

# Patrimonio Inmobiliario



FIRMA FOTO

## LA 'NUEVA VIDA' DEL CALDERÓN: 650 MILLONES Y 1.500 PISOS

Este desarrollo urbanístico de Madrid, que cuenta con un 57% de la oferta en alquiler, con 863 viviendas, está recibiendo ya a los primeros vecinos

metrovacesa

MERLIN

ESPAICIO

ASG HOMES



## LA OPERACIÓN CALDERÓN TRAE 1.500 PISOS NUEVOS A MADRID

El desarrollo urbanístico, ubicado dentro de la M-30 de Madrid, y que arrancó en 2019 con la venta de los terrenos, ha supuesto una inversión privada de 650 millones de euros y ya se están entregando las primeras viviendas

Alba Brualla MADRID

La antigua fábrica de cerveza de Mahou y el anterior estadio del Atlético de Madrid, el Vicente Calderón, han dejado paso a casi 1.500 viviendas de obra nueva, zonas verdes y áreas de comercio. Se trata de la Operación Mahou-Calderón, el mayor desarrollo urbanístico dentro de la M-30 de Madrid, que arrancó en 2019 con la venta de los terrenos y está recibiendo ahora a los primeros vecinos.

Toda esta transformación ha supuesto un desembolso de alrededor de 650 millones de euros, según los datos que ha recopilado este medio entre los promotores de los proyectos, que en los próximos meses se irán entregando.

La Operación Mahou-Calderón supone un total de 132.000 m<sup>2</sup>, de los cuales la mayoría serán destinados a viviendas libres, 13.200 m<sup>2</sup> serán destinados a vivienda con algún tipo de protección pública y 14.700 m<sup>2</sup> para uso terciario. Además, se dotará a la zona de equipamientos (17.000 m<sup>2</sup>) y zonas verdes (73.000 m<sup>2</sup>).

Estos terrenos a las orillas del río Manzanares salieron al mercado en 2019 convirtiéndose en un auténtico caramelo para los inversores en un momento de máximo interés por el sector residencial, lo que se tradujo en que en apenas cinco meses se vendieron los seis suelos del ámbito.

El club *rojiblanco* fue el primero en cerrar la venta de dos de los terrenos, acordando el traspaso a Azora y CBRE GI por unos 100 millones de euros. Apenas un mes más tarde, en agosto, acordó la venta de su tercer y último terreno a la socimi Vivenio (en ese momento de Renta Corporación) por 75,5 millones de euros.

En septiembre Pryconsa se impuso y se hizo con uno de los suelos de la firma cervecera por 55 millones de euros. La intención de la promotora era levantar un proyecto de 236 viviendas de entre uno y cinco dormitorios destinadas a la venta, sin embargo, la inmobiliaria de los Colomer dio un giro a su estrategia y en octubre de 2021 vendió el proyecto a la *joint venture* de Grupo Lar y Primonial a través de un llave en mano para alquiler (*Build to rent*).

En octubre de 2019 entró en juego Ibo-sa, que compró a Mahou un terreno por 70 millones de euros para levantar un proyecto en régimen de cooperativa y apenas un mes más tarde se hizo con el último suelo del ámbito, también de la cervecera, en esta ocasión en alianza con el fondo GreenOak.

### Primeras viviendas

Gestilar, que se ha encargado de promover los proyectos en los suelos de Azora y CBRE GI, ha sido la primera en entregar

El 57% del ámbito es vivienda de alquiler con 863 pisos que salen ahora al mercado

las viviendas convirtiéndose en una realidad el que es el último gran proyecto de regeneración urbana de la ciudad de Madrid. Se trata de las promociones bautizadas como River Park I y II, que suman 383 viviendas tanto para la venta como para alquiler. Concretamente, las 223 viviendas de River Park I han sido destinadas a la venta a clientes finales, mientras que las 160 destinadas al alquiler de River Park II han sido adquiridas por Abrdn para su posterior puesta en el mercado en alquiler.

“Ha habido mucho interés por las viviendas que hemos levantado en este ámbito, de hecho, está todo vendido y se han cerrado transacciones por encima de los 6.000 euros el m<sup>2</sup>”, explica Raul Guerrero, CEO de Gestilar. El directivo asegura que la transformación que ha experimentado la zona ha sido absoluta. “Los días que no había partido el barrio tenía muy poca vida y eso ahora ha cambiado totalmente al haberse impulsado un *mix* de producto residencial con comercio y zonas verdes”, apunta Guerrero, que además señala que las promociones, en primera línea del parque Madrid Río, “cuentan con los más altos índices de sostenibilidad y un diseño muy potente y vanguardista”.

River Park II no ha sido el único proyecto de alquiler del ámbito. Grupo Lar, en alianza con Primonial, también inyectará

# Patrimonio Inmobiliario

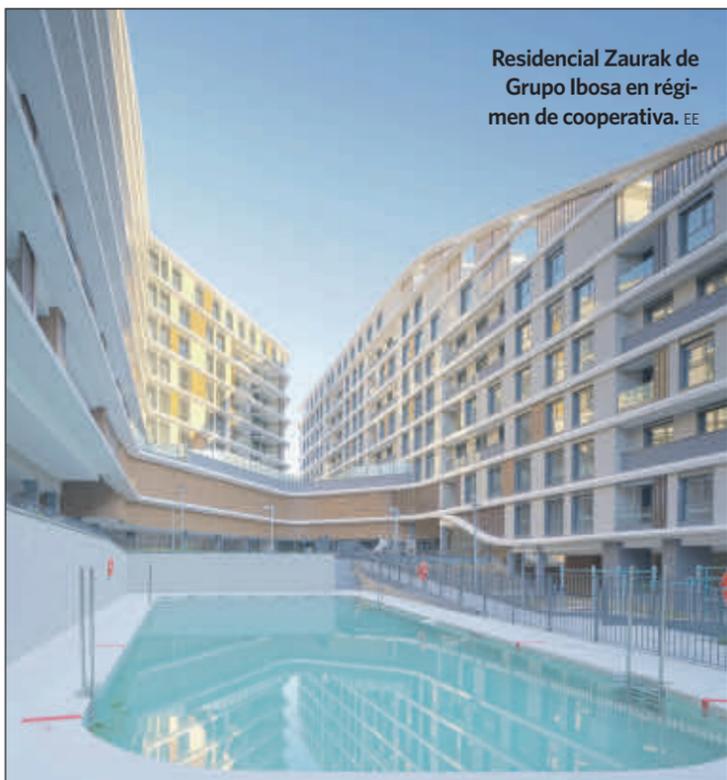
ACTUALIDAD



Proyecto de Grupo Lar junto a Primonial que se destinará al alquiler. EE



Residencial Stellae de Grupo Ibosa junto a GreenOak. EE



Residencial Zaurak de Grupo Ibosa en régimen de cooperativa. EE



Proyecto de Renta Corporación destinado al alquiler. EE

oferta de obra nueva en renta en el barrio. Concretamente, se trata de un proyecto de 273 unidades de 1, 2 y 3 dormitorios.

