

Revista mensual | 3 de marzo de 2021 | N°52

# Inmobiliaria

elEconomista.es  
15 Años



COSULTORÍA  
**LAS CONSULTORAS  
VUELVEN A VALORES  
PRE-COVID EN BOLSA**

## **EL SECTOR CAMINA FIRME HACIA LA VENTA 'ONLINE' DE VIVIENDA**

La pandemia ha acelerado el proceso de transformación tecnológica de las inmobiliarias



Actualidad | P6

## El sector camina firme hacia la venta de vivienda 'online'

La pandemia ha acelerado el proceso de transformación tecnológica y digital de las inmobiliarias y los clientes cada vez demandan más servicios en esta línea.



Consultoría | P26

## Las consultoras vuelven a valores Pre-Covid en Bolsa

Colliers adelanta posiciones y se sitúa la tercera del ranking por capitalización bursátil por detrás de CBRE y JLL.

Los Protagonistas | P10

## LinkedIn e Instagram son las redes elegidas por el sector inmobiliario

Es la conclusión del I Barómetro en el uso de las redes sociales del sector que ha elaborado la consultora SMART Real Estate para esta revista.

Termómetro | P33

## La contratación en logística crece un 71% en Madrid

En 2020 se han contratado 940.000 metros cuadrados en la capital, mientras que en Barcelona han sido 390.000 metros cuadrados, según JLL.



Entrevista | P20

## Leticia Ponz, Head Representative Office Spain in Union Investment

"Los fondos institucionales son una vía alternativa de financiación para proyectos de oficinas".



En Proyecto | P34

## Estamos preparados para vivir en ciudades inteligentes

Se está avanzando muy rápido hacia una ciudad conectada y con una movilidad más ágil.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera. Fotografía: Pepo García. Infografía: Clemente Ortega. Redacción: Luzmelia Torres

**30 de marzo**  
con **elEconomista.es**



**La guía del tejido  
productivo español**

Ranking elaborado por **INFORMA**



## Un modelo híbrido basado en tecnología y componente emocional

**E**l *e-commerce* ya venía experimentado una notable evolución, la excepcionalidad del último año a raíz de la pandemia ha provocado una revolución de la compra *online* sin precedentes. En el *Real Estate* esta tendencia ha crecido a pasos agigantados, con el uso de la tecnología más innovadora aplicada al sector que, en nuestro caso, nos permite definir de forma más precisa a los clientes y sus necesidades y ofrecerles la mejor experiencia de compra. Las promotoras han puesto a disposición del cliente una serie de herramientas digitales y visitas virtuales que permiten encontrar la vivienda que buscan, sin tener que salir de casa, lo que ha resultado clave durante el confinamiento para que las promotoras pudieran mantener un ritmo normalizado. No obstante, a diferencia de otros productos y servicios, la vivienda es una compra más meditada, por lo que todavía mantendrá un sistema mixto -información y prereserva online más reserva presencial en el punto de venta y/o visita al piso piloto-

■  
El año 2021 se presenta como un gran reto para que las empresas fortalezcan sus canales de venta 'online'

■

Es evidente que el consumidor espera más autonomía, transparencia de información y agilidad. Pero si hablamos del sector residencial, es un hecho que a día de hoy para el consumidor continúa siendo la inversión más importante que realizamos en nuestra vida por lo que el cliente necesita ver la zona donde está ubicada, el barrio, el solar o la vivienda si está hecha o el piso piloto. Necesita contar con un local físico de proximidad al que poder acudir y donde le puedan prestar apoyo presencial respecto a todo lo que necesite a la hora de comprar la vivienda. Por ello el modelo que hay ahora es un modelo híbrido donde se mezcla la tecnología con el factor humano. Está claro que un comprador de primera o segunda residencia tiene un perfil más emocional a la hora de comprar la vivienda y quiere ver el inmueble, la zona donde se ubica, etc., pero ese perfil cambia si hablamos de un inversor que no necesita ver la vivienda para comprarla. El inversor tiene unos ratios donde quiere maximizar su inversión. Desde una plataforma digital el inversor puede tener toda la información de la vivienda como certificados, fotos, modelos de contrato de compraventa, etc., y puede comprar la vivienda sin verla *in situ*, porque el proceso se puede hacer digital, aunque todavía nos falta el paso del notario digital. Hoy en día aún hay una parte presencial con la firma del notario y de ahí ese modelo híbrido.

2021 se presenta como un gran reto para que las empresas fortalezcan sus canales de venta *online*. La tecnología es una herramienta para que el cliente tenga la mejor experiencia y aunque está claro que la parte emocional siempre va a estar ahí porque la compra de una vivienda es la mayor inversión que hacemos, es verdad que la tecnología está ayudando a que el cliente tenga una mejor experiencia con herramientas digitales que hace que, dependiendo del perfil del comprador, pueda comprar la vivienda de forma *online* sin verla de forma presencial.

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

Nosotros te  
acompañamos.



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

# El sector se dirige hacia la venta 'online' de la vivienda

El móvil, iPad o el ordenador serán los canales para comprar una casa en un futuro. El cliente demanda plataformas digitales y ya los inversores no dudan en comprar por Internet

Luzmelia Torres.





**LIVE Virtual Tours, de Aedas Homes, utiliza la última tecnología para 'teletransportar' un asesor comercial a un modelo 3D de una promoción.**

La tecnología y la innovación suponen una pieza clave y esencial para el desarrollo y éxito de cualquier empresa en la actualidad. Mucho se ha hablado este año de la tecnología en el sector inmobiliario, pero ¿cómo se está implantando la tecnología en la compraventa de activos inmobiliarios? En un reciente informe de la firma Neuberger Berman, especializada en inversiones, se afirmaba que alrededor de 151 de las 200 principales empresas inmobiliarias de China ya han digitalizado sus procesos y llevan a cabo transacciones de manera *online* desde el móvil. Desde Neuberger Berman aseguran que "el cambio en el comportamiento del consumo de los compradores de vivienda a partir de la pandemia ha sido sorprendente. Comprar casas *online* ya es un hecho, y ha llegado para quedarse, ya que las empresas continúan ampliando sus canales de venta en línea".

Todo esto ocurre en China, pero ¿estamos los españoles preparados para comprar una vivienda a través de las herramientas digitales sin haberla visto previamente de forma física? Desde Neinor, Silvia Álvarez, directora de marketing de Neinor Homes apunta en la dirección de un uso mixto en España "La parte digital cada vez va ganando más para obtener informes, datos, personalizar las viviendas, hacer reservas e incluso precontratos de compraventa *online* con firma digital, pero si es cierto que en cuanto al aspecto tangible, el cliente quiere ver la zona, ver donde se ubica la vivienda o el piso piloto y todavía todos los trámites de notaría tienen

que ser de forma presencial. Esto a corto plazo no va a cambiar. También depende mucho del perfil del consumidor y la relación que tiene con las herramientas digitales. Por ejemplo, el cliente extranjero tiene un perfil más tecnológico en el proceso de compra y lo demanda más. En Neinor Homes el 93% de los clientes vienen por canales *online*".

No cabe duda de la influencia que está teniendo en la actualidad la tecnología y la innovación en el pro-

93%

**El 93% de los clientes de Neinor Homes vienen por canales 'online'**

ceso de venta. Herramientas como vídeos, tours 360 de las viviendas y servicios de videollamada con atención comercial *end to end* están siendo los servicios más demandados por el sector. Todas las promotoras trabajan en sus canales de venta *online*. "En Metrovacesa el pasado mes de mayo pusimos a disposición de nuestros clientes MVC Digital, un servicio que ofrece la compra de una vivienda de forma totalmente telemática, desde la primera visita a la elección de acabados y mobiliario, hasta la gestión contractual y la firma de la reserva. Hemos visto cómo los clientes confían y demandan esta clase de plataformas, y como la tecnología ha influido de forma no-

# Inmobiliaria

elEconomista.es

table en el proceso de venta en 2020. Así, el 76% de los interesados en la adquisición de una vivienda interactúa a través de los canales digitales de venta, ya sea por Whatsapp o MVC Digital entre otros, y el 15% de estos contactos termina realizando la compra. En todas las promociones hemos registrado al menos una visita de manera virtual, dándose en la mayoría de los casos dos visitas bajo esta modalidad. Como caso de éxito, destacamos la venta de una vivienda en una de nuestras promociones en Pulpí (Almería) tras el lanzamiento de MVC Digital a un comprador suizo", afirma Carmen Chicharro, directora comercial, marketing e innovación de Metrovacesa.

En esta línea, Aedas Homes lo tiene claro y el CEO de Live Virtual Tours, José Luis Leirós, responde con

**El inversor tiene los ratios donde quiere maximizar su inversión y no necesita ver la vivienda**

un rotundo sí. "Es posible comprar una casa por Internet sin haberla visto, y la prueba es la plataforma LIVE Virtual Tours, una innovadora herramienta creada por AEDAS Homes en 2019. Los datos hablan por sí solos: en sus dos años de vida, LIVE Virtual Tours ha logrado ventas por más de 18 millones de euros y en 2020 la mitad de las operaciones se cerraron sin que el cliente pisara el punto de venta. Además, la ratio de conversión de tours a ventas alcanza el 40% en algunas promociones, demostrando así que este nuevo canal de venta *online* está marcando un antes y un después en la comercialización de viviendas. LIVE Virtual Tours utiliza la última tecnología del mundo de la televisión y de los videojuegos para "teletransportar" a un asesor comercial a un modelo 3D de una promoción y hacer un recorrido por el interior de la vivienda y ver las vistas desde la terraza mientras charla con el cliente".

Quabit Inmobiliaria también se ha sumado a la tecnología desarrollando herramientas como el 'Programa Quabit de Compra Online'. "Este programa ha supuesto la evolución de nuestros canales *online* y la activación de

nuevos servicios virtuales como la pre-reserva *online*, el chat *online*, la cita previa *online*, las reuniones virtuales con videos hiper-realistas y visitas 360°, y la firma digital para reservas y contratos de compraventa. Con ello hemos conseguido que nuestros clientes experimenten de manera muy realista cómo será su futura casa; que tengan una experiencia excelente, cercana y realista; y resolver todas sus dudas de una manera ágil y muy personalizada", asegura Susana Gutiérrez, directora de comunicación y marketing de Quabit Inmobiliaria.

El perfil del comprador es determinante tal y como apunta Julio Aragón, director de marketing de Bidx1 España, *marketplace* 100% *online* de compraventa de bienes inmobiliarios. "Está claro que un comprador de primera o segunda residencia tiene un perfil más emocional a la hora de comprar la vivienda y quiere ver el inmueble, la zona donde se ubica, etc., pero ese perfil cambia si hablamos de un inversor que no necesita ver la vivienda para comprarla. El inversor tiene unos ratios donde quiere maximizar su inversión. En nuestra plataforma el inversor puede tener toda la información de la vivienda como certificados, fotos, modelos de contrato de compraventa, etc., y compra la vivienda sin verla *in situ*, porque el proceso se puede hacer digital".

