de portales inmobiliarios. Un 30,9% busca vivienda a través de Google y un 29,1% lo hace a través de la web de promotores e inmobiliarias. Solo el 8,4% lo hace a través de un punto de venta físico. El estudio muestra que el piso piloto tiene un papel determinante en la decisión de compra ya que el 35% de los compradores de vivienda se decidieron tras realizar su primera visita al piso piloto. El 49% de los consultados han adquirido su vivienda a través de una promotora. El 41% reconoce que la decisión de comprar una vivienda es consensuada y el 26% tardan en buscar vivienda de media entre 1 y 3 meses.

# 'Coliving' y 'senior living', lo más demandado por los inversores

Dentro del sector 'Living' estas nuevas formas habitacionales son las que tienen más recorrido en España por la falta de producto y la fuerte demanda que hay en el mercado. Falta que la normativa sea más flexible ya que va por detrás de la generación de estas nuevas tendencias.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

La tendencia en el mercado inmobiliario está marcada por las nuevas formas habitacionales que engloba el *Living*, donde residen los modelos de *cohousing*, *coliving*, *senior living*, *student housing*, *Build to Rent (BTR)*, etc. frente a las fórmulas tradicionales. El *Living* ha sido el sector más demandado por los inversores en 2022 por su alto recorrido en el mercado.

“Desde el punto de vista de la promoción y de la inversión, el sector tiene claro que hay una demanda en el *Living* y no solo en el residencial para el alquiler (BTR), que es un modelo más avanzado y en desarrollo, sino que se demandan otras soluciones habitacionales mucho más flexibles e innovadoras. Sin embargo, canalizar todo esto y llevarlo a la realidad es mucho más complejo de lo que parece. Aún falta que hagan los deberes las instituciones financieras, las administraciones públicas, etc., para que

estos modelos se puedan convertir en algo institucional y se puedan desarrollar de una manera recurrente, sostenible y con cierto volumen. Pero es indudable que la demanda existe y estamos preparados para construir estos productos” afirma Jorge Pereda, director residencial en alquiler de Grupo Lar. La promotora desarrolla estos nuevos modelos y ha creado *Vivia*, plataforma residencial de alquiler con la que busca construir y gestionar una cartera de 5.000 viviendas en alquiler.

Noemí Blázquez, counsel del despacho de abogados Uría Menéndez apunta que “el sector *real estate* ha alcanzado más de 10.000 millones de euros en el primer semestre de este año y el 23% de esta cifra corresponde a inversiones en el sector residencial lo que supone cerca de 1.500 millones de euros. Esto significa multiplicar por tres los resultados del año anterior”.



Grupo Lar ha desarrollado un 'coliving' en Málaga.

# Inmobiliaria

elEconomista.es

“En general el *Living* acoge todas las formas de vivir que tenemos. Las nuevas generaciones están cambiando mucho su manera de enfocar cómo vivir y los inversores perciben que se está alterando el sector más estable en el mercado que es el residencial como lo conocíamos hasta ahora y los inversores se enfocan en la búsqueda de otros modelos adaptados a las necesidades de todo el ciclo de vida como el *coliving* o *senior living*” afirma Eva Cuesta, directora general de Acerta, empresa de consultoría especializada en *project management*.

El *coliving* se encuentra en una fase inicial en España y en vías de profesionalización. Actualmente, España apenas cuenta con 1.200 plazas de *coliving* profesionalmente gestionado. Esta cifra supone una cuota del 5,18% sobre el total de las existentes a nivel europeo. Solo Londres copa el 16%, Ámsterdam el 12% y Mánchester el 10%; de un total de 23.150 plazas entre pisos compartidos y completos.

Pavlina Chandas, Chief Commercial Officer, (COO) de Livensa Living, empresa especializada en el sector de residencias de estudiantes y alojamientos flexibles, lo que llamamos *coliving*, afirma que “el recorrido de este modelo de alojamientos en España es

## La normativa sigue siendo muy rígida para desarrollar proyectos de 'coliving' en España

grande porque hay demanda y necesidad de este tipo de alojamiento y por eso interesa al inversor”. Livensa Living inaugurará este mes de noviembre en Alcobendas, Livensa Living Studios Madrid, un concepto de alojamiento flexible e innovador en el norte de la capital.

La mayor barrera para desarrollar proyectos de *coliving* en España es que la normativa sigue siendo muy rígida, incluso la normativa que ha sacado el Ayuntamiento de Madrid para regular el *coliving* la ha hecho aún más rígida. Todo reside en el urbanismo. El *coliving* se puede considerar un híbrido entre el residencial, hotel y residencia comunitaria, lo que dificulta la obtención de los permisos necesarios para ejercer su actividad.

“Se habla de *coliving* pero si nos remontamos al pasado ¿qué uso habitacional se daría a un monasterio? Si la gerencia de urbanismo tiene que dar la licencia a un monasterio de la Edad Media habría que ver el uso porque es un sitio donde se vive, se convive, hay comedores, se reza, hay huertos, talleres, se venden productos, etc. La normativa va muy por detrás de las nuevas fórmulas que salen y es importante que se de libertad y que no se pongan trabas”,



España solo tiene 1.200 plazas de 'coliving' profesionalmente gestionadas.



Las nuevas generaciones están cambiando su manera de vivir.

asegura Alberto Martín de Lucio, fundador del estudio de arquitectura que lleva su nombre.

Tanto las residencias de estudiantes como el *senior living* son opciones atractivas para el inversor. “Durante estos dos últimos años el interés inversor por el sector *living* ha demostrado ya que la demanda ha sido fuerte y resiliente, independientemente de la evolución económica. Y si nos centramos en el *senior living* hay una clara escasez de producto y

# Inmobiliaria

elEconomista.es



El 'senior living' está destinado a personas mayores de 65 años independientes y que poseen plena capacidad cognitiva y física.

una fuerte demanda que no va a parar porque la evolución que nos va a venir es hacia un envejecimiento de la población anual y esto hace que todos los inversores miremos este segmento", asegura Alejandra Maas, asociada de Inversión de Azora.

Las tendencias demográficas actuales están generando una verdadera revolución hacia los modelos de *senior living*, destinados a personas mayores de 65 años independientes y que poseen plena capacidad cognitiva y física.

"Las residencias de estudiantes es el modelo más institucionalizado y es el más conocido por lo que es más fácil de desarrollar ya que hay una vía más que probada, pero luego hay dos segmentos que son incipientes y muy atractivos: el *senior living* porque el envejecimiento de la población es creciente y hay que dar solución a este tipo de necesidades y el otro segmento es el *coliving*. Hay mucha gente joven que demanda tanto flexibilidad como accesibilidad y hoy en día con la subida de precios de la vivienda y la falta de producto, hace que los jóvenes tengan dificultades para acceder a su primera vivienda y el *coliving* cubre esa demanda" explica Jorge Pereda.

"Las residencias de estudiantes es el sector más desarrollado y donde en este momento hay más camas. Es un sector que tiene un recorrido de posible consolidación y ahora hay tanto operadores grandes como muchos pequeños e internacionales que



Hay escasez de producto para el 'coliving' y el 'senior living'.

están a punto de entrar en este sector y desarrollar este modelo" indica Pavlina Chandas,

Según Noemí Blázquez, "los actores más activos en este sector *living* son los fondos de inversión y de pensiones, gestoras, socimis, instituciones financieras y promotores. A esto hay que sumar el fin de la pandemia y con ello la recuperación de la inversión y la movilidad internacional que muestra que el sector está preparado para atender todas estas fórmulas tan innovadoras".



INFORMA

elEconomista.es

## V EDICIÓN CERTIFICADO CIEGE

Informa elEconomista a la Gestión Excelente

# Una gran oportunidad para certificar la excelencia empresarial



**¡ÚLTIMO MES!**  
Haz el test de evaluación antes del 18 de noviembre

### Beneficios que aporta CIEGE en cada una de las áreas que integran una organización:

- Dirección General:**  
Mejora las relaciones con clientes y proveedores
- Dirección de Recursos Humanos:**  
Aumenta el orgullo de pertenencia y hace más atractiva a la empresa desde el punto de vista de contratación

- Dirección de Marketing:**  
Ofrece una ventaja diferencial frente a la competencia
- Dirección Comercial:**  
Atrae nuevas oportunidades de negocio
- Dirección Financiera:**  
Otorga más credibilidad y fortaleza ante las entidades financieras

Más información en **900 103 020**  
[clientes@informa.com](mailto:clientes@informa.com)

**Test de evaluación GRATIS en**  
[bit.ly/Ciege-Excelencia-Empresarial](https://bit.ly/Ciege-Excelencia-Empresarial)



The District es el nuevo evento internacional del sector inmobiliario desde el prisma del capital y la inversión. eE

## Aluvión de ferias, congresos y eventos en el sector inmobiliario

¿Hay sector para tantos eventos? Nacen nuevos como The District en Barcelona, otros se mantienen como la feria Simed, Urbe, Fiva o el evento que es un clásico, el Foro Inmobiliario del IE Business School, y otros se caen de la agenda como el Salón del Inversor anunciado por Planner Exhibitions en Madrid.

Luzmelia Torres.

# Inmobiliaria

elEconomista.es



Simed, del 10 al 12 de noviembre en Málaga. eE

**A**luvi3n de ferias y eventos inmobiliarios en el sector que se han convertido en los protagonistas en estos 3ltimos d3as. El tour inmobiliario arrancaba en Barcelona con la primera edici3n de The District, el nuevo evento internacional del sector inmobiliario desde el prisma del capital y la inversi3n. Cerr3 sus puertas, despu3s de tres d3as intensos con un total de 7.198 visitantes. La gran cumbre europea inmobiliaria, super3 las cifras inicialmente previstas y afianza el evento como la nueva cita imprescindible en el calendario de los grandes inversores del *Real Estate* europeo. La celebraci3n de The District ha dejado un impacto econ3mico de 12 millones de euros en la ciudad condal.

Para abordar la situaci3n actual del sector inmobiliario, The District se estructur3 siguiendo tres ejes principales: el desarrollo de las estructuras de mercado de capitales, el valor que supone el cumplimiento de los criterios ESG (*Environmental, Social and Governance*), y la transformaci3n que viven los activos del Residencial, Oficinas, Log3stico, *Hospitality, Retail* y los Alternativos, como las residencias de estudiantes, el *senior living* o el *Build to Rent*. Adem3s, la aplicaci3n de las nuevas tecnolog3as en los proyectos inmobiliarios tambi3n ha tenido su protagonismo en el evento.

El presidente de The District, Juan Velayos, recoge que entre las conclusiones de este encuentro, "destaca el fuerte impulso de los activos inmobiliarios alternativos, despuntando el "*senior living*", el "*life science*" y las residencias de estudiantes. La transici3n que se est3 viviendo actualmente hacia el alquiler, algo que va ligado con el cambio de tendencias a nivel social y los nuevos h3bitos".

De Barcelona nos vamos a M3laga, donde se celebr3 el primer Congreso Anual de SPAINDC, la aso-



3ltima oportunidad para comprar vivienda antes de que acabe el a3o. eE

ciaci3n nacional de centros de datos. M3laga se ha convertido en una plaza importante para el sector inmobiliario y en este mes, del 10 al 12 de noviembre se celebrar3 el Sal3n Inmobiliario del Mediterr3neo (Simed) que es uno de los principales encuentros inmobiliarios del circuito nacional y la plataforma de referencia de viviendas del litoral andaluz especializada en producto residencial, situ3ndose entre las tres grandes convocatorias sectoriales de Espa3a.