“Sabemos que se trata de una zona cuya demanda potencial es enorme debido a la escasa oferta de producto de calidad existente en la ciudad de Madrid”, explica Jorge Pereda, director Residencial en alquiler y venta del Grupo Lar. “El proyecto está actualmente en obra y no se prevén retrasos en la entrega que progresa a buen ritmo, por lo que esperamos que para la primera mitad de 2025 estén listas las viviendas”, apunta el directivo.

Los pisos saldrán al mercado a precios desde 1.100 euros al mes para las tipologías más pequeñas, mientras que “las mejores unidades estarán cerca de los 2.000 euros al mes, si bien estamos atentos a los lanzamientos de las otras dos promociones en el ámbito para ver cómo responde el mercado”, destaca Pereda.

El directivo tiene claro que estos proyectos supondrán “una importante revalorización de toda la zona, ya que el ambiente cambia completamente. Se ha transformado una zona que ya venía muy impulsada por la parte pública con la transformación del cauce del río, habilitando zonas verdes, de ocio y deportivas”.

En este sentido, Juan José Perucho, vicepresidente y director general de Grupo Ibosa, impulsor de dos proyectos en la zona, pone en valor la transformación del barrio gracias a los nuevos desarrollos, que “además de vivienda de máxima calidad con altos estándares de sostenibilidad, van a inyectar una dotación comercial que da continuidad a la vida del barrio”. Así, Perucho destaca que el nuevo ámbito “da continuidad a la calle comercial Paseo del Doctor Vallejo Nájera”. El directivo de Ibosa apunta también a la relevancia del Carrefour Market de 3.000 m<sup>2</sup>, “que será un icono para los vecinos del barrio, ya que no hay mucha oferta de supermercados actualmente en la zona”.

En el caso de Ibosa han lanzado dos proyectos. Zaurak, que se ha promovido en régimen de cooperativa con 196 viviendas de 1 a 4 dormitorios y que destaca por sus criterios de sostenibilidad “siendo la única que cuenta con geotermia”, explica Perucho. Por otro lado está Stellae, proyecto en el que ha ido de la mano del fondo GreenOak. En este caso la promoción cuenta con 214 viviendas de 1 a 4 dormitorios.

El otro proyecto de alquiler del ámbito, el más grande de hecho, con 430 unidades, es el de Renta Corporación. “Este desarrollo urbanístico tiene un buen mix de oferta residencial con el alquiler y la venta”, destaca Jorge Sáinz de la Cuesta Alonso, director de Inversiones de Vivenio en Renta Corporación.

La compañía va a empezar la comercialización de los pisos en febrero con un alquiler objetivo medio de 1.400 euros al mes para los pisos de un dormitorio, 1.625 euros al mes para los de dos y 1.925 para los de tres habitaciones.

“Este tipo de proyectos de regeneración urbana son fundamentales en una ciudad en la que apenas queda suelo residencial finalista en la zona centro”, destaca el directivo, que recuerda que “la demanda es claramente superior a la oferta”. “Este desarrollo ha dado la vuelta completamente al barrio con un gran empujón a la oferta de obra nueva en Madrid y con el soterramiento de la M30 y la extensión de Madrid Río, siendo un impulso importante de la economía directa e indirecta”, destaca.

## ALICANTE EMERGE COMO DESTINO PARA COMPRAR LUJO

Dispone de suelo a precio asequible con capacidad para edificar viviendas con espectaculares vistas al mar y la montaña, algo muy demandado por un determinado segmento del mercado extranjero

Loirena Torío MADRID.

**L**a vivienda de lujo en España vive una época de esplendor. Nuestro país es el cuarto destino *premium* a nivel mundial y la principal potencia europea para los inversores, principalmente extranjeros. Las ubicaciones tradicionalmente más deseadas y de mayor desarrollo son Baleares, Málaga, Cádiz, Madrid o Barcelona. Sin embargo, hay un mercado en plena expansión que está despertando el interés de los compradores. Se trata de la provincia de Alicante, que desde hace años crece a un ritmo anual del 25%, según datos de Tecnitasa.

El atractivo de esta zona del Mediterráneo se debe a varios factores. A saber: es un territorio con bastante recorrido en el precio de las casas más exclusivas y el suelo se puede adquirir por cantidades asequibles. “Tiene capacidad para edificar viviendas con espectaculares vistas al mar y la montaña, algo muy demandado para determinado segmento del mercado extranjero”, explica José Joaquín Gómez Campos, delegado de Tecnitasa en Alicante.

Otro elemento clave es la proliferación de agencias inmobiliarias extranjeras en la zona, lo que da visibilidad a las propiedades de lujo alicantinas allende nuestras fronteras. “En los últimos años, se han venido abriendo canales de comercialización con determinados mercados en el extranjero, lo que facilita la venta. Hay ya numerosas inmobiliarias del norte y del este de Europa instaladas en Alicante, que venden estos productos directamente en sus países de origen”, apunta Gómez.

Respecto a cómo se comportará el mercado en los próximos meses, el experto admite que hay alguna incertidumbre en cuanto a las expectativas, aunque la pandemia, los tipos de interés, la inflación o los conflictos internacionales “no han frenado hasta ahora esta tendencia”.