Dentro de esta tipología del perfil del comprador Javier Castellano, director de comunicación de Gilmar Consulting Inmobiliario, apunta que hay que diferenciar cuando hablamos de la compra de una vivienda de obra nueva y de segunda mano. "En

**¿Qué herramientas digitales utiliza el cliente?**

Desde Century21 tienen claro que el cliente utiliza determinadas herramientas digitales según la fase en la que esté. En la de búsqueda de una vivienda, el video, el 'live streaming' y las vistas virtuales son muy valoradas porque permiten al cliente tener mucha autonomía y la posibilidad de interactuar con el asesor de acuerdo con sus necesidades. En la fase de selección, los chatbots y la IA son muy valorados al facilitar una correcta cualificación y validación de las necesidades y capacidad económicas del cliente. Durante la gestión de la transacción nuestra App C21 permite al cliente un seguimiento completo de todo el proceso.





La firma ante notario aún no es digital, tiene que ser presencial. iStock

obra nueva siempre se ha comprado sobre plano y no hemos visto la vivienda, pero en una vivienda de segunda mano la tecnología es verdad que te facilita mucho el proceso y ahorramos mucho tiempo, pero al final, el cliente quiere ir a ver la casa antes de comprarla”.

Cualquier operación inmobiliaria, bien de compra-venta o de alquiler para uso propio, está vinculada de forma directa con el factor emocional, asegura Ricardo Sousa, CEO de Century21. “Más del 60% de las transacciones residenciales son una consecuencia de cambios vividos en la estructura familiar de las familias como una boda, un divorcio, nacimientos, hijos que se emancipan, etc., todas estas situaciones son momentos muy emotivos. Por ello, podemos asegurar desde Century 21 y más en esta situación de pandemia que para nuestros clientes ha sido fundamental poder visitar su próxima casa de forma física antes de tomar ninguna decisión”.

Los expertos del sector saben que el verdadero reto está en transformar estos *leads* y encuentros digitales en visitas físicas porque esa conversión será determinante en la decisión de compra. La tendencia que vamos a ver en el futuro respecto a la compra venta de activos inmobiliario tiene un gran componente tecnológico. Silvia Álvarez asegura que en Neinor Homes van hacia la venta *online*. “Hay que seguir ofreciendo experiencias al cliente. El reto está en replicar cada vez más de una forma más efectiva las experiencias que tiene el cliente en un punto de venta físico y hacerlo de manera virtual. Es muy importante la parte emocional y hay que seguir cuidando la imagen de la compañía y la marca acompañando al cliente. En un futuro vamos a hablar de consumidores multi-pantallas que ya están en otros países, donde el cliente está viendo un anuncio y puede acceder a la tienda de forma *online* y con un asesor comprar directamente”.

En este sentido, Julio Aragón explica que “la tecnología es una herramienta para que el cliente tenga la mejor experiencia y aunque está claro que la parte emocional siempre va a estar ahí porque la compra de una vivienda es la mayor inversión que hacemos, es verdad que la tecnología está ayudando a

**Las tecnologías que tengan un componente más humano son las que más triunfarán**

que el cliente tenga una mejor experiencia con herramientas digitales que hace que, dependiendo del perfil del comprador, pueda comprar la vivienda de forma *online* sin verla de forma presencial”.

Javier Castellano concluye apuntando que el futuro va a ser apasionante. “Igual que ahora ya puedes comprarte un coche por Amazon y vemos que el nivel de inversión va subiendo, antes te podías comprar bienes en Amazon con una inversión pequeña, pero ahora puedes con un clic comprar un coche de 20.000 euros, luego la tendencia hacia el uso de las herramientas tecnologías seguirán avanzando y el sector inmobiliario tiene que estar atento a todas las oportunidades que van a surgir. Sin embargo, pienso que las tecnologías que tengan un componente más humano son las que más triunfarán. El futuro pasa por seguir siendo humanos”.

Una idea que también comparte Ricardo Sousa. “Nos dirigimos hacia un modelo híbrido donde el factor humano será cada vez más valorado. Un mundo donde la inteligencia emocional prevalecerá sobre la inteligencia artificial, y una transacción es, predominantemente, emocional”.



LinkedIn, a nivel corporativo, e Instagram, para producto, son las redes que tendrán mayor recorrido en los próximos años en el sector.

## LinkedIn e Instagram son las redes elegidas por el sector inmobiliario

La conclusión del I Barómetro en el uso de las redes sociales del sector que ha elaborado la consultora SMART Real Estate para esta revista es que sigue siendo un sector conservador: poca inversión en redes y uso más convencional de éstas. El 'podcast' es el gran olvidado y es el que mayor recorrido va a tener Luzmela Torres.

**E**n 2010 las redes sociales alcanzaron su punto más alto y desde entonces todo el universo Social Media, y también fuera de él, ha experimentado una transformación en el comportamiento de los usuarios de las diferentes redes. Hasta que en 2020 se han vuelto imprescindibles a raíz de la pandemia con las restricciones de movilidad. El tiempo dedicado a estas plataformas se ha incrementado exponencialmente. "Las redes cuen-

tan ya con más 3.000 millones de usuarios, es decir, más de un 80% de los usuarios de internet en todo el mundo", afirma Fátima Hinojos, directora ejecutiva de cuentas en PZT.

¿Qué redes utiliza el sector inmobiliario? Un sector que ha sido siempre muy tradicional y que en los últimos años ha entrado de lleno en las nuevas tecnologías y se ha hecho más digital. Según las con-

# Inmobiliaria

elEconomista.es

clusiones del I Barómetro sobre el uso de las redes sociales en el sector inmobiliario elaborado por la consultora SMART Real Estate para la revista inmobiliaria de *elEconomista*: las redes que elige el sector inmobiliario son LinkedIn, a nivel corporativo, e Instagram, para producto, y serán las que tendrán mayor recorrido en los próximos años en el sector.

“Según la encuesta que hemos realizado a 153 empresas del sector inmobiliario de diferentes tipologías sobre el uso de las redes sociales, podemos afirmar que la red social favorita del sector es LinkedIn (94%) a nivel corporativo, e Instagram (52%) para producto. Y serán las redes que tendrán mayor recorrido en los próximos años para el inmobiliario. Es curioso que LinkedIn sale como la red favorita, sin embargo, todavía no se está sacando todo el partido a la red. El uso que se le da en el sector, en general, es demasiado conservador. Tanto en la frecuencia de publicación y la planificación de contenido como en formatos. Falta explorar formatos tipo encuestas/*polls*, contenido audiovisual como píldoras de video específicas. Por segmentos de actividad, son las promotoras las que más cuidan sus perfiles de LinkedIn”, explica Virginia Fernández, CEO de SMART Real Estate.

Para las promotoras, la red con mayor recorrido es Instagram. El estudio confirma que el 64% de las promotoras la escoge. “Tiene sentido puesto que están más enfocadas en combinar marca y venta en producto y para eso, Instagram es sin duda la mejor red. Ofrece la oportunidad de mostrar la marca de forma creativa y, además, tiene muy buen retorno a nivel comercial”, apunta Virginia Fernández. En este estudio se observa la inversión que hacen por segmentos -promotoras, *PropTech*, consultoras, fondos y gestoras, asociaciones, SOCI-MIs, tasadoras, portales inmobiliarios, agencias inmobiliarias, *family offices*, *servicers* y plataformas financiación, entre otros- en redes sociales. De todos, las promotoras son las que más invierten en redes sociales: el 50% realiza inversiones superiores a 1.000 euros mensuales. Un presupuesto muy ajustado para la consejera delegada de SMART Re-



Las promotoras, las que más invierten en redes: 1.000 euros/mes. Pepo García

al Estate. “Teniendo en cuenta el producto que manejan la mayoría de las promotoras, una media de 1.000 euros mensuales en publicidad, si además la dividen entre publicidad de marca y de venta de producto, es un presupuesto muy ajustado”.

Si hace un par de años Instagram era la novedad ahora aparecen otros canales como Tiktok y Clubhouse que acaparan todas las miradas, pero donde el sector inmobiliario aún no ha entrado de lleno. Metrovacesa es la única gran promotora que está usando actualmente Tiktok, por lo que es la única que de momento está posicionándose en un segmento de público muy joven. “Tiktok, a día de hoy, va dirigido a un público muy joven (Generación Z, inferior a 24 años) que, a priori, no suele ser el cliente potencial dentro del sector inmobiliario. No obstante, desde PZT consideramos que es importante estudiar su evolución, porque esta misma situación se dio con Instagram y poco a poco ha ido ganando usuarios de edades mucho más dispares y ha terminado convirtiéndose en uno de los pilares de la estrategia de marketing de varias empresas del sector Real Estate”, afirma Fátima Hinjos.



# Inmobiliaria

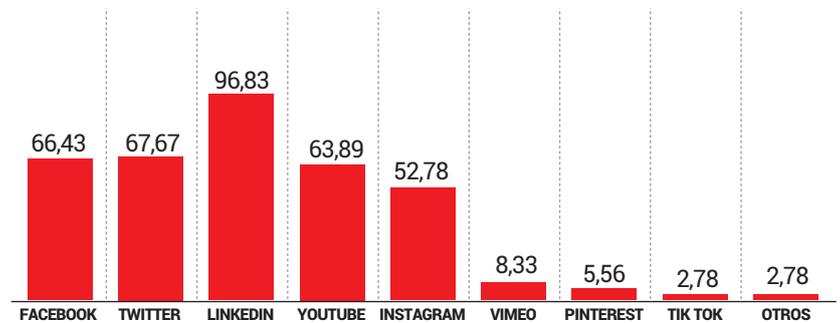
elEconomista.es

Del estudio realizado por SMART Real Estate se desprende que el sector inmobiliario sigue siendo un sector conservador: poca inversión en redes y uso más convencional de éstas. "Sorprende que las compañías *PropTech*, a las que se les presupone ser algo más innovadoras, usan principalmente las redes más tradicionales. Tan solo un 6% afirma usar Tiktok, por ejemplo. También escogen LinkedIn como la red con mayor proyección en los próximos años. La lectura que hacemos de estos datos es que una cosa es ser un *early-adopter* de las tendencias digitales y otra, que tu público sigue sin estar en estas redes". En cuanto a Clubhouse, la red social creada en 2020 y que está ahora en boca de todos, Fátima Hinjos piensa que está enfocada especialmente a los negocios B2B, ofrecen conferencias efímeras a las que solo se puede acceder con invitación y en las que se puede intervenir pero que, una vez finalizada dicha reunión, no es posible acceder a la grabación de la misma ni la visualización en diferido, por ello, dependiendo de los objetivos ésta puede no ser un recurso apto para una estrategia de marketing.