"Las claves de la edici3n de Simed en 2022 son: M3s oportunidades de inversi3n que atraer3 hasta M3laga a un tejido inversor especializado con intereses en Andaluc3a. Presencia de los CEO de las compa3as m3s importantes del sector inmobiliario, promotor y constructor para hablar de estrategias y



IX edición del Foro Inmobiliario de IE Business School para reflexionar sobre el devenir de la inversión a corto y medio plazo. eE

claves de futuro. Tendencias del mercado y nuevos modelos de negocio como el *coliving*, el *built to rent* o el *senior living*; el mercado no residencial, o el producto inmobiliario de lujo. También se analizará la actualidad económica en la primera y segunda residencia. Vivienda del futuro: industrialización, sostenibilidad y ahorro energético, metaverso, *proptech* e innovación en el *Real Estate*" afirma Paula Morales, directora de Simed.

Y llegamos a Madrid donde se celebró un clásico que ya va por la novena edición, el Foro Inmobiliario de IE Business School donde los expertos pudieron reflexionar en varias mesas sobre el devenir de la inversión a corto y medio plazo en cada uno de los segmentos y tipologías de activos, las tendencias a las que debemos prestar atención y el impacto que el contexto actual de inflación y enfriamiento económico pueden tener en las distintas oportunidades de negocio.

Seguimos viajando y Valencia también convocó al sector inmobiliario en la feria Urbe que cerró con un balance muy positivo según destaca Juan Valero, presidente del certamen, "el comprador ha venido a la feria con las ideas muy claras, sabiendo exactamente lo que quería, incluso con la vivienda ya controlada. Lo que confirma que el público valenciano ve en Urbe una gran oportunidad de conocer toda la oferta de viviendas existente en la Comunitat, viene y compara, antes de tomar la gran decisión que supone comprar un nuevo hogar".

Cádiz también está en el radar del viajero, allí fue donde se celebró la IV Edición del Congreso de Agencias Inmobiliarias organizado por FAI Conecta.

Y es que se acaba el año y las promotoras, inmobiliarias e intermediarios del sector de la construcción aprovechan las ferias para sacar su producto como la última gran oportunidad del año. Así lo hizo también Valladolid en su edición otoñal de la Feria Inmobiliaria de Valladolid (FIVA).

# 7.198

**The District cerró con 7.198 visitantes en los tres días que duró el evento en Barcelona**

Y como dice Alejandra Folgado directora de comunicación y marketing en Colliers ¿Hay sector para tantos eventos? Es verdad que las agendas echan humo, pero alguno también se ha caído como el Salón del Inversor Inmobiliario, que había anunciado Planner Exhibitions para los días 3 y 4 de noviembre en Ifema Madrid, y que no se celebrará. Un salón dirigido a ahorradores y pequeños inversores, un colectivo cada vez más atraído por los activos residenciales y no residenciales por su rentabilidad sostenida en el tiempo, pero en medio de esta crisis económica con tipos de interés altos y una alta inflación los inversores están en alerta.

# Gestilar

DISEÑAMOS  
PENSANDO EN TI



690 06 06 06  
[www.gestilar.com](http://www.gestilar.com)



**Ignacio Ortiz de Andrés**  
Director de Research & Investment  
Activum, Real Estate Consulting

## Málaga. Clima, cultura y ordenación del territorio como claves de prosperidad

El trabajo y el placer me llevan con periodicidad a Málaga. Y cuando me encamina el primer motivo, ella sabe transformarlo con más facilidad en el segundo. Que es de lo que se trata. Es una ciudad bendecida por el sol y su cuidada belleza. La capital malacitana es uno de los ejemplos más destacados del buen hacer en la ordenación del territorio, de cómo las correctas intervenciones urbanas generan riqueza y disfrute a sus vecinos y a los que la visitan. Una ciudad que nace por el mar en el siglo VIII a. C., por su puerto natural junto al Monte Gibralfaro, conocida como Malaka por los fenicios.

Una ciudad que vuelve a mirar al mar, que vuelve a conectarse con él gracias a la brillante actuación urbana en el puerto que, hasta entonces, era una frontera sin permeabilidad. Son las acciones urbanas, la apuesta museística que, junto con sus características climáticas, han puesto a la ciudad en el foco inversor. Y, por supuesto, todo esto no sería posible sin la coordinación y el buen gobierno municipal liderado por su alcalde, Francisco de la Torre, que desde el año 2000 ocupa el cargo. A sus casi 80 años sigue trabajando por su ciudad natal.

### Actuaciones urbanas

El próximo 14 de diciembre se cumple, nada menos, que veinte años de la peatonalización de la calle Larios. Tal vez, aquí empezó todo. Un cambio que se considera que re-inventó el centro de Málaga. Genera riqueza y mayor disfrute de la ciudad para vecinos y turistas. Esta calle concentra el mayor lujo en sus locales comerciales y cuenta con las oficinas más cotizadas de la ciudad. Sería buena manera de celebrar el aniversario visitándola esta Navidad que tenemos tan próxima. Disfrutar de su alumbrado es todo un deleite para niños y mayores.

La actuación urbana más singular es, sin género de dudas, el Plan Especial por el que se interviene en el puerto de Málaga. Dicho Plan permite considerar el puerto como una parte de la ciudad, un espacio que invita a quedarte. Se concreta en el Muelle 1, de carácter comercial y de restauración y en el Muelle 2, precioso, conocido como Palmeral de las Sorpresas. Se caracteriza este último por una esbelta pérgola formada por vigas asimétricas y curvas en su parte inferior, que se suceden en agradable armonía. Y, por supuesto, por las palmeras. Uno de sus objetivos es favorecer el turismo marítimo. Alrededor de 300 cruceros visitan anualmente Málaga, con la consiguiente generación de riqueza. En el año 2019 casi se rozó el millón de pasajeros entre los cruceristas y los pasajeros de la línea regular que cruza el Estrecho.



Uno de sus objetivos es favorecer el turismo marítimo. Alrededor de 300 cruceros visitan anualmente Málaga, con la consiguiente generación de riqueza. En el año 2019 casi se rozó el millón de pasajeros entre los cruceristas y los pasajeros de la línea regular que cruza el Estrecho. En el campo del futuro tenemos varios proyectos muy llamativos y emocionantes. Sin irnos muy lejos nos encontramos con el Plan Málaga litoral. Consiste en un conjunto de actuaciones que sumarán a la ciudad casi siete hectáreas de espacios verdes y peatonales. Incluye el soterramiento del tráfico en Paseo de los Curas que favorecerá la conexión con el puerto, dos nuevas estaciones de autobuses subterráneas.

Otra intervención muy interesante es la que se llevará a cabo en los terrenos donde se encontraban los antiguos depósitos de Repsol. Se trata de una parcela de extraordinarias dimensiones (17,7 ha), ubicada junto a la Avenida Juan XXIII. Está prevista la construcción de cuatro rascacielos de hasta 34 plantas para viviendas y oficinas, otras cuatro torres para 400 VPO, zonas comerciales y también un parque de 65.000 metros cuadrados. El ayuntamiento es propietario del suelo que permitirá construir tres torres de 28, 30 y 32 plantas, así como un gran zócalo de uso terciario. Está en proceso de subasta con algunos retrasos. Hay tres compañías que han presentado oferta por la totalidad: Stoneweg, Acciona y Urbania. Stoneweg cuenta, al menos, con Rafael Moneo, Premio Pritzker de Arquitectura.



Por otro lado, Urbania es acompañada en su propuesta por otro Pritzker, el japonés Toyo Ito para una de las torres; por Morph Estudio para otra torre y el zócalo comercial, y por el estudio danés BIG (Bjarke Ingels Group) para la tercera edificación en altura. Acciona presenta su oferta con diseño del estudio Ortiz León.

**Málaga destaca por cómo la correcta intervención urbana genera riqueza y disfrute a sus vecinos y a los que la visitan**

El Distrito Z es un nuevo ámbito que se va a llevar a cabo en la zona de Intelhorce y que se destina, fundamentalmente, a un público más joven aprovechando su cercanía con el entorno universitario de Teatinos. Contempla unas 3.400 viviendas sobre 60 hectáreas de terreno. Es un distrito promovido por Urbania, de carácter sostenible enfocado en crear una auténtica comunidad urbana. Se prevé que el próximo año se acaben las obras de urbanización. Cuenta ya con acuerdos cerrados de compra con promotoras como Aedas Homes, Vía Ágora y Habitat Inmobiliaria.

#### Política

El buen gobierno es fundamental y es parte clave del éxito. Lo mismo que sucede en las familias, ocurre en las ciudades. Acostumbrados a la mediocridad política y, en ocasiones, a la radicalidad de algunas que alientan verbalmente fotos de trajes pintados, es una suerte encontrar a un hombre como Francisco de la Torre, Paco. Él da, en más que en cierto modo, su vida por la ciudad que le vio nacer en el barrio de la Victoria. Casi octogenario, ha sabido rodearse del mejor equipo. Valga citar entre sus personas de confianza a Pablo Otaola, ingeniero de Caminos, Canales y Puertos que, desde 2019, es coordinador general de Infraestructuras de Málaga. Paco le llamó para que le apoyase a engrandecer Málaga. Entre la trayectoria del ingeniero Otaola se debe destacar que fue Director general de Bilbao Ría 2000 y, más recientemente, Gerente de la Comisión Gestora para el desarrollo urbanístico de Zorrotzaurre –una isla única en la Ría de Bilbao-. Hace unos días hemos podido ver a Otaola en diferentes medios defendiendo el ambicioso Plan Málaga Litoral.

#### Apuesta cultural

En este aspecto, Málaga lo ha sabido hacer como ninguna. Entre los principales museos tenemos el Picasso de Málaga, su Casa natal, el Carmen Thyssen, el Centre Pompidou, el Centro de Arte Contemporáneo (CAC) y la colección del Museo Ruso. Sólo estos sumaban cerca de dos millones de visitantes antes de la pandemia. Y así hasta alrededor de 40 museos. Al finalizar este artículo y atestiguar como el trabajo, la cultura, la ordenación del territorio y, en definitiva, la entrega y pasión por una ciudad obran grandes transformaciones, concluyo en que espero volver a Málaga pronto. Tal vez por la Navidad citada. Deseo que el lector comparta esa motivación conmigo.



## LIGNUM TECH

La fábrica que ha puesto en marcha la Corporación Vía Ágora en Cuenca, tiene una superficie de 10.000 metros, con capacidad productiva de 175.0000 metros al año.

elEconomista.es. Fotos: EE

### Primera planta robotizada de fachadas ventiladas de madera

La primera planta robotizada de fachadas de entramado ligero de madera de Lignum Tech se encuentra en Cuenca y ha supuesto una inversión de 7 millones de euros. Cuenta con una superficie de 10.000 metros cuadrados y una capacidad productiva a doble turno de 175.000 metros al año para hacer fachadas para 2.000 viviendas.