El producto más vendido en la provincia de Alicante es la vivienda unifamiliar con buenas vistas. La mayor parte se encuentran en las localidades de la comarca La Marina Alta: Moraira, Teulada, Altea, Calpe o Denia. Los inversores también buscan –aunque en menor medida– áticos de lujo situados en las ciudades más turísticas, como la Playa de Poniente de Benidorm o el paseo marítimo de Alicante.

### Precios

En el capítulo de precios, el informe de Tecnitasa diferencia entre el segmento de vivienda *premium* (de 1,5 a 3 millones de euros), lujo (de 3 a 10 millones) y superlujo (más de 10 millones de euros). En la provincia de Alicante priman los inmuebles del primer tipo, aunque también hay propiedades de hasta 4,8 millones en las localidades de Altea, Jávea y Teulada-Moraira.

Un análisis detallado del primer segmento revela que el precio medio del metro cua-



Vivienda de lujo con vistas al mar. GETTY

### La vivienda ‘premium’ en la provincia de Alicante

Tramo de 1,5 millones a 3 millones

	Valor promedio (€)	Valor promedio (€/m <sup>2</sup> )
Javea/Xabia	2.666.278,01	3.588,53
Alicante	2.328.033,01	5.085,04
Finestrat	2.298.159,58	4.835,01
Teulada	2.095.254,60	4.686,53
Calpe/Calp	2.015.861,42	4.980,51
Nucia (La)	1.992.004,40	3.131,59
Orihuela	1.943.588,53	3.850,21
Benissa	1.716.946,88	4.016,25
Campello (El)	1.530.066,04	4.447,22
Altea	1.522.788,71	2.708,48
Promedio	2.016.716,27	3.913,03

Fuente: Tecnitasa.

elEconomista.es

drado en la provincia se sitúa en 3.913 euros, mientras que el precio medio unitario es de algo más de 2 millones de euros.

En términos relativos, el metro cuadrado más caro es el de Alicante (5.085 euros), seguido de Calpe (4.980 euros/m<sup>2</sup>), Finestrat (4.835 euros/m<sup>2</sup>) y Teulada (4.686 euros/m<sup>2</sup>). Por el contrario, los precios más modestos son los de Altea (2.708 euros/m<sup>2</sup>) y La Nucia (3.131 euros/m<sup>2</sup>).

Si se tiene en cuenta el precio medio de las viviendas, las más exclusivas están en Xàbia, donde se superan los 2,6 millones. Le siguen Alicante (2,3), Finestrat (2,2) y Teulada (con algo más de 2 millones). Altea y Campello

tienen las viviendas de lujo más *accesibles*, con 1,5 millones de media en ambos casos.

### Resiliencia

El segmento residencial de lujo se posiciona como motor del resto del mercado. Prueba de ello es que las operaciones de compraventa crecieron un 55% en el último año. Este comportamiento contrasta con el del mercado tradicional, que ha experimentado un descenso de las transacciones del 12,1% entre enero y noviembre. “El lujo se está mostrando resiliente frente al resto de segmentos”, dice el informe del grupo de valoración y consultoría.

El perfil de comprador en España es principalmente extranjero. El mercado ha estado tradicionalmente liderado por alemanes, británicos, belgas y rusos. Sin embargo, en la actualidad se encuentra muy diversificado. Destaca la presencia del comprador estadounidense que, a raíz de las mejores conexiones con su país, está entrando con fuerza en ubicaciones como Baleares.

También se está notando la llegada de inversores del este de Europa, al igual que los latinoamericanos, que también están apostando fuerte por España, en especial por Madrid, atraídos sobre todo por su nivel de vida, su seguridad, su proximidad cultural y el idioma común.

Respecto al precio del metro cuadrado en las viviendas *premium*, lujo y superlujo en España, ha pasado de un promedio de más de 6.700 euros/m<sup>2</sup> en 2021 a 7.660 euros/m<sup>2</sup> en 2023, lo que supone un incremento de más del 10%. El territorio con los precios más elevados es Baleares, donde el metro cuadrado se paga a razón de 27.000 euros.

# Habitat Inmobiliaria y Aenor apuestan por las edificaciones sostenibles

Esta alianza se enmarca dentro de los objetivos de la UE para reducir las emisiones hasta llegar a ser neutros en carbono en 2050. El sector residencial emitió el 22,7% de los gases de efecto invernadero en 2022

EcoBrands

La Legislación Europea tiene como objetivo reducir en al menos un 55% las emisiones de los países pertenecientes a la UE de aquí a 2030, para que a largo plazo, concretamente en 2050, la comunidad sea climáticamente neutra. Esta meta, que adquiere el nombre de *Fit for 55*, cambió en 2021 las reglas del juego en muchos sectores, ya que el cambio climático no espera, y cada día que pasa es más irreversible. Es por ello que la UE, para incentivar a empresas privadas y Gobiernos al cambio hacia un modelo sostenible, año a año endurece las sanciones por derechos de emisiones, a la vez que aporta fondos públicos para ayudar a la transición verde.

El sector inmobiliario no es una excepción ante esta situación: y es que, según el INE, los hogares emitieron el 22,7% de los gases de efecto invernadero en 2022, con un total de 69.120,3 millones de toneladas. El factor energético, que es fundamental para identificar si una edificación es o no sostenible, es uno de los filtros a medir por Aenor para otorgar o no su certificación 'Edificio Sostenible': una iniciativa pionera en el mercado de la construcción y que tiene en cuenta los criterios ESG, que incluye el aspecto medioambiental, social y de buen gobierno.

Este sello, que garantiza características prestacionales de los materiales de construcción (calidad y seguridad) y utiliza como base los criterios de sostenibilidad europeos Level(s), ha sido obtenido por Habitat Inmobiliaria gracias a la construcción de su promoción Habitat Jardines de Teià, formada por 80 viviendas y ubicada en Teià (Barcelona).

Se trata de la primera promotora en conseguir esta exigente certificación, por lo que demuestra el nivel de desempeño ESG demostrado por Habitat Inmobiliaria a lo largo del diseño, desarrollo y construcción de las viviendas. Porque, para lograr este distintivo, la construcción debe obtener un mínimo de 50 puntos sobre 100 en cada una de las cuatro familias que son evaluadas, y su suma debe ser superior a 240.