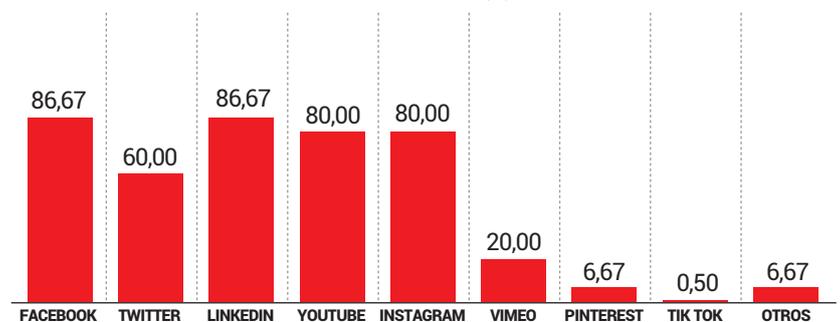
Otros datos que podemos extraer del estudio de SMART Real Estate es que "el 90% de los *players* del sector usa Youtube, lo que demuestra que cada vez se da mayor importancia al contenido audiovisual. El Podcast, es el gran olvidado del sector. Solo una de las empresas analizadas cuenta con esta herramienta y se trata de una *PropTech*. "Creo que el *podcast* es una herramienta muy valiosa en redes para el inmobiliario que en general posiciona su *expertise* y su conocimiento. El crecimiento del consumo de *podcast* en España está siendo exponencial. En apenas 5 años se ha multiplicado por dos y alcanza más de 1 millón de usuarios diarios. Por otro lado, la asignatura pendiente

## ¿Qué redes sociales utiliza el sector inmobiliario?

Presencia del sector inmobiliario en redes sociales (%)



Presencia de las promotoras en redes sociales (%)



Fuente: SMART Real Estate.

elEconomista

es el *engagement*, las redes sociales a nivel empresarial nacieron para fomentar la conversación con el cliente, con el *target*. No vale solo con lanzar mensajes, lo que se busca es crear comunidad y principalmente tener interacción con ella. Por tanto, de nada sirve tener perfiles en redes, gestionarlos, y no generar *engagement* con tu comunidad", concluye Virginia Fernández.



Las redes sociales cuentan ya con más de 3.000 millones de usuarios.  
Pepo García

**Diseñamos**  
**Pensando en ti**

---



**ESPACIOS**  
**AMPLIOS**  
**Y LUMINOSOS**

  
**Gestilar**  
[www.gestilar.es](http://www.gestilar.es)



**Alfredo Díaz-Araque Moro**  
Business Development - Spotahome

## España nación emprendedora: oportunidad para el sector inmobiliario

El pasado 11 de febrero, el Gobierno presentaba la *Estrategia España Nación Emprendedora*, un nuevo intento de convertir a España en una "...nación emprendedora que haga del emprendimiento innovador el rompehielos de un nuevo modelo de país" con un horizonte 2030. Imagino, o creo más bien suponer, que pocos agentes del sector inmobiliario habrán reparado en el documento ni en las implicaciones que ello puede tener dentro de nuestro sector.

Y es que, en cuanto aparecen palabras como *innovación*, *emprendimiento*, *escalabilidad*, etc. parecen no despertar el interés del sector. Eso no debería ser así. Como podíamos leer a finales del verano, el sector inmobiliario iba a ser factor clave en la recuperación económica. Uno de los elementos que debemos tener en cuenta para ser ese factor clave, es la necesidad de ir muchas veces más allá de las *recetas tradicionales*. Muchos expertos señalaron determinadas medidas necesarias para que el sector inmobiliario ayudara en esa recuperación económica del país. Digamos que son los *sospechosos habituales*: agilización de licencias, apoyo a la renovación del parque de viviendas, regeneración urbana, colaboración público-privada, ayudas para el acceso de jóvenes a la vivienda, etc.

No digo que las mismas no sean necesarias, pero creo que ante un mundo cambiante y donde parece que la crisis del Covid-19 ha acelerado determinados movimientos relacionados con la digitalización, desde el sector inmobiliario deberíamos exigirnos algo más y crear las bases para un sector inmobiliario preparado para los retos de las próximas décadas y no sólo basarlo en las recetas para solventar los problemas del hoy. No hay que olvidar que el *maná* del NextGenerationEU pone su foco en proyectos para que la Europa posterior al Covid-19 sea más ecológica, más digital, más resiliente y mejor adaptada a los retos actuales y futuros. Obviamente, el ideal sería innovar, saber adaptarnos a un nuevo entorno con nuevas necesidades, etc. En definitiva, ser audaces, romper lo establecido y no parar la innovación que se apuntaba antes del inicio de la pandemia. Pero mientras ello ocurre y algunos -cada vez más- seguimos tratando -humildemente- de evangelizar, sigue habiendo soluciones que, dentro de lo tradicional, abren nuevas perspectivas.



Es por ello por lo que creo que es bueno detenerse en el documento *Estrategia España Nación Emprendedora*. Si nos detenemos en el mismo, creo que podemos sacar muchas conclusiones que nos podrán situar como un sector inmobiliario con unos pilares sólidos para los próximos años. El objetivo de la estrategia es que en 2030 España sea una "Nación Emprendedora que habrá estimulado el emprendimiento innovador en el que estarán involucrados los más importantes actores de la economía" y para ello habla de lo que llama "sectores tractores".

Estos sectores tractores son en los que España está mejor posicionada para competir a nivel global y en los que el impacto de la innovación puede generar mayores réditos para la economía y la sociedad en su conjunto. El potencial de transformación que supone la innovación en estos sectores redundará en un fortalecimiento de una economía diversificada, que crea más y mejores empleos, en beneficio del bienestar y de la calidad de vida de las personas. Por si alguno se lo pregunta, sí, el documento habla del sector inmobiliario. Es cierto que *camuflado* dentro de "Construcción y materiales". El documento reconoce la importancia del sector inmobiliario y considera que una digitalización del mismo va a ayudar a crear un nuevo modelo productivo en el país.



■  
**Deberíamos estar  
 preparados para los retos  
 de las próximas décadas  
 y no sólo solventar  
 los problemas del hoy**  
 ■

Así menciona la necesidad de integrar procesos de innovación aplicados a una edificación para hacerla más rápida, segura y con menos impacto ambiental; apoyo en tecnologías como BIM; construcción industrializada; eficiencia energética; rehabilitación, reforma o la nueva construcción que busquen la sostenibilidad. La integración de tecnología genera oportunidades en ámbitos como la automatización inteligente -en el caso del IoT en viviendas-, permite el uso de sistemas de gestión de la energía o de otros servicios, de seguridad en los accesos o de control de actividad, etc. Es decir, el documento reconoce la importancia del sector inmobiliario y considera que una digitalización del mismo va a ayudar a crear un nuevo modelo productivo en el país.

Pero no podemos quedarnos sólo ahí, pues el documento habla de determinadas estrategias que el mercado inmobiliario debe convertir en oportunidades. Se plantea una Ley de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes para fomentar la creación o reubicación de empresas emergentes, atracción de talento a estas empresas, creación de polos de concentración de estas empresas en ciudades periféricas y entornos rurales... Se establecerá un programa de visados que mejore el acceso a visados de trabajo para profesionales extranjeros que cumplan determinados requisitos. Este programa estará dirigido a emprendedores que quieran fundar o trasladar su empresa a España, inversores en empresas nuevas o por crear, y profesionales que vayan a ser contratados por empresas innovadoras españolas o que ya sean empleados de éstas, pero que necesiten un visado para continuar trabajando. Aquí incluimos también a los tan de moda *remote workers*, donde Canarias o Málaga están tomando la delantera. Una medida de estas características será esencial para que España llegue a ser competitiva al nivel de los países de nuestro entorno, que ya cuentan con facilidades de este tipo, y para facilitar la captación y retención de talento internacional por parte de las empresas innovadoras. Esto se traduce en necesidades de vivienda, espacios de trabajo o servicios específicos para estas necesidades y ahí el sector puede encontrar una oportunidad. Es cierto que la crisis del Covid-19 ha afectado a la economía española y, obviamente, al sector inmobiliario, pero parece que las Administraciones están reaccionando y el sector debe aprovechar todas las oportunidades que se abren y concretamente las relacionadas con la innovación porque serán las que ayuden a sentar las bases del sector inmobiliario 4.0.

En definitiva, el sector inmobiliario debe ensanchar sus miras y buscar oportunidades que permitan ser ese elemento de recuperación de la economía que tanto se propugna. La *Estrategia España Nación Emprendedora* es una de esas oportunidades.



## VENERE MARBELLA

**Metrovacesa arranca las obras de esta promoción que cuenta con 44 viviendas de 2 a 4 dormitorios con amplios jardines, spa y gimnasio en las zonas comunes**

El Economista. Fotos: Metrovacesa

### Un nuevo proyecto en la Costa del Sol que destaca por su calidad, innovación y sostenibilidad

**M**etrovacesa arranca su promoción Venere Marbella, en Málaga al obtener la licencia de obra para construir este nuevo proyecto inmobiliario. La obtención de esta licencia, que supone todo un hito para la compañía, va a permitir a la promotora la puesta en marcha de las obras de construcción en el último semestre de 2021. Metrovacesa va a destinar un total de 23 millones de euros para este residencial que se encuentra ubicado próximo a la Urbanización La Romana y el Campo de Golf Cabopino, en una de las zonas residenciales más exclusivas de Marbella, a escasos 15 minutos a pie de la playa de Cabopino y del sendero de las Dunas de Artola.

La promoción estará compuesta por seis bloques que suman un total de 44 viviendas de 2 a 4 habitaciones, que van desde

los 123 metros hasta los 173 metros. Las viviendas se componen, mayoritariamente, de bajos con jardín y áticos con solárium y piscina privada. Las viviendas, diseñadas por el arquitecto Ismael Mérida, estarán situadas en unas excepcionales orientaciones rodeadas de vegetación autóctona y contarán con piscinas y huellas de agua que confieren al proyecto un diseño único y exclusivo. Además, los propietarios de estas viviendas podrán disfrutar de amplios jardines, spa y gimnasio en las zonas comunes, y tendrán a su disposición plazas de garaje y trasteros. Este nuevo proyecto consolida la apuesta de Metrovacesa en la Costa del Sol, donde actualmente ofrece más de 1.200 viviendas, y pone de manifiesto la capacidad de la compañía para dar respuesta a la demanda existente de vivienda de obra nueva de calidad.



