

LA NUEVA LEY DEL SUELO BAJARÁ EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN MADRID

Los retrasos en las licencias encarecían
de media la obra nueva en 13.000 euros

CONSULTORÍA

**SOLO EL 1% DE LAS CASAS
EN ESPAÑA SON
INDUSTRIALIZADAS**





Actualidad | P4

La nueva Ley del Suelo llevará a un abaratamiento de la vivienda en Madrid

Los retrasos en las licencias de primera ocupación generaban al cliente un incremento medio en el precio de los pisos de obra nueva de 13.000 euros.



Los Protagonistas | P8

Los jóvenes, sin opciones para comprar ni alquilar

Han sufrido dos crisis en la última década y se han quedado fuera del mercado de la vivienda que ha subido de precio notablemente.

Consultoría | P26

Sólo el 1% de las viviendas en España son industrializadas

Se crea la Plataforma de Industrialización de Viviendas (PIV) para divulgar las ventajas: reducción en un 50% de plazos de entrega y mejora en la calidad de ejecución.

En Proyecto | P34

Montegancedo, un referente en sostenibilidad al norte de Madrid

Este nuevo barrio en Pozuelo de Alarcón contará con casi 700.000 m². Sólo una tercera parte se destinará a uso residencial y más del 50%, a parque forestal periférico.



Entrevista | P20

“En los últimos 5 años las visitas a los centros comerciales han crecido”

Entrevista a José Manuel Llovet, consejero delegado del área Terciaria del Grupo Lar y vicepresidente de AECC.



Tendencia | P38

La madera es necesaria para descarbonizar la construcción

Es un producto natural, reciclable y renovable cuyo proceso productivo ofrece menos residuos y requiere un bajo consumo energético.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: 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 Redacción: Luzmelia Torres



La nueva Ley del Suelo, más que liberalizar el urbanismo lo que hace es desburocratizar

Todo el sector aplaude la modificación de la nueva Ley del Suelo en la Comunidad de Madrid donde la medida principal que aborda es la eliminación de la mayoría de licencias urbanísticas -excepto las estatales-, que hasta ahora eran obligatorias y se sustituyen por declaraciones responsables para agilizar los plazos. De esta manera, las licencias que se otorgaban en una media de 12 meses se podrán hacer de inmediato con el beneficio que conlleva para los ciudadanos y ayuntamientos, encargados de tramitarlas, y el consiguiente ahorro de tiempo y dinero. Esta modificación no es novedosa, ya que en otras Comunidades Autónomas ya se aplica la declaración responsable. Por tanto y recogiendo las palabras de Mikel Echevarren, CEO de Colliers International España, esta modificación es "un pasito para el hombre, pero para el sector es poner un pie en la Luna". El sector con esta modificación se da por satisfecho porque baja la incertidumbre en un proceso de inversión a largo plazo, pero claro ahora hay que ver a partir del 4 de noviembre que es cuando entra en vigor, si se aplica correctamente por cada Ayuntamiento y no se piden permisos que hagan volver a empezar otra vez en la casilla de salida.

■
La inversión en vivienda en Madrid ascendió a 14.173 millones en 2019, lo que supuso el 5,9% del PIB autonómico
 ■

Es una modificación buena para el cliente porque los precios en la vivienda van a bajar ya que los retrasos en las licencias de primera ocupación generaban al cliente un incremento medio de 13.000 euros en el precio final de la vivienda de obra nueva. También es buena para el sector porque puede dinamizar sus propias operaciones internas y por último, bueno también para la Administración, porque recibe unos ingresos de forma anticipada en el tiempo.

Lo que no se va a conseguir con esta modificación es desbloquear el urbanismo en Madrid y poner suelo finalista en el mercado de forma más rápida, para eso hace falta una Ley de Seguridad Jurídica que permita dar mayor seguridad a un desarrollo y que no esté sujeto a que el tribunal lo pueda tumbar por distintos motivos como los que hemos visto estos últimos años en varios desarrollos en Madrid. Por tanto, esta modificación de la Ley del Suelo más que traer una liberalización del urbanismo, lo que supone es una figura de reducción de toda la carga burocrática y de contratación donde ha quedado demostrado que había un problema. Esta modificación de la Ley es un primer paso para generar oportunidades de crecimiento mediante la mejora del marco normativo que regula el desarrollo de las empresas y el bienestar de los trabajadores madrileños. Dichas medidas permitirán ahorrar tiempo, reducir plazos y costes a los ciudadanos y atraer más interés para reactivar la economía de la región. No hay que olvidar que el sector inmobiliario representa más del 10% del PIB nacional -en millones de euros, más de 130.000-. Y en Madrid, que es la principal locomotora inmobiliaria de España, sólo la inversión en vivienda -sin incluir el resto de la actividad constructora e inmobiliaria- en 2019, ascendió a los 14.173 millones de euros, el 5,9% del PIB total autonómico.



Madrid es la principal locomotora inmobiliaria de España. La inversión en vivienda en 2019 supuso casi el 6% del PIB autonómico. eE

La nueva Ley del Suelo baja el precio de la vivienda nueva en Madrid

Se elimina la mayoría de licencias urbanísticas -excepto las estatales- y se sustituyen por declaración responsable para agilizar los plazos. Los retrasos en las licencias de primera ocupación generaban al cliente un incremento medio de 13.000 euros en el precio final de la vivienda de obra nueva

Luzmelia Torres

Inmobiliaria

elEconomista.es

El sector inmobiliario aplaude la nueva modificación de la Ley del Suelo en la Comunidad de Madrid. La medida principal es que contempla la eliminación de la mayoría de licencias urbanísticas -excepto las estatales-, que hasta ahora eran obligatorias y se sustituyen por declaraciones responsables para agilizar los plazos. De esta manera, las licencias que se otorgaban en una media de 12 meses se podrán hacer de inmediato con el beneficio que conlleva para los ciudadanos y ayuntamientos, encargados de tramitarlas, y el consiguiente ahorro de tiempo y dinero. Esta modificación no es novedosa, ya que en otras Comunidades Autónomas ya se aplica la declaración responsable.

“Esta modificación sin duda es un primer paso de cara a solventar uno de los principales problemas que teníamos en el sector, que era el plazo tan largo para obtención de las licencias de obra. La Ley de por sí no va a reducir drásticamente los plazos. Sin embargo, será beneficioso por dos motivos principales. El primero es que se trata de una Ley necesaria para amparar las modificaciones de las Ordenanzas Municipales de tramitación de licencias de los Ayuntamientos de la Comunidad. Esta modificación de la Ley no quiere decir ni mucho menos que automáticamente se simplifique la tramitación

La modificación de la nueva Ley del Suelo en Madrid entra en vigor a partir del 4 de noviembre

de licencias, pues los Ayuntamientos deberán adaptarse. Lo que no cabe duda es que es un primer paso para agilizar el proceso de licencia y acortar plazos. El segundo, todo lo que sea agilizar procesos mejora la economía, pues los plazos de puesta en carga de los proyectos son más cortos y dinamiza el inicio de obra y contrataciones”, afirma Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar.

La Asociación de promotores de Madrid (Asprima) llevaba mucho tiempo reclamando a la Administración una solución para poner fin al retraso de las licencias de primera ocupación. Según sus estudios generaban a los compradores un incremento de media en el precio final de su vivienda de 13.000 euros los retrasos en la concesión de licencias de obra nueva, además la Administración también generaban pérdidas en concepto de impuestos y tributos que en el caso de la CAM serían 203 millones y en el Ayuntamiento de Madrid 10 millones de euros. “La modificación de la Ley del Suelo y en concreto lo que se refiere a otorgar las licencias de primera ocupación con declaración responsable es un gran paso porque tardábamos en entregar las promociones, dependiendo de las zonas, hasta 6 meses y ahora, a partir del 4 de noviembre que entra en vigor



Las licencias que tardaban hasta 12 meses se podrán hacer de inmediato. eE



El sector inmobiliario representa más del 10% del PIB nacional, más de 130.000 millones de euros. Alberto Martín Escudero

la Ley, lo que vamos a ver son bajadas de precios en el coste final de la vivienda” afirma Juan Antonio Gómez-Pintado presidente de Asprima.

En esta misma línea. Félix Abánades, presidente de Quabit, ve en la reforma de la Ley del Suelo de la CAM un avance positivo, ya que las demoras en la concesión de licencias provocaban que se alargase el tiempo de promoción con un coste adicional financiero importante para las compañías promotoras pero sobre todo, para el cliente. “Esperamos que beneficie a los compradores, ya que son los más perjudicados porque los sobrecostes derivados de los retrasos repercuten en la fecha de entrega de las viviendas y en su precio final, dejando en muchos casos fuera del mercado a jóvenes que no pueden acceder a una casa en propiedad. Confiamos en que la reforma de la Ley también sirva indirectamente para bajar el precio del alquiler porque contribuirá a desarrollar la oferta de vivienda de este tipo al reducirse los procesos de tramitación y construcción.

¿La nueva Ley liberaliza el urbanismo en Madrid?

Ignacio Llona, director territorial de la zona centro de Neinor Homes apunta que “más que una liberalización, hablaría de una figura de reducción de toda la carga burocrática y de contratación donde evidentemente hay un problema. Es la constatación de que algo no funciona bien y debe ser corregido. La realidad es muy heterogénea, pero en demasiados casos se comprueba que la necesaria supervisión que deben ejercer las administraciones públi-

cas, se torna en dilaciones inexplicables e inasumibles. Esperemos que esta modificación de la Ley del Suelo consolide un sano equilibrio entre la fiscalización pública y la iniciativa privada”.

Mikel Echevarren, CEO de Colliers International España asegura que “con esta modificación no se va a desbloquear el urbanismo en Madrid y se va a poner suelo finalista en el mercado de forma más rápida, para eso hace falta una Ley de Seguridad Jurídica

14.173

Madrid registró una inversión en vivienda de 14.173 millones, el 5,9% del PIB autonómico en 2019

que permita dar mayor seguridad a un desarrollo y que no esté sujeto a que el tribunal lo pueda tumbiar por distintos motivos como los que hemos visto estos últimos años en varios desarrollos en Madrid. Pero desde luego el sector con esta modificación se da por satisfecho porque baja la incertidumbre en un proceso de inversión a largo plazo, ahora hay que ver si se aplica correctamente por cada Ayuntamiento y no hay que volver a pedir permisos que nos hagan volver a empezar en la casilla de salida”.

Todos los expertos tienen claro que el inmobiliario es un sector fundamental para la economía y será



Con la modificación de la Ley las viviendas nuevas se entregarán en plazo.iStock

un motor clave para la recuperación económica del país -y de Madrid- tras el Covid, por la capacidad de generar rápidamente empleo y, por tanto, riqueza. Según Aedas Homes, "el sector representa más del 10% del PIB nacional -en millones de euros, más de 130.000-. Y en Madrid, que es la principal locomotora inmobiliaria de España, sólo la inversión en vivienda -no se incluye el resto de la actividad constructora e inmobiliaria- en 2019 ascendió a los 14.173 millones de euros, el 5,9% del PIB total autonómico.

En este sentido, BNP Paribas Real Estate declara que "esta modificación de la Ley del Suelo es un primer paso para generar oportunidades de crecimiento mediante la mejora del marco normativo que regula el desarrollo de las empresas y el bienestar de los trabajadores madrileños. Es cierto que dichas medidas permitirán ahorrar tiempo, reducir plazos y costes a los ciudadanos, atraer más interés para reactivar la economía de la región y liberalizar el sector

urbanístico en Madrid, pero queda pendiente el consenso y redacción de una nueva Ley del Suelo en su totalidad. Dicha reforma integral si incidiría en determinaciones de ordenación estructurantes y aspectos críticos que deben de transformarse de modo absoluto en el panorama del Urbanismo de Madrid".

Para Metrovacesa, "la nueva Ley puede servir como palanca para la recuperación económica y por tanto de generación de empleo. Además, permitirá impulsar los planes de negocio de las compañías promotoras, así como mantener el atractivo inversor de Madrid, tanto nacional como internacional. Queda pendiente en cualquier caso introducir otras mejoras en el mismo sentido en el resto de procesos que afectan al sector inmobiliario, en particular en lo que se refiere a la gestión urbanística previa, por la necesidad de generar suelo edificable para aumentar la oferta de viviendas asequibles en zonas donde existen grandes bolsas de demanda insatisfecha".

De la misma opinión es José Carlos Saz, CEO de Hábitat Inmobiliaria que piensa que en el contexto

Hace falta una Ley de Seguridad Jurídica que garantice la certeza en los desarrollos urbanísticos

actual que vivimos de crisis económica por el Covid el sector inmobiliario puede impulsar la economía. "Cualquier tipo de medida es buena en la situación en la que nos encontramos y esta modificación de la Ley del Suelo va a ayudar a agilizar los tramites y a generar negocio y empleo porque nuestro sector es muy intenso en mano de obra. Pero más que la modificación de la Ley en sí, es importante destacar la tendencia y la intencionalidad que persigue la Ley, porque donde hay que atacar, principalmente, es en agilizar todos los trámites y simplificar al máximo los procesos. No se puede tardar en dar las licencia 6 meses porque con ese tiempo el promotor es capaz de hacer el proyecto, licitar la construcción e incluso vender las viviendas".

José Ignacio Morales. CEO de Vía Célere, concluye que esta modificación de la Ley del Suelo contribuye a la transparencia del sector inmobiliario corroblando la seriedad y profesionalidad con la que trabaja, ya que la modificación de la Ley del Suelo apela a la madurez del sector con una declaración responsable donde el promotor se hace responsable de que lo que va a construir se corresponda luego con la realidad. Es una medida buena para el cliente porque va a comprar su vivienda más barata, buena para el sector, porque podemos dinamizar nuestras propias operaciones internas y también, buena para la Administración porque recibe unos ingresos de forma anticipada en el tiempo".