En palabras de José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria, muestra su orgullo por llevar a cabo esta alianza "que impulsa una sostenibilidad real, integral y presente en todas y cada una de las áreas y proyectos de las compañías". Porque, especialmente el sector inmobiliario será a partir de 2030 uno de los que más cambios sufrirá, debido a la reforma de la Directiva de Eficiencia Energética de la Edificación. Esta norma prohibirá alquilar la vivienda que no cumpla con los requisitos energéticos necesarios que, en este caso, será disponer de mínimo un certificado E (sobre G, que es el peor).

Actualmente, más del 65% de la oferta de viviendas en España no publica su certificación energética según CoHispania, por lo que no estarían disponibles para comprar o alquilar a partir de 2030. Y no solo eso, sino que del 35% restante, la mitad de ellas (17,55%) tiene la letra G, por lo que tampoco podrían entrar en el mercado. Esto, sumado al problema de oferta

que existe en nuestro país, podría provocar que los precios subieran aún más.

## Preocupados por el medio ambiente

Las políticas sostenibles marcarán el devenir del medioambiente, pero también de la economía. Es por ello que los inversores cada vez están más interesados en destinar su dinero a causas o fondos verdes, incluso aunque eso implique un mayor coste. Por ejemplo, las empresas están dispuestas a pagar hasta un 22% más por edificios que cumplan con los criterios ESG.

Esta demanda es la que quieren cubrir la alianza entre Habitat Inmobiliaria y Aenor, dos compañías que, según Rafael García Meiro, CEO de Aenor, "somos perfectos aliados por la preocupación que compartimos por la sostenibilidad". Una sostenibilidad que García considera "imprescindible" en el ámbito de la construcción, debido a que "es un sector fundamental para la economía del país", asegura. Y no es para menos, ya que esta industria supuso el 4,76% del PIB nacional en 2022 y da trabajo a 1,3 millones de personas, según el Observatorio Industrial de la Construcción.

La sostenibilidad real parece cada vez más cerca, y acuerdos como el de Habitat Inmobiliaria y Aenor marcan el camino para ese objetivo NetZero (neutralidad en emisión de carbono) que tiene la UE para 2050 y que Habitat Inmobiliaria quiere cumplirlo incluso antes de esa fecha. Una actuación que no ha pasado desapercibido por el ranking internacional de Sustainalytics, que sitúa a la promotora con alrededor de 4.000 viviendas en comercialización en España como la primera del mundo por su desempeño ESG.



Habitat Jardines de Teià (Teià, Barcelona)

## EL SECTOR INMOBILIARIO DEBERÍA SER CAPAZ DE HACERLO MEJOR



**Ignacio Moreno**

Fundador y CEO de Aurquia

**L**es propongo hablar de vivienda, el principal instrumento de ahorro de las familias españolas, el único activo en el que somos capaces de endeudarnos a 30 años y el lugar en el que pasamos gran parte de nuestra vida. Porque no olvidemos que, cuando hablamos de viviendas, deberíamos decir hogares.

En la segunda década del siglo XX se pusieron en marcha en España las primeras iniciativas y planes para fomentar la creación de viviendas. Un modelo que se vio impulsado posteriormente de forma significativa con la creación del Instituto Nacional de la Vivienda y más tarde, en 1954, con la primera regulación de la Vivienda de Protección Oficial (VPO) en nuestro país. A partir de ahí la norma en esta materia evoluciona a nivel nacional varias veces y se complementa, desde la llegada de la democracia, por las diferentes regulaciones establecidas a nivel autonómico y, en ocasiones, también municipal.

Los tipos de protección y sus variantes han sido múltiples: VPO de promoción Pública; básica, de Precio Limitado, para Alquiler, con opción de Compra... Todas con el objetivo de facilitar el acceso a la vivienda a segmentos de población con rentas más humildes y la emancipación de los más jóvenes.

Puede existir la percepción de que son viviendas "baratas" y para los ciudadanos con menor nivel de rentas. Sin embargo, la realidad actual contradice esta idea. En primer lugar, porque las calidades –sobre todo con los actuales códigos técnicos de la edificación– nada tienen que envidiar a una vivienda libre en acabados, superficies, distribuciones, eficiencia energética o zonas comunes. En segundo lugar, porque el segmento de población que tiene acceso a ellas es muy amplio, como lo demuestran los límites de renta, entre 55.000 y 75.000 euros anuales, dejando como casi única limitación el no tener una vivienda en propiedad.

Sin embargo, desde la crisis del año 2007, la restricción en las condiciones del crédito, la desaparición de todas las ayudas y subvenciones, la notable reducción en la producción de viviendas y la situación laboral de nuestros jóvenes, han complicado el acceso a la vivienda de un amplio segmento de población y, por consiguiente, se ha retrasado la edad de emancipación. Esto nos lleva a escuchar y leer recurrentemente que España tiene en la vivienda un problema.

El primer hecho irrefutable es que la oferta es insuficiente y no es capaz de acercarse a las necesidades en los municipios con mayor demanda, lo que provoca una tensión en los precios. En el contexto actual –con una capacidad de ahorro limitada y con tipos de interés disparados en poco tiempo– este es el combo perfecto para confirmar que el acceso a la vivienda es un problema en España.

La situación, por supuesto, no es exclusiva de la promoción de vivienda protegida, sino que afecta también a la promoción de renta libre y a los alquileres –donde más

impacta la subida de los tipos de interés–. Pero es especialmente grave en la vivienda protegida, como lo demuestra que, en los últimos cuarenta años, su peso haya pasado de más de la mitad del *stock* entregado a no alcanzar ni el 10%.

Los datos del Observatorio de Vivienda y Suelo elaborado por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana arrojan 111.533 viviendas protegidas terminadas en 1982, un 55,9% sobre el total. Cuarenta años más tarde, en 2022, el número de viviendas protegidas rondaba las 9.000, un 10% de las totales entregadas ese año. Un problema amplificado por la reducción en la promoción de vivienda libre a disposición de los ciudadanos.