### Las viviendas contarán con calificación energética B

Este residencial constituye una nueva muestra del compromiso de la compañía en el desarrollo de sus proyectos bajo los más estrictos estándares de calidad, innovación y sostenibilidad, tanto en los materiales utilizados como en los acabados y procesos, para que estén en

perfecto equilibrio con el entorno. Por ello, los proyectos de Metrovacesa siguen siempre altos niveles de ahorro energético y respeto al medio ambiente en todas las fases de la promoción. En el caso de las viviendas de Venere Marbella, cabe destacar que estas

contarán con eficiencia energética B. Los precios de las viviendas van desde los 430,000 euros. La ubicación es otro de los atractivos de este residencial. Se encuentra en Artola, en el término municipal de Marbella, en la zona conocida como Cabopino, a 2km del

puerto deportivo, núcleo de comercios, ocio y restauración, a 15 minutos de Marbella centro y a 30 del aeropuerto de Málaga. La zona cuenta con diversos campos de golf, la parcela tiene vistas al mar y a la costa de Marbella y está cerca de arenas playas naturales.



## RESIDENCIAL KINGS

ASG Homes desarrolla una promoción de 363 lofts modulares en San Sebastián de los Reyes a partir de 154.000 euros, en una urbanización con zonas comunes y espacios de coworking

El Economista. Fotos: Foro Consultores

### Una nueva forma de vivir y trabajar en la zona norte de Madrid

**K**ings Lofts es un nuevo concepto de espacio compartido para vivir y trabajar en la zona norte de Madrid. Un proyecto único, innovador y atrevido de la promotora ASG Homes, ubicado en la zona de mayor expansión empresarial y comercial de San Sebastián de los Reyes (Madrid). Una promoción que comercializa Foro Consultores.

Residencial Kings es una urbanización cerrada donde se alcanzan 363 lofts modulares y flexibles, que se ajustan a las necesidades y exigencias del estilo de vida de hoy en día. ASG Homes, ofrece lofts de 1 y 2 estancias, a partir de 154.000 euros más IVA del 21% para una estancia, con plaza de garaje incluida en el precio. Los precios de dos estancias parten desde los 198.000 euros. Este residencial se enmarca dentro de una urbaniza-

ción privada con un diseño cuidado y con magníficas zonas comunes de recreo y de desarrollo profesional. Dispone de zonas ajardinadas, piscinas, pistas de pádel, gimnasio, área infantil, terraza comunitaria, salas de reuniones y amplios espacios dedicados al *coworking* completan este proyecto sin precedentes en el norte de Madrid. Los interiores de la urbanización, están concebidos como espacio para hacer la vida doméstica y laboral más fácil. Y el exterior cuenta con un diseño de vanguardia, basado en la superposición de lofts intercalados en forma de cubos de tres pisos. Un diseño que busca el aprovechamiento al máximo de la luz natural. Las costumbres están cambiando y cada vez surgen más espacios compartidos para vivir y trabajar con todas las ventajas que ello supone. y Residencial Kings es un ejemplo de ello.



### Diseño y funcionalidad son las claves de este residencial

El Residencial Kings Lofts de la promotora ASG Homes, ubicado en la zona de mayor expansión empresarial y comercial de San Sebastián de los Reyes (Madrid), cuenta con un diseño espectacular. Su construcción interior se caracteriza por sus escasas divisiones entre las estancias. Las paredes y las puertas se convierten en elementos flexibles que se pueden cambiar para aprovechar al máximo los metros cuadrados disponibles. A su vez las estancias se unen haciendo más fácil y cómoda la distribución a tus necesidades. En cuanto al diseño exterior también tiene una característica especial: Terraza multifuncional para encuentros sociales. Las reuniones de trabajo o los encuentros sociales se trasladan a la última planta de los edificios de esta urbanización. Cada uno de ellos cuenta con una terraza comunitaria con unas increíbles vistas a la sierra norte de Madrid. Concebido como un espacio de convivencia entre los propietarios, trasladar estos encuentros a una terraza urbana permite disfrutar de más tranquilidad y privacidad en las reuniones. Un amplio solárium equipado con todo lo necesario para conseguir un lugar acogedor y confortable. Los interiores de la urbanización, están concebidos como espacio para hacer la vida doméstica más fácil.

## LETICIA PONZ BELENGUER

Secretaria general de la Asociación Española de Oficinas (AEO)



### *“Los fondos institucionales son una vía alternativa de financiación para proyectos de oficinas”*

**Leticia Ponz Belenguer, Head Representative Office Spain en UNION INVESTMENT, es la nueva Secretaria general de la Asociación Española de Oficinas (AEO), que es la entidad que reúne a los distintos profesionales, empresas e instituciones vinculadas al Sector Económico de las Oficinas en España**

Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martín

Leticia Ponz, pertenece a la Junta Directiva de la AEO desde marzo de 2019 y es miembro de la AEO desde 2018. Ahora comienza una nueva etapa como secretaria general de la Asociación con un objetivo claro: poner en valor el Sector Económico de Oficinas como segmento empresarial de primera magnitud.

**¿Cómo afronta este nuevo cargo dentro de la AEO?**

Primero, agradeciendo a la Junta Directiva, y en especial a nuestro presidente José María Álvarez su confianza y a Víctor Casarrubios, mi predecesor, por su buen hacer y seguir asesorándonos desde el Área Jurídica de la AEO. Y segundo con mucha ilusión y compromiso; una de nuestras principales áreas de actividad es poner en valor el Sector Económico de Oficinas como segmento empresarial de primera magnitud, porque las

oficinas como sector son cruciales por su impacto social, cultural y sobre todo a nivel de ciudad y su desarrollo económico.

#### ¿Cómo evalúa la AEO el impacto del Covid en el mercado de oficinas?

El impacto final está aún por ver, ya que depende mucho de la crisis sanitaria de la que todavía no hemos salido, pero cuyo fin está cada vez más cerca. A corto plazo ha sido uno de los sectores más afectados, y en mi opinión injustamente, porque seamos realistas, las oficinas son uno de los lugares más seguros donde poder trabajar y reunirse. Los propietarios de oficinas, los gestores, las ingenierías, los propios arrendatarios se han esforzado desde el primer momento en hacer de las oficinas lugares seguros con protocolos de información, de limpieza y de desinfección, entre otros. La AEO publicó un documento sobre criterios y protocolos a tener en cuenta en la vuelta a las oficinas y en él se abordan los aspectos fundamentales

empleados de una empresa. La clave del trabajo flexible es la confianza, pero también necesita reglas, herramientas, formación... porque no todos los tipos de trabajo son iguales. Los hay que requieren más interacción que otros, y aquí los departamentos de operaciones y RRHH van a tener mucho trabajo en la definición de qué porcentaje de teletrabajo se aplica a cada tipo de puesto. Otro punto importante es cómo se va a medir la productividad. En la pandemia todo el mundo se tuvo que adaptar como pudo, los empleados se sintieron más productivos, le han dedicado muchas más horas y han podido conciliar; pero ¿cómo se mide la productividad de ese empleado en su empresa? Va a ser difícil de medir y para ello habrá que desarrollar herramientas y también necesitaremos más tiempo para evaluarlo ya que la pandemia va a traer consigo una crisis en la que será difícil de determinar qué impacto de esa pérdida viene por la pandemia o por el teletrabajo.

*“Las oficinas son uno de los lugares más seguros donde poder trabajar y reunirse cumpliendo a rajatabla los protocolos”*

■  
*“Se han dado menos operaciones con la pandemia, pero hay mucho capital buscando producto de oficinas en España”*



desde la visión de los propietarios de edificios, los inquilinos y los propios usuarios. La AEO considera que para la recuperación económica, es imprescindible el concurso de lo que representa el conjunto de la Industria de las Oficinas y que la progresiva normalización en el funcionamiento de los centros de trabajo contribuirá a la dinamización de la economía, facilitando la viabilidad de cientos de empresas y el mantenimiento de miles de puestos de trabajo.

#### ¿Cuál es el rol del teletrabajo en el mercado de oficinas con la pandemia?

En este mismo estudio se concluye que el 99% de los empleados quiere seguir teniendo oficina y desde luego son buenas noticias para nuestro sector. La clave va a ser la flexibilidad y como las empresas organicen sus procesos, aquí no va a servir un modelo igual para todas las empresas y para todos los

#### ¿El inversor sigue apostando por el mercado de oficinas?

Sin ninguna duda, es cierto que ha habido menos absorción y actividad que en años previos, pero hay mucho capital buscando producto de oficinas en España y las transacciones que se han realizado han sido a precios muy similares a los pre-covid. No se ha producido un gran ajuste en *yields*, niveles de renta, etc., y es porque nuestro sector estaba muy saneado, con poca disponibilidad de producto de calidad con un número de proyectos en desarrollo muy razonable.

#### ¿Los precios de alquiler de oficinas en España siguen siendo bajos respecto a otras ciudades europeas?

Así es, los precios son bajos y eso debería ser una gran ventaja competitiva para poder atraer empresas, no solo los precios, sino

muchas otras ventajas que tiene España como país: clima, cultura, gastronomía, sanidad pública y privada, infraestructuras de transporte, nivel de universidades, etc. Desde la AEO uno de nuestros propósitos es poder transmitir esas ventajas y atraer empresas extranjeras para que se implanten en nuestro territorio.

### ¿Hacia dónde apuntan las tendencias del mercado de oficinas?

Sostenibilidad y tecnología van a ser los aspectos claves en las tendencias del sector de las oficinas. E incluso ambos están muy relacionados. La tecnología contribuye a la innovación de la gestión de los edificios de oficinas, a la identificación de mejoras, a la racionalización en los procesos y ello lleva aparejado un aumento en la sostenibilidad. En la AEO hemos podido presenciar como la innovación en tecnología ya no es algo del futuro. Es muy real tal como han demostrado los cinco candidatos de este año a nues-

de oficinas, no solo el de titularidad privada, también el de las administraciones públicas.

### ¿Quién está financiando ahora proyectos de oficinas?

Los bancos están limitando la financiación, pero creo que depende también mucho del tipo de proyecto y del riesgo implícito. La financiación alternativa es una vía clara hoy en día y hay muchos tipos de financiación alternativa y algunos son bastante costosos pero las empresas optan por ellos como única opción para financiar sus proyectos. Si es cierto que los fondos institucionales disponen de mucha liquidez para invertir y están recurriendo a financiación propia debido a que les cuesta más tener el dinero en la cuenta que dedicarlo a financiar proyectos. Figuras como el *forward funding* cada vez vamos a verlas en mayor número. Promotoras y constructoras van a ver en los fondos institucionales un aliado para realizar sus proyectos.

*“Sostenibilidad y tecnología van a ser los aspectos claves en las tendencias del sector de oficinas”*

*“La rehabilitación ofrece una gran oportunidad y está muy relacionada con la mejora en la sostenibilidad”*



tro Premio a la Innovación, de cuyo jurado formé parte. Los cinco son realidad y ya están implantados en empresas y edificios.