Los jóvenes, sin opciones para comprar o alquilar

Han sufrido dos crisis en la última década y están fuera del mercado. Desde el ámbito público y privado hay que fomentar el alquiler o flexibilizar las condiciones para la compra

Luzmelía Torres.

Inmobiliaria

elEconomista.es



iStock

El Covid-19 ha agitado un poco más si cabe el tablero de la vivienda para los jóvenes, que han sufrido ya dos crisis en la última década: la actual crisis sanitaria y la financiera de 2008. Ellos deben ser la demanda natural del mercado, deben ser quienes creen los nuevos hogares, y, por ello, tanto las diferentes Administraciones Públicas como el sector inmobiliario están haciendo todo lo posible porque los jóvenes puedan acceder a una vivienda bien sea en propiedad o en alquiler.

“Los jóvenes han sufrido dos impactos en poco más de una década que les ha llevado a truncar los planes de emancipación y de vida. Por ello, en Aedas Homes hemos realizado un estudio para conocer cómo ha variado la demanda de vivienda de los jóvenes de entre 25 y 34 años tras los tres meses de confinamiento vividos la pasada primavera. Según el estudio, más del 50% de jóvenes ha sufrido algún tipo de impacto laboral que ha obligado a modificar, nuevamente, sus planes profesionales y vitales”, declara Jorge Valero, Director de Data y Transformación Digital de Aedas Homes

También desde Idealista Data ven que los jóvenes han sido los más perjudicados de esta crisis. “En general el Covid ha afectado a toda la demanda pero los jóvenes lo han sufrido más porque ya venían de una situación complicada para poder comprar o alquilar una vivienda y ahora han tenido que posponer su toma de decisiones y ajustarse a una nueva necesidad”, apunta Daniel del Pozo, Director de Idealista Data.

¿Cómo viven ahora los jóvenes?

El 40% de los jóvenes de entre 25 y 34 años, según el estudio de Aedas Homes, aún convive con sus padres, un retraso claro en la edad media de emancipación respecto a otros países europeos donde la media se encuentra en el entorno de los 26 años. La emancipación es una necesidad, ya que marca el inicio de la vida adulta y este retraso en la edad con la que dejamos de vivir con los padres tiene una



iStock

clara consecuencia: el retraso de la edad a la que se tienen hijos por aquellos que deciden formar una familia. “El INE apunta que en los próximos 15 años en España habrá más defunciones que nacimientos. Los jóvenes son un pilar fundamental para los próximos años. Es una demanda que está aquí y tiene que tirar de la vivienda bien en compra o en alquiler y hay que recuperar”, asegura Jorge Valero

De la misma opinión es Daniel del Pozo, que afirma que según el estudio que llevaron a cabo antes del Covid, en Idealista, el 80% sigue viviendo en casa de sus padres. “En el estudio registramos 12.000 usua-

Inmobiliaria

elEconomista.es



Los jóvenes que quieren comprar buscan una vivienda de 2 ó 3 dormitorios y la mayoría de entre 100.000 y 200.000 euros. Dani G. Mata/iStock

rios en búsqueda activa de vivienda y de éstos el 60% buscaba la compra y el 40%, el alquiler. La explicación a esa búsqueda en compra frente al alquiler es que los que buscan el alquiler tienen que asumir que el 36% de sus ingresos va para la renta del alquiler por lo que ya no se puede pensar en la idea de *me voy de alquiler para ahorrar y luego compro una vivienda* porque la tasa de esfuerzo para vivir de alquiler es mayor que si tienes una hipoteca. Al final muchos de los que se van de alquiler es porque no tiene el 20% ahorrado del total de la compra de una vivienda para que le den la hipoteca”.

¿Varía el tipo de vivienda que demandan?

Tras el cambio laboral producido por la pandemia los expertos afirman que claramente sí. “Ahora tener una casa con despacho para teletrabajar duplica el interés, pero lo más llamativo es el cambio en las preferencias en cuanto a dónde elegir casa. Tras el confinamiento el interés por vivir cerca de colegios ha caído un 15%, y de las zonas comerciales y de ocio un 16% y del centro del trabajo un 18%. Sin duda, es un claro reflejo de que el teletrabajo y los primeros indicios de digitalización del

ocio y la educación comienzan a tener impacto en la búsqueda”.

Según el estudio de Idealista Data, los jóvenes que quieren vivir de alquiler buscan viviendas de 1 ó 2 dormitorios y por debajo de 600 euros al mes, sólo un 20% puede pagar 750 euros al mes. En compra buscan viviendas más grandes de 2 ó 3 dormitorios y la mayoría de entre 100.000 y 200.000 euros. “Los jóvenes han tenido que replantearse la búsqueda en función de lo que pueden pagar y eso les lleva a viviendas más pequeñas e incluso sin ascensor. También hemos visto un repunte de un 27% en alquiler por habitaciones a pesar de la crisis sanitaria pero el cliente busca la vivienda a la que puede optar”, asegura Daniel del Pozo.

¿Cómo podemos facilitar la emancipación?

Según Aedas Homes, una forma de emancipación viable es fomentar el alquiler o flexibilizar las condiciones de financiación para la compra de una nueva vivienda para los jóvenes, donde el mayor muro se encuentra en los ahorros exigidos por las entidades financieras, entre un 20% y un 30% del valor de la casa.

Inmobiliaria

elEconomista.es

En este sentido, La Comunidad de Madrid ha aprobado el decreto por el que se regula el régimen de asignación y uso de las promociones de los inmuebles para las empresas que impulsen su construcción, uno de los procedimientos a seguir dentro del Plan Vive, que tiene como objetivo poner en el mercado de alquiler hasta 25.000 viviendas en los próximos 8 años. "Es una noticia muy buena porque es el *build to rent* regional y se pretende movilizar suelos que tiene la CAM en favor de un alquiler asequible y mediante una fórmula de colaboración público-privada. En noviembre, se licitarán ya las primeras 72 parcelas, distribuidas en 27 municipios y con ellas se adjudicarán en febrero las primeras 9.000 viviendas. Los jóvenes menores de 35 años serán uno de los principales colectivos beneficiados en el acceso a las viviendas a través de un alquiler a precio reducido y en condiciones ventajosas. Se trata del plan de vivienda más potente de Europa dirigido a jóvenes, que pondrá en la geografía regional 25.000 viviendas en los próximos años", asegura José María García Gómez director general de la vivienda de la Comunidad Autónoma de Madrid.

Y en materia de compra de vivienda la Comunidad de Madrid ha puesto en marcha el Programa Primera Vivienda para jóvenes madrileños de hasta 35

La CAM tiene en marcha el Plan Vive, para alquiler y el Programa Primera Vivienda, para la compra

años que den el paso a comprar su primera vivienda, presenten solvencia económica, pero carezcan de los ahorros previos suficientes para acceder a un crédito hipotecario. La tipología de viviendas sobre las que trabaja el Gobierno regional en el marco de este programa son pisos de 2 ó 3 habitaciones en las áreas periféricas metropolitanas, con superficies de entre 80 y 90 metros cuadrados y un valor del inmueble –de nueva construcción o de segunda mano– en el mercado de entre 150.000 y 400.000 euros. Estamos estudiando la fórmula más adecuada y pensamos que el *Help to buy* ha funcionado bien en el mercado británico con el apoyo en el sector asegurador y podría funcionar en España. DE aquí a final de año vamos a buscar la fórmula que mejor encaje en España y prevemos que en el primer semestre de 2021 se podrán ya licitar y contratar operaciones", afirma José María García Gómez.

También la CAM cuenta con ayudas al alquiler a través del Plan Alquiler Joven, que es una extensión del Plan Alquiler que desde su puesta en marcha en el año 2008 ha formalizado cerca de 100.000 contratos de alquiler y ha beneficiado gracias a sus condiciones de seguridad, a más de 150.000 madrileños.



Los jóvenes buscan alquilar piso de 1 ó 2 dormitorios por 600 €/mes. L. Moreno



Félix Manteca Pérez
Socio de Derecho Administrativo de Vaciero

Ley del Suelo de Madrid: la Administración como solución y no como problema

La situación que desde hace años estamos padeciendo en la generalidad de los servicios de licencias de los ayuntamientos, con demoras inaceptables e inasumibles en los procesos de tramitación y concesión, obligan a las administraciones públicas a intervenir y adoptar inexorablemente medidas que permitan agilizar esos procesos y esos plazos. En los últimos meses estamos viendo como algunas Comunidades Autónomas y algunos ayuntamientos han tomado conciencia de la situación, y han adoptado medidas ante la grave repercusión económica que esa demora y esos interminables procesos de tramitación ocasionan, no solo para los agentes económicos, sino también para los propios ciudadanos, consumidores finales de un producto que se encarece como consecuencia de esa falta de agilidad administrativa.

No podemos admitir la cronificación de un problema, que tiene solución, y así lo están admitiendo las diferentes administraciones públicas que, si bien no las están adoptando con la agilidad que sería necesaria, sí vemos como algunas Comunidades Autónomas están dando pasos importantes en este sentido. Así, la incorporación de la Declaración responsable como instrumento de uso ordinario en materia urbanística se va implantando y generalizando en las diferentes CCAA. Aragón, Comunidad Valenciana, Andalucía, Canarias y, recientemente, la Comunidad de Madrid, ya han legislado sobre este particular, y han incorporado las declaraciones responsables como instrumento válido y eficaz para "desatascar" el ingente volumen de expedientes con el que se encuentran los servicios de gestión de Licencias municipales. Para superar la tradicional concepción de intervención administrativa en el ámbito urbanístico a través de la Licencia, por parte del legislador se han articulado mecanismos jurídicos que permiten superar esa idea y acudir a fórmulas, con origen en las Directivas Comunitarias, que permiten una flexibilización con todas las garantías de procedimiento y trámites, salvaguardando en todo momento el principio de legalidad y de seguridad jurídica. Y uno de esos instrumentos es la Declaración Responsable.

Como antecedentes legislativos debemos acudir a la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los ser-



vicios en el mercado interior, y su trasposición al Decreto español a través de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, cuyo objeto es garantizar el libre acceso a las actividades de servicios, eliminando procedimientos y trámites que no sean necesarios; y la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, "Ley ómnibus", de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.

Asimismo, tenemos la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, de conformidad con la cual, la regla general es el no sometimiento a la obtención de Licencia u otro medio de control preventivo, salvo las excepciones que tasa: Protección del medio ambiente, patrimonio histórico-artístico, seguridad o salud públicas, o que tengan que ver con el uso privativo u ocupación de los bienes de dominio público. También la Ley 27/2013, de 27 de diciembre, de racionalización y sostenibilidad de la administración local, en cuyo preámbulo propone "favorecer la iniciativa económica privada, evitando intervenciones administrativas desproporcionadas"; y para ello limita el uso de autorizaciones administrativas para iniciar una actividad económica a casos en los que su necesidad y proporcionalidad queden claramente justificadas" (Artículo 84 bis de la LBRL,

tras la reforma operada por la Ley 27/2013). Con estos antecedentes y pilares normativos se puede trasladar la actuación de las Corporaciones locales a un escenario posterior, es decir, no a la fase previa de autorización, sino a la posterior de control, inspección y fiscalización de esa declaración responsable presentada por el interesado en el marco de lo dispuesto en el artículo 69 LPAC y normativa autonómica (Ley del Suelo Autonómica) y local de aplicación (Plan General de Ordenación). De esta forma, se traslada sobre el interesado y promotor de la actuación, a través de la Declaración Responsable, toda la responsabilidad de acreditar el cumplimiento de los requisitos legales y formales exigidos por la normativa de aplicación para el reconocimiento de un derecho o una facultad, o para su ejercicio.

Por ser la más reciente, y con novedades de calado, nos referiremos a las modificaciones más relevantes introducidas en la Ley 9/2001, de 17 de julio, del Suelo de la Comunidad de Madrid, a través de la Ley 1/2020, de 8 de octubre, de las que destacamos las siguientes:

1.-Se introducen las declaraciones responsables como mecanismo habilitante de uso ordinario en todas aquellas actuaciones que, por su alcance y naturaleza, no tienen un impacto susceptible de control previo, incluida la Primera Ocupación y funcionamiento de las edificaciones de nueva planta, así como de los edificios e instalaciones en general. 2.- Solo estarán sujetos a licencia urbanística previa los actos de edificación y uso del suelo, subsuelo y vuelo que, conforme a la Ley de Ordenación de la Edificación precisen de proyecto, o que dispongan de algún tipo de protección de carácter ambiental o histórico-artístico. 3.-Los ayuntamientos solo podrán formular un único requerimiento de subsanación de deficiencias, que deberá notificarse al interesado en el plazo de un mes desde su presentación.

Asimismo, los ayuntamientos disponen de un año para adaptar sus ordenanzas al nuevo régimen introducido por la Ley 1/2020, debiendo regular el contenido de las declaraciones responsables y aprobar modelos normalizados de declaración responsable que deberán estar a disposición de los interesados. En definitiva, y al igual que ya han hecho las Comunidades Autónomas antedichas, el resto de Comunidades no pueden, ni deben demorar más la introducción en sus respectivas legislaciones del suelo de fórmulas, como puede ser la declaración responsable, que permitan poner fin a los tediosos procedimientos de concesión de Licencias, fomentando la colaboración público-privada, como única vía para desbloquear proyectos, e incentivar la puesta en marcha de otros, que generan actividad y empleo de calidad.