Así las cosas, tenemos la obligación de buscar una solución a esta situación que empieza a ser una emergencia en determinadas zonas del país; y la solución pasa, sin ninguna duda, por la colaboración de todos los actores que estamos involucrados en el proceso y especialmente por apostar de manera decidida por la acción público-privada, que nos ha demostrado –aun con sus carencias y fallos– ser la mejor fórmula y responsable de cerca del 90% de la vivienda pública que se ha promovido en España durante los últimos cuarenta años.

Las compañías promotoras estamos en disposición y capacidad de contribuir de forma activa, pero evidentemente no podemos hacerlo basándonos en modelos y cálculos de hace más de una década. La Vivienda Pública de Promoción Privada es posible, pero para ello, es necesaria la viabilidad económica.

Por fin, empezamos a ver a las comunidades autónomas hablar de subidas de módulo, después de más una década congelados, mientras en ese mismo periodo los costes de construcción prácticamente se han duplicado. Evidentemente, tiene que existir un equilibrio. El ciudadano tiene que poder acceder a estas viviendas,

La oferta es insuficiente y no puede cubrir las necesidades de los municipios con mayor demanda

pero tenemos que ser todos conscientes de que invertir arriesgando capital y reputación en proyectos que necesitan como mínimo tres años en su desarrollo debe tener una rentabilidad.

No tiene futuro ninguna propuesta en la que el promotor privado no encuentre un motivo económico, más allá de la responsabilidad social, para invertir. Especialmente cuando la mayor parte del dinero proviene del extranjero. Es fundamental que seamos capaces de generar un entorno atractivo de rentabilidad versus riesgo.

La vivienda de protección oficial en alquiler merece un capítulo aparte. No podemos resignarnos a ser uno de los países de Europa con menos vivienda protegida de alquiler (2,5% de las viviendas frente al 9,3% de media en Europa) y sin ninguna plataforma privada de un tamaño significativo, como si las hay en Alemania y Holanda, por ejemplo.

Salvo muy honrosas excepciones, donde algunas administraciones están realizando planes de vivienda que deberían imitarse a nivel nacional, la estadística nos demuestra que son testimoniales. Seguimos acomplejados, proponiendo rentabilidades por debajo de cualquier coste de financiación o inversión alternativa y sin las más mínimas garantías de poder cobrar los alquileres, esperando que todo se arregle solo. La crisis de vivienda en España es un reto que requiere de todos para encontrar soluciones sostenibles.

Desde el sector privado estamos comprometidos en el desarrollo de proyectos que aporten viviendas asequibles y de calidad, pero necesitamos un entorno favorable que incluya incentivos fiscales, simplificación de trámites, en especial en la gestión urbanística y acceso a suelo adecuado por parte de las autoridades públicas.

La inversión privada puede impulsar la construcción de más viviendas, pero también es crucial que desde la Administración se promuevan políticas de vivienda a largo plazo, se garantice la seguridad jurídica a los inversores y se promuevan financiaciones específicas. Juntos, podemos enfrentar este desafío y garantizar el acceso a un hogar digno en España.

El futuro está aún por escribir, y deberíamos ser capaces de hacerlo mejor.



## “Nos compararnos con Tesla, una firma digital desde la base”

CHRISTIAN  
GAISER

CEO DE NUMA



Lorena Torio MADRID.

Hace tres años que el Grupo Numa, operador europeo de apartamentos boutique, comenzó su actividad en el mercado español, donde está presente en Madrid, Barcelona, Sevilla, Málaga y Granada. La compañía ha alcanzado los 1.500 millones de euros en activos inmobiliarios y gestiona más de 5.200 habitaciones y apartamentos en once países europeos. Christian Gaiser, consejero delegado del Grupo Numa, explica que la misión del grupo es crear una nueva categoría en hostelería que satisfaga las necesidades de los consumidores modernos.

**El Grupo Numa se presenta como la primera marca de hostelería totalmente digital de Europa. ¿Es esta vuestra principal ventaja competitiva?**

Nuestra fuerza específica radica en la combinación del enfoque empresarial flexible y un negocio ligero de activos, las últimas tecnologías con un amplio *software* propio, conocimientos especializados en el sector inmobiliario y una amplia experiencia en el sector de la hostelería. Contamos con expertos internacionales con muchos años de experiencia en todas estas áreas. Nuestra misión es crear una nueva categoría en hostelería que satisfaga las necesidades de los consumidores modernos.

**¿Qué tipo de tecnología utilizáis?**

Nos gusta compararnos con Tesla, una empresa digital desde la base. Numa utiliza más de 50 aplicaciones de *software* desarrolladas internamente que controlan todos los procesos empresariales importantes en las propiedades europeas de forma centralizada desde Berlín. Todas las puertas del grupo están conectadas a la nube. El nuevo *software* con inteligencia artificial se utiliza cada vez más en áreas como la gestión de recursos, la planificación de propiedades y la comunicación con los huéspedes. Gracias a las tecnologías patentadas, los operadores pueden conseguir importantes ahorros de costes.

**¿Y cuáles son las ventajas que esto ofrece a los usuarios?**

Para los huéspedes, esto significa mucha más flexibilidad en el proceso de reserva, *check-in* y *check-out*, así como una comunicación más rápida, eficiente y cada vez más personalizada.

**Recientemente habéis llevado a cabo una ronda de financiación en la que se han recaudado 55 millones de euros, ¿A que vais a destinar el capital?**

Con recursos financieros adicionales, podemos acelerar el desarrollo continuo de nuestra tecnología patentada líder en el mercado, manteniendo al mismo tiempo un sólido balance. Nos entusiasma la idea de seguir desbloqueando ubicaciones privilegiadas en toda Europa junto con nuestros socios inmobiliarios de confianza, socios financieros y, lo que es más importante, nuestros huéspedes.

**¿Cuáles son los pilares de vuestra estrategia de crecimiento?**

Seguimos tres ejes principales: crecimiento

a través de adquisiciones de hoteles, apartamentos con servicios o establecimientos hoteleros ya existentes; reurbanizaciones y reformas, es decir, conversión de espacios de oficinas en propiedades Numa; y búsqueda selectiva de oportunidades de adquisición de activos.