### ¿La rehabilitación es una oportunidad en estos momentos?

La rehabilitación ofrece una gran oportunidad y está muy relacionada también con la mejora en la sostenibilidad. No hay que olvidar que no solo las fábricas y los medios de transporte afectan al medio ambiente, las oficinas también tienen su parte y hay muchas mejoras que realizar en instalaciones, fachadas, ventilación, climatización, materiales empleados o proceso constructivo, entre otros. Habrá que analizar también en detalle las ayudas a la rehabilitación y el impacto que van a tener los Fondos Europeos que puedan aplicarse a este propósito. Vemos en estos Fondos una gran oportunidad para mejorar la calidad del portfolio inmobiliario

### ¿Váis a celebrar este año el WORKinPLACE Meeting?

Si vamos a celebrarlo, pero sería demasiado optimista pensar en un evento presencial con actos sociales como el que realizamos en 2019, que es lo que nos gustaría. La calidad de los ponentes y de los debates no se verá desde luego afectada, pero admitámoslo, todos tenemos ganas de vernos y reunirnos, y estos eventos presenciales se echan mucho de menos.

### ¿Estáis ya trabajando en los premios de la AEO 2021?

Sí, los premios que se entregaron en 2020 recogen el trabajo y proyectos realizados por las empresas participantes en 2019. Para los premios del año 2020 que se entregarán en 2021 está todavía abierta la convocatoria que hemos ampliado hasta el 26 de Abril y tenemos como novedad una nueva categoría de premio para la mejor implantación de oficinas (Fit Out).



TE ACOMPAÑAMOS  
A CONSTRUIR  
**TU NUEVO HOGAR**

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



**Jordi Domínguez**  
CEO de Finteca

## Hipotecas ‘online’: el futuro del sector financiero

**P**ara la mayoría de los españoles, contratar una hipoteca no es una elección, sino más bien una necesidad, ya que a veces es la única forma de acceder a una vivienda. Hace unos años, el proceso hipotecario solía exigir mucho tiempo y papeleo, pero esto está cambiando. Los avances tecnológicos y la digitalización han empezado a transformar todos los sectores. En el caso del sector bancario, la gestión de las finanzas a través de internet se ha convertido en una modalidad cada vez más utilizada por los usuarios, especialmente durante los meses de confinamiento. Las restricciones en los desplazamientos y el distanciamiento social no han sido los únicos factores que han favorecido el crecimiento en la demanda de hipotecas *online*. Al poder reducir los costes de sucursales y equipos, los bancos han comenzado a ofrecer mejores condiciones para su oferta hipotecaria, lo que ha despertado un mayor interés por parte de los consumidores.

### ¿Qué ventajas tienen las hipotecas ‘online’?

En una sociedad donde las personas buscan comodidad y rapidez, las hipotecas *online* juegan un papel fundamental. Gracias a ellas, los usuarios pueden enviar la solicitud y toda la documentación necesaria desde su hogar. A su vez, existen herramientas que permiten comparar todas las opciones disponibles en el mercado y que mejor se ajustan a las necesidades de cada uno. La tramitación de los préstamos es más ágil y es posible recibir una respuesta sobre la aprobación o no, en pocos días. No obstante, el proceso de formalización es el mismo que el de las hipotecas tradicionales. En este sentido, en el momento de la firma del contrato sí es necesario acudir en persona a la notaría. Llevar a cabo este trámite de manera digital no solo permite un ahorro de tiempo, sino también de dinero. Este tipo de hipotecas suelen ser más baratas y los bancos suelen ofrecer condiciones económicas más favorables para sus clientes. Esto se debe a que no tienen los gastos de oficina, administración y personal que acaban repercutiendo en el cliente como intereses más altos. A su vez, no se suelen cobrar comisiones; son más bajas de lo normal. Otra importante ventaja de la banca *online* es que, generalmente, no exige productos y servicios vinculados, como seguros de hogar o de vida, para conseguir el interés mínimo. Esto supone un ahorro de dinero a corto y largo plazo.



### ¿Cómo es el proceso?

El proceso suele ser similar al tradicional, pero de manera digital. Este se puede iniciar de dos maneras: a través de la página web de cada banco o de la de un intermediario. Una vez decidido esto será necesario proporcionar una serie de datos socioeconómicos para verificar la hipoteca que necesitamos y aportar los documentos necesarios que corroboren esto. Dependerá de cada entidad cuánta información debemos presentar para solicitar un préstamo. No debemos olvidar que los bancos tienen en cuenta nuestra estabilidad laboral, cuánto dinero se está aportando a la compra y el tipo y la ubicación de la vivienda. Una vez analizada la documentación y consultados los ficheros de morosidad, el cliente queda a la espera de una respuesta sobre la aceptación de la solicitud. Mientras tanto también se pueden comenzar a negociar los términos económicos con más detalle. Es en este momento que el tasador evalúa la vivienda y que no haya ningún problema, para que el banco la vincule a la oferta hipotecaria. Una vez aprobada la solicitud, llega la firma ante el notario. Este es el único momento del proceso digital en el que el cliente debe trasladarse físicamente al establecimiento.

### La seguridad y la confianza son aspectos claves para los clientes

Pese al gran crecimiento que está teniendo este sistema, existe aún un sector de la sociedad que prefiere los procesos tradicionales. Esto se debe generalmente a que son grupos de edad menos nativos digitales o porque no consideran que sea un método seguro. En estos casos, debemos destacar que las hipotecas *online* son completamente seguras, tanto o más que las convencionales. Los bancos cuentan actualmente con herramientas suficientes para mantener la seguridad de los datos y de las operaciones virtuales. Al igual que la banca tradicional, estas entidades también realizan investigaciones sobre los datos personales para analizar los riesgos operativos y confirmar que se cumplan las condiciones necesarias para la concesión de financiación.

Por otro lado, las condiciones de estos préstamos se explican con más detalle en las páginas web, lo que hace que sea más difícil descubrir tarifas ocultas en el momento de estar en la notaría. En estos casos, el cliente puede acceder a sus condiciones en cualquier momento y lugar, en cambio, en las hipotecas tradicionales, suele tener que acudir a su banco.

### Una tendencia en pleno crecimiento

Los clientes demandan agilidad y expertos que les resuelvan sus cuestiones hipotecarias de manera sencilla, rápida y sin necesidad de moverse. Frente a este contexto, son cada vez más las entidades bancarias que apuestan por la digitalización completa en sus procesos. Gran parte de ellas ya cuentan con simuladores hipotecarios, procesos de firma digital y plataformas en las que se pueden subir de forma segura toda la documentación. También, se continúa trabajando para mejorar la revisión y aprobación de los certificados de valor catastral y actualizar la información en tiempo real.

De cara a los próximos años se espera que aumente aún más el número de usuarios interesados en hipotecas digitales y se plantea un escenario en donde las gestiones hipotecarias se realicen 100% de manera *online*. Es importante, también, siempre mantener el foco en ofrecer claridad y transparencia en todo el proceso para así aumentar la confianza del consumidor.

Las hipotecas digitales han llegado para quedarse y son el futuro de la industria financiera. No solo porque presentan beneficios para los clientes, sino también para las mismas entidades que reducen costes y obtienen un número mayor de demanda. La tecnología es la mejor aliada para transformar el sector y es importante utilizarla de manera eficiente. A medida que se genere más uso y costumbre, este método se consolidará definitivamente en el sector.



■  
Debemos destacar que las hipotecas 'online' son completamente seguras, tanto o más que las convencionales  
■

# Las consultoras vuelven a valores pre-covid en Bolsa

Colliers adelanta posiciones y se sitúa la tercera del ranking por capitalización bursátil por detrás de CBRE y JLL. El sector prevé un aumento de la actividad en la segunda mitad de 2021

Luzmelia Torres. Fotos: iStock



En 2021 se prevé un volumen de inversión en el entorno de los 10.500-12.000 millones de euros, lo que supondría un incremento del 25%.

## Capitalización consultoras inmobiliarias

Datos en millones de dólares

COMPañIA	18/12/2020	VAR. (%)	28/01/2021	VAR. (%)	26/02/2021	VAR. (%)
<b>CBRE</b> CBRE	21.610,00	54,6	21.410,00	54,36	25.370	55,75
<b>JLL</b> JLL	7.567,19	19,1	7.928,88	20,13	8.820	19,38
<b>Colliers</b> Colliers	3.656,34	9,2	3.664,55	9,31	4.150	9,12
<b>Cushman &amp; Wakefield</b> Cushman	3.448,56	8,7	3.373,21	8,57	3.590	7,89
<b>savills</b> Savills	1.931,35	4,9	1.725,72	4,38	1.660	3,65
<b>Knight Frank</b> Knight Frank	1.382,00	3,5	1.280,00	3,25	1.920	4,22
<b>Total</b>	<b>39.595,44</b>	-	<b>39.382,36</b>	-	<b>45.510,0</b>	-

Fuente: Investing.com.

elEconomista

La crisis pandémica y su efecto en el mercado inmobiliario a nivel mundial se ha dejado sentir en la reducción de operaciones y transacciones de las consultoras inmobiliarias afectando a su cuenta de resultados. El coronavirus ha supuesto un desastre para los mercados. La palabra clave que más hemos escuchado este último año en el mercado ha sido volatilidad, desde el comienzo del Covid se han producido considerables descensos en el mercado en todos los valores, también en las consultoras inmobiliarias. En 2021 estamos viendo como poco a poco se empiezan a recuperar los valores hasta niveles pre-covid tal y como afirma Adolfo Ramírez Escudero, presidente de CBRE. "La cotización del Grupo CBRE en la bolsa de Nueva York tiene un buen comportamiento de la acción en el último año. Después de una bajada del valor de la acción al inicio de la pandemia, el valor se ha ido recuperando hasta alcanzar a fecha de 24 de febrero valores superiores a los niveles pre-covid con un aumento del 28%".

Así queda reflejado en el gráfico, donde CBRE ocupa el primer puesto por capitalización bursátil con un capital de 25.370 millones de dólares. Le sigue JLL, con 8.820 millones de dólares y Colliers con 4.150 millones de dólares. Estas son las tres primeras consultoras inmobiliarias a nivel mundial por capitalización bursátil que destacan por su dinamismo frente a las otras consultoras del ranking donde Cushman & Wakefield se ha visto arrastrada por la deuda y ha bajado un puesto frente al año anterior alcanzando los 3.590 millones de dólares. Le sigue Savills con 1.660 millones de dólares y Knight Frank con 1.920 millones de dólares, según datos de Investing.com a cierre de febrero.

"La evolución de la cotización de la acción de Colliers (CIGI) en 2020 ha sido espectacular, en línea con la sorprendente y positiva evolución de los ingresos y el margen de la compañía. Hace un año, Colliers era la cuarta firma de consultoría global por capitalización bursátil, cotizando a 88,64 dólares la

acción. Actualmente somos la tercera firma de consultoría por capitalización bursátil, y la cotización se ha disparado hasta los 106,52 dólares, con un incremento del 20% en 12 meses, casi un 300% desde mínimos históricos de finales de marzo de 2020. Pocas sociedades se han comportado de forma tan positiva en la bolsa de Nueva York", apunta Mikel Echavarren, CEO de Colliers España.