■
Declaración responsable como instrumento de uso ordinario en materia urbanística se va implantando en las CCAA
 ■



RESIDENCIAL CITREA

Metrovacesa desarrolla este nuevo proyecto con 25 viviendas plurifamiliares rodeadas de amplias zonas comunes con 'infinity pool' y gimnasio

elEconomista. Fotos: Metrovacesa

Viviendas de diseño vanguardista con amplias terrazas y vistas a la bahía de Málaga

Metrovacesa desarrolla un nuevo proyecto en una de las mejores zonas residenciales de Málaga, ubicado en Colinas del Limonar. El Residencial Citrea, está formado por 25 viviendas distribuidas en cuatro pequeños bloques de dos alturas y ofrece viviendas de entre dos y cuatro habitaciones, con un espacio total que va desde 85 metros cuadrados a 155 metros. El enclave privilegiado en el que se ubica el residencial, junto al diseño estratégico y vanguardista del interior permite aprovechar las vistas a la bahía de Málaga.

Metrovacesa ha confiado en el reconocido estudio Martínez de Aspe, con más de 25 años de trayectoria, para diseñar con el máximo detalle el Residencial Citrea, dando especial relevancia a las terrazas en todas las viviendas que van desde los 21 metros hasta

los 197 metros, con jardines y solárium. Además, el Residencial dispone de amplias zonas comunes con piscina *infinity* y *pool bar*, un gimnasio completamente equipado, amplias zonas ajardinadas y una sala multiusos que puede destinarse a reuniones o celebraciones.

El moderno Residencial Citrea está situado en un espacio excepcional, Colinas del Limonar, muy próximo a comercios y principales servicios, y bien comunicado por carretera con la ronda este. Metrovacesa ha apostado históricamente por el desarrollo del sector inmobiliario en la región de Málaga donde actualmente tiene un total de 22 promociones activas, de las cuales, tres se ubican en la capital: Residencial Citrea, Residencial Halia y Málaga Towers-Living; en las zonas de mayor expansión de la ciudad.



Las viviendas cuentan con calificación energética B

El residencial se ajusta a los estándares más exigentes de eficiencia energética, Residencial Citrea alberga placas solares en azoteas, terminadas con baldosas, ofreciendo de esta forma un acabado de diseño impecable. Además todos los áticos disponen de solárium y

las viviendas cuentan con una calificación energética B, tanto en consumo de energía primaria no renovable, como en emisiones de dióxido de carbono. La eficiencia energética es uno de los ejes centrales en los proyectos de Metrovacesa, concretamente, en el Resi-

dencial Citrea se han utilizado elementos constructivos para optimizar el consumo energético de las viviendas, que se traducirá en un ahorro energético y económico para los usuarios. Asimismo, para la climatización se ha utilizado la última tecnología en calidad del aire,

priorizando el resultado final del producto, así como el bajo consumo; y en los baños se ha prestado atención a la eficiencia en el consumo de agua a través de dispositivos sanitarios de bajo consumo, respetuosos con el medio ambiente para mejorar el entorno.



PROMOCIÓN DE ALQUILER DIGITAL

Por primera vez en España se realiza el proceso completo de alquiler de un inmueble en Barcelona de una forma íntegramente digital con la tecnología de Prinex

Luzmelía Torres. Fotos: Becorp

Becorp comercializa en alquiler dos edificios en Barcelona de manera 100% digital

En octubre de 2019, Becorp puso en marcha la plataforma de comercialización digital desarrollada por Prinex para la comercialización de una promoción de 87 viviendas de obra nueva destinada al alquiler. Esta plataforma, inicia la experiencia del cliente en su web donde permite visualizar, en tiempo real, la disponibilidad del inmueble, filtrar por precio y tipología de vivienda, visitar la promoción, hacer un *tour* virtual por la misma y acceder a toda la información comercial.

Los dos edificios han sido alquilados y gestionados a través de esta plataforma de Comercialización, en la que se han realizado las reservas de los inmuebles, el *scoring* de la operación, la aportación y recepción de la documentación requerida a los clientes, la firma digital del documento y el pago de la

misma. Esto ha permitido dotar al equipo comercial de una herramienta ágil y sencilla a través de la cual gestionar la comercialización de la promoción, permitiendo tener una interactividad directa con los clientes y siempre con el objetivo de papel cero y eficiencia máxima. Tanto la comercialización digital como el catálogo Interactivo están integrados en el ERP de Prinex, para optimizar al máximo la gestión de arrendamientos. "El hecho de que Becorp haya realizado el alquiler total de sus edificios de forma totalmente digital no solo es un avance para el sector, sino el golpe en la mesa definitivo para que dejemos de discutir y nos pongamos a trabajar en dar al cliente lo que pide. Ahora podemos hablar de como es mejorable, pero el camino ya está marcado; es posible, es fácil, es una realidad", explica Alberto Fernández Aller, director corporativo de Prinex.



Apuesta por la transformación digital en el sector

Becorp en su apuesta por la transformación digital de la empresa, ha puesto a disposición de todos sus clientes la app de Portal del Cliente, también de Prinex, a través de la cual tienen acceso a su contrato, recibos, facturas, posibilidad de pagar a través de la propia aplicación, así como comunicar un problema en su vivienda para que el servicio de Posventa de la empresa le atienda. La situación actual vivida por la pandemia del COVID-19, ha puesto de manifiesto la necesidad de herramientas que doten al sector de la posibilidad de continuar con la actividad apoyándose en estas herramientas 'contactless'. Se convierte por lo tanto en una realidad completar un proceso de alquiler de forma totalmente interactiva. Becorp, pioneros en todo lo referente a la gestión de clientes, ha demostrado una vez más que no solo es posible, sino que es un éxito. Prinex, empresa en soluciones de gestión del sector inmobiliario, deja una vez más patente su apuesta por la transformación digital de las empresas del Real Estate en España. "Somos una empresa que seguimos trabajando, desarrollando y aunando tecnología e innovación junto con nuestros clientes. Apostamos por la transformación digital de las empresas del sector en España", declara Alberto Fernández-Aller.



El inmobiliario supone el 40% de consumo de energía en el mundo

Es una de las mayores preocupaciones del sector. Por ello BNP Paribas Real Estate se une con Fifth Wall, la mayor empresa de capital riesgo en tecnología inmobiliaria, para lanzar en Europa su primer fondo europeo de ‘proptech’, Fifth Wall Real Estate

eE. Foto: iStock

Una de las mayores preocupaciones del sector inmobiliario es su inevitable contribución al cambio climático. La industria inmobiliaria representa el 40% del consumo mundial de energía, emite el 30% del total de los gases de efecto invernadero, y utiliza el 40% de sus materias primas. Ante estas cifras, creemos que el sector inmobiliario tiene la responsabilidad de encontrar soluciones que reduzcan este impacto ambiental negativo, implementando soluciones estructurales para luchar contra el cambio climático.

En los próximos años, la sostenibilidad y descarbonización serán uno de los temas más dominantes en el sector inmobiliario y las diferentes empresas tecnológicas que apoyan a la industria para este fin. Será necesario, por tanto, promover la creación y el uso intensivo de nuevos materiales de construcción, nuevos enfoques para los activos operativos y combustible neutro en carbono que faciliten un entorno inclusivo para construir comunidades más fuertes y un sector con prácticas más sostenibles. Es por esto que desde BNP Paribas Real Estate nos hemos asociado con Fifth Wall, la mayor empresa de capital riesgo en tecnología inmobiliaria, para lanzar en Europa su primer fondo europeo de *proptech*, Fifth Wall Real Estate Technology European Fund. La empresa con sede en California, fundada en 2016, cuenta con más de 1.200 millones de euros en cartera, provenientes de varios fondos.

La inversión en el fondo es un paso estratégicamente importante para BNP Paribas Real Estate que prevé que las soluciones tecnológicas innovadoras serán críticas para el desarrollo de edificios y ciudades más sostenibles. La inversión en el Fondo se financia a través del fondo de capital riesgo del Grupo BNP Paribas, Opera Tech Ventures, que será uno de sus principales socios e inversores. La asociación con Fifth Wall permitirá a BNP Paribas Real Estate identificar soluciones tecnológicas innovadoras y partners que le permitan ayudar a sus clientes de forma más eficaz. Ayudará, también, a fortalecer su cultura de innovación y a apoyar el desarrollo de mejores entornos urbanísticos, al mismo tiempo que mejorará la gestión inmobiliaria y ayudará a mejorar la experiencia del usuario.



BNP Paribas Real Estate y Fifth Wall también buscarán oportunidades para coinvertir en soluciones innovadoras, establecer asociaciones comerciales y patrocinar competencias. Fifth Wall ofrecerá un apoyo estratégico a BNP Paribas Real Estate que mejorará aún más sus credenciales tecnológicas. El fondo tiene como objetivo principal identificar e invertir en las *startups* europeas más prometedoras en el sector del *proptech* y acelerar la adopción de la innovación en el sector inmobiliario europeo, replicando el éxito de sus primeros fondos, centrados en invertir en *startups* con sede en los Estados Unidos. Fifth Wall ha sido certificada como B Corp, un nuevo estándar para empresas lucrativas que cumplen con los más altos estándares de desempeño social y ambiental verificado. Fifth Wall se esfuerza por ser un confidente de confianza para muchas corporaciones inmobiliarias como BNP Paribas Real Estate que buscan identificar tendencias tecnológicas inmobiliarias y emergentes que pueden ser beneficiosas para sus clientes, a corto y largo plazo, en cinco o diez años.



Nature
**SON
PARC**
by Quabit

quabitsonparc.com



VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

Vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid **C/ Poeta Joan Maragall, 1 Planta 12**

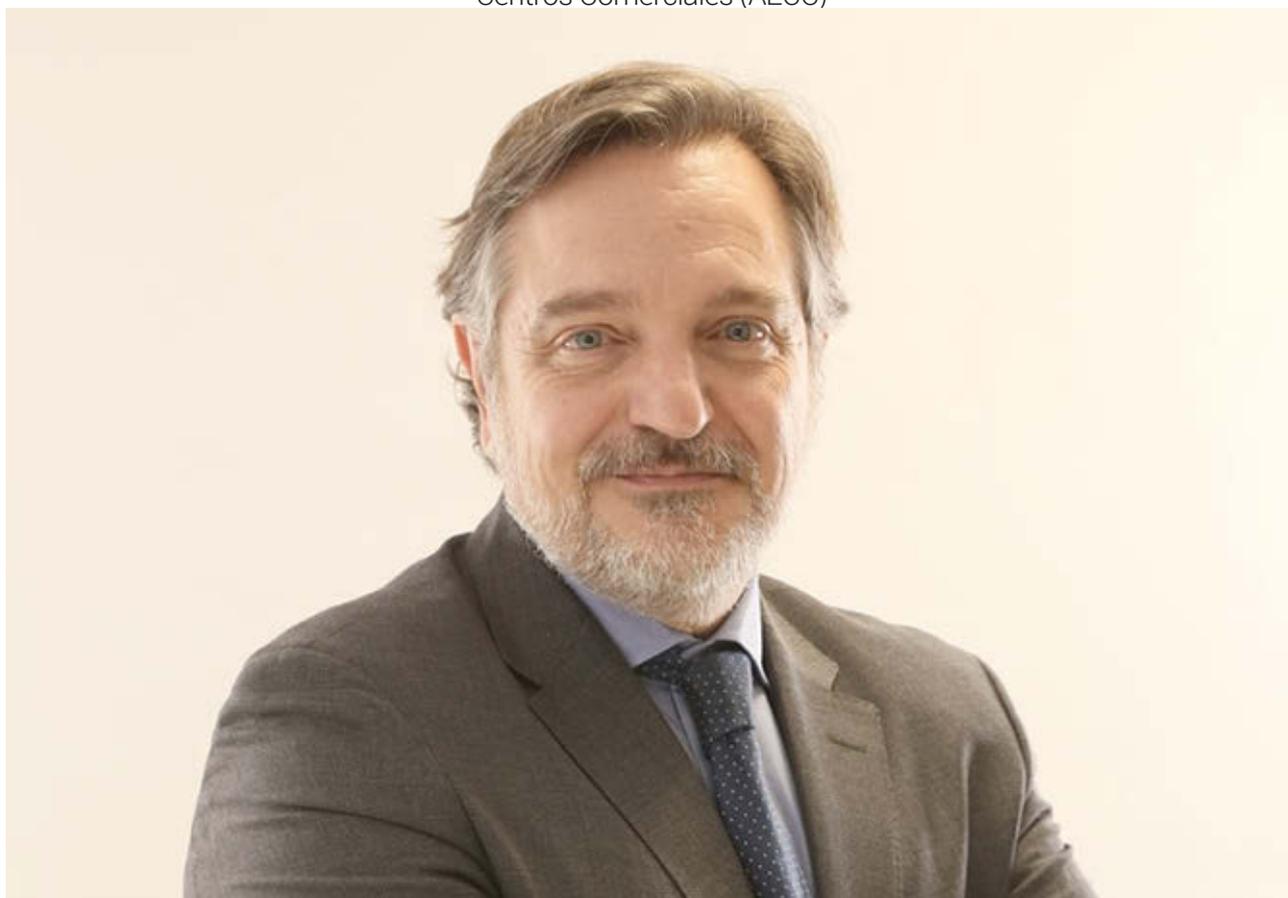
EXCLUSIVOS CHALETS DE 3-4-5 DORMITORIOS EN URBANIZACIÓN PRIVADA
AMPLIAS TERRAZAS Y JARDÍN PRIVADO, **ESPECTACULARES ZONAS COMUNES CON PISCINA,**
JACUZZI, SOLÁRIUM Y CHILL-OUT, LOUNGE CLUB, GIMNASIO Y ÁREAS AJARDINADAS

A menos de 30 minutos del aeropuerto, junto al Arenal de Son Saura
y al único campo de golf de Menorca, con 18 hoyos.