Esta fábrica robotizada incluye tecnologías de la industria 4.0 que conducen a una mayor automatización, control de producción y mantenimiento, y sobre todo, un nuevo nivel de eficiencia de fabricación en cuanto a tiempos y utilización de materias primas. "El proyecto de Lignum Tech se basa en cinco pilares fundamentales: el equipo, la sostenibilidad, que lo convierte en un proyecto único con un claro impacto en la reducción de la huella de carbono, la industrialización, la in-

novación, implementando nuevas técnicas y materiales, y por último, la pasión", afirma Juan Antonio Gómez- Pintado, presidente de Lignum Tech y apunta que "desde la compañía queremos ser uno de los principales impulsores de la transformación del inmobiliario diseñando sistemas que impacten de manera positiva en la sociedad, el entorno y el medio ambiente".

Esta planta reducirá el tiempo de los procesos, la flexibilidad y la adaptabilidad de la producción, así como la eficiencia de la ingeniería, a través de soluciones. Lignum Tech pone el foco en la economía circular, la repoblación de zonas rurales con gran potencial, la reindustrialización y la descarbonización, apostando por materiales nacionales de cercanía y la inclusión de la mujer en el proceso constructivo.



### Maquinaria de tecnología puntera y brazos robóticos

La fábrica desarrolla una cadena de producción donde incluye maquinaria de tecnología puntera y brazos robóticos, conformando una planta totalmente automatizada. Los procesos de Lignum Tech incluyen los últimos avances en digitalización, apoyado por nubes de

puntos mapeados a través de drones para recreación digital en procesos. Lignum Tech es un salto cualitativo en materia de sostenibilidad, ya que minimiza el uso de materiales tradicionales en la construcción y reduce las emisiones de CO2. Utilizar madera (material que

ha retenido carbono durante su ciclo vital) significa que la huella de carbono del edificio podría llegar a ser negativa. Además de la reducción de la huella de carbono supone una reducción en tiempo de construcción, pasando de los cinco meses

normales de ejecución a dos meses. Con esto se consigue disminuir un 60% el plazo de ejecución de fachada, sin necesidad de colocar andamio. Además, el acabado final de la fachada podrá ser elegida por la propiedad con las mismas opciones que una fachada ventilada tradicional.



## VITÁPOLIS

Proyecto pionero de 'senior living' en Toledo, con 35 apartamentos independientes completamente accesibles, y más de 1.500 metros de espacios comunes.

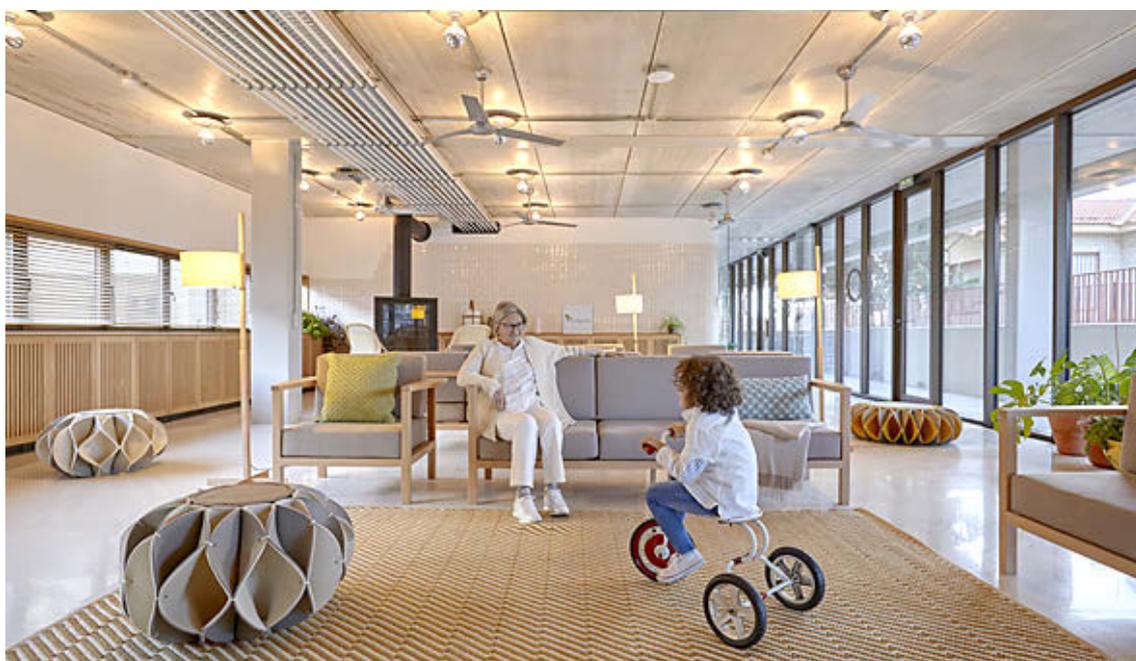
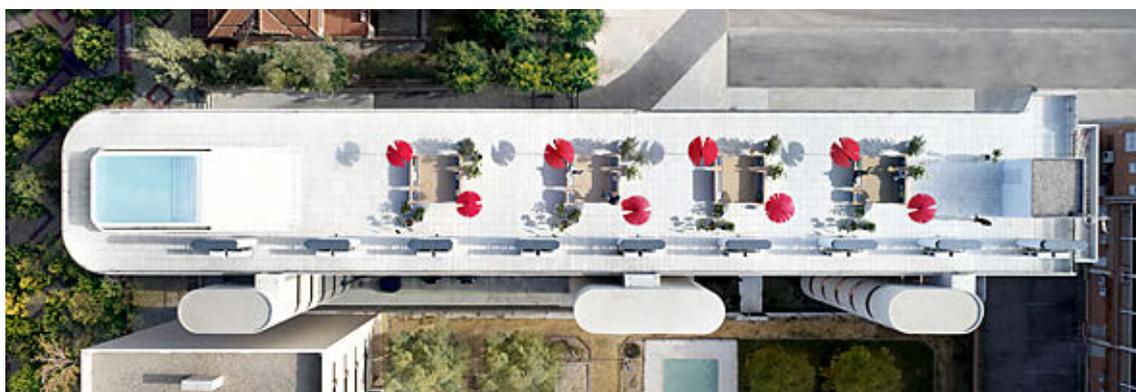
Luzmelía Torres. Fotos: EE

### Viviendas para 'seniors' con servicios socio-asistenciales a la carta

**V**itápolis es un proyecto pionero de *senior living* en Castilla-La Mancha capitaneado por Romero & Vallejo, y que ahora empezará su expansión en toda España. Su primer edificio está en Toledo y nace con la finalidad de mejorar las condiciones de vida de las personas mayores ofreciendo soluciones a los diferentes problemas que puedan surgir con el paso de los años.

Vitápolis es un complejo residencial con servicios socio-asistenciales a la carta, formado por 35 apartamentos independientes completamente accesibles, y más de 1.500 metros cuadrados de espacios comunes, que comprenden: gimnasios, talleres, cafetería, zonas de reunión, salas de estar, jardines, piscinas, zonas deportivas y huertos urbanos. Vitápolis es un proyecto que trasciende lo arquitectónico y que busca dar respues-

ta a las nuevas necesidades, tanto físicas como emocionales, de este sector de la población. El edificio, en materia de eficiencia energética, tiene la calificación máxima, gracias a la combinación de sistemas pasivos como la disposición y orientación de los huecos de fachada, incremento del aislamiento térmico en los cerramientos y la utilización de las sombras del edificio. También cuenta con un sistema de climatización y producción de agua caliente sanitaria, a través de aerotermia que permite optimizar el ahorro energético. "La premisa de Vitápolis es que la vida social es la que aporta el principal sentido a la existencia de las personas. Es por esto que la edificación de estos complejos residenciales tiene por objetivo hacer más llevadera y agradable la estancia de sus clientes" afirma Mariano Vallejo, arquitecto y promotor del proyecto Vitápolis.



### Vitápolis y Acerta se unen para desarrollar 'senior living'

Vitápolis, compañía especializada en el diseño de 'senior living' y Acerta, compañía de 'project management', han firmado el pasado 26 de octubre un acuerdo de colaboración para potenciar el desarrollo de residencias 'senior living' en España siguiendo el modelo de éxito de Vitápolis ya iniciado en Toledo. El acuerdo de colaboración contempla en los próximos años el diseño y materialización de diversos complejos residenciales para 'seniors' inspirados en el concepto de 'independent living' ya iniciado por Romero & Vallejo, el estudio de arquitectura autor de este novedoso concepto 'El bienestar en esta etapa de vida', cuyos problemas de funcionamiento no desdican los problemas emocionales, es el objetivo principal de esta alianza, en la que Acerta aportará su experiencia en la gestión integral de proyectos. Para responder a las necesidades funcionales y sociales de este perfil de clientes, un punto de partida es la concepción de una arquitectura óptima y sostenible que acompañe a esta nueva tendencia de entender el modelo de 'senior living', sin olvidar la independencia y privacidad que demandan cada vez más las personas mayores de 50 años. Acerta seguirá implementando la sostenibilidad aplicada a la arquitectura y construcción iniciada por Vitápolis en Toledo.

# Cellnex dota de cobertura móvil el interior del complejo 'Valley'

RJB Netherlands B.V. ha adjudicado a Cellnex, el principal operador de infraestructuras de telecomunicaciones inalámbricas de Europa, el contrato para proporcionar cobertura móvil en el interior del complejo residencial y de oficinas 'Valley', en el barrio de Zuidas de Ámsterdam.

**H**oy en día, el móvil es nuestro principal instrumento de comunicación, gracias a la inmediatez que proporcionan las llamadas, los mensajes de texto instantáneos e incluso las redes sociales. Sin embargo, para ello, es necesario garantizar la calidad de la señal de telefonía y la conectividad.

Por ello, Cellnex dotará de cobertura móvil el interior del complejo residencial *Valley* en Ámsterdam, de forma que todos sus residentes, los inquilinos de las oficinas y los visitantes puedan contar con la mejor calidad en telecomunicaciones, ya que es una condición fundamental para garantizar el alto nivel de conectividad de todos los dispositivos.

Se trata de un proyecto único a causa de su magnitud y singularidad, que la compañía española llevará a cabo mediante un *Sistema de Antenas Distribuidas (DAS)*. Con esta tecnología, las señales de móvil de todos operadores están disponibles también en su interior. El sistema DAS se está implantando en colaboración con SPIE y los operadores de redes móviles T-Mobile, KPN y Vodafone.

“La oferta *as-a-Service* está hecha a medida de los deseos y necesidades de los usuarios de *Valley* -afirma Hugo Brandhorst, *Commercial Developer* de Cellnex Netherlands, acerca de este sistema-. La solución es flexible y escalable, por lo que también se adecua a futuras actualizaciones”.

## Un oasis urbano en Ámsterdam

Este complejo de torres fue desarrollado por EDGE y supone un ejemplo óptimo de vida urbana de alto nivel, incluyendo apartamentos de lujo, oficinas, tiendas y restaurantes, en los que se alcanza el máximo nivel de servicio y perfección en cuanto a lujo, apariencia, comodidad, prestaciones y servicios. A su vez, destaca la especial atención a la vegetación y la sostenibilidad, ya que, por ejemplo, se ha creado un paisaje en terrazas con árboles, arbustos y plantas, diseñado por el famoso arquitecto paisajista Piet Oudolf.

Gracias a las medidas tomadas durante la construcción del complejo para asegurar su cumplimiento de los estándares de respeto por el medioambiente, este obtuvo el certificado *Breeam Excellent*, un reconocimiento generado por la entidad inglesa *Building Research Establishment (BRE)* que supone el método de evaluación y certificación de la sostenibilidad en la

edificación técnicamente más avanzado y líder a nivel mundial por el número de proyectos certificados desde su creación en 1990.