**¿Por dónde pasan los planes de expansión en España?**

Para el primer trimestre de 2024 están previstos otros inmuebles en Madrid, Málaga y Granada. Además, en la península ibérica también hemos lanzado en 2023 una nueva propiedad en Lisboa, que complementa perfectamente la que abrió el año pasado, ofreciendo ahora más de 140 unidades en la capital portuguesa. Otros

proyectos en varios destinos importantes de España y Portugal se encuentran ya en negociaciones avanzadas.

**¿Qué tipo de ubicaciones y activos estáis buscando?**

Nos centramos en propiedades hoteleras y comerciales en ubicaciones céntricas de las principales ciudades españolas. La empresa se dirige a barrios populares y a los principales motores de la demanda de turistas y viajeros de negocios.

**¿Hay oportunidades interesantes de inversión en el mercado español?**

Durante muchos años, la industria hotelera en España se benefició de unos sólidos fundamentos de demanda, pero la reciente crisis puso de manifiesto su vulnerabilidad y, muy a menudo, su falta de innovación. Consideramos la península ibérica un mercado clave para nuestra expansión europea. Numa pone nuestra probada experiencia a disposición de la industria hotelera e inmobiliaria española. Vemos un enorme potencial de crecimiento futuro en España, por ejemplo, para nuevos proyectos de construcción y desarrollo inmobiliario. Nuestro modelo híbrido resulta ser un atractivo perfil de bajo riesgo y ha generado un gran interés por parte de propietarios, promotores e inversores locales.

**¿Cuál es la tasa de ocupación de los activos españoles?**

Los hoteles tuvieron una ocupación media superior al 87% en toda Europa en 2022. El RevPar, ingresos por habitación disponible, fue de 100 euros. La cuota de reservas directas a través de sus propios canales de distribución alcanzó más del 30%.

**¿Cuáles son los principales retos y tendencias de la industria que están surgiendo en el sector de la tecnología hotelera?**

El miedo y la incertidumbre crecen actualmente en la industria hotelera debido a los altos precios de la energía y a la inflación en el lado de los costes. Pero ¿está justificado este pesimismo? Las empresas que se han posicionado bien y se adaptan con flexibilidad a la evolución de la demanda pueden, sin duda, valorar positivamente la evolución. Al fin y al cabo, las crisis actuales acelerarán enormemente la transformación del sector. Los hoteles tradicionales se están viendo obligados a reposicionarse, especialmente en lo que respecta al ámbito de la digitalización.

**¿Qué supone para vosotros la reciente adquisición de Yays, plataforma de apartamentos con servicios de hostelería con sede en Ámsterdam?**

Estamos entusiasmados de asociarnos con ellos para construir el actor dominante en las principales ciudades del Viejo Continente. Yays ofrece una cartera muy atractiva y compatible de propiedades con calificaciones estelares y satisfacción de los huéspedes, en mercados en los que Numa aún no está presente. Además, gracias a esta adquisición podemos desarrollar una posición privilegiada también en los mercados de Ámsterdam y París, dos de los diez principales destinos de Europa.

“Nos entusiasma la idea de seguir desbloqueando ubicaciones privilegiadas en toda Europa”

“Para el primer trimestre están previstos otros inmuebles en Madrid, Málaga y Granada”

## DE CHINA A ESPAÑA PARA 'RESUCITAR' UN ANTIGUO BALNEARIO

Un matrimonio compró a finales de 2022 las tierras donde se encuentra el manantial de Aguas de Carabaña para relanzar el proyecto con un spa natural y una inversión prevista de 13 millones de euros.

Alba Brualla MADRID

**L**os romanos ya sabían de las bondades de este agua, pero fue Ruperto Jacinto Chávarri el que llevó las aguas de Carabaña a su estrellato mundial en 1883. Más de un siglo después un matrimonio quiere devolver el brillo al histórico balneario termal de Aguas de Carabaña. Se trata de la española Marta García de Alcaraz y el americano Roy Chacón, una pareja que residía en China hasta que llegó la pandemia. “Teníamos un negocio de viajes de estudio. Trabajábamos para escuelas de negocio y universidades llevando a los ejecutivos a distintos destinos internacionales, pero con el Covid, desafortunadamente, nos quedamos sin negocio y sin casa”, explica García de Alcaraz en una conversación con *elEconomista.es*.

“Cuando llegó la pandemia estábamos fuera de China y no pudimos regresar. Fue un varapalo muy grande en el que tuvimos que reinventarnos. Estuvimos un tiempo en EEUU, en California, donde reside la familia de mi marido y ahí disfrutamos de unos días en unas aguas termales. Esa conexión con la naturaleza nos ayudó mucho en esos momentos de tanto desasosiego”, apunta la empresaria. Cuando volvieron a Madrid, donde reside su familia, buscaron un espacio similar. Pero no lo encontraron.

“Lo único que apareció en la búsqueda fue el balneario de Carabaña, nos generó curiosidad y nos acercamos a verlo. Este espacio llevaba diez años cerrado tras la quiebra de su anterior propietario, el grupo Foxá y pensamos que podía ser una buena idea reabrir este espacio creando un concepto diferente en la Comunidad de Madrid”, explica Marta.

Tras hacer una extensa *due diligence* de los activos que se encuentran en la finca de 86 hectáreas decidieron cerrar la compra del terreno con Avalmadrid, propietaria del activo tras la liquidación del Grupo Foxá. “Nuestra idea es recrear la experiencia que se vive en los balnearios de Islandia, que poco tiene que ver con la de España, donde la oferta existente consiste en edificios que son generalmente paradores con una piscina de agua caliente muy dirigida a la población mayor. Se trata de un modelo de negocio basado en las ayudas del Imsero y en general poco viable. Todos hacen aguas”, bromea la empresaria.

Una vez cerrada la compra de los terrenos bajo la sociedad de Grupo Salasia, con una inversión comprometida de 3 millones de euros sólo para la primera fase del proyecto, el trabajo que tiene por delante el matrimonio no es tarea fácil, ya que ahora

Analizaron las aguas y se dieron cuenta de que tenían en sus manos la 'Coca-Cola española'

se han topado de frente con la barrera de la administración. “Por su peculiaridad la finca necesita una serie de licencias y permisos muy variados como licencia de minas, explotación de manantial, también tenemos que tratar con otros organismos como con Medio ambiente o la Confederación Hidrográfica del Tago, ya que pasa por ahí el Tajuña”, explica la empresaria.