Quabit 
Inmobiliaria

JOSÉ MANUEL LLOVET

Consejero delegado del área Terciaria de Grupo Lar y Vicepresidente de la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC)



“En los últimos cinco años las visitas a centros comerciales han aumentado a pesar del online”

Lar España es líder en superficies comerciales con una cartera de 15 activos con casi 600.000 metros de superficie alquilable. La apertura de Lagoh, en Sevilla, fue el mayor hito del sector de centros comerciales en 2019 y este año celebra su primer aniversario con casi 5 millones de visitantes a pesar de la pandemia

Luzmelia Torres. Fotos: Lar España

Lar España es la primera socimi que se crea en España y que cotiza en el mercado continuo siendo líder en España en superficies comerciales con una cartera de 15 activos con casi 600.000 metros de superficie bruta alquilable. Una empresa de más de 1.500 millones de euros en valor, con 100 millones de visitas al año y casi 100 millones en rentas. Este año cumple el primer aniversario de su centro comercial y de ocio Lagoh en

Sevilla que a pesar de la pandemia ha recibido casi 5 millones de visitas en su primer año de vida.

La apertura de Lagoh fue el mayor hito del sector de centros comerciales en 2019. Pese a los meses de confinamiento Lagoh ha conseguido una cifra de visitas espectacular. ¿A qué se debe el éxito?

Lagoh es un centro comercial y de entrete-

nimiento familiar de última generación, el 25% de la superficie está dedicada al ocio. En Sevilla no existía un centro similar que diera respuesta a las nuevas tendencias en el mercado. El siguiente centro en Sevilla similar en tamaño a Lagoh se hizo en 1992, hace 30 años. Con Lagoh hemos traído más de 50 marcas que no existían en Sevilla. Lagoh da repuesta a las nuevas tendencias del comercio y del mercado. Hablamos de experiencias, sostenibilidad, tecnología omnicanalidad con los comerciantes con servicios modernos como el *click & collect* o buzones de entrega para paquetería entre otras funciones. Hemos hecho un esfuerzo para que Lagoh sea el centro comercial del presente y del futuro.

¿Cómo ha reaccionado el sector de centros comerciales tras la pandemia?

Es indudable que el comercio va a toda velocidad. La industria de los centros comerciales nació hace casi 60 años y en España hace

¿Qué lección saca el sector del 'retail' tras el Covid?

Tres ideas principales, la primera, el cliente es muy selectivo y se guía por la experiencia, la segunda, el comercio debe ser omnicanal y el tercero que las marcas tomarán el poder. El desarrollo de la logística es otro punto fundamental al igual que la tecnología que hoy en día está al alcance de la mano, pero hay que saber aplicarla. No hay que olvidar que la arquitectura tiene que ser flexible y los edificios tienen que ser sostenibles y diseñados centrándose en las personas y el cliente. Estas pautas son las que debemos tener presentes y esta es la filosofía de Lar España y la que venimos aplicando todos estos años.

¿Cómo es el consumidor de un centro comercial post Covid?

El cliente es el mismo pero lo que ha cambiado es el orden de sus prioridades. Ahora lo primero que busca en un centro comercial

“Tras el fin del Estado de Alarma la primera semana se dieron más devoluciones que compras en los centros”

“En Lagoh, el 25% de la superficie, está dedicada al ocio. Es el centro comercial del presente y del futuro”



40, por lo que muchos centros comerciales que hay en el mercado, quizás más en EE.UU. que en Europa, están muy anticuados y el cliente de hoy no se ve reconocido en ellos. Tampoco el comerciante porque son tiendas en las que no pueden desarrollar sus nuevas fórmulas y su nueva imagen tal y como quisieran. Se necesitan inmuebles más flexibles con capacidad de adaptación y con un fuerte componente tecnológico. El Covid ha hecho que rediseñemos los espacios. Por ejemplo, hemos tenido que distribuir el flujo de los clientes de los pasillos para dar una mayor seguridad, desinfectar todas las zonas y ofreciéndole al cliente gel hidroalcohólico para una mayor seguridad. Todo esto hace que podamos decir que los centros comerciales en España son seguros y las cifras de visitantes lo certifican porque han ido en claro aumento desde la reapertura de los centros tras el estado de alarma.

es la seguridad. Cuando empezamos el confinamiento al cliente se le obligó a no salir de casa salvo para comprar comida y sólo tenía un canal que era la compra *online*. El cliente se vio obligado a ir a este canal para cualquier cosa que no fuera comida. Esto ha hecho que se familiarice más con esta forma de compra y se ha ampliado el rango de clientes *online*.

Entonces ¿podemos decir que el comercio 'online' ha salido reforzado con la crisis?

Era el único canal que tenía el cliente, sin embargo, cuando se acabó el estado de alarma en la primera semana de apertura de los centros, hubo en muchos casos más operaciones de devolución que de compra. Durante la pandemia el cliente ha sido menos exigente con las compras *online* pero eso cambiará. En definitiva se ha producido una aceleración de tendencias que ha provocado una

sacudida en el consumidor y va a tardar tiempo en equilibrarse aunque de lo que estoy convencido es que no se va a volver a donde estábamos antes.

¿Qué es lo prioritario ahora para un cliente en un centro comercial?

Para el cliente lo primordial es la seguridad y los centros comerciales aún van a tardar unos meses en recuperar los niveles de afluencia que teníamos, aunque cada día van en aumento. En todos los centros de Lar garantizamos un entorno controlado que vela por el cumplimiento de la normativa en materia de control de aforos, distanciamiento social y medidas higiénico-sanitarias.

¿El e-commerce terminará imponiéndose en España como ha pasado en Estados Unidos y Reino Unido?

Hay que distinguir entre lo que ha pasado en EE.UU y UK con el momento que vive Espa-

ño. Pienso que el e-commerce es un aliado de lo físico. Nosotros en Lar siempre buscamos la experiencia de compra del cliente y con la omnicanalidad lo que se busca es que el cliente tenga la mejor experiencia por cualquier canal que contacte con el producto y esto es así ahora y seguirá siendo siempre. Entiendo que el crecimiento del on line va a cambiar, pero estoy convencido de que estos cambios no van a impactar igual en todas las fórmulas comerciales, las tiendas o comercios de calle o de barrio pueden quizás sufrir aunque hay que tener en cuenta que como sector, en los últimos cinco años, los centros comerciales han incrementado constantemente sus visitas conviviendo con el on line.

¿La dominancia importa ahora más que la ubicación de un centro comercial?

No todos los centros comerciales y parques comerciales son comparables. En un mercado amplio y complejo, los términos localización, tamaño, calidad y gestión son ele-

“Con la omnicanalidad se busca que el cliente tenga la mejor experiencia de compra por cualquier canal”

“El parqué de los centros comerciales en España es de los años 90 y el 65%, del 2000 y no está obsoleto como en EE.UU”



ña y para ello analizamos las “cuatro claves”: densidad, obsolescencia, fórmulas comerciales y contratos de arrendamiento. En cuanto a densidad, en EE.UU es de 5 metros de superficie de venta por persona y en España es de un metro. EE.UU tiene 116.000 centros comerciales y España 560. Respecto a la obsolescencia, en EE.UU el 23% de los centros fueron construidos en los años 70, mientras que en España el 9% en los años 90 y el 65% en el año 2000. Además, las fórmulas comerciales son distintas. En EE.UU el ancla está en el gran almacén y en España, en el hipermercado. Y en cuanto a los contratos de arrendamiento, en EE.UU y UK los contratos son a 20 años y en España a cinco con una relación más estrecha entre arrendador y arrendatario.

Entonces ¿el e-commerce no se va a ‘comer’ al negocio tradicional en España

mentos que nos ayudan a realizar una necesaria segmentación de los submercados. Para un centro comercial la ubicación siempre es importante pero ahora se piensa también en la dominancia. En retail no se habla de ciudades como en otros sectores: (oficinas, logística). En retail se habla de áreas de influencia. Para Lar es más interesante estar en un área de influencia de 200.000 personas y ser líder que estar en el centro de Madrid donde la competencia es mayor y no es garantía de éxito. España cuenta con 560 centros y parques comerciales. Hay 360 centros y nosotros decimos que del total de esos centros hay 74 que son dominantes porque cuentan con las primeras marcas, buen tamaño y los mejores servicios. No sólo es importante tener esto, también hay que tener una buena imagen y arquitectura atractiva. En el último año Lar ha destinado 10,8 millones para renovar su cartera.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



César Rivero

CEO de CDM Inversiones, y Co-Fundador de Viflip y la escuela online Inversores Inteligentes

Emprender e invertir en el sector inmobiliario durante la veintena y sin capital

Para un gran número de la sociedad, el año en el que nos encontramos parece haber marcado un jaque mate en muchos sectores laborales, incluso poniendo en riesgo los valores de nuestra comunidad. Sin embargo, siempre he pensado que las grandes crisis están llenas de grandes oportunidades. No es la primera vez en la historia de la humanidad que nos topamos con una pandemia global o nos encontramos de frente con una crisis económica mundial.

Pero esa misma historia nos ha demostrado la capacidad que tiene el ser humano de cambiar las reglas del juego para adaptarse a un nuevo paradigma, tan necesarias e importantes para la evolución de nuestra especie. Es así como en las grandes crisis surgen nuevas alternativas de negocios y adaptaciones de esos mismos negocios relacionándose con el contexto y las nuevas necesidades que la sociedad demanda.

Mis andanzas en el mundo del Real Estate comenzó cuando tenía 19 años, después de trabajar durante una temporada en un restaurante de comida fast food. Comencé a moverme por algunas inmobiliarias y durante este periodo pude observar y comprobar varios puntos relacionados con este sector: Existe una falsa creencia que asimila que el sector inmobiliario o el sector de los bienes raíces es un sector exclusivamente para personas bien posicionadas, con alto capital disponible y con grandes capacidades económicas.

Pero la experiencia me ha demostrado lo contrario, al igual que me ha demostrado que no puedes sostener un negocio escalable, contando como única fuente de crédito con los bancos. Es por eso que tomamos en cuenta las necesidades que la sociedad demandaba y trajimos de EEUU un sistema, al que dimos forma a nuestra imagen y semejanza, para adaptarla a jóvenes de entre 20 y 30 años que necesariamente no tuvieran que contar con un capital ni experiencia previa.

Llegados hasta aquí, entonces, ¿cómo puedo emprender e invertir sin capital? Hacer un flipping house. Este término es usado por los inversores del Real Esta-



te en EEUU, para describir el proceso de compra de una casa, donde se hacen las reformas pertinentes o se hace uso del marketing decorativo para la misma, y así luego venderla o alquilarla con un margen de ganancia. Para hacer Flipping House necesitamos encontrar oportunidades rentables dentro del sector. Esto quiere decir; o bien propiedades por debajo del valor del mercado, o bien propiedades que estén en un estado de conservación pésimo.

De esta manera, podemos añadir valor a través de una reforma, en caso de que así fuese necesario o haciendo uso del marketing decorativo para acelerar el proceso de compra o alquiler. De esta manera, surge un servicio enfocado a inversores. Hay mucha gente con dinero en el mercado, pero no todo el mundo tiene la capacidad de encontrar, de forma continua, oportunidades, crear tratos y estrategias con los propietarios.

Tras la venta de esa propiedad, ésta generará una plusvalía. De esta plusvalía cobraremos entre un 30%-50% del beneficio que hemos obtenido y sin aportar capital. Así, nos convertimos en socios del inversor, aportando trabajo, estrategia y conocimiento, mientras que el inversor aporta el capital económico.



■

Existe una falsa creencia que asimila que el sector inmobiliario es sólo para personas bien posicionadas

■

Siguiendo en la misma línea de los Flipping House, también es posible hacer un Rent to Rent, es decir, a través de adquirir los derechos de uso de las propiedades por un tiempo definido o indefinido, aplicando la misma práctica anteriormente nombrada. De esta manera podemos explotar el uso de la vivienda durante los años establecidos por contrato y alquilar las habitaciones a estudiantes o alquilar las propiedades para los turistas, aportando un flujo efectivo mensual.

Realizando estas prácticas se produce un win to win. Los propietarios consiguen alquilar o finalmente vender esa propiedad que tanto esfuerzo les había costado, y nosotros aportamos un valor añadido a la propiedad, acondicionándola al contexto y situación, y haciéndola más rentable para ambas partes.

Todo esto, sin mencionar, que se aprovechan muchas viviendas que están vacías o/y son antiguas y no están adaptadas a las condiciones que se exigen actualmente, para volver a ponerlas en el mercado aportando un valor añadido, evitando así construir más edificios y convirtiendo este negocio en un modelo sostenible, la dirección hacia donde miran las empresas del futuro.

Poner todo esto en práctica y aprender desde cero, requiere de muchísimo tiempo y esfuerzo, pero siempre he tenido claro que quería tener una libertad financiera y no depender de horarios establecidos por terceros y ser flexible y dueño de mi tiempo, para poder emplearlo en cosas que siempre he considerado importante, como la familia y los amigos.

Actualmente tengo 25 años y soy CEO una consultoría de Inversiones Inmobiliarias, y recientemente hemos creado otra empresa donde ayudamos a los propietarios a vender sus propiedades a través de estas prácticas, en plena pandemia global ¿recuerdas? De las grandes crisis, siempre surgen las grandes oportunidades. Y de las necesidades surgen nuevos modelos de negocios, y es así como surgió la escuela online Inversores Inteligentes, para dar respuesta a uno de los problemas que tenemos en esta sociedad; la escasez en educación financiera.