Sin embargo, a pesar de ser beneficiosos ecológicamente hablando, algunos de los materiales utilizados durante la construcción del complejo dificultan la recepción de las señales móviles, otro de los motivos por el cual ha sido necesario desarrollar este proyecto para garantizar las comunicaciones.

Con este objetivo, se está llevando a cabo todo el proceso en estrecha colaboración con VGE Real Estate Management, el gestor inmobiliario de *Valley*.

Para ello, se ha hecho un estudio del complejo, un asesoramiento basado en la me-

Con el Sistema de Antenas Distribuidas (DAS), las señales de móvil de los operadores estarán disponibles para los usuarios también en el interior del edificio



Foto: Marco

dición, un diseño a todos los niveles y el proceso para integrar a los operadores móviles. Hamza Boucharabba, *Partner* de VGE Real Estate Management: “El equipo de Cellnex tiene mucha experiencia. Por su actividad, tienen una estrecha relación con los operadores de telefonía móvil y están, por ejemplo, muy familiarizados con las especificaciones técnicas que los operadores establecen para el diseño. También conocen mejor que nadie las novedades, tanto técnicas como en el ámbi-

El complejo residencial Valley en Amsterdam

to de la legislación y la normativa”. El despliegue eficiente de una conectividad de última generación es fundamental para impulsar la innovación tecnológica y acelerar el crecimiento económico inclusivo.

### Infraestructuras avanzadas

Este proyecto no es el único que ha desplegado Cellnex en relación con los últimos avances en tecnología.

El pasado 15 de junio, la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) asignó a Cellnex la misión de equipar sus campus universitarios con sensores que permitirán recoger y monitorizar datos a distancia, con el fin de actuar en tiempo real sobre los sistemas de iluminación y climatización, logrando una reducción de los consumos energéticos y, con ello, favoreciendo el respeto por el medioambiente, un aspecto en el que Cellnex destaca, ya que está presente en los principales índices de sostenibilidad, como CDP (Carbon Disclosure Project), Sustainalytics, FTSE4Good y MSCI.

El sistema que ha implantado Cellnex se basa en la tecnología de *Internet de las Cosas* (IoT) y consiste en detectar los espacios vacíos mediante la recogida de datos, fundamentalmente relacionados con temperaturas y luminosidad.

Con esta información, se dan las órdenes a los sistemas de iluminación y climatización, de forma que es posible mantener estas estancias en “condiciones de *pre confort*”, disminuyendo los sobrecostes por la reducción o elevación de las temperaturas durante periodos de no ocupación. A su vez, elimina las diferencias demasiado drásticas entre espacios ocupados y no ocupados que afectan a su mantenimiento óptimo. En la implantación de este módulo, Cellnex ha contado con la colaboración de la ingeniería Vatecno.

El conjunto del sistema implantado por Cellnex: los sensores, la conectividad en tiempo real -mediante el uso de tecnología LoRA-, los actuadores, y el módulo de eficiencia energética, permitirá a la UNED dotar de inteligencia a los edificios siguiendo los criterios de la Unión Europea en cuanto a digitalización.

Así, se podrá mejorar la eficiencia energética al menos un 15% en el conjunto de los edificios de la UNED.

### Sobre Cellnex

Cellnex Telecom es el proveedor independiente de infraestructuras neutras de telecomunicaciones inalám-



bricas y de radiodifusión, que permite a los operadores acceder a la red más extensa de Europa de infraestructuras avanzadas de telecomunicaciones en régimen de uso compartido, lo que contribuye a reducir las barreras de acceso para nuevos operadores y a mejorar los servicios en las zonas más remotas.

Para ello, la empresa se vale de su trayectoria multitecnológica, clave para ofrecer soluciones integrales capaces de satisfacer las necesidades de sus clientes y garantizar la respuesta de conectividad adecuada, que muchas veces se basa en una combinación de diferentes tecnologías que colaboran entre sí.

Cellnex gestiona un portafolio de 138.000 emplazamientos -incluyendo despliegues previstos hasta 2030-, en España, Italia, Países Bajos, Francia, Suiza, Reino Unido, Irlanda, Portugal, Austria, Dinamarca, Suecia y Polonia.

El negocio de Cellnex se estructura en cuatro grandes áreas: servicios para infraestructuras de telecomunicaciones, redes de difusión audiovisual, servicios de redes de seguridad y emergencia, y soluciones para la gestión inteligente de infraestructuras y servicios urbanos, incluyendo *Smart Cities* e *Internet de las Cosas* (IoT).

Gracias a la tecnología del 'Internet de las Cosas' (IoT) se podrá mejorar la eficiencia energética al menos un 15% en el conjunto de los edificios de la UNED.

## EMMA GÓMEZ

Directora General de Centro Canalejas



### *“Centro Canalejas, hotel Four Seasons y Galería Canalejas, crean la nueva milla de oro en Madrid”*

**El Centro Canalejas Madrid es hoy el principal icono del lujo en nuestro país, un espejo donde se miran otras ciudades. Con la Galería Canalejas se ha consolidado un espacio de compras de lujo en el centro de Madrid que antes no existía. Sus promotores, OHLA y Mohari Hospitality han hecho un proyecto que es irrepetible.**

Por Luzmelía Torres Fotos: EE

El lujo es una palanca para atraer a turistas e inversiones de alto impacto a una ciudad como Madrid. El Centro Canalejas Madrid es hoy el principal icono del lujo en nuestro país, un centro que está contribuyendo a posicionar a Madrid en la liga de los grandes destinos del turismo internacional de lujo, así de feliz con los resultados obtenidos nos lo cuenta Emma Gómez, directora general de Centro Canalejas Madrid.

#### **¿Qué supone estar al frente del proyecto de lujo más importante de nuestro país?**

Dirigir Centro Canalejas Madrid es un gran reto, por lo que ningún día es igual que el anterior. La monotonía no existe en este proyecto, en el que también me acompaña un equipo muy dinámico que siempre está pensando cómo aportarle valor. Así que de vez en cuando tenemos que parar y ver dónde estamos, porque en ocasiones el día a día

nos arrolla. Son paradas para coger un poco de perspectiva y seguir avanzando.

#### ¿Qué es Centro Canalejas Madrid?

Centro Canalejas Madrid es un complejo histórico-arquitectónico de uso mixto ubicado en el corazón de Madrid, a muy pocos metros de la Puerta del Sol. Tiene 22 *branded residences*, un hotel Four Seasons, que es el primero de esta prestigiosa cadena hotelera que se ha abierto en España, una galería comercial con *maisons* y *boutiques* con algunas de las marcas de lujo más importantes, y un espacio de restauración, nuestro Food Hall, que combina propuestas más formales en cualquiera de sus 13 restaurantes con otras más *casual* en la zona que llamamos Mad Gourmet.

#### En junio se inauguró Galería Canalejas con firmas internacionales de moda importantes ¿Se están cumpliendo las expectativas?

Nuestra valoración es muy positiva en gene-

#### En septiembre de 2020, cuando todos los hoteles de 5 estrellas de Madrid estaban cerrados a cal y canto, ustedes apostaron por abrir el hotel Four Seasons. ¿Por qué tomaron esta decisión?

Fue una decisión muy meditada. En septiembre del 2020 todavía no teníamos muy claro cómo estábamos en ese momento. Había mucha incertidumbre. Y, sin embargo, nosotros decidimos dar un paso adelante con la apertura porque, por un lado, creímos que esta apertura sería como un soplo de esperanza y de confianza en el futuro de la ciudad y, por otro, porque también era una manera de contribuir al esfuerzo que estaban haciendo todas las Administraciones por recuperar en todos los ámbitos la tan añorada normalidad.

Además, con esa apertura lo que hicimos también fue lanzar un mensaje a todos los países emisores del turismo de Madrid de que la nuestra ya era una ciudad abierta. Vis-

*“El centro tiene 22 ‘branded residences’ y un hotel Four Seasons, el primero de esta prestigiosa cadena que abre en España”*

*“También cuenta con una galería comercial con marcas de lujo y un espacio de restauración, el Food Hall”*



ral y las expectativas se están cumpliendo. Con la apertura de Galería Canalejas hemos conseguido consolidar un espacio de compras de lujo en el centro de Madrid, algo que hasta la fecha no existía.

Este proyecto es una carrera de fondo. La primera fase de aperturas de Galería Canalejas se ha completado y ahora estamos trabajando en la segunda. Es un proyecto todavía en crecimiento, que está lejos de su madurez, y que todavía está sometido a ciertos condicionantes ajenos, como son las limitaciones a los viajes de ciertos países de Oriente clave para el turismo internacional de compras y que todavía no pueden desplazarse libremente a Madrid. Con todo, no podemos dejar de poner en valor que Centro Canalejas Madrid, el Hotel Four Seasons, Galería Canalejas y su Food Hall han creado una nueva milla de oro en nuestra ciudad.

to en perspectiva, no tengo la menor duda de la decisión de inaugurar el hotel Four Seasons fue todo un acierto.

#### Centro Canalejas Madrid ha sido el primer paso de una profunda transformación del centro de nuestra ciudad, ¿qué le falta a Madrid para equipararse con París o Londres?

Madrid es una ciudad maravillosa. Tenemos tres de las pinacotecas más importantes del mundo, Museo del Prado, Thyssen y Reina Sofía. Tenemos un jardín urbano, el Retiro, que ha sido declarado patrimonio por la UNESCO. Un teatro de la ópera que ha sido declarado el mejor del mundo en el año 2021. Tenemos todos los mimbres para ser una de las ciudades destino a nivel mundial. Nos falta mejorar la oferta de lujo, tanto a nivel hotelero como de ocio, compras y restauración. Lo positivo es que estamos en la senda de lograr-

lo. Madrid ha iniciado un camino hacia el turismo de lujo o de alto impacto que ya no tiene vuelta atrás. Por otra parte, creo que las administraciones de nuestra ciudad tienen que seguir profundizando en la rehabilitación del centro, como ya se ha hecho en el entorno de Canalejas y se está haciendo en la Puerta del Sol.

**El centro de Madrid parecía estar reservado casi exclusivamente al turista nacional y extranjero, pero gracias a Centro Canalejas los madrileños están empezando a descubrirlo**

Una de las características principales de este proyecto ha sido siempre su *madrileñismo*. Lo cierto es que no es necesario alojarse en el Four Seasons para disfrutar de su lobby, spa o restaurantes. Como tampoco es imprescindible hacer compras en Galería Canalejas para disfrutar del maravilloso espacio en que está situada y desde la que accedes por una increíble escalera helicoidal

a la zona de restauración. Simplemente hay que dejarse llevar y disfrutar del entorno y del momento. La mejor prueba de este logro es, casi con toda seguridad, la estampa del gigantesco árbol de Navidad que ponemos en el esquinazo de Centro Canalejas Madrid, en la confluencia de las calles Alcalá y Sevilla, y que ya figura por derecho propio entre los recuerdos más madrileños de esas fechas tan señaladas, ¿Quién no se ha hecho ya una foto junto a este árbol?

Ahora mismo hay una explosión de proyectos hoteleros de lujo, abiertos y en fase de construcción. Y no solo hoteles. También restaurantes que están incrementando la calidad de lo que había hasta la fecha. Y toda esta explosión es muy difícil de entender sin Centro Canalejas Madrid. Claro que hay un *efecto Canalejas*.