La bolsa ha castigado mucho a las compañías, pero, Humphrey White, socio y director general de Knight Frank asegura que los movimientos en bolsa no les preocupa tanto en su día a día. "Tenemos la fortuna de ser un *private partnership* con 125 años en el mundo y ya 30 años de estancia en España. Es importante señalar, que tenemos una política de cero deuda ni financiera ni a través de terceros- lo cual nos deja

### En 2020 la inversión en inmobiliario cayó un 25% hasta alcanzar los 9.500 millones

en una situación muy solvente para capear la actual crisis. El año pasado hemos visto cómo algunos sectores tuvieron un altísimo nivel de actividad, seguramente favorecidos por los cambios de tendencia que venían acelerados por la pandemia, como los segmentos de distribución, logística y PRS que no sufrieron retroceso y es más, en estos segmentos hemos reportado un año record dentro de la compañía en cuanto a los volúmenes de transacción".

En cuanto a los resultados de las compañías, todas aseguran tener una visión positiva para 2021 a pesar de los descensos que han podido sufrir en 2020 en sus cuentas de resultados. Entre las consultoras que ya han hecho públicos sus resultados están, JLL que ha obtenido un resultado neto de 402 millones de dólares, un 25% menos que en 2019, y ha registrado una caída en la cifra de negocio has-

### ¿Qué ha pasado en el inmobiliario en 2020?

El primer trimestre de 2020 fue muy bueno pero el impacto de la pandemia hizo mella en los trimestres centrales, aunque entre julio y septiembre la inversión repuntó ligeramente hasta superar los 1.500 millones de euros. En los últimos meses del 2020, la actividad fue poco a poco en aumento, hasta cerrar el ejercicio con un volumen de inversión de 9.500 millones. Pero a pesar de que esta cifra supone un descenso del 24% respecto al año anterior, se trata de un volumen positivo dadas las circunstancias. Por sectores, destacamos la preferencia de los inversores por segmentos que en terminología anglosajona es 'Beds, Sheds and Meds'. En concreto, 2020 fue un año récord para el segmento 'Multifamily', concentrando casi un tercio del total invertido y desbancando por primera vez a las oficinas, que registraron un descenso en la inversión del 53%, hasta los 2.000 millones. Otro gran protagonista ha sido el 'retail', alcanzando la inversión más alta de los últimos tres años, por valor de 2.300 millones. Por su parte, el logístico, consolidado por su atractivo para los inversores, registró una inversión de 1.428 millones, una cifra marcada por la escasez de oferta. El sector hotelero ha sido el más afectado por el Covid, pero veremos una recuperación este año a diferentes velocidades.



Los segmentos de distribución, logística y PRS no han sufrido ningún retroceso en 2020, incluso se ha incrementado la actividad.

ta el 8%, con 16.590 millones de dólares. La facturación anual global de Colliers disminuyó un 9% respecto a 2019, alcanzando los 2.787 millones de dólares e incrementó el ebitda un 1% hasta los 361,4 millones. Pero, esta crisis no sólo ha hecho reducir los ingresos, sino también hacer ajustes y reducir personal. Sin embargo, Savills asegura que su mayor logro es haber logrado no sólo mantener el equipo, sino incluso haberlo aumentado en tiempos tan difíciles, cuando el sector ha tenido que ir por otros caminos. "En esta época sin precedentes esto nos ha permitido reforzar la calidad del servicio a nuestros clientes estando cada día a su lado y velando por sus preocupaciones profesionales y personales. Como compañía, ha sido un ejercicio extraordinario de consolidación y evolución como equipo. Hemos alcanzado casi la misma facturación que en 2019 en España y estamos orgullosos de ello porque nos reafirma nuestro convencimiento de que el inmobiliario es fuerte y es parte de la solución", explica Jaime Pascual, CEO de Savills Aguirre Newman.

La consultora Cushman & Wakefield también ha hecho públicos los resultados del ejercicio 2020 con

unos ingresos de 7.800 millones de dólares, un 10% menos que el año anterior y unas pérdidas de 220 millones por el impacto del Covid. Además, la compañía arrastra una deuda de 2.580 millones de dólares. "A pesar del entorno poco favorable en el que nos hemos vistos envueltos este año, desde Cushman & Wakefield España hemos asesorado importantes operaciones como la construcción de la mayor plataforma logística de Grupo DIA en Toledo con 127.000 metros; el acuerdo estratégico entre Toys "R" Us Iberia y Sports Direct, para un único espacio experiencial o la transformación del centro comercial Parque Corredor. España sigue en el foco de los inversores y existe una gran liquidez en el mercado, lo cual, junto al actual entorno de tipos de interés, hacen que esperemos un 2021 con cierta recuperación de los niveles de inversión sobre todo a partir del segundo semestre en función de cómo avance el ritmo de vacunación y la evolución de la pandemia" apunta Jesús Silva, director general de Cushman & Wakefield en España.

Aunque la tendencia general ha estado marcada por los descensos, CBRE ha conseguido mantenerse.

“Hemos conseguido un buen rendimiento, por encima de la media, con una facturación bruta de grupo que asciende a 250 millones de euros en 2020, con un negocio muy diversificado, y un *market share* de más del 45% en *Capital Markets* y del 39% en asesoramiento en alquiler. Otra de las áreas que ha mostrado robustez durante la pandemia es el *Property Management*. Tenemos la responsabilidad de gestionar más de 11 millones de metros cuadrados de activos logísticos, oficinas y centros comerciales en España y Portugal”, asegura Adolfo Ramírez.

### Retos del sector para el 2021

En 2021, la actividad en el sector inmobiliario español crecerá motivada por el retorno progresivo a la normalidad y el impulso que dará a la economía el avance de la vacunación entre la población. Adolfo Ramírez asegura que, el volumen de capital buscando oportunidades de inversión seguirá siendo notable dando lugar a una mayor actividad en el sector, previsiblemente en la segunda mitad del año. “Según nuestras previsiones, el volumen de inversión estaría en el entorno de los 10.500-12.000 millones de euros, lo que supondría un incremento de hasta el 25% respecto al 2020 y la aproximación a los niveles de 2019”. En esta misma línea, Mikel Echavarren apunta que “los inversores siguen muy interesados en invertir en España. A este respecto, esperamos un incremento del 50% en inversiones en el segundo semestre de 2021 y, probablemente, noticias esperanzadoras en el segundo trimestre de este año. Los retos para 2021 suponen volver a la senda de crecimiento que ha constituido uno de los factores diferenciales de Colliers a nivel global, incrementando la facturación en *Capital Markets* y *Corporate Finance* en más de un 50% en los próximos años y situándonos entre los tres principales asesores del mercado en cada uno de los grandes países europeos. En España nuestro objetivo es multiplicar por tres nuestra actividad de *Capital Market* en tres años, añadiendo el crecimiento en otras áreas de asesoramiento donde somos pioneros, como el BTR, las energías renovables y los *Data Centers*”.

Knight Frank apunta oportunidades hacia mercados en los segmentos de: logístico, PRS y *hotels & hospitality*. “Trataremos de seguir ganando mayor cuota de mercado en estos segmentos donde estamos con algunas contrataciones pendientes. En cuanto a los retos del sector, apeláramos a una Administración coherente y responsable, tanto en la política impositiva a los fondos de inversión y pequeños inversores para equipararnos a otros países dentro de Europa, como una mayor eficacia y rapidez a la hora de aprobar planes especiales y cambios de uso. La Administración ha de entender que el inmobiliario en España es clave para incrementar el nivel de empleo en todos los estratos sociales y para potenciar la riqueza y el bienestar que la sociedad demanda” afirma Humphrey White.



Las residencias de la tercera edad son atractivas para el inversor. EE

Por otro lado, para Savills Aguirre Newman, el mayor reto del sector está en innovar. “Uno de los principales desafíos para todo el sector inmobiliario es innovar de verdad. Debemos ser capaces de avanzar aplicando tecnología y rematar la digitalización del sector tras un año en el que hemos conseguido ya mucho. El otro desafío será adaptar nuestro parque inmobiliario a los criterios de sostenibilidad y gran parte de la recuperación vendrá de la inversión y actividad en este ámbito. El inmobiliario se ha mantenido como valor refugio y la cantidad de capital latente en busca de oportunidades es enorme. España sigue siendo uno de los países más atractivos de Europa para invertir en *Real Estate* por el recorrido en todos los segmentos frente a otros mercados que ya están en otra fase”. Por último, Jesús Silva, augura que “para el 2021 alcanzaremos un volumen de inversión de unos 9.200 millones de euros donde el sector logístico y de *living* (PRS, residencias de estudiantes, *senior living*) seguirán atrayendo el interés de los inversores, y se irá recuperando parte de la actividad inversora en otros sectores tales como el de oficinas”.

## Activos

## Los procuradores ponen a la venta 22 activos de Reyal Urbis



La liquidación de los activos de la promotora Reyal Urbis ya se ha puesto en marcha a través de la subasta extrajudicial que el Colegio de Procuradores de Madrid inició el pasado 9 de noviembre por la plataforma de subastas del Consejo General de Procuradores [www.subastasprocuradores.com](http://www.subastasprocuradores.com) y que actualmente sigue su curso con normalidad. Desde entonces se han puesto en el mercado 22 activos, cuyo precio de valoración en el mercado alcanza los 31,12

millones. De este total de subastas, seis ya han finalizado, adjudicándose por 19,47 millones, frente a un precio de valoración de los mismos de 16,25 millones. En las subastas finalizadas destaca la adjudicación de un ático en la calle Hermosilla de Madrid, un conjunto de fincas en el sector ARPO de Pozuelo de Alarcón (Madrid) y un conjunto de suelo en Soto de Lezkairu (Navarra). En las 16 subastas que siguen activas, en su mayoría hay oferta de suelo.

## Pymes y autónomos

## habitissimo y Agremia impulsan la digitalización de los instaladores



Con el objetivo de emprender iniciativas de impulso a la digitación en pymes y autónomos, habitissimo y Agremia han firmado un acuerdo que sienta las bases de la transformación digital del sector instalador. Mediante este convenio se establecen unas líneas de colaboración entre ambas entidades dirigidas a ofrecer servicios punteros en el ámbito de la digitalización a las más de 2.000 empresas y autónomos asociadas a Agremia. Entre las principa-

les prestaciones a las que se han comprometido destacan la puesta en marcha de dos proyectos: el *Programa Emprendedor*, cuyo objetivo es ayudar a las empresas y autónomos de reciente creación a crear su reputación *online* y conectar con sus primeros clientes digitales, y, por otro lado, el *Programa de Acceso al Cliente Digital*, que tiene como fin formar a las pymes en la creación de su identidad digital y en el mantenimiento de su reputación.