El camino no ha sido nada fácil. Pero gracias a la formación, el desarrollo personal y la constancia he conseguido los objetivos que un día me marqué. Y ahora, me he convertido en el mejor ejemplo para explicarte que se puede emprender e invertir durante la veintena y sin capital alguno, llevar un estilo de vida en el que creo e invertir mi tiempo en las cosas que considero importantes.

Solo el 1% de las viviendas en España son industrializadas

Se crea la Plataforma de Industrialización de Viviendas (PIV) para divulgar las ventajas: reducción en un 50% de los plazos de entrega y mejora en la calidad de ejecución

Luzmelía Torres. Fotos: Neoblock

La palabra industrialización lleva años representando uno de los grandes retos del sector promotor en España. Hasta ahora han sido ya varios los que han dado ya los primeros pasos para una edificación de viviendas industrializadas aunque aún queda camino por recorrer. La industrialización genera numerosas ventajas pero hay dos que son fundamentales: reducción en un 50% de los plazos de entrega, que representa una de las principales demandas de los clientes, y la segunda, la mejora en la calidad de ejecución de las viviendas, gracias a una construcción mucho más precisa y que reduce significativamente las incidencias postventa.

Según los expertos, la industrialización inmobiliaria será uno de los grandes revulsivos para reactivar la construcción y la promoción de viviendas tras la crisis ocasionada por el Covid. Actualmente, está más avanzada en España la industrialización en viviendas unifamiliares donde ya muchas promotoras han construido varias promociones como es el caso de Aedas Homes con su primera promoción Merían, en Torrejón de Ardoz (Madrid). El reto está ahora en hacer viviendas industrializadas en altura, viviendas plurifamiliares, y en este caso Vía Célere, fue la primera gran promotora en lanzar una vivienda pluri-familiar totalmente industrializada en Boadilla del Monte (Madrid).



Transporte del módulo de la vivienda hasta la obra.

Bajo este escenario nace en España la Plataforma para la Industrialización de Viviendas (PIV), con el fin de colaborar entre las entidades adheridas a la plataforma, en la programación y realización de actividades, de interés mutuo, para el fortalecimiento, dinamización, expansión y promoción de la Industrialización. Julián Domínguez Huerta, socio director del estudio de arquitectura CIP Arquitectos y vicepresidente del PIV, declara como se creó la plataforma. "La formamos hace dos años, en 2018, como un grupo de trabajo donde había que buscar soluciones a lo que estaba pasando en el mercado. Por un lado, hacía falta mano de obra porque con la crisis del 2008 se fue a otros sectores, también vimos que había que dar calidad al cliente y por último había una gran incertidumbre con los plazos y los precios, porque los precios subían constantemente y en ese grupo de trabajo estábamos promotores, arquitectos y constructores y vimos que el camino estaba en la industrialización de vivienda. La Plataforma en sus inicios empezó titulada por el Instituto Eduardo Torroja pero luego entendimos que los promotores eran la pieza principal para avanzar porque ellos son los que tomaban las decisiones y nos apoyamos en la Asociación de promotores inmobiliarios de Madrid (Asprima)".

PIV es una iniciativa sin ánimo de lucro, que se encuentra bajo el auspicio de Asprima y está representada por asociaciones, organizaciones, empresas y profesionales, en el ámbito de la edificación en sus distintas facetas. Los objetivos de la plataforma son cinco: 1.- Fomentar la producción de vivienda con procesos industrializados que cubran todo el ciclo. 2.- Divulgar las ventajas que tienen estos



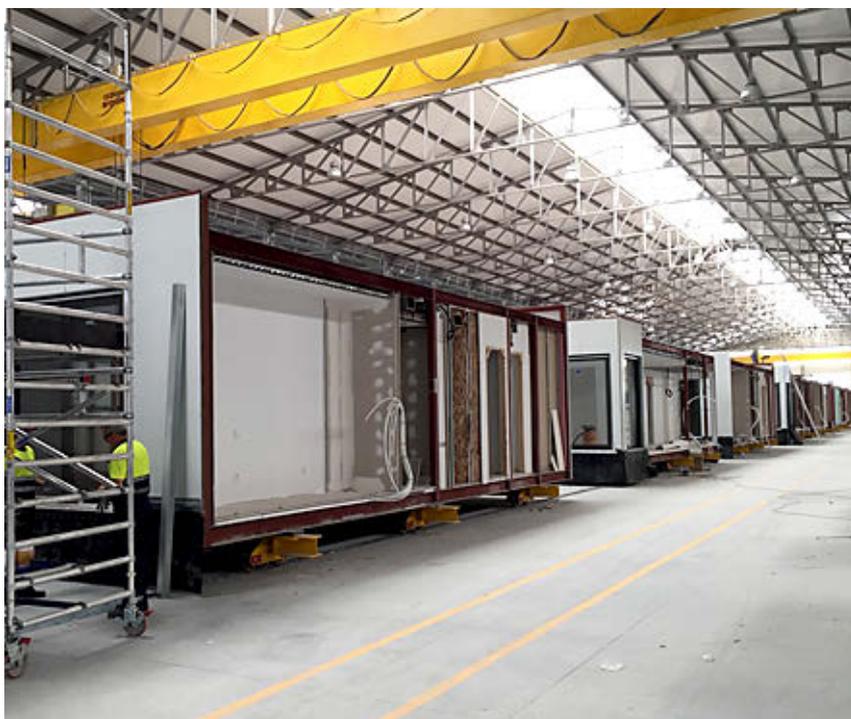
Las viviendas industrializadas se montan en la obra.

sistemas, tanto tecnológicos como en plazos, sostenibilidad y creación de empleo. 3- Captación de herramientas como la metodología BIM, procesos de control, etc. 4.- Colaboración con la Administración Pública con iniciativas para el desarrollo de viviendas industrializadas con capacidad de exportar nuestro conocimiento. 5.- Formación.

La Plataforma para la Industrialización de Viviendas considera fundamental que España se aproxime a los niveles de construcción industrializada de otros países europeos, como Alemania, donde el 9 % de la construcción de vivienda es prefabricada; Suecia,

donde este tipo de construcción alcanza ya casi la totalidad de la producción; Holanda, con un 50 %, o Reino Unido, con cerca del 7 %. "Es España estamos muy atrasados en comparación con otros países, la construcción industrializada de vivienda no alcanza ni el 1%. Es verdad que desde hace tiempo se fabrican elementos industrializados en fábrica como ventanas, muros, vigas, pero lo que entendemos como industrialización es cuando gran parte de la vivienda se hace en fábrica y luego se traslada y se monta en la obra. Esto no se ha hecho en España porque la mano de obra era barata y no compensaba hacer procesos industrializados y también por nuestro clima, en los países con clima frío es más normal que se construya en fábricas. Tampoco en España la Administración ha ayudado mucho, en otros países la Administración ha dado ayudas a la industrialización de viviendas y es algo que en España hay que conseguir", asegura Jorge Perelli, presidente ejecutivo de Bauen Constructora.

Cuando se habla de industrialización de viviendas a muchos clientes les surge la duda de si se pue-

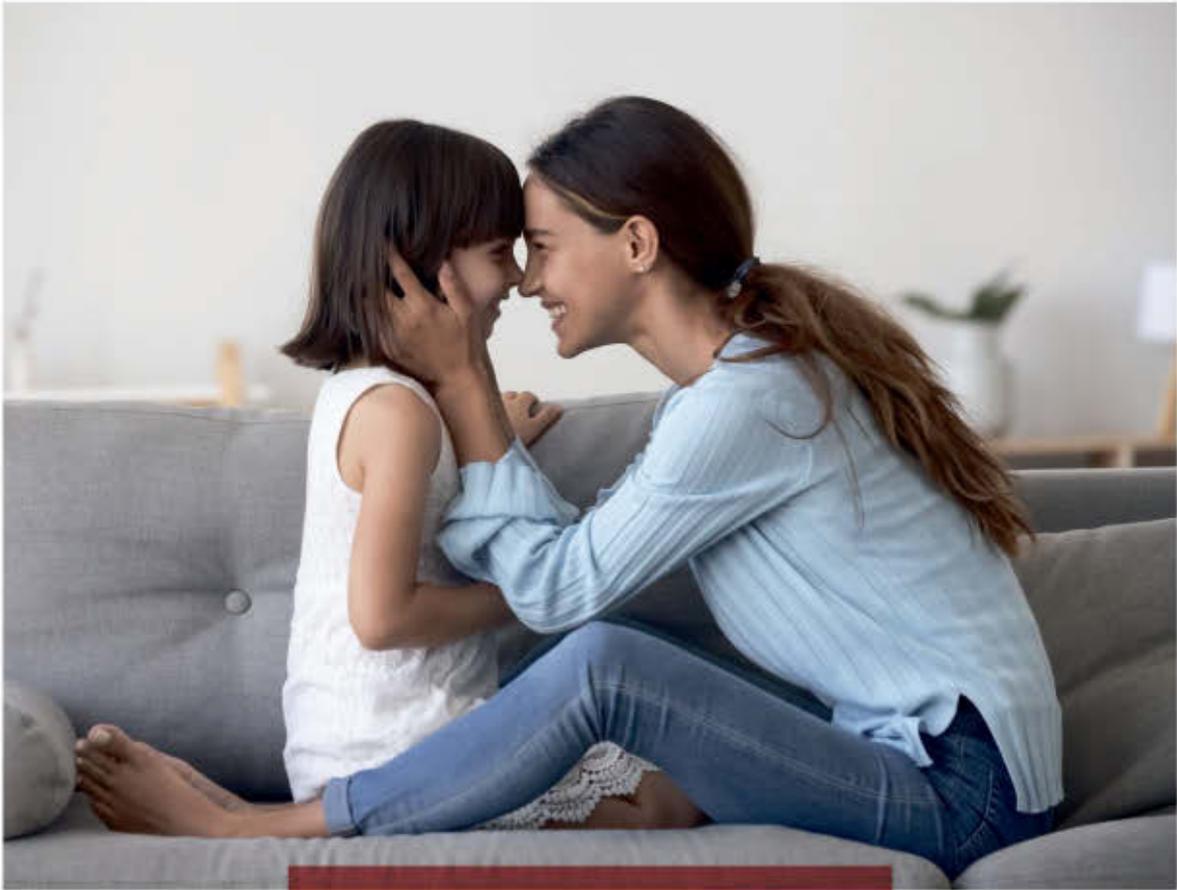


Casas industrializadas construidas en fábricas por módulos que luego se montan en la obra.

den hacer casas industrializadas de calidad a precios asequibles, personalizadas, eficientes y sostenibles. Sandra Llorente, directora general técnica de Vía Ágora y vocal del consejo rector del PIV lo tiene claro. "Se puede hacer industrialización y a precios competitivos pero hay que estudiar cada casuística del producto. Hay que tener en cuenta las distancias entre la fábrica y donde está la obra, el transporte es importante y el volumen de la unidad. También hay que ver cuando se quiere poner en carga el activo, no es lo mismo un inmueble para el alquiler que lo puedes rentabilizar más rápido que para venta. Por lo que hay que tener una visión holística, no me vale solo el precio hay que tener en cuenta los plazos, los acabados y la postventa".

Jorge Perelli asegura que una vivienda industrializada se puede personalizar. "En Bauen Constructora tardamos cinco semanas en hacer una vivienda unifamiliar industrializada. Se puede personalizar pero tienes que tenerlo claro desde el principio".

Manuel Lobo, consultor técnico en madera y arquitectura en Finsa explica que "usar elementos industrializados es mejorar el proceso con una mayor calidad con más controles de calidad en fábrica. Aportamos productividad al sector y garantías en el empleo con formación cualificada. Con la industrialización se disminuye los accidentes laborales un 20%, al ir equiparando las características de las condiciones laborales y procesos al sector industrial".



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

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

Residencial

Metrovacesa vende 200 viviendas para alquiler a la gestora AEW

El negocio de la promoción de vivienda para alquiler (*Build to Rent*) sigue pujante a pesar de la crisis. La gestora AEW ha llegado a un acuerdo con Metrovacesa para la adquisición de dos promociones llave en mano para uno de sus fondos. Esta operación, que suma 203 viviendas, refuerza la estrategia de Metrovacesa en el segmento de residencial en alquiler llave en mano, ya que la promotora tiene el objetivo de que en un futuro este tipo de proyectos supon-

gan hasta el 25% de las nuevas promociones. Mediante esta operación, que ha sido asesorada por Uría Menéndez y TC Gabinete Inmobiliario, la promotora que preside Jorge Pérez de Leza, desarrollará estos dos proyectos, y AEW las gestionará como vivienda en alquiler. De esta manera, la promotora da respuesta a la creciente demanda de vivienda de obra nueva para los operadores de rental que buscan este producto en España.

Alquiler

El 64% de los dueños de pisos turísticos se pasan al alquiler residencial

El negocio de los pisos turísticos se tambalea con la crisis, ya que casi dos de cada tres propietarios que tenían alguna vivienda destinada a alquiler vacacional en España se ha pasado, como consecuencia de la pandemia, al alquiler residencial. El porcentaje exacto, tal y como revela el estudio "Impacto de la pandemia en el alquiler vacacional" elaborado por la plataforma inmobiliaria Fotocasa es del 64%. El portal extrae este dato a partir de más de 5.000

encuestas realizadas en el mes de septiembre. El colectivo de propietarios que, antes de la crisis sanitaria, alquilaba para estancias vacacionales alguna de sus viviendas es relativamente pequeño: un 6% de los particulares españoles mayores de 18 años. Su situación ha cambiado radicalmente como consecuencia de la caída del turismo y las restricciones de movilidad de estos meses, lo que ha hecho que caiga la ocupación y la rentabilidad.