**Centro Canalejas Madrid ha sido un proyecto particularmente complejo, tanto en términos arquitectónicos como de ingeniería. Todo este esfuerzo de creación e innovación se ha visto recompensado con la con-**

*“Centro Canalejas Madrid ha tenido una influencia directa en la transformación de la oferta de hoteles de lujo en Madrid”*

*“La sostenibilidad del Centro Canalejas fue una prioridad desde el principio y ha obtenido el certificado Leed Oro”*



**Centro Canalejas Madrid ha aportado al centro de la ciudad ese lujo que le faltaba y también ha acelerado la llegada a Madrid de las principales cadenas hoteleras de lujo o la completa renovación de otros hoteles ¿Podemos hablar de un ‘efecto Canalejas’?**

Sí, sin duda. Centro Canalejas Madrid ha tenido una influencia directa en la transforma-

**ción del certificado Leed Oro ¿Qué supone este sello para el proyecto?**

Hoy en día, la sostenibilidad es clave en cualquier proyecto inmobiliario y mucho más en uno con las características y ambiciones del nuestro. La concesión del certificado Leed Oro viene a reconocer la visión que tuvieron sus promotores OHLA y Mohari Hospitality. Ellos siempre se preocuparon mucho de que el diseño del proyecto respirara sostenibilidad. Es decir, la sostenibilidad de Centro Canalejas Madrid fue una prioridad desde sus inicios y en todo momento se antepuso al beneficio económico a corto plazo. Además, para que te otorguen este sello tienes que cumplir una serie de requisitos muy estrictos, que van desde el uso de energías alternativas, como puede ser la geotermia, o el tratamiento de aguas residuales hasta la calidad ambiental interior o la adquisición de materiales de proximidad para reducir el impacto de la huella de carbono.

Abre una  
nueva puerta  
**a tu vida.**

Nosotros te  
acompañamos.

AEDAS  
HOMES

[aedashomes.com](http://aedashomes.com)

**Rita Gasalla**

Presidente del Observatorio de Arquitectura Saludable

## Arquitectura saludable frente a arquitectura sostenible

**M**uy a menudo escucho cómo se confunden o utilizan indistintamente los términos sostenible y saludable para referirse a la arquitectura que desarrollamos profesionales como yo. Sin embargo, teniendo ambas el propósito del bien común, no son lo mismo: mientras la arquitectura sostenible pone el foco en el planeta, la arquitectura saludable lo pone en las personas.

Cuando hablamos de arquitectura sostenible, nos referimos al impacto que los espacios construidos tienen sobre el medio ambiente. El sector de la construcción es uno de los más contaminantes, siendo responsable de hasta un 40% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero, según la Alianza Global para los Edificios y la Construcción (GlobalABC). Para controlar esta huella, es importante actuar sobre los edificios y el urbanismo en su conjunto. En el caso de España, el 80% del parque inmobiliario está obsoleto y es ineficiente, por lo que hay más edificios contaminantes que sostenibles. La aplicación de los estándares medioambientales y de eficiencia energética, se certifique o no un edificio, mejora algunos de los aspectos relacionados con la salud de los ocupantes, como el confort higrotérmico, la calidad del aire y el aislamiento acústico, pero esto no es suficiente. Puede darse el caso de tener un espacio sostenible que no sea saludable.

La arquitectura saludable va un paso más allá de la sostenibilidad, y además de asumir las premisas medioambientales, se centra en el impacto que tienen los espacios construidos sobre la salud de las personas. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), la salud es “un estado completo de bienestar físico, psíquico y social”. La arquitectura puede impactar positivamente en estos tres aspectos, ya que, de promedio pasamos el 90% de nuestras vidas dentro de edificios. Desde que en 1974 Lalonde estableciera los “determinantes de salud”, hoy ampliamente aceptados, se considera que el 62% de nuestra salud depende de estilo de vida y entorno. Es decir, la alimentación, nuestros hábitos y los espacios que ocupamos influyen más en nuestra salud que la suma de factores de herencia genética y calidad de la asistencia sanitaria, que determinan el 38% restante. Un proyecto arquitectónico puede añadir o restar valor a una promoción inmobiliaria. Además de proponer el mejor diseño, llega



rá el momento en que solo se considere de calidad si es saludable. Será una cuestión estratégica.

En el caso de los edificios de oficinas, el retorno económico de la arquitectura saludable es clarísimo. Sabemos que los costes de personal suponen el 90% de los costes operativos de una empresa y que cualquier actuación sobre esta partida cambia el balance. Con la arquitectura saludable podemos reducir el absentismo laboral hasta un 30% y mejorar la concentración y el rendimiento de las personas. Además, los edificios saludables destinados al alquiler tienen unos índices de ocupación muy superiores al resto.

La arquitectura saludable y la neurociencia aplicada a la arquitectura tienen en cuenta numerosos factores a la hora de diseñar y construir los espacios, entre ellos, la calidad del aire; el confort acústico e higrotérmico; la iluminación; el uso de materiales no tóxicos, la calidad del agua, la ergonomía, la biofilia, la arquitectura de elección y la neuroarquitectura. Los comento brevemente. Según la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos, el aire interior está de promedio entre 2 y 5 veces más contaminado que el exterior. No olvidemos que respiramos hasta 15.000 litros de aire al día. Una mejor calidad del aire puede incremen-



■

**La arquitectura saludable es la arquitectura del futuro porque, además de ser social, es rentable**

■

tar nuestra capacidad cognitiva, la creatividad y la concentración entre un 8% y un 11%, según estudios de las Universidades de Harvard y Berkeley. En cuanto al confort acústico, creo que cada vez somos más conscientes de los graves problemas de salud que provoca el ruido. El buen aislamiento y acondicionamiento de los edificios evita que suframos las consecuencias de estar sometidos a niveles de ruido nocivos. La contaminación acústica que soporta más de la mitad de la población urbana provoca en Europa 12.000 muertes prematuras y más de 22 millones de molestias crónicas. El ruido altera procesos cognitivos, la comunicación y el sueño; puede generar estados crónicos de nerviosismo y estrés; reduce la productividad y la concentración y eleva el riesgo de sufrir derrames cerebrales y ataques cardíacos.

Respecto al confort higrotérmico, un rango inadecuado de temperatura y/o humedad, afecta a los sistemas respiratorio, nervioso e inmunológico, y al estado anímico, productividad y al rendimiento. ¿Y qué papel tiene la luz en la arquitectura saludable? Uno fundamental porque actúa como reloj biológico, regulando los ritmos circadianos. Lo más recomendable es maximizar la entrada de luz natural e instalar elementos de control solar. Además, una iluminación artificial adecuada mejora nuestra visión y previene dolores de cabeza, mejora nuestro sueño y combate la depresión. Otro de los factores esenciales para la arquitectura saludable es la biofilia. Se trata de introducir elementos naturales en los edificios. Las plantas, además de purificar el aire, tienen un efecto *sanador* sobre las personas. Cuando tenemos plantas naturales cerca y/o vistas a la naturaleza, nuestro estrés disminuye; nos sentimos más felices y aumenta nuestra concentración hasta un 15%, según estudios de las Universidades de Cardiff y Exeter.

Para mejorar la salud de las personas, podemos promover la actividad física y la interacción social con la arquitectura de elección, aquella que con el diseño fomenta el uso de la opción más saludable (rampas, escaleras, espacios de encuentro...). Podemos eliminar las barreras arquitectónicas que favorecen el aislamiento, diseñar zonas comunes donde compartir actividades y tiempo libre, y nuevos modelos residenciales basados en la colaboración como el *cohousing* y el *coliving*. Es fácil comprender llegados a este punto por qué la arquitectura saludable no puede observarse ni como una moda ni como un gasto. Frente a la arquitectura sostenible, la arquitectura saludable tiene un impacto inmediato y visible en nuestro bienestar físico, mental y social. La arquitectura saludable es un factor diferenciador frente a la competencia y una palanca clave para impulsar la rentabilidad del negocio inmobiliario. La arquitectura saludable es la arquitectura del futuro porque, además de ser social, es rentable.

# La inversión en oficinas alcanza los 2.062 millones

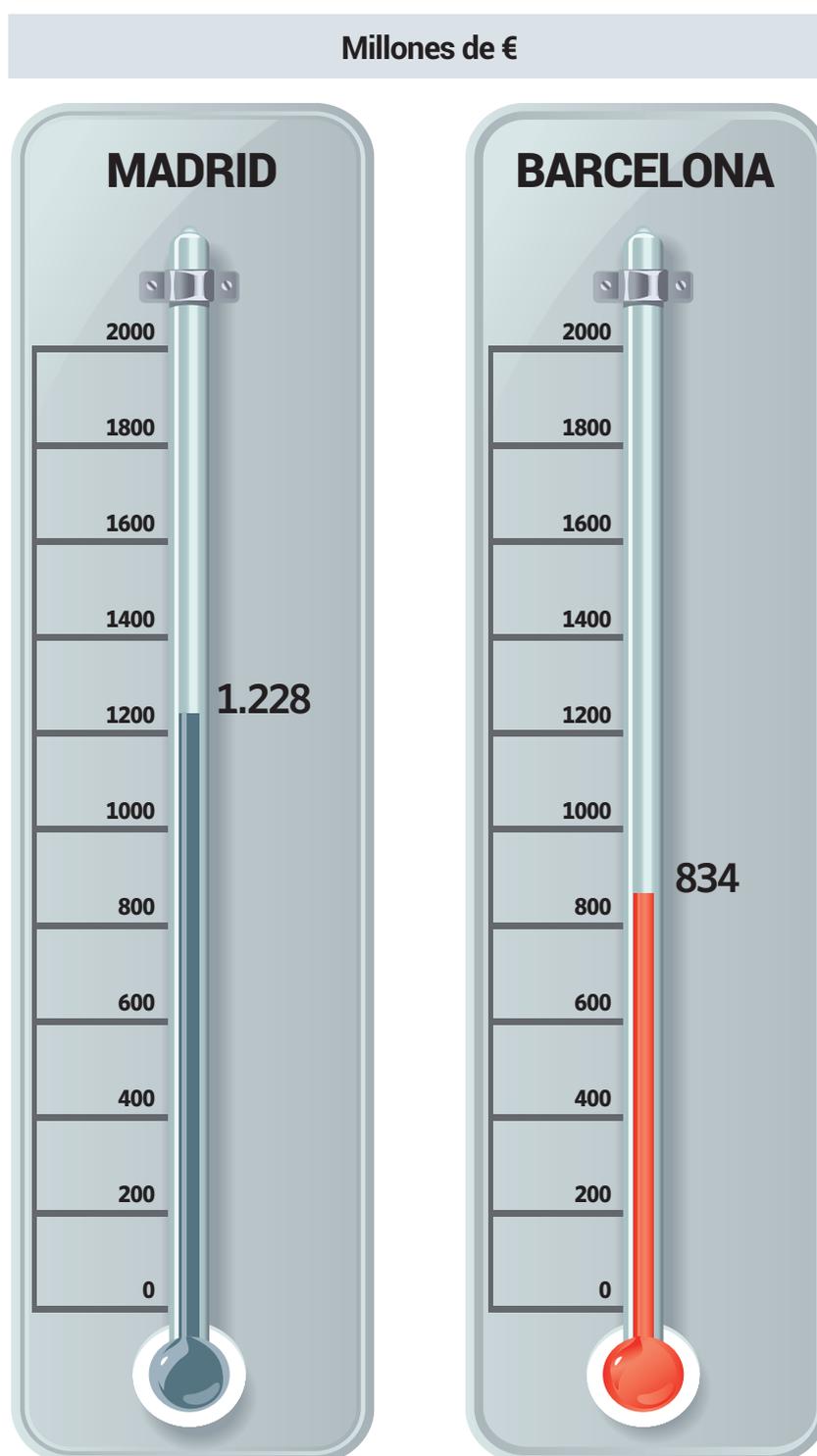
**Madrid llega a los 1.228 millones con un ascenso muy significativo del 212% en comparativa anual y Barcelona experimenta una caída del 33% hasta los 834 millones de euros.**

elEconomista.es. Fotos: iStock

La inversión total de oficinas en Madrid y Barcelona durante el acumulado del año alcanza los 2.062 millones de euros, con una subida del 26% en términos interanuales, según la consultora JLL. Este incremento se ha visto favorecido en parte por el buen comienzo del año, principalmente en la capital, y el repunte de ambas ciudades en el tercer trimestre, a medida que grandes operaciones se han hecho efectivas. En el tercer trimestre de 2022 la inversión en ambas ciudades superó los 960 millones de euros representando un incremento del 53% respecto al trimestre anterior y un ascenso del 18% en términos interanuales.