## Enclaves estratégicos

## Almagro Capital compra siete activos en Madrid por 3,5 millones de euros

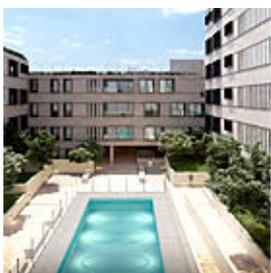


Almagro Capital crece en Madrid al adquirir siete activos *prime* por un valor de 3,5 millones de euros. Las nuevas adquisiciones se encuentran ubicadas en enclaves estratégicos de la ciudad como la calle Goya y en la calle Caños del Peral. Con dicha operación, la compañía especializada en la inversión en vivienda inversa enfocada a los mayores incrementa el valor de inversión de su cartera en un 8% con respecto al cierre de 2020. El último año,

la compañía ha aumentado el volumen de su cartera en un 41% y prevé seguir creciendo a buen ritmo a lo largo de 2021 -en la actualidad cuenta con 77 activos por un valor de 36 millones de euros-. "Empezamos 2021 con unos niveles de inversión récord adecuándonos a la alta demanda que está experimentando nuestro producto, la vivienda inversa", apuntan Luis de Ulibarri y Francisco López, fundadores de Almagro Capital.

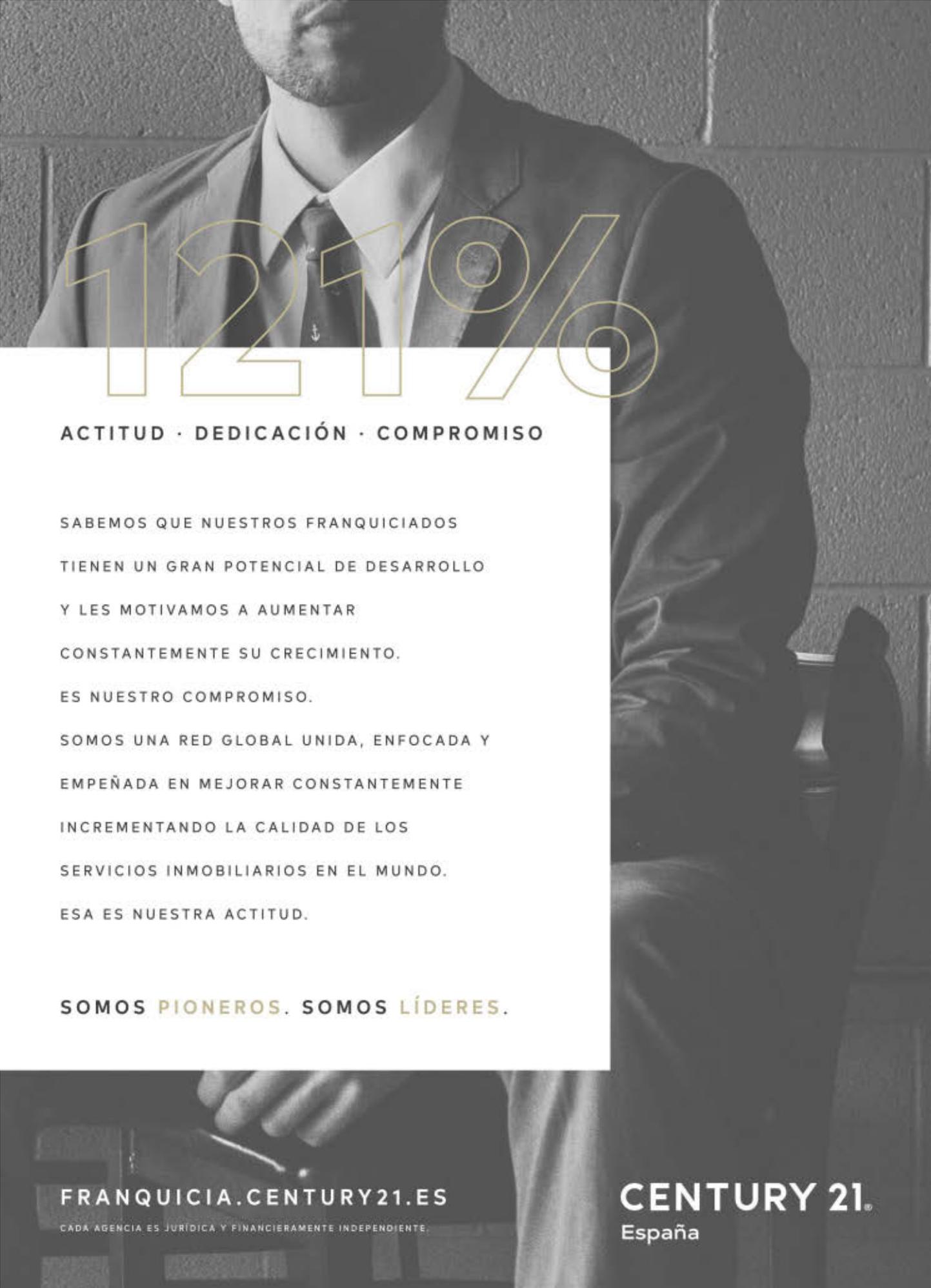
## Barrio de Ciudad Jardín

## Metrovacesa obtiene licencia de obra para 67 casas en el centro de Madrid



Metrovacesa obtiene la licencia de obra para construir un nuevo proyecto inmobiliario en el céntrico barrio de Ciudad Jardín de Madrid: Nieremberg 14. Para su desarrollo, que contará con 67 viviendas de entre 1 y 4 dormitorios, la promotora destinará un total de 20 millones. Los trabajos de construcción del complejo ya están en marcha y se prevé que finalicen a finales de 2022. La promoción estará compuesta por viviendas dotadas con materiales de pri-

mera calidad y con gran luminosidad, ya que la mayoría de ellas dispondrán de terrazas. Además, las viviendas contarán con una zona de ocio totalmente equipada, con gimnasio, zona para bicicletas y piscina. Dicha promoción también estará equipada con una sala gourmet y una zona de solárium en la azotea, además de tres sótanos destinados a garajes y trasteros. El edificio dispondrá de una zona comercial en la planta baja del mismo.



# 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 contratación en logística crece un 71% en Madrid

Según JLL, se han contratado 940.000 metros cuadrados en la capital, mientras que en Barcelona se han registrado 390.000 metros, con un caída del 34% por la falta de producto

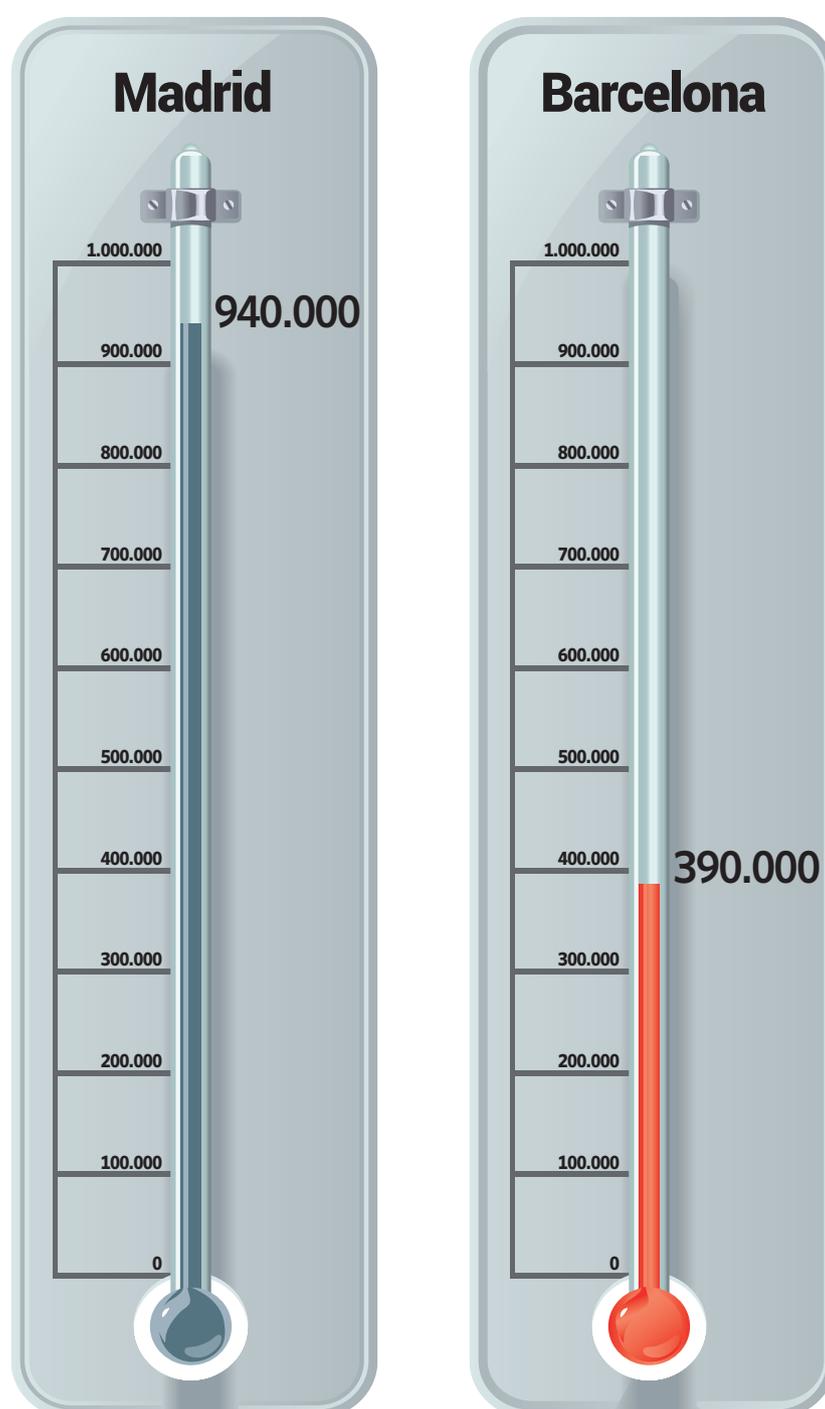
elEconomista.

La contratación de espacios logísticos aumentó más de un 20% en los principales mercados de España en 2020, hasta situarse por encima de los 1.325 millones de metros cuadrados entre Madrid y Barcelona, según la consultora JLL. Un registro impulsado principalmente por la actividad en la capital que registró un incremento del 71% frente al año anterior, con más de 940.000 metros. Por su parte, la Ciudad Condal experimentó una caída del 34% en la contratación de espacios logísticos con un registro de en torno a los 390.000 metros. Una tendencia que se comprende por la falta de producto con una tasa de disponibilidad del 2,64% en la capital catalana y de un 9,60% en Madrid. En términos de oferta futura, destaca Barcelona con 277.833 metros en construcción, 76% de los cuales ya cuentan con un usuario final y los 24% tienen un carácter especulativo. Por contra, Madrid cuenta con 183.186 metros en construcción, 32% con usuario final y 68% con carácter especulativo. En cuanto a las rentas, la capital, con una renta *prime* de 5,5 euros por metro al mes se sitúa como el decimotercer mercado europeo por crecimiento de rentas. La Ciudad Condal, con una renta *prime* en de 6,8 euros por metro al mes, se sitúa como el decimosexto mercado europeo por crecimiento de rentas.