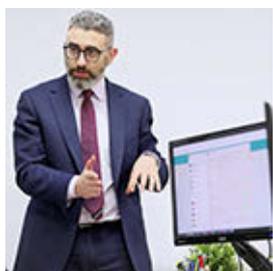
'Retail'

La socimi Castellana Properties reafirma su apuesta por la innovación

Castellana Properties, especialista en la adquisición, gestión y rehabilitación de activos inmobiliarios en el sector retail que cotiza en el BME Growth, reafirma su apuesta por la innovación con el lanzamiento de su nuevo proyecto "iCast", que involucra a todos los empleados de la compañía. iCast nace con el objetivo de fomentar la innovación; aportar valor añadido; transformar la compañía; hacer evolucionar el talento; adquirir skills digitales, incorpo-

rar agilidad y generar un impacto positivo tanto en la compañía como en el sector del retail. Así, desde Castellana Properties se ha llevado a cabo un análisis de las distintas necesidades que afronta el sector y se han creado grupos de trabajo para entender en profundidad estos retos, analizar posibles soluciones y definir nuevas iniciativas que permitan seguir mejorando e impulsando los centros comerciales como verdaderos espacios omnicanales.

Excelencia

Alberta Norweg, primera en España en evaluarse con el modelo EFQM 2020

Alberta Norweg 2.0. S.L.P.U. se ha convertido en la primera empresa en España en ser reconocida con el Sello Excelencia a la Gestión empresarial según el nuevo Modelo EFQM 2020. Se trata de una empresa valenciana, de consultoría de arquitectura e ingeniería, energías renovables y servicios, cuyo principal ámbito de trabajo es la gestión de arquitectura en rentabilidad y espacios corporativos. La firma es la primera empresa de Valencia en gestión de ofi-

cinas para terceros. Concretamente gestiona un 8% de los 728.000 metros cuadrados de oficinas en alquiler de la capital valenciana, siendo segundo mayor gestor, por detrás de un Family Office en autogestión con un 13% de cuota. La compañía valenciana también es consultora de infraestructuras y logística para multinacionales, oficinas e industrial, y realizan servicios de arquitectura e ingeniería en toda España.

Diseñamos
Pensando en ti



ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS


Gestilar
www.gestilar.es

El 'retail' es el segmento más activo del sector este año

Según la consultora JLL en los nueve primeros meses del año, el retail ha sido el segmento inmobiliario más activo con 1.900 millones de inversión frente a los 1.201 millones en 2019

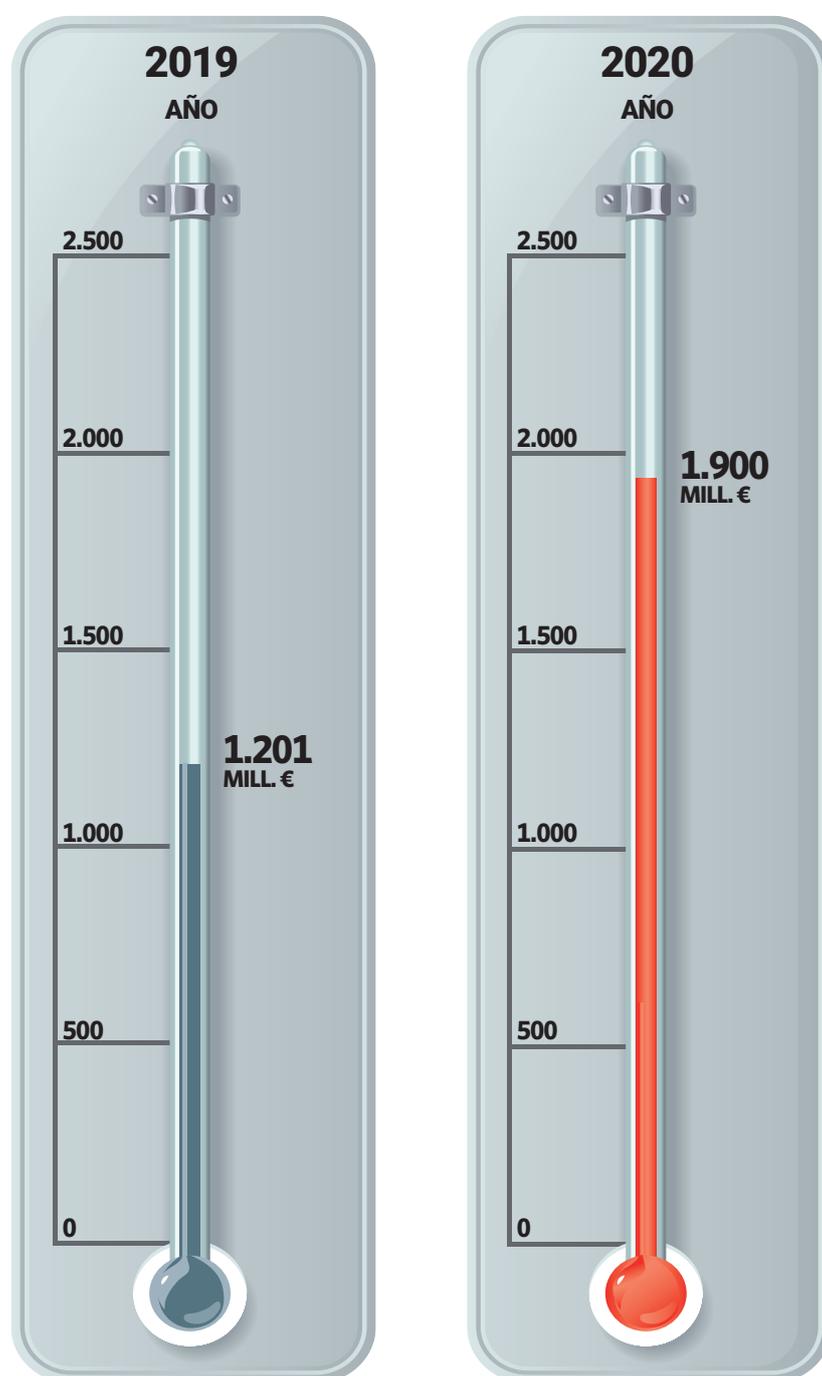
El Economista. Fotos: iStock

A pesar del fuerte impacto de Covid-19 en el sector retail, el primer trimestre de 2020 cerró con un volumen de inversión de 1.400 millones de euros (gracias a la venta de los dos centros comerciales de Intu), seguido de un segundo trimestre en el que apenas se cerraron operaciones en el mercado. En el tercer trimestre, la inversión retail ha repuntado con un volumen que ronda los 450 millones. Con estos datos, la inversión acumulada en los primeros nueve meses del año ronda los 1.900 millones, lo que representa un aumento del 84% comparado con el mismo periodo del 2019 y supera el volumen acumulado en todo el año 2019 (1.600 millones). No obstante, cabe señalar que el pasado año las cifras de inversión retail registraron una caída significativa respecto al volumen de los últimos años, cuando retail se erigía como primer sector inmobiliario de inversión. Durante el tercer trimestre ha destacado la inversión en High Street, que ha acumulado el mayor número de operaciones, con un volumen superior a los 230 millones (un 58% de la inversión retail). Le sigue el segmento de supermercados (20% de la inversión total) que, durante los últimos meses, ha suscitado el creciente interés de los inversores a destacar la operación de Sale & Leaseback del portfolio de Mercadona, valorado en unos 180 millones de euros.

Los parques de medianas están despertando el interés inversor de cara a su reposicionamiento como activos logísticos, destinados a satisfacer las necesidades de última milla. Igualmente continúan en el radar de los fondos, con operaciones como el parque comercial On Plaza firmada en el tercer trimestre. Durante los últimos tres meses, el segmento de centros comerciales ha estado más focalizado en transacciones Value Add, claros ejemplos son el centro comercial la Vega y Espacio Torrelodones.. El sector retail ha sido uno de los más perjudicados como consecuencia del confinamiento y las medidas sanitarias. El riesgo percibido se ha traducido en las rentabilidades de los activos retail, que han vuelto a incrementarse, aunque de forma moderada, en High Street y centros comerciales.

Inversión en retail III trimestre 2020

DIFERENCIA +84%



Creemos en las personas

En **MERLIN Properties**, creemos en la tecnología para avanzar e innovar. Desarrollamos soluciones sostenibles que respetan el medioambiente y contribuimos al desarrollo responsable de las ciudades.

Construimos espacios que mejoran la calidad de vida de las personas.



merlinproperties.com



MERLIN

Hay que vivirlo



El nuevo barrio Montegancedo, en Pozuelo de Alarcón, contará con 35 hectáreas de zonas verdes.

Montegancedo, un referente de sostenibilidad al norte de Madrid

Este nuevo barrio en Pozuelo de Alarcón contará con casi 700.000 m². Sólo una tercera parte se destinará a uso residencial (1.050 viviendas) y más del 50%, a parque forestal periférico y a espacios verdes. Aedas Homes lidera este desarrollo con más del 50% del suelo para construir 529 viviendas

Luzmelia Torres. Fotos: Propietarios de Montegancedo

Montegancedo es el nuevo barrio de Pozuelo de Alarcón que está llamado a convertirse en un referente de la sostenibilidad y medio ambiente. El ámbito contará con 35 hectáreas de zonas verdes -superficie equivalente a 50 campos de fútbol- donde entre otras muchas ventajas, pondrá al alcance de todos un parque forestal de más de 20 hectáreas, pistas deportivas y rutas de senderismo y running.

El proyecto, pensado como una zona abierta donde disfrutar de la naturaleza, combinará las opciones al aire libre con la comodidad que supone su ubicación próxima a la capital. "El ámbito de Montegancedo cuenta con una superficie de casi 700.000 metros, donde una tercera parte irá destinada a uso residencial y más del 50%, se destinará al Parque forestal Periférico y a espacios verdes", afirma Iván Pascual, gerente de Montegancedo.

Este desarrollo incluirá 1.050 viviendas que favorecerán la creación de un nuevo barrio residencial en Pozuelo de Alarcón, al noroeste de Madrid. Una de las zonas de España más dinámicas a nivel inmobiliario y donde la oferta de vivienda es inferior a la sólida demanda existente en la zona.

El Gerente de Montegancedo tiene claro que "no es una urbanización más. Es un proyecto integral, que engloba la construcción de viviendas con la mejora y el acondicionamiento de múltiples espacios verdes, del parque forestal y de zonas de libre transición, siempre en cumplimiento con el punto número 11 de Ciudades y Comunidades Sostenibles marcado en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Además aportará múltiples mejoras al municipio, contribuyendo a solucionar algunos de los problemas actuales que más preocupan a los pozueleros, como son la seguridad en la zona o la conexión del barrio de La Cabaña con el Campus Universitario".

De esta forma, el futuro barrio de Montegancedo será un generador de riqueza que servirá para dinamizar la economía, tanto del municipio de Pozuelo como de las localidades colindantes. Supondrá una inyección económica de unos 100 millones de euros a las arcas del Ayuntamiento de Pozuelo en forma de incremento patrimonial, ya que el Consistorio será el propietario de hasta el 30% del suelo residencial sin coste alguno. Este porcentaje está muy por encima del habitual 10 % de cesión de suelo en estos casos a los consistorios. Este proyecto llega en un momento en el que la crisis sanitaria global tendrá efectos sociales, económicos y laborales. Por tanto, este sector potencia la posibilidad de hacer vivienda accesible y la creación de empleo, ya que se prevén unos 2.500 puestos de trabajo indirectos.



Montegancedo va a dinamizar la economía del municipio de Pozuelo de Alarcón

"En estos momentos falta que el Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón apruebe definitivamente los proyectos de urbanización y de reparcelación que ya han sido aprobados inicialmente. A juzgar por el interés que este proyecto tiene para la ciudad, la trascendencia económica del mismo y por las últimas actuaciones del Ayuntamiento y su compromiso con el fomento de la actividad económica, especialmente en la situación en la que nos encontramos como consecuencia de la crisis sanitaria, estoy convencido de que su aprobación es inminente y que el propio Ayuntamiento como responsable de estas aprobaciones va a agilizar los trámites pendientes al máximo", asegura Iván.

La situación de crisis sanitaria que vivimos ha llevado a replantearse muchos paradigmas, entre ellos una mayor concienciación de los ciudadanos por el entorno. Montegancedo se pensó así desde el prin-





Aedas Homes, propietaria de más del 50% de suelo, desarrollará 529 viviendas sostenibles.



Montegancedo ofrece a todos los vecinos un parque forestal de 20 hectáreas.