Pese a la situación actual iniciada al comienzo del año con las continuadas tensiones inflacionistas y geopolíticas, las perspectivas en el medio plazo estarán influenciadas por un periodo más conservador. No obstante, para finales del 2023 las previsiones se muestran más positivas al considerarse el *Real Estate* un activo seguro a largo plazo. Madrid ha alcanzado los 1.228 millones, un ascenso muy significativo del 212% en comparativa anual. La caída de la inversión en Barcelona en el acumulado del año, del 33% hasta los 834 millones, se ha hecho notable tras un primer trimestre donde no se superaron los 80 millones. No obstante, aunque el año comenzó con cautela, con muchos activos en el punto de mira por parte de inversores nacionales e internacionales el tercer trimestre ha conseguido repuntar superando los 465 millones de euros lo que supone un incremento del 61% en términos trimestrales y un descenso interanual del 18%. Respecto a las rentabilidades *prime*, en Barcelona se han fijado en 3,90% tras las continuas subidas de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo que, está impactando en cierta manera a las rentabilidades. En la capital, también se ha notado el incremento situándose en 3,75%. Es previsible que continúen al alza en línea con el encarecimiento de los costes de financiación, elevada inflación y coste de la energía, indicadores que se irán estabilizando en función de la evolución de la guerra de Ucrania.

Inversión en oficinas (hasta septiembre de 2022)



Fuente: JLL.

elEconomista

4.500 empleos directos

## Alma Meco, el desarrollo logístico que moverá 1.000 millones de inversión



Alma Meco, la mayor bolsa de suelo logístico del Corredor del Henares, acaba de recibir *luz verde* por parte del gobierno local del Ayuntamiento de Meco, que ha dado un paso esencial para la transformación de los 2,5 millones de m<sup>2</sup> que ocupará este mega desarrollo, dando lugar a un amplio parque para la actividad económica que prevé la creación de más de 4.500 empleos directos. Concretamente, el proyecto cuenta con una superficie bruta de 2.560.975

m<sup>2</sup>, siendo uno de los mayores macroproyectos logísticos de España. Está situado en el eje A-2, entre el municipio madrileño de Meco, y Azuqueca de Henares, en Guadalajara. De hecho, ALMA es el acrónimo de Área Logística Meco Azuqueca. El proyecto contará con la gestión de Dunas Capital, que se hizo con la mayor parte de los suelos en enero, y moverá una inversión privada en los próximos años del entorno de los 1.000 millones.

Alquiler por temporada

## Blueground aterriza en España con 130 pisos y busca liderar el mercado



Blueground aspira a posicionarse a lo largo del próximo año como la mayor empresa de gestión de pisos de alquiler por temporada en España. La compañía, que aterrizó hace apenas 10 meses en nuestro país, se ha hecho ya con un portfolio de 130 unidades repartidas entre Madrid y Barcelona y “esperamos cerrar el ejercicio con 120 pisos en la capital y 80 en la Ciudad Condal, si bien, nuestro objetivo a largo plazo es situarnos con 3.000 unida-

des en España para 2025”, explica a *elEconomista.es*, Mariano Silveyra, director general de la compañía en Madrid. La *proptech*, que nació en Grecia en 2013, se ha convertido en un gigante dentro de este mercado en el que es líder global con la gestión de más de 10.000 pisos en 26 ciudades de todo el mundo. El directivo cree que existe una importante oportunidad de negocio, ya que se trata de un nicho que no está cubierto ni altamente explotado en España.

Siete proyectos

## Momentum invierte 540 millones en apartamentos con servicios en España



La gestora de inversiones Momentum, de la mano de grandes fondos, está desarrollando e implantando en España el novedoso concepto de *serviced apartments*. Se trata de apartahoteles de media estancia con servicios que se encuentran a mitad de camino entre el residencial en alquiler, las residencias de estudiantes y el *coliving*. Hasta la fecha la compañía y sus socios han realizado inversiones en nuestro país por volumen de 540 millones, lo que

les ha llevado a impulsar siete proyectos que están en distintas fases de desarrollo y suman 5.327 apartamentos. “Fuimos los primeros en desarrollar este producto en España”, explica Ignacio Pareja Sierra, socio fundador y CEO de Momentum, que asegura que cada vez son más los inversores y gestores que apuestan por este producto. El primer proyecto que verá la luz será el que están desarrollando en Rivas, que estará operativo en noviembre.

Más de un millón de m<sup>2</sup>

## Prologis incorpora 26 almacenes en España con la ‘operación Crossbay’



El gigante logístico Prologis crece en España. La compañía estadounidense adquirió hace un mes una cartera europea de 128 edificios y seis desarrollos a Crossbay y, tras haber digerido la operación, incorpora más de 1 millón de m<sup>2</sup> en el continente. En la Península Ibérica, sumará otros 242.000 m<sup>2</sup> repartidos en 26 almacenes, principalmente de última milla, y se colocará en el podio de la industria, muy cerca de Logisor y por detrás de Merlin Proper-

ties. La mayor parte de los centros logísticos se reparten entre Barcelona, con ocho activos y 100.000 metros cuadrados, y Madrid, con siete activos y 71.551 m<sup>2</sup>. “Son instalaciones de última milla, muy cerca de las grandes capitales y que complementan muy bien nuestro portafolio, que hasta ahora constaba especialmente de grandes locales”, explica el director general de Prologis en España, Cristian Oller, a *elEconomista.es*.

# En marcha el edificio piloto tecnológico sostenible

**Un grupo de empresas del Clúster de la Edificación define un modelo repetible de un edificio de 6 plantas más áticos con 65 viviendas sostenibles a un coste ajustado.**

Luzmelía Torres. Fotos: Clúster de la Edificación

**A**ctualmente todo lo relacionado con la eficiencia energética cobra más sentido especialmente si el ahorro energético significa también una disminución de la dependencia de combustibles fósiles. Esto unido a otros factores como la sensibilización con el cambio climático, los compromisos ESG de las entidades financieras y de los fondos de inversión del sector inmobiliario, así como el foco marcado por gran parte de los ODS, nos conduce hacia la importancia de la sostenibilidad como un objetivo a buscar hoy en día en todas las áreas de nuestra sociedad y más en concreto los edificios que son los mayores contaminantes en la ciudad.

En este contexto, un grupo de empresas del Clúster de la Edificación han llevado a cabo una iniciativa que consiste en aunar en un edificio todas las tec-



Modelo de edificio de seis plantas en altura más áticos con 65 viviendas sostenibles.

nologías actuales relacionadas con la sostenibilidad, pero a un coste también sostenible de dicho edificio, al que puede tener acceso gran parte de las promociones de los próximos años.

Este Proyecto al que han llamado Edificio Piloto Tecnológico Sostenible, EPTS, está liderado por Julian Dominguez Huerta, CEO de CIP Arquitectos, y han colaborado varias empresas como: Valladares Ingeniería, Habitat Inmobiliaria, Ten Brinke, Giacomini, Sika, Schneider, Rehabiterm, Uponor, Daikin, Aliaxis, Siber, BMI Presto y Tecnalia. Lo primero que hizo este grupo de trabajo es definir entre todos cuáles son los criterios de valoración de la sostenibilidad:

- 1.- Descarbonización y Eficiencia Energética: Disminución de demanda y generación de energía eficiente sin combustibles fósiles.
- 2.- Ciclo de Vida y Reducción de Residuos en los procesos de Fabricación y en obra.
- 3.- Calidad del aire en el edificio y entorno cercano.
- 4.- Eficiencia en el uso del agua, Recuperación.
- 5.- Circularidad apoyada en la Industrialización.
- 6.- Digitalización que permita gestión, monitorización, explotación y mantenimiento eficientes.

La manera de afrontar el diseño del edificio es diferente, hay un cambio, no se plantea una búsqueda de certificaciones sostenibles, sino una sostenibilidad real del propio edificio. Para ello, han desarrollado en una primera fase en formato digital un modelo virtual del edificio (como un gemelo digital). A través de metodología BIM ha posibilitado la integración transversal en un formato de trabajo colaborativo que ha permitido integrar todo el conoci-

miento y experiencia de los expertos que han colaborado de las múltiples empresas que componen el grupo, escuchando las necesidades y dando respuestas reales (desde el diseño, fabricación, construcción mantenimiento y uso) con el objetivo de definir un modelo de Edificio Piloto Tecnológico Sostenible (EPTS), ajustándose a precios de construcción de mercado.

El objetivo del proyecto es ser un modelo repetible y escalable de cara a un futuro cercano y ofrecer viviendas sostenibles durante todo su ciclo de vida y a un coste ajustado. Para ello se ha utilizado un diseño sistematizado concretado en un edificio de seis plantas más ático y 65 viviendas. Este módulo base puede crecer en altura o repetirse en módulos yuxtapuestos dando lugar a edificios de mayor tamaño. El diseño empleado ha tenido en cuenta los



**En este proyecto lo que se busca es una sostenibilidad real del propio edificio**

requerimientos normativos contemplados en la mayoría de las ordenanzas actuales. No se han implantado terrazas ni se ha tenido en cuenta el bajorante, ya que ambos temas se deberán personalizar atendiendo a las necesidades normativas del solar concreto donde se implante este edificio en la fase posterior.

¿Qué tecnologías se han implantado? Entre las medidas activas:

- 1.- La aerotermia de alta eficiencia para producción de agua caliente y climatización por suelo radiante refrescante.



Planos del edificio piloto tecnológico sostenible que ha creado el Clúster de la Edificación.



Vegetación en cubierta para mejorar la calidad del aire en el entorno.

2.- Paneles fotovoltaicos para cubrir como mínimo la demanda eléctrica de la aerotermia y de los espacios comunitarios que utilizan iluminación Led con control de presencia.

3.- Reducción de la huella hídrica con equipos de reducción del consumo del agua y con recuperación de aguas de lluvia y grises.

4.- Mejora de la calidad del aire en las viviendas con sistemas de ventilación de doble flujo con filtros que purifican el aire y recuperan el calor.

### Ajustar el presupuesto real del edificio a un coste sobre rasante de 1.100 a 1.200 euros/metro

5.- Control y gestión de instalaciones y de las condiciones del edificio y propuesta de micro aerogeneradores dependiendo de la ubicación del edificio real.