Con la entrada en vigor de la Ley omnibus pensaban que se agilizarían los procesos, ya que “delega muchas funciones en los ayuntamientos, pero nos hemos dado cuenta de que en el caso de un proyecto tan grande como el nuestro es un cuello de botella”. “Este es un ayuntamiento pequeño y

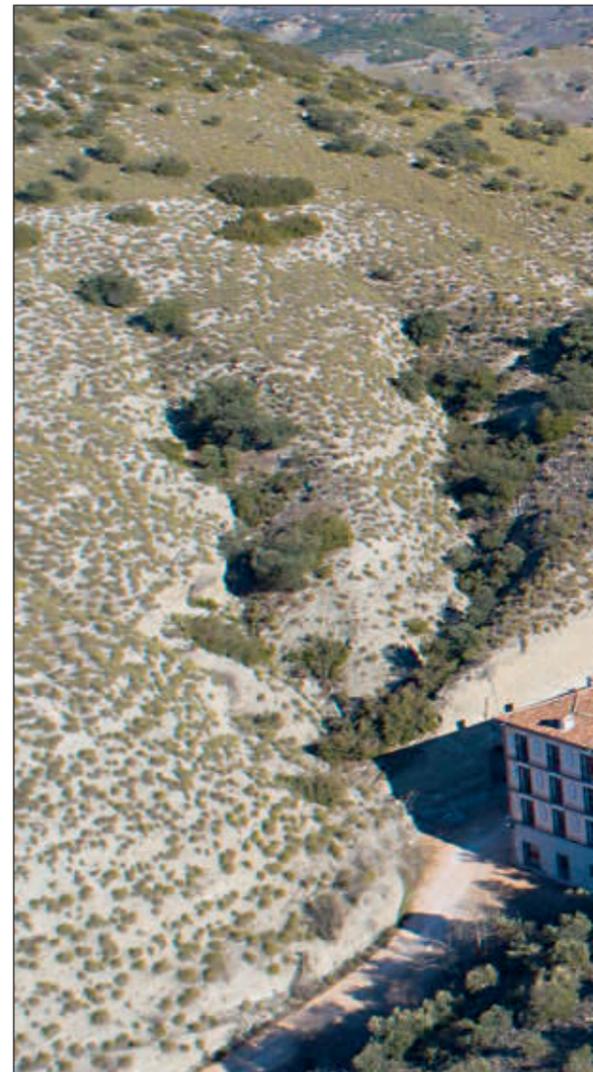


“Llegaron a vender 2 y 3 millones de botellas de agua al año en países de todo el mundo”

no está organizado para poder atender las necesidades de un proyecto como este, en el que el tiempo que tardemos para ponerlo en marcha es crucial para nosotros ya que supone un coste tremendo”. “De hecho, queremos apelar a la atención directa de la Comunidad de Madrid, ya que esta no es una finca más”, destaca Marta.

### Mundialmente conocida

Y lo cierto es que no miente, ya que las Aguas de Carabaña tuvieron fama mundial e incluso fueron reconocidas al obtener premios en distintos países. El mérito de este triunfo lo tiene Ruperto Jacinto Chá-



varri, que a finales del siglo XIX acude a estas tierras llamado por un vecino que era el Doctor Santonja, propietario de las parcelas donde se encontraba el manantial. “Analizaron el agua y se dieron cuenta de que tienen la Coca-Cola de España”, apunta la empresaria. “Entre los dos ponen en marcha el desarrollo industrial de este manantial. Chávarri va adquiriendo más tierras para poder expandir el negocio y monta una embotelladora (no nos pertenece) y una central eléctrica que alimente esa embotelladora y también una evaporadora de las aguas para recuperar esas sales para elaborar jabones y empieza a promocionar

# Patrimonio Inmobiliario

OCIO



Vista aérea e instalaciones de las tierras propiedad del grupo Salasia donde se encuentra el balneario de las Aguas de Carabaña. EE



el producto a nivel internacional”, detalla Marta. La explotación de las aguas arranca con el nombre de *La Favorita* y en poco tiempo logró renombre internacional.

En Francia era conocido con el nombre de *La Santé*. De hecho, se reconoció antes como bien público en el país vecino. Así, en 1885, la Academia de Medicina de París repitió el análisis químico y autorizó su uso en la nación francesa.

El agua medicinal de Carabaña se presentó en las exposiciones y congresos médicos de la época, obteniendo numerosas premios, entre otros en la Exposición Universal de París de 1889. En 1948 ya había

obtenido 12 Medallas de Oro y 11 Diplomas de Honor. En 1892 Chávarri ordenó levantar un precioso edificio para albergar el balneario, pero a punto de ser inaugurado la legislación fue modificada y el futuro hotel del balneario quedó como casa y finca de recreo para la familia. “Chávarri era un auténtico visionario que creó una marca a nivel global y llegó a vender 3 y 4 millones de botellas al año y con la embotelladora daba trabajo a 100 personas de forma directa y a otras 100 de forma indirecta”, apunta García de Alcaraz.

Ahora el matrimonio quiere devolver la actividad a esta tierra que “es una gran desconocida en la Comunidad de Madrid y se asemeja en paisaje a la Toscana”. Un tesoro en bruto que quieren relanzar como el único spa natural de Madrid, situado a tan sólo 40 kilómetros de la Capital.

El balneario se alojará en el epicentro de una mina de sal sembrada de olivos centenarios y ofrecerá la experiencia de sumergirse en piscinas naturales frías y calientes al aire libre, así como otras formas innovadoras de beneficiarse de las cualidades medicinales del agua y las sales del manantial, como la haloterapia.

Grupo Salasia espera cerrar una ronda de inversión para desarrollar y ejecutar el proyecto de spa y poder inaugurarlo en 2025 con un capital previsto de entre 8 y 13 millones de euros, pero, ya desde este otoño, ofrece experiencias privadas de ocio y cultura en otra zona de la finca, que atraviesa el río Tajuña y que ya ha rehabilitado a lo largo de este año. “Lo hacemos en colaboración con socios locales. Nosotros visualizamos esto como un proyecto tractor y transformador de esta comarca”, concluye.