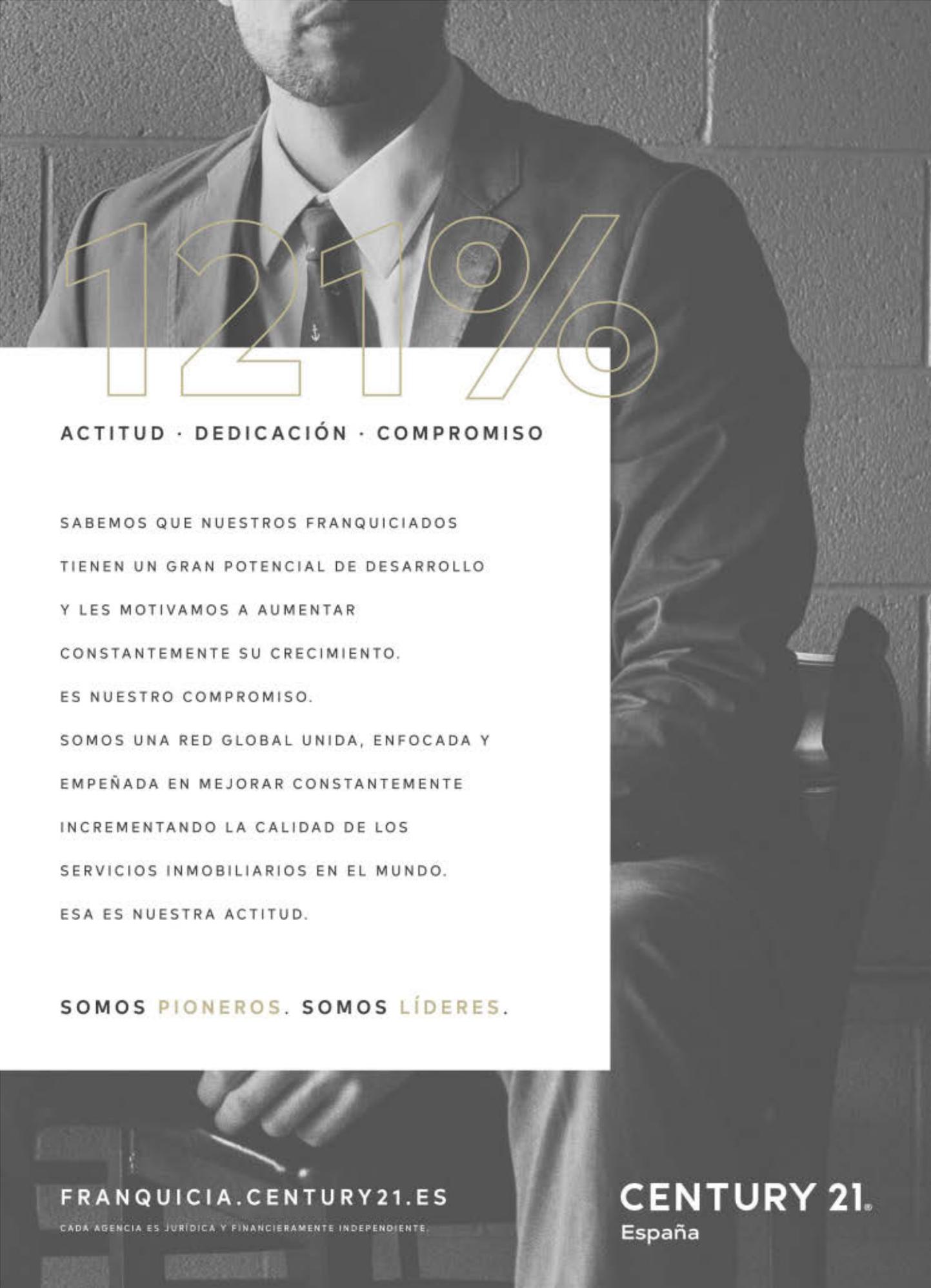
cipio como un barrio que cumpla con los más estrictos requisitos medioambientales, no solo en cuanto a sus espacios naturales, sino a la baja edificabilidad que se plantea con 1.050 viviendas. Montegancedo tendrá una imagen propia y reconocible. Las viviendas del nuevo sector urbano responderán a una arquitectura actual, atractiva, exclusiva y de vanguardia. Contará con plurifamiliares y unifamiliares pensados para parejas y familias jóvenes, en edificios de máximo tres alturas y donde primarán las grandes terrazas y los jardines. En cuanto al exterior, el ámbito apuesta por una urbanización abierta a la naturaleza con multitud equipamientos: carriles para bicicletas, parques de juegos infantiles, rocódromo para practicar escalada, tirolinas... etc.

Tinsa afirma que hay una gran escasez de suelo finalista en la zona noroeste que está complicando el acceso a la vivienda tanto a los habitantes de Pozuelo de Alarcón como del resto del área colindante. El valor medio de la vivienda nueva y usada en el tercer trimestre de 2020 en Pozuelo se sitúa en 2.928 euros, según datos de Tinsa. Montegancedo va a suponer una válvula de escape para este mercado tan tensionado en la zona noroeste, donde hay una fuerte demanda de obra nueva. La viviendas en Montegancedo saldrán a precios similares



de obra nueva de otras zonas de Pozuelo (3.500-4.500 euros por metro cuadrado para viviendas unifamiliares y residencial colectivo en bloque abierto) apunta Tinsa.

Aedas Homes y Pryconsa son las promotoras que lideran este nuevo desarrollo de Montegancedo. Alrededor del 50% del suelo está en manos de la promotora Aedas Homes. Esta compañía adquirió los terrenos hace tres años y construirá 529 viviendas (alrededor de 150 serán unifamiliares). Pryconsa, la promotora de la familia Colomer, dispone del 20% de las parcelas para construir 204 pisos. El Ayuntamiento de Pozuelo tiene el 30% de los terrenos y podría sacarlos a subasta para dar entrada a nuevos promotores.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.

SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España

La madera es necesaria para descarbonizar la construcción

Es un producto natural, reciclable y renovable cuyo proceso productivo ofrece menos residuos, requiere un bajo consumo energético y respeta la naturaleza

Luzmelia Torres Fotos: Finsa



Edificio La Conexión, sede central de Financiera Maderera (Finsa) con madera de pino de Galicia para la estructura.

La construcción con madera está teniendo un impacto positivo en el usuario final donde encuentra es este material sensaciones de comodidad y confort que en otros materiales no son alcanzables. Sólo el 18% de la población del mundo habita en viviendas construidas con madera, sin embargo, es un material al alza y cada vez se demandan más casas de madera asequibles y bien diseñadas. “El futuro de la construcción en madera en España depende de la gestión de la materia prima (bosques) y la capacidad instalada industrial, pues según el acuerdo de París, la fase 4 para los años 2021/2030 será la de mitigación, es decir, la reducción de emisiones, por lo que un transporte de lar-

gas distancias para obtener el material no será viable. A día de hoy, las previsiones de construcción de obra nueva según APCE es de 150.000 viviendas anuales, y la capacidad instalada en España en estos momentos no llega ni al 5% de ese número”, afirma Sandra Llorente, Directora General Técnica en Vía Ágora.

La madera es un material totalmente sostenible para la construcción. Se produce de forma natural, y durante el crecimiento del árbol, éste actúa como sumidero de CO₂. La madera es por tanto el material con menor huella ecológica en nuestro medio natural. Según la Sociedad Española de Ciencias

Inmobiliaria

elEconomista.es

Forestales, los bosques españoles absorben más del 24% del total de emisiones de nuestro país, por lo que es imprescindible que nuestros bosques sean todavía más protagonistas de nuestros paisajes.

La ventaja en la utilización de la madera es mucho mayor que la desventaja como material. Entre las ventajas cabe citar que es un producto natural, reciclable y renovable, cuyo proceso productivo con relación a otros productos industrializados ofrece menos residuos, requiere un bajo consumo energético y respeta la naturaleza y el medio ambiente. En el empleo corriente no es tóxica, no produce olores o vapores tóxicos de origen químico y es segura al tacto y manejo. También es 100% renovable si se practica una tala de árboles en los bosques adecuadamente y con los certificados pertinentes.

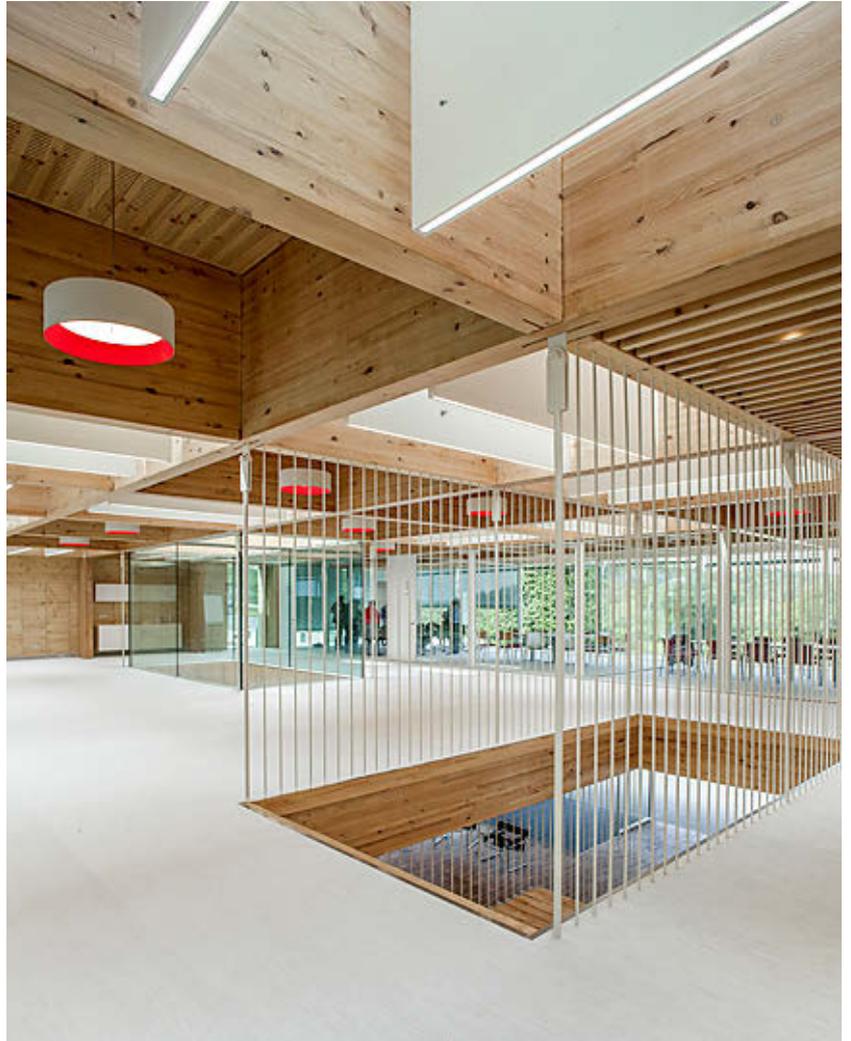
Otra ventaja de la madera es que ofrece un buen aislamiento, que es un aspecto muy importante para la reducción de la energía empleada en la calefacción y climatización de edificios. La madera es un aislante natural que puede reducir la cantidad de energía precisa para la climatización de espacios, en especial cuando se emplea en ventanas, suelos o puertas. También presenta estupendas condiciones naturales de aislamiento térmico. Es un mate-

Vía Ágora patrocina el curso de construcción con madera de la Escuela de Montes de la UPM

rial fácil de trabajar y duradero, con facilidad para encontrarla y a precios relativamente económicos en relación a otros materiales. También hay que destacar su utilidad de empleo con diferentes formas. Puede ser producida en piezas con dimensiones estructurales de cualquier tamaño, para ser utilizada en industrialización o en elementos delicados. Es reutilizable al 100%.

En cuanto a las desventajas, hay muchos mitos que se han generado entorno a la madera como que tiene escasa estabilidad dimensional, que no es duradero, no tiene resistencia al fuego, no es un material moderno y se asocia con un material de construcción pobre que no da soluciones al ruido o a las vibraciones. "Esto no es así y todos los técnicos y especialistas en construcción con madera afirman que estas desventajas tienen solución mediante el diseño y la tecnología. Pero si es verdad que para cubrir la parte de diseño necesitamos personal formado, tanto montadores como técnicos", apunta Sandra Llorente.

A este respecto, Ana Elisa Rodríguez directora de la Fundación Gómez-Pintado en Vía Ágora, explica que "somos conscientes de las grandes posibilida-



La madera es un material fácil de trabajar y duradero.



La madera es un materia sostenible y reutilizable 100%.



La madera se utiliza en procesos de industrialización y ofrece menos residuos y requiere bajo consumo energético.

des arquitectónicas y tecnológicas que ofrece la madera y de su gran eficiencia y sostenibilidad, con un aumento en la demanda, pero el sector inmobiliario adolece precisamente de formación en construcción con madera, por lo que desde Vía Ágora patrocinamos el Curso de Construcción con Madera de la Escuela de Montes de la UPM para ayudar a los profesionales en su formación”.

Manuel Lobo, consultor técnico en madera y arquitectura en Finsa asegura que “la construcción con madera es una oportunidad para conseguir reducir la huella medioambiental del sector de la construcción, pero tiene varios retos por delante. Por el lado de la demanda, hay que superar los mitos, técnicamente superados, que pueden hacer que el comprador de vivienda no apueste por una vivienda construida en madera, a pesar que la madera está ya en muchos elementos de la misma, como pavimentos,

puertas, armarios o mobiliario de cocina. El reto en este caso es, con la experiencia, y que el público asuma que la madera es un material más que cumple sobradamente todas las normativas y ofrece unas prestaciones adicionales. Se podría asemejar cuando se introdujeron los tabiques industrializados de placa de yeso, que costó que el comprador lo asumiera y hoy en día está perfectamente asumido. Por el lado de la oferta, se necesita una mejor gestión de nuestros bosques, que sean una fuente de riqueza inagotable, a la vez que pueden suponer una medida clave para evitar la despoblación de zonas rurales. Pero también la industria de la transformación tiene que ser capaz de disponer del producto porque las empresas se están modernizando e introduciendo nuevos productos. Si, quisiéramos alcanzar una cuota de construcción con madera parecida a nuestros vecinos europeos, donde llega hasta el 20%, no habría oferta a corto plazo”.