En cuanto a las medidas pasivas:

1.- Gran aislamiento de la envolvente para reducir la demanda energética.

2.- Diseño sistematizado con elementos industrializados para reducción de residuos, de empleo de

agua, y mejorar la circularidad de los elementos constructivos. Baños, cocina y fachada.

3.- Optimización del diseño de soluciones constructivas para reducir costes de elementos que no aportan valor y mejorar el mantenimiento.

4.- Emplear materiales con baja huella de carbono con calidades similares: Pinturas ecológicas y alcatados con vidrio reciclado.

5.- Vegetación en cubierta para mejorar la calidad del aire en el entorno.

La segunda fase del proyecto se basa en la implantación de tres edificios piloto reales. Tras ajustar el presupuesto real del edificio (PEC) a un coste sobre rasante de 1.100 a 1.200 euros por metro cuadrado, actualmente se ha pasado a la implantación en tres edificios reales en zonas de climatología diferente.

El grupo de trabajo está en conversaciones con promotores sensibles con la sostenibilidad de sus promociones para que en el solar de su propiedad que propongan, y en el que sea viable, se personalice este EPTS en sistema colaborativo con los integrantes del equipo actual del proyecto y otros constructores que quieran participar. El compromiso es fijar el precio, y con las pautas del EPTS, trabajar para encajarlo. El objetivo a medio plazo es fomentar la creación de hogares sostenibles, eficientes, inteligentes, y conectados con sus usuarios.

### La construcción copa el 40% del consumo de la energía

La construcción representa en Europa el 40% del consumo total de energía y el 36% de las emisiones de CO2. También es responsable de un tercio del consumo de agua y de los residuos generados. Aproximadamente el 75% del parque edificatorio de la UE es ineficiente desde el punto de vista energético. En España, cerca del 45% de los edificios fueron construidos antes del año 1980 y por lo tanto sin contar con ningún tipo de normativa de eficiencia energética. Más del 81% de estos edificios obtienen una certificación energética E, F o G, en términos de emisiones. El objetivo global de las actuaciones es reducir al menos un 30% el consumo de energía no renovable en los hogares y bajar la demanda de calefacción y refrigeración como mínimo un 7%. La vía más efectiva para alcanzar los umbrales exigidos en el marco del PRTR es actuar sobre la envolvente del edificio. Pero, dado que el 50% de todos los recursos mundiales se destinan a la construcción, esta estrategia de rehabilitación ha de ser lo más eficiente posible. Es aquí donde la industrialización puede marcar la diferencia reduciendo ese porcentaje. Hablar de industrialización, requiere cambiar la mentalidad y pensar en procesos, dejamos de construir para pasar a fabricar y ensamblar.



TE ACOMPAÑAMOS  
A CONSTRUIR  
**TU NUEVO HOGAR**

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

# La personalización es un valor añadido para el cliente

Los promotores ponen el foco en el comprador y quieren que viva una experiencia plena de compra de vivienda. Aedas Homes crea la 'flagship' para adaptarse a sus necesidades.

Luzmelia Torres. Fotos: Aedas Homes





Personalización como alma, ligada a la tecnología y el diseño en la 'flagship' de Aedas Homes.

Comprar una vivienda de obra nueva se está convirtiendo en toda una experiencia para el cliente, que desea y quiere vivir al máximo la que es, con toda seguridad, una de las decisiones más importante de su vida y también, a nivel económico. Y las promotoras lo saben: hoy ya no vale con vender una vivienda al cliente y entregársela en el plazo acordado. Estas compañías intentan que el cliente viva una experiencia plena con la compra, acompañándole en el antes, el durante y el después con el objetivo de que alcance la máxima satisfacción y que, a la larga, se convierta en el mejor embajador de la marca.

**Hay que ponerse en la piel del cliente que va a comprar y saber qué es lo que quiere y necesita**

Un ejemplo claro de esta experiencia es la *flagship* que ha creado Aedas Homes. Se trata de un local a pie de calle de dos plantas con un total de 1.300 metros cuadrados prácticamente diáfanos en el barrio de Salamanca de Madrid (calle Padilla con calle Velázquez) y está enfocada a satisfacer las necesidades de bienestar de los clientes.

Es un espacio inédito hasta ahora en el *real estate* español que alumbra un nuevo concepto de experiencia de cliente y que tiene la personalización

como alma, ligada a la tecnología y el diseño. "Hay que dejar de pensar en el producto, en nosotros y en la promotora, para pensar en el cliente de principio a fin, y no solo en lo que se va a llevar, en lo que nosotros hacemos en esa vivienda, sino en él, en sus necesidades. Eso es como nosotros enfocamos la experiencia del cliente", afirma Pablo Rodríguez-Losada, director comercial y de marketing de Aedas Homes, quien asegura que "el valor añadido que hoy en día le dan las promotoras al cliente es que pueda personalizar su vivienda. En el periodo de espera hasta la entrega de la vivienda puede adaptar su casa tipo, que hemos hecho, a sus necesidades y esa es la gran apuesta que hacemos en Aedas Homes con esta tienda de personalización".

En esta misma línea, Pablo Bruguier, director comercial de ASG Homes apunta que "hay que ponerse en la piel del cliente que va a comprar una vivienda y saber qué es lo que quiere y que les podemos ofrecer. A partir de ahí, desarrollar el producto".

El cliente de hoy en día nada tiene que ver con el cliente de años atrás. Según Nuria Serranos, directora comercial del Grupo Pryconsa, "el cliente ha pasado de ser un cliente pasivo al que le explicabas toda la documentación que se tenía de los proyectos, a ser ahora un cliente muy activo, que demanda y tiene unos medios que son infinitos para contactar con nosotros, por lo que hay que satisfacerle en tiempo y forma".

## Aedas Homes lanzará una web para comprar vivienda 'online'

"El 80% de los contactos que tenemos en Aedas Homes vienen a través de la parte digital. Estamos trabajando en una web donde el cliente va a tener una interacción por la web y vamos a sacar dos promociones una en Madrid y otra en Alicante y los clientes se van a conectar con nosotros solo a través de esa web" afirma Pablo Rodríguez-Losada. ¿Entonces ya se puede comprar una vivienda por Internet? Se puede hacer una reserva 'online'. Durante el evento inmobiliario SIMA, que se celebró el año pasado, llegamos a presenciar una demo, de una aplicación desarrollada por Grupo Shebel (Prinex) donde mostró cómo se podría ejecutar la compra 'online' de una vivienda desde una 'app'. Una vez que el usuario decide cuál es la vivienda que quiere, el proceso es similar al de cualquier otra compra 'online'. Se añade el inmueble a la "cesta" y hay que depositar una señal (contrato de arras) a través de una transferencia o por tarjeta de crédito. El dinero de reserva bloquearía la vivienda seleccionada e impediría que otro usuario pueda iniciar el proceso de compra de ese mismo inmueble. El cliente conocerá entonces las condiciones y plazos que debe aceptar para continuar con el proceso de compra de esa propiedad e insertar sus datos personales para realizar el contrato.



Diferentes estancias de la 'flagship' de Aedas Homes ubicada en la calle Padilla 17, en pleno centro de Madrid.

Algo en lo que están totalmente de acuerdo todos los promotores es que "hoy en día hay que acompañar al cliente y darle respuesta en cada proceso que implica la compra y no sólo en la venta porque el proceso empieza antes. Por eso, hay que pensar no en el producto, sino en el cliente, en quien va a vivir en esa casa", declara Carmen Román, directora comercial de Habitat Inmobiliaria.

#### Cómo potencia la experiencia el promotor

"En Aedas Homes lo que pretendemos con la *flagship* es una acción concreta de mejora de la experiencia del cliente durante el momento de la espera hasta la entrega de vivienda. Hemos detectado que cuando el cliente viene a la tienda interactuamos muy bien, le ofrecemos el producto y compra, pero en ese tiempo de espera, porque se vende sobre plano, donde pasan 2 años, el cliente se cansa, se angustia y no sabe lo que pasa y la *flagship* hace que pueda personalizar en ese tiempo de espera su vivienda y adecuarla a las necesidades que tiene. Lo que está claro es que hoy en día hay que ponerse en los zapatos del cliente", declara Pablo Rodríguez-Losada.

ASG Homes se centra en la puesta en escena. "Yo como director comercial intento transmitir a mi equipo que cada día es como si estrenamos una obra de teatro donde hay que darlo todo. Es importante la formación para atender a un cliente, responder sus dudas y acompañarles en todo este tiempo de espera, manteniéndole informado de cómo va la obra y cuando se obtienen las licencias. Hay que hacerle partícipe de todo el proceso de compra", afirma Pablo Bruguier.

"En Pryconsa queremos poner en marcha una estrategia de compañía donde toda la empresa esté alineada con el mismo fin. Hemos desarrollado una web de clientes donde el cliente es atendido por todos los equipos especializados", apunta Nuria Serranos.

Carmen Román asegura que Habitat Inmobiliaria está antes del proceso de compra. "Nosotros analizamos la compra de suelo y a quien le vamos a vender esas viviendas y nos adaptamos a las nuevas exigencias del cliente, por ejemplo, en cuanto a sostenibilidad donde tenemos nuestro sello Spa-

tium que es una garantía del bienestar de tu hogar. También hacemos todo el acompañamiento a través del área de cliente por nuestra web donde vamos dando toda la información y por último la parte de la entrega con sesiones informativas”.

### ¿Cómo influye la parte emocional?

Nuria Serranos tiene claro que “en cuestiones de compra de una vivienda hay una parte fundamental y es la localización, que es en lo que el cliente centra inicialmente la búsqueda de la vivienda y en el presupuesto que dispone para la compra. Si a todo esto se suman unos medios como un *showroom*, oficinas de ventas y un equipo comercial preparado para atender al cliente se cierra el círculo. Creo que es una suma de situaciones las que al final hacen que el cliente decida comprar contigo”.

En este sentido, Carmen Román apunta que, aunque lo que prima es la localización y que lo pueda pagar, ahora los clientes son más exigentes y hay muchas herramientas que nos ayudan a ver nuestra vivienda con visitas virtuales, inmersivas y entrar en la vivienda en tiempo real porque la parte emocional es muy importante en la compra”.

Para Pablo Rodríguez-Losada, “la parte emocional es mucho más importante que la racional e influye cada vez más en la decisión de compra. Nosotros en una tienda como la *flagship* no solo pretendemos ampliar la gama de producto para personalizar, sino también que se lleve la sensación de que cuidamos al cliente y valore que la empresa se preocupa por sus necesidades. Queremos despertar una emoción nunca experimentada por el cliente en el residencial siguiendo tres conceptos: viaje, experiencia e ilusión”.

Al final, vemos que la compra de una vivienda sobre plano es una compra de fe y el cliente recibirá

toda la información de su vivienda, pero olvidará casi todo y solo se quedará con la experiencia que le haya hecho sentir. “Todos estamos buscando ese componente emocional para que el cliente se vaya con un buen recuerdo, igual que cuando entras a un concesionario y huele a nuevo, cuando entras a una vivienda tiene que oler a café recién hecho, a césped recién cortado, a galletas, etc. El cliente tiene que recibir percepciones no solo de cómo va a ser su casa, sino quien está detrás de todo esto porque es quien va a hacer posible su casa” apunta Pablo Bruguier.