Barcelona de noche. GETTY

## BARCELONA, EN EL 'TOP 3' DE CIUDADES INTELIGENTES

Copenhague, Ámsterdam, Canberra, Singapur y Seúl son las otras grandes urbes que en los últimos años más han apostado por la tecnología para convertirse en 'smart cities'

Lorena Torio MADRID.

**C**iudades de todo el mundo llevan años experimentando una auténtica revolución tecnológica que les permite abanderar el modelo de ciudades inteligente (*smart cities*). Un prestigioso y reducido grupo en el que se encuentra Barcelona, catalogada como la segunda ciudad en esta materia, sólo superada por Copenhague (Dinamarca). La lista se completa con Singapur (Singapur), Ámsterdam (Países Bajos), Canberra (Australia) y Seúl (Corea del Sur), según datos de Debos, compañía especializada en servicios de digitalización para *smart buildings*.

Pero, ¿qué es una *smart city*? El concepto de ciudad inteligente se refiere a aquellas urbes que aplican tecnologías de la información y comunicación (TIC) para mejorar la eficiencia y la calidad de vida de los ciudadanos, reducir costes y aumentar la participación de sus habitantes.

En el caso de la Ciudad Condal, acumula más de una década apostando por la innovación y la planificación inteligente. En concreto, y según explican desde Debos, ha implementado diversas medidas para mejorar los servicios públicos con el objetivo de reducir su impacto ambiental y promo-

ver la sostenibilidad, como los autobuses híbridos o la instalación de placas solares en marquesinas.

Además, la capital catalana cuenta con un sistema de alumbrado público basado en luces LED con una gran red de sensores para obtener datos con el fin de reducir el consumo energético. Asimismo, dispone de contenedores inteligentes capaces de reducir malos olores, atenuar el sonido de los camiones de residuos y optimizar la gestión de residuos.

Por otro lado, Barcelona es la ciudad que albergó el primer *smart building* construido en España. Se trata de *Smart 22@*, diseñado con casi 300 placas fotovoltaicas, alrededor de 60 plazas para vehículos eléctricos y 25 puntos de carga para los mismos.

“Con la digitalización cada vez más avanzada tanto en empresas como en la sociedad en general, no es difícil predecir que las *smart cities* serán también el futuro.

Realmente, la revolución tecnológica también ha llegado ya a las ciudades y la gran mayoría de las grandes urbes tienen ya implementados sus proyectos para convertirlas en inteligentes y sostenibles, como las que hemos visto aquí. En este sentido, los *smart buildings* son y serán clave para cons-

La capital catalana cuenta con un sistema de alumbrado público basado en luces LED

truirlos y desarrollar espacios sostenibles y que mejoren la calidad de vida de aquellos que los habitan”, dice Ignacio de Martín, CEO de Debos.

### Las otras ciudades

Copenhague es considerada la urbe más inteligente de toda Europa. La estrategia bautizada como *Connecting Copenhagen* ha sido reconocida por su uso inteligente de datos emitidos por los teléfonos móviles, los sistemas GPS de los medios de transporte y los sensores en los sistemas de alcantarillado y basuras. Todo, con el objetivo de ser neutral en emisiones de carbono para 2025. Para lograrlo, además, apuesta por implementar sistemas inteligentes en los edificios con el fin de aumentar su eficiencia energética, algo que ya tienen el 98% de ellos, según cifras oficiales.

En cuanto a Singapur, la tercera ciudad del ranking, tiene varias leyes para que todas sus construcciones sean sostenibles. De hecho, según la Autoridad de Construcción de Singapur (BCA), los edificios han reducido actualmente en un 16% el consumo de energía gracias a la adopción de tecnologías inteligentes, y más de 3.100 edificios están certificados con el *Green Mark Scheme* por su bajo impacto medioambiental.

También dispone de una red de sensores distribuidos por toda su geografía que monitorizan a tiempo real y permanentemente el consumo energético, del agua y de la generación de residuos. Además, ha desarrollado sistemas de seguridad inteligente e integral mediante IA y reconocimiento facial, que han logrado reducir los delitos en los últimos años.

Respecto a Ámsterdam, entre sus proyectos urbanos más destacados se encuentra el fomento de la economía circular en la construcción de sus edificios, con el fin de ser una ciudad neutra en emisiones de carbono. Así, se impulsa el uso de materiales de origen biológico y reciclados para crear edificios que absorban el CO2 emitido, para que de esta forma puedan adaptarse en lugar de ser demolidos. Además, está implementando diferentes iniciativas como la instalación de tejados con sensores digitales capaces de anticiparse a las precipitaciones extremas.

En Canberra, una de las iniciativas más destacadas es el desarrollo de una plataforma de “gemelos digitales”, un sistema de IoT a lo largo de toda la ciudad que permite la monitorización y gestión en tiempo real del tráfico, uso y gestión de la energía y otros aspectos urbanísticos. También es líder en el desarrollo de sistemas inteligentes de gestión de residuos o de sistemas de iluminación inteligente.

Seúl es la sexta ciudad más inteligente del mundo. Es pionera en el uso de la tecnología 5G para la movilidad y transporte, sino que también centra su estrategia en sensores IoT que capturan y analizan datos de patrones urbanos tales como el flujo de tráfico y velocidad, calidad del aire y cámaras de vigilancia inteligentes desplegadas por toda la ciudad.

Recientemente, ha establecido diversos servicios como robots de patrulla autónomos, monitores de estación de carga de vehículos eléctricos y contenedores de reciclaje. Además, tiene implementado un proyecto 2020-2025 de desarrollo de tecnologías para edificios inteligentes enfocado en la automatización de sistemas de gestión y equipamiento de construcción y en tecnologías inteligentes de control de seguridad integrada y plataformas digitales.

# Creamos hogares únicos, creamos valor real

Madrid – Barcelona – Málaga – Sevilla – Valencia - Alicante – Salamanca



ASG HOMES

[asg-homes.com](http://asg-homes.com)





# Casas para una vida feliz

10 exclusivas viviendas unifamiliares en Madrid capital de 3 y 4 dormitorios con grandes terrazas y jardín privado



Oficina de ventas:  
Calle Padilla, 17, Madrid.

AEDAS  
HOMES

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