La madera presenta condiciones naturales de aislamiento térmico y absorción acústica.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat Valenciana

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su dispositivo en <https://revistas.economista.es/>





Sebastián Molinero
Secretario general de Andimac

Reformas para reconstruir España

El Gobierno, a través del 'Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española', parece decidido a movilizar 72.000 millones de euros procedentes de los fondos europeos en los próximos tres años. Que, entre otros fines, se destinarán a rehabilitar medio millón de viviendas entre 2021 y 2023 para mejorar su eficiencia energética. En concreto, esta guía remitida a Bruselas recoge un Plan de rehabilitación de vivienda y regeneración urbana centrado en la eficiencia, que pretende, entre otros objetivos, optimizar las condiciones de habitabilidad del parque de viviendas en España.

Este desafío estaría alineado con el manual que la Comisión Europea ha presentado para asesorar a los países en sus planes de inversiones, ya que una de las siete áreas de actuación será, precisamente, la rehabilitación de los edificios en cuanto a su eficiencia energética se refiere. Así queda aclarado en la reciente comunicación de la Comisión del pasado 14 de octubre en la que se define esta política como una palanca para la sostenibilidad edificatoria, la creación de empleo y la mejora de la calidad de vida. Sin embargo, el parque edificado español envejece a un ritmo anual del 2%, mientras la rehabilitación edificatoria afecta únicamente al 0,15% del mismo.

Como consecuencia, actualmente el 83% de las viviendas en España tiene más de 18 años, dejando mucho que desear en cuanto a su eficiencia energética se refiere. Máxime teniendo en cuenta que hasta el 40% de las emisiones que se registran en los principales núcleos urbanos proceden de los edificios depredadores de energía.

Al envejecimiento del parque inmobiliario se suma que la calidad en términos de prestaciones de las viviendas (ahorro energético, acústica, seguridad, salubridad, accesibilidad, ventilación, etc...) es muy mejorable. Por lo que la actualización, modernización, dignificación y adaptación a las nuevas necesidades normativas y habitacionales de este inmenso parque representa una oportunidad potencial y latente a la que atender. Y es que enemos un parque edificado pensado para una sociedad con valores y necesidades muy alejados tanto del



presente como del futuro. El Plan diseñado para los próximos tres años se estructura en torno a cuatro transformaciones que el gobierno ha situado desde el principio en el centro de la estrategia de política económica, y entre las que destaca la transición ecológica, que recibirá hasta el 37% de la inversión total para -entre otras medidas- rehabilitar viviendas, mejorar su eficiencia energética y reducir las emisiones de CO2 a la atmósfera. Este Plan, según cálculos sectoriales, podría suponer una inversión de 8.000 millones de euros y la creación de 208.000 puestos de trabajo a tiempo completo, sin contar el efecto tractor que generaría en términos de empleo y actividad industrial en actividades relacionadas con la rehabilitación y la reforma.

En otras palabras, el Plan podría propulsar la recuperación económica de España, ya que la reforma y la rehabilitación serán determinantes para lograr un modelo de negocio más sostenido y sostenible para el sector de la construcción y la economía del país en su conjunto. Sin embargo, actualmente vemos algunos frenos que, por desgracia, seguramente retrasarán su puesta en marcha. En primer lugar, cabe resaltar el poco compromiso reformista. Y es que no hablamos de un rescate, pero sí de una oportunidad condicionada, lo que implica definir la ejecución del calendario reformista que nuestro país debe plantear a la Comisión. No hacerlo puede generar tensiones de confianza con otros socios europeos y reducir el potencial de acceso a fondos para nuestro país en un momento de gran urgencia.



■

El sector residencial español está dominado por un paisaje minifundista ligado a edificios en altura

■

En segundo lugar, preocupa la agilidad de las actuaciones. Los recursos del fondo Next Generation no son para hacer cosas sino para mejorar las cosas, y hacerlo apoyando la modernización de los sectores económicos clave. Y la construcción es un sector fundamental en toda economía moderna. Debemos superar la rigidez y lentitud que, en ocasiones, caracterizan a los niveles de la Administración española.

En este contexto, el sector requiere urgencia y capacidad de ejecución a todos los niveles para evitar el derrumbe de la construcción, un sector clave cuya fuerte inercia comienza a decaer. Porque no es tiempo de enrocarse en las competencias de cada administración sino de ser competentes, y esto es de vital importancia en el capítulo de la rehabilitación y la reforma para optimizar al máximo su potencial, en especial en un mercado tan atomizado como el español.

Pero entre las barreras para la articulación de las ayudas europeas también se encuentra el déficit a la hora de ejecutarlas y, en el ámbito que nos ocupa, la adecuación al contexto al que nos enfrentamos. El sector residencial español está dominado por un paisaje minifundista ligado a edificios en altura. Como sabemos, esto es una barrera para la toma de decisiones de las comunidades de propietarios, por esto es fundamental la implementación de un Fondo de Garantías, máxime en un marco de crisis como el actual, en el que las ayudas a la rehabilitación deben ir acompañadas de un mecanismo de apoyo a los hogares más afectados y vulnerables, que no se queden atrás ni ellos ni su comunidad.

El sector de la reforma podría caer este año hasta un 22%. La construcción, en torno a un 30% el próximo año y la rehabilitación, quedarse estancada de nuevo a niveles de 2015. Y este sector representa más del 40% del valor de los materiales del conjunto de la construcción, una industria con gran peso en nuestra economía y en algunos casos un gran balón de oxígeno exportador. De ahí, que cuando hablamos de rehabilitación y de reforma cualitativa de viviendas su efecto tractor también tenga grandes consecuencias a la hora de reconstruir social y económicamente nuestro país. De ahí, en definitiva, la importancia de reformar España.



Trabajadores de la Fundación Juan XXIII Roncalli para la discapacidad intelectual cuidan los huertos en edificios de oficinas.

Merlin Properties con sus huertos dona alimentos a 200 familias

Gracias a los trabajadores de la Fundación Juan XXIII Roncalli para la discapacidad intelectual que cuidan los huertos ubicados en edificios de oficinas de Merlin, han podido donar ya 365 kilos de alimentos y esperan llegar a los 792 hasta diciembre que durará esta campaña de acción social

Luzmelia Torres. Fotos: Merlin Properties

Merlin Properties continúa reforzando su compromiso social con la campaña de donación de alimentos que obtienen de sus huertos urbanos ubicados en edificios de oficinas en Madrid. Hasta la fecha ya han repartido 365 kilos a 200 familias en riesgo de exclusión social y esperan que hasta diciembre, momento hasta el cual se alargará la acción, se produzcan 792 kilos de alimentos.

A raíz de la crisis sanitaria por el Covid, el teletrabajo se ha implantado en muchas empresas y muchas oficinas no están operativas al 100%. Por ello, de manera conjunta, Merlin Properties, su oficina de sostenibilidad y movilidad y Fundación Juan XXXIII Roncalli, que lleva más de 50 años trabajando por la inclusión social y laboral de personas con discapacidad intelectual, han decidido donar a Bancos de Alimentos de Madrid toda la producción de los

diferentes huertos urbanos empresariales que gestiona.

Gracias a los trabajadores de la Fundación Juan XXIII Roncalli para la discapacidad intelectual que cuidan los huertos todas esas familias han podido tener alimentos de los huertos urbanos de las edificios de oficinas en Madrid de Merlin Properties. Los inmuebles de la Avenida de Europa, Vía Norte, Aquamarina y Torre Chamartín.

Con el objetivo de ayudar a familias en riesgo de exclusión social, desde los servicios de Soluciones Verdes de Fundación XXIII Roncalli como responsables de la instalación y el mantenimiento de los huertos, han propuesto poner en marcha esta acción solidaria de manera conjunta con las entidades participantes en la gestión de los mismos. En concreto, Merlin Properties, propietaria de los edificios donde se ubican, y su Oficina de Sostenibilidad y Movilidad. Además, también cuentan con el apoyo de Grupo VASS, Ferroviario Servicios, Ashfield Healthcare, Metrovacesa, Carburos Metálicos y SAS, que tienen sus oficinas instaladas en los complejos empresariales donde se encuentran los huertos y cuyos trabajadores venían participando activamente en el cuidado de los huertos hasta la suspensión de las actividades por el Covid.

Los alimentos provienen de los tres huertos localizados en los complejos empresariales de Avenida de Europa, Vía Norte y Aquamarina. El huerto de Avenida Europa de Alcobendas, sede de Grupo VASS, es el huerto urbano más grande construido en un parque empresarial de Madrid y cuenta con 40 metros de bancales y 132 metros cuadrados de suelo. El huerto urbano de Vía Norte, localizado en Las Tablas, utiliza mesas de cultivos para la producción ecológica. Por su parte, en el de Aquamarina, situado en Hortaleza (Madrid), se cosechan más de 20 variedades de cultivos. Entre los diferentes huertos se espera que, de aquí a diciembre, momento hasta el cual se alargará la acción, se produzcan 792 kilos de alimentos, entre verduras, hortalizas, frutas y plantas aromáticas, que se donarán a la Red de Banco de Alimentos de Rivas Vaciamadrid. Según esta organización social, actualmente están atendiendo aproximadamente a 200 familias en grave riesgo de exclusión social, una demanda 60% mayor de ayuda que antes de iniciar la crisis del Covid.

Thaïs Valero, Gerente de Soluciones Verdes de Fundación Juan XXIII Roncalli, ha destacado que "La grave crisis económica y social derivada de la situación que estamos viviendo está golpeando fuertemente a muchas personas y familias que han visto sus ingresos completamente reducidos, además de agravar aún más la situación de aquellas personas que ya se encontraban en una situación precaria. En este momento, colaborar con la labor humanitaria de los Bancos de Alimentos es una forma con-



Huerto ecológico en el edificio de oficinas de Avenida de Europa.



Productos donados: hortalizas y verduras (792 kilos a fin de año).

tribuir a mejorar la vida de estas familias, algo completamente alineado con nuestra misión, que es fomentar la inclusión de todas las personas".

Además de estos huertos urbanos, Merlin Properties está invirtiendo en tres nuevos proyectos en sus edificios y complejos empresariales, que prevé finalizarán en 2020. Con el desarrollo de estos nuevos planes, además de promocionar la biodiversidad en entornos urbanos, gracias a la colaboración con Fundación Juan XXIII Roncalli se genera empleo de calidad para personas con discapacidad intelectual.



Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

Iglesias daña la imagen de España con su 'golpe' a las socimis

El mercado inmobiliario ha estado siempre en el foco político de Unidas Podemos. De hecho, medidas entorno al alquiler y la regulación de las socimis han sido siempre claves en sus pactos con PSOE. La última ficha que ha movido Pablo Iglesias, vicepresidente del Gobierno y líder de la formación morada, ha sido en el marco de la elaboración del proyecto de Presupuestos Generales. En estas negociaciones Iglesias ha logrado que se proponga un cambio fiscal para el modelo las socimis. Así, quiere que estos vehículos, que cuentan con un régimen tributario más ventajoso al tener un tipo del 0% en el impuesto sobre sociedades, declaren ahora el 15% de los beneficios no distribuidos.

Esta medida no tendrá un gran impacto recaudatorio para las arcas públicas, sin embargo, si que puede tener un gran impacto negativo en la imagen de España de cara a los grandes inversores institucionales que lanzan su capital a nuestro país a través de este tipo de vehículos. El cambio "generará inseguridad jurídica" y además nos distancia del resto de países donde las socimis (bautizadas fuera de España como REITs) son ya vehículos asentados en el mercado inmobiliario y respetados por la transparencia y profesionalización que aportan al sector.

"Cualquier modificación de la legislación que no tenga como objetivo mejorar la posición competitiva de nuestros REITs frente a otros países europeos sería interpretado negativamente por los inversores que han apostado por nuestro sector inmobiliario ya que genera inseguridad jurídica e institucional", alerta Javier Basagoiti, presidente de Asocimi.

Al cierre de 2019 cotizaban en España 79 socimis que suman activos valorados en 51.060 millones de euros en activos. Estos vehículos repartieron a sus accionistas 1.254 millones en dividendos, un 60,5% más que el año anterior, según el informe de JLL y BME.

EL PERSONAJE



Jorge Pérez de Leza
Consejero delegado de Metrovacesa

Metrovacesa se ha estrenado en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) con un primer programa de emisión de pagarés con vencimientos de hasta 24 meses y con un saldo vivo de hasta 100 millones de euros. La promotora liderada por Jorge Pérez de Leza se servirá de este programa de emisión continuada como vía complementaria a la financiación bancaria y con el fin de aprovechar las oportunidades que actualmente ofrece el mercado de capitales y mejorar su coste medio de financiación.

LA CIFRA

506

Proyectos

A pesar de la crisis, la actividad de construcción de obra nueva y rehabilitación en Madrid ha seguido creciendo este año, concretamente lo ha hecho un 5%, sumando 506 proyectos, con 382 grúas activas. El segmento residencial suma 395 proyectos (78% del total) y 303 grúas que aportarán más de 14.000 viviendas en los próximos 2-3 años. Por otro lado, los catorce distritos de Madrid ubicados fuera de la M-30 concentran el 60% de los proyectos contabilizados y el 71% de las grúas activas, según CBRE.

EL RETUITEO

@ASPRIMAdrid

Carolina Roca, @ASPRIMAdrid: desde @CEOES se ha creado un grupo de trabajo para seleccionar macroproyectos tractores que con la ayuda de fondos europeos sean una realidad, como la rehabilitación urbana y el acceso a la #vivienda con apoyo de @ASPRIMAdrid y APCEspaña.