La evolución de la experiencia de compra del cliente para una vivienda nueva evoluciona a pasos agigantados y en 10 años se espera un grado mayor de exigencia que no termina con la entrega de la vivienda al cliente. Habrá mucha más personalización.

La tecnología también va a ser un elemento clave en el futuro para la comercialización de vivien-



**La tecnología, elemento clave en el futuro para la comercialización de viviendas por la inmediatez**

das, aunque todos los promotores están de acuerdo en que no se quiere perder el contacto con el punto de venta. Hemos podido comprobar que después de la pandemia el cliente volvió al punto de venta. Después del confinamiento donde todo fue de forma *online*, el cliente necesitaba el contacto social, por lo que se espera que en un futuro convivan los dos medios, el físico y el *online*, en la compra de una vivienda. La tecnología aporta la inmediatez y eso será una característica clave para este sector.



La ‘flagship’ no solo trata de personalizar tu vivienda, sino que el cliente se lleve la sensación de que le cuidamos.

# Gestilar entra en el negocio de compra, renovación y venta de viviendas

La promotora aterriza en el segmento 'proptech' con Homes by Gestilar incorporando una nueva línea de negocio 'house flipping' para captar el mercado de vivienda usada, que actualmente ocupa el 90% de las transacciones que se hicieron en 2021.

elEconomista.es.



Javier García-Valcárcel, presidente del grupo Gestilar. Gestilar

El *house flipping* es un término que viene directamente desde Estados Unidos y es una fórmula de transacción inmobiliaria que consiste en la compra, renovación y venta de viviendas ya construidas en un plazo muy breve de tiempo, con un gran soporte tecnológico.

De esta forma, el *house flipping* en España ha empezado a extenderse y el grupo inmobiliario Gestilar, presidido por Javier García-Valcárcel, ha incrementado su oferta de servicios inmobiliarios, lanzando al mercado la *proptech* Homes by Gestilar.

Las viviendas de Homes by Gestilar están totalmente renovadas y cuentan con todas las características y acabados del producto de obra nueva y los detalles del producto Gestilar, que siempre ha sobresalido por contar con una excelente ubicación, diseño y calidades, donde el exhaustivo cuidado de los detalles se ha erigido como otro componente diferenciador.

El *house flipping* es un negocio anticíclico, menos sujeto a las fluctuaciones del mercado, porque reduce los ciclos de exposición del capital a solo 120 días -lo que dura el proceso de compra de la vivienda, obras de renovación y su posterior venta-. La vivienda ya construida es una materia prima disponible para su habitabilidad inmediata al no estar expuesta a un proceso de ordenación dependiente de terceros, permitiendo además el acceso a zonas donde la escasez de suelo finalista está impidiendo que los promotores puedan entrar.

"En el año 2021 la venta de viviendas libres terminó con unas 650.000 transacciones de las cuales solo el 10% fueron de obra nueva, frente al 90% restante que fue vivienda usada. Como empresa no queríamos dejar de lado un segmento de mercado que ofrece tantas oportunidades" afirma Javier García-Valcárcel, presidente del grupo Gestilar.

La propuesta de Homes by Gestilar es diferencial en el mercado español porque integra capacidades adicionales que suponen grandes ventajas competitivas y un producto totalmente renovado que destaca por contar con todas las calidades de la obra nue-



En la capital, la 'proptech' cuenta con stock en zonas como Atocha, Barrio de las Letras o Chamberí. eE

va. En la captación de inmuebles interviene la tecnología *big data* más puntera a través de un algoritmo, diseñado específicamente para la *proptech*, que rastrea todas las fuentes de información inmobiliaria disponibles a través de 90 campos diferentes y analizando múltiples variables.

Por otro lado, la importante infraestructura de IT en la que se asienta Homes by Gestilar está preparada para la gestión en tiempo real de una gran cantidad de activos y, por tanto, una alta y rápida producción de unidades, ayudado por una plataforma de *Business Intelligence* propia para la toma de decisiones. Todo esto posibilita una enorme eficiencia en los procesos, acortando los plazos de captación, reforma y venta. Homes by Gestilar cuenta con un *know-how* en obra nueva de más de 15 años y conoce de primera mano lo que reclama el cliente en cuanto a diseño, confort, calidades y sostenibilidad. Asimismo, el hecho de disponer de Gestilar Construcciones dentro del grupo -la constructora creada conjuntamente con Lantania- les permite ser mucho más ágiles y operativos reduciendo así los tiempos de transformación de los inmuebles y la exposición de capital.

El equipo comercial cuenta con amplio conocimiento del sector a nivel global y local y una experiencia acumulada de más 5.000 viviendas de obra nueva comercializadas. Por último, otro importante elemento diferenciador del producto final que Homes comercializa es la garantía de postventa.

Homes by Gestilar es capaz de ofrecer soluciones inmobiliarias a la medida de un amplio abanico de clientes con necesidades e intereses muy diferenciados. Por un lado, a todos aquellos que se resisten a abandonar las zonas más céntricas de la ciudad o que no quieren deslocalizarse porque no encuentran una vivienda nueva que cumpla con sus requisitos; y a todo tipo de inversores, familias, particulares, mediano y gran inversor, así como a grandes tenedores que busquen sacarles el máximo par-

# 5.000

Experiencia acumulada en  
más de 5.000 viviendas de  
obra nueva comercializadas

tido a sus inmuebles en cartera. A día de hoy, Homes by Gestilar ya ha comprado, reformado y vendido en las zonas más representativas del centro de Madrid donde los inmuebles están suscitando un enorme interés. En la capital, la *proptech* cuenta con stock en zonas como Atocha, Barrio de las Letras o Chamberí. Las herramientas digitales de Homes by Gestilar detectan nuevas oportunidades de negocio en tiempo real y muy pronto dará el salto a Málaga, Barcelona, Sevilla, Valencia y Coruña. "Allá donde exista una demanda de vivienda de calidad no cubierta entraremos con Homes para ofrecer una solución" afirma García-Valcárcel.

**Ricardo Sousa**

CEO de CENTURY21 para España y Portugal

## Situación del mercado inmobiliario tras la subida de los tipos de interés por el BCE

**T**al y como se esperaba, el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE) ha decidido elevar los tipos de interés de nuevo en 75 puntos básicos, de forma que el tipo de interés para sus operaciones de refinanciación se situará en el 2%, mientras que la tasa de depósito alcanzará el 1,50% y la de facilidad de préstamo, el 2,25%.

Se trata de una subida que el mercado ya descontaba con el Euribor a 6 y 12 meses y que ya cotiza hoy al 2,106% y al 2,725%. Estos tipos, los más utilizados en los préstamos hipotecarios, están registrando tasas de crecimiento muy rápidas, anticipándose a estas subidas de tipos de interés del BCE. Esta decisión demuestra la clara voluntad del BCE de frenar la inflación y hacer de su política de lucha contra la inflación su principal prioridad, asumiendo los efectos colaterales que de ella se derivan.

A través del *II Informe sobre Accesibilidad a la Vivienda* que acabamos de presentar desde la red CENTURY 21 Iberia, hemos podido analizar el impacto en relación con el esfuerzo de los españoles a la hora de adquirir una vivienda, una situación que estamos siguiendo muy de cerca y que nos ha permitido cuantificar la evolución desde 2018 hasta la actualidad tomando como base unos tipos de interés posibles de hasta el 3% y el 5%.

En el caso de una subida de un punto supondría una tasa de interés del 3,80%, la tasa de esfuerzo subiría al 30% y en el caso de una subida de tres puntos colocaría el interés al 5,80%, con lo que la relación entre la deuda y los ingresos subiría al 37%. Para las familias y los jóvenes que acaban de iniciar el proceso de compra de una vivienda el escenario de tipos Euribor se encuentra entre el 2% y el 3%, unos tipos de interés normales que continúan siendo bajos.

Sin embargo, en base a los criterios de financiación actuales, que incluyen la reducción de los vencimientos medios de las hipotecas para los 30 y 35 años del préstamo, con tasas de esfuerzo entre el 35% y el 40% y con un LTV máximo del 80%, las familias y los jóvenes se verán obligados a replantearse el tipo de vivienda que buscan y a orientar sus preferencias hacia soluciones habitacionales den-



tro de los precios que puedan asumir. En este sentido, será normal que en el último trimestre de este año y en 2023 se produzca un descenso en el número de transacciones inmobiliarias. También se espera que los precios de las propiedades comiencen una fase de estabilización.

Por ejemplo, en la ciudad de Madrid en el año 2019 el precio medio de una vivienda de 90 metros cuadrados era de 307.409 euros (245.928 euros de financiación más 61.482 euros de fondos propios), lo que suponía una hipoteca de 789 euros mensuales que en relación a los ingresos suponía dedicar a este concepto un 22%.

En 2022, el precio de esta misma vivienda de 90 metros cuadrados está en 311.040 euros (248.832 euros de financiación más 62.208 euros de fondos propios) y supone un pago mensual al banco con tipo de interés contratado en agosto/septiembre (TAN 2,8%) de 1.024 euros lo que eleva la tasa de esfuerzo al 26%.

Debido a los criterios de concesión de crédito impuestos por el BCE y el BNE mencionados anteriormente, y también a los bajísimos niveles de concesión de crédito a la vivienda registrados hasta finales del primer semestre de 2018, no vemos un incremento de oferta de nuevos inmuebles en el mercado como respuesta a un posible riesgo de impago por parte de los propietarios porque tanto las familias como las entidades financieras ahora están mucho mejor preparadas y menos expuestas a un riesgo de impago que en el periodo vivido entre 2008 y 2011.



■  
**En el año 2023 se estima una caída de las transacciones de vivienda de un 15% y el precio de las casas lo hará un 0,9%**  
 ■

Sin embargo, este no será el caso de las familias más vulnerables. Aquellas que tengan contratada un crédito hipotecario variable sufrirán las consecuencias de este incremento en los tipos de interés ya que a esta subida hay que añadir la disminución de su renta disponible como consecuencia del notable aumento de la inflación, que en España se ha situado en septiembre en el 8,9%.

En este escenario, confío en la sensibilidad del Estado ante el desafío de estos españoles y hago un llamamiento al Gobierno y a los bancos para que, de manera coordinada y similar a lo que sucedió en la pandemia, se creen mecanismos de protección para las familias en estado de vulnerabilidad, que se encuentran con tasas de esfuerzo superiores al 50% en este periodo de alta inflación.

En este contexto, en el año 2023 se estima una caída de las transacciones de vivienda de un 15% y el precio de las casas lo hará un 0,9%, tendiendo casi a la estabilización. El nuevo rumbo de la política monetaria europea también va a tener un impacto directo en las personas que quieran comprar una vivienda y necesiten de una hipoteca, ya que, por un lado, los bancos van a ser más estrictos a la hora de analizar la capacidad financiera de los solicitantes de hipotecas para evitar la morosidad y, por otro, la subida de tipos encarecerá las cuotas mensuales.



Por menos de **1€\*** al día

**el economista en tu casa**

**\*233€**  
**al año**  
antes 465€

Envío del diario impreso a tu domicilio de martes a sábado.

Incluye edición digital en PDF, acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.



O si lo prefieres, benefíciate de ser suscriptor PDF todo un año por **29,99€** (antes 89,99€)

Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email.

+ Acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.

Suscríbete ahora en [www.eleconomista.es/suscripciones/](http://www.eleconomista.es/suscripciones/) o en el **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2022