El volumen de inversión en trimestres anteriores se vio afectado por la pandemia, pero recuperó fuerzas los últimos meses del año, superando en más de un 80% el del año anterior. A pesar de ello, en 2020 se transaccionaron 1.300 millones de euros un 20% menos que en 2019. Así, la actividad inversora condujo a una compresión de hasta un 4,5% en las rentabilidades *prime* en Madrid y Barcelona. El sector logístico ha dado muestras de su resiliencia durante 2020. Esto se ha debido, principalmente al incremento del consumo digital a lo largo del año. La penetración de las ventas *online* casi se ha duplicado en 2020, llegando hasta un 9,9% del total de las ventas, en una tendencia que no se prevé que se revierta, sino todo lo contrario.

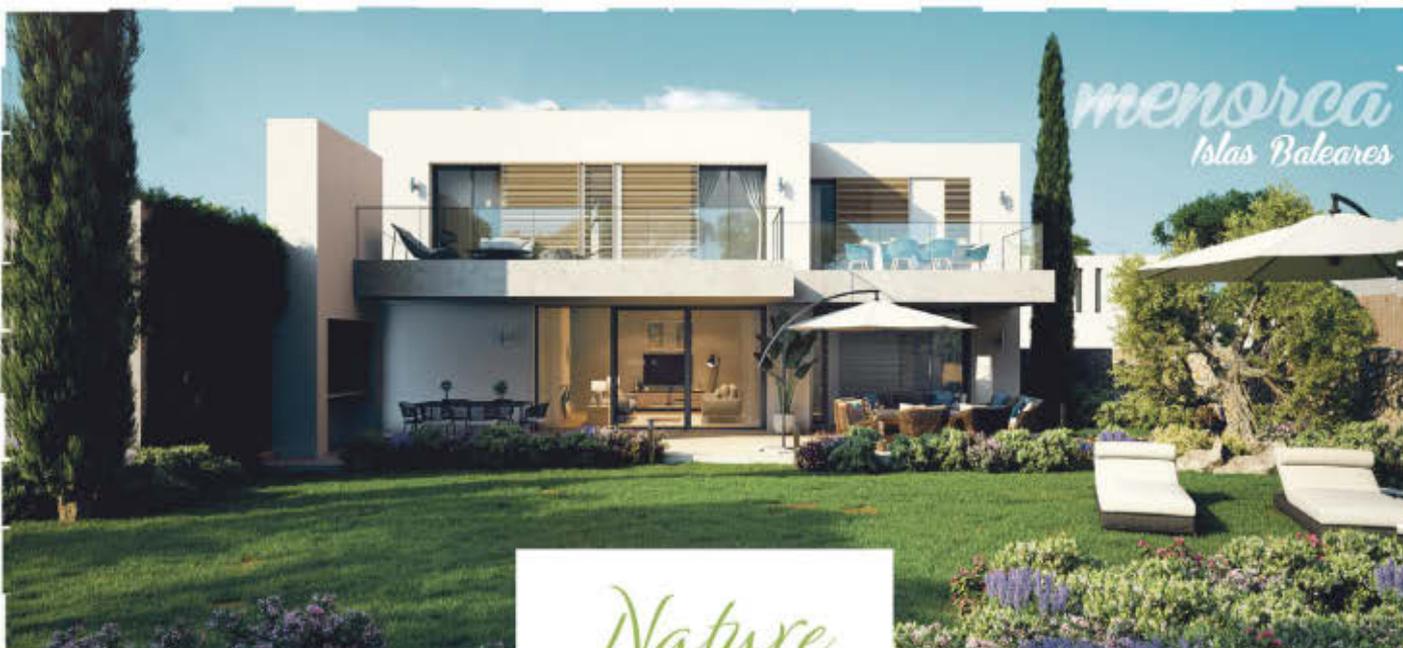
## Contratación en el sector logístico 2020

En metros cuadrados



Fuente: JLL.

elEconomista



Nature  
**SON  
PARC**  
by Quabit

[quabitsonparc.com](http://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

# Estamos preparados para vivir en ciudades inteligentes

**Se está avanzando muy rápido hacia una ciudad conectada y con una movilidad más ágil. El reto está en la transformación de edificios antiguos que requieren tiempo para modernizarse**

Luzmelía Torres.

**H**ace tan solo unos años al hablar de *smart cities* o ciudades inteligentes nos imaginábamos las ciudades del futuro, pero hoy ya estamos viendo como las ciudades se han transformado en un lugar mejor para vivir en el que las personas y las cosas se interrelacionan mediante apps y sistemas de gestión que hacen nuestra vida mucho más cómoda, eficiente y sostenible. "Las ciudades son un organismo vivo que tiene que adaptarse a las necesidades de la población. En este sentido, el propio concepto de ciudad inteligente busca responder a esas mismas necesidades. No se trata únicamente de tecnología, sino también de modelos urbanísticos y de transporte que nos per-

mitan construir una comunidad más eficiente, sostenible e inteligente", explica Rosa Peña, directora general de operaciones en Vía Célere.

En las grandes ciudades como Madrid y Barcelona vemos surgir cada día nuevos sistemas de movilidad: VTC, vehículos compartidos eléctricos o de gas, motos, bicis, patinetes. Las ciudades necesitan adaptar sus infraestructuras y sus normativas a esta nueva realidad casi imposible de prever, de modo que se regula después de que estas soluciones estén en la calle funcionando, con los inconvenientes que esto ocasiona. Y dentro de este marco los edificios no pueden quedarse atrás y tienen que cons-

**Madrid Nuevo Norte, ejemplo de una ciudad inteligente. eE**



truirse inteligentes y acompañar a las ciudades en esta transformación. El ciudadano necesita un lugar donde refugiarse y un entorno para compartir. Los nuevos hogares deben pensarse para atender los mismos objetivos: eficiencia, sostenibilidad, innovación, seguridad e inclusión.

Hablamos mucho de tecnología, pero ¿estamos preparados en España para vivir en ciudades inteligentes? "Sí, estamos preparados, de hecho, este concepto es un modelo al que aspirar para solucionar muchos de los problemas actuales de nuestras ciudades. Se está avanzando muy rápido hacia una ciudad conectada y con una movilidad más ágil y sostenible. Sin embargo, en este proceso de cambio, uno de los factores clave será la transformación de los propios edificios, que al mismo tiempo conllevará más tiempo adaptar y modernizar. No cabe duda de que las nuevas construcciones ya incluyen soluciones que permiten no solo una mayor conectividad, sino también una mayor calificación energética" afirma Rosa Peña, quien asegura que un ejemplo de esto son las propias construcciones de Vía Célere que, a partir de un diseño óptimo que reduce la demanda, utilizan energías renovables y sistemas de climatización, agua caliente, iluminación, etc., para lograr la mayor eficiencia en lo que a con-

**Sólo hay una ciudad 100% inteligente en el mundo: Songdo en Corea del Sur**

sumo de agua y energías se refiere, además de reducir la huella de carbono. Sin embargo, el parque de vivienda español es muy antiguo, por lo que será necesario un amplio esfuerzo de rehabilitación hasta adaptar las instalaciones ya existentes a los estándares de una *Smart City*.

Hoy en el mundo solo hay una ciudad 100% inteligente. Se trata de Songdo en Corea del Sur, una ciudad de solo 120.000 habitantes. Si bien la inversión para el año 2022 en esta ciudad será de 40.000 millones de dólares para transformar la ciudad, se estima que hoy los habitantes gastan un 40% menos que en ciudades normales. Si tomamos en cuenta las grandes ciudades, Singapur, Helsinki (Finlandia) y Zúrich (Suiza) ocupan los tres primeros puestos del ranking del IMD Smart City Index 2020, que mide la percepción de los habitantes sobre el alcance y el esfuerzo que sus ciudades realizan para convertirse en *smart cities*. Este año dicho índice ha estado marcado por la presencia del Covid-19, por lo que los resultados reflejan en gran parte la gestión de la pandemia. En este ranking hay ciudades españolas como Madrid, Bilbao, Barcelona y Zaragoza que en 2020 escalan posiciones respecto al año anterior.



Las ciudades necesitan adaptar sus infraestructuras y su normativa.



La planificación urbanística de una ciudad inteligente se basa en contruir ciudades más verticales. iStock

Los beneficios de vivir en una ciudad inteligente serían múltiples. En primer lugar, con modelos inteligentes de tráfico y una mayor oferta de transportes compartidos, los desplazamientos serían más rápidos y menos contaminantes.

Por otro lado, el contar con toda la información de cualquier servicio en el móvil también aumenta la comodidad y el aprovechamiento del tiempo. Por otra parte, uno de los factores más relevantes será el de la sostenibilidad energética. Una ciudad inteligente con una planificación urbanística eficiente

### Uno de los beneficios que aporta una ciudad inteligente es la sostenibilidad energética

permitirá aprovechar mejor el suelo disponible, construyendo ciudades más verticales, con una mayor concentración de la población y, por tanto, una mayor eficiencia energética, de agua y de servicios generales. Esto, combinado con un mayor uso de las energías renovables nos conducirá hacia ciudades más limpias, saludables y ecológicas. "El mero hecho de asegurar que una ciudad es "inteligente" significa que aprovecha al máximo los recursos a su disposición para lograr la máxima satisfacción de las necesidades de sus ciudadanos. Es necesario incurrir en una planificación urbanística y de movi-

lidad más eficiente, apoyada en las nuevas tecnologías y en la conectividad con el ciudadano", concluye Rosa Peña.

Como ejemplo de ciudad inteligente podemos citar el proyecto Madrid Nuevo Norte, la mayor intervención de regeneración urbana de Europa. "Madrid Nuevo Norte ofrece los requisitos que permiten crear una verdadera ciudad inteligente: poder abordar su diseño desde la fase de planeamiento y hacerlo sobre la base de un modelo urbano compacto y denso, que acompañe y refuerce el resto de medidas que se vayan a implantar, priorizando la movilidad inteligente, la eficiencia en el consumo de recursos y la economía de escala. Se trata de crear un modelo de ciudad inteligente desde cero y eso nos está permitiendo dimensionarla para que cuente con la más moderna red de telecomunicaciones y de infraestructuras urbanas inteligentes, no sólo teniendo en cuenta la tecnología actual, sino con la suficiente flexibilidad para que su diseño esté abierto a los avances futuros" explica Javier Dorao, coordinador de Innovación y Sostenibilidad de Distrito Castellana Norte, quien asegura que "en Madrid Nuevo Norte estamos trabajando la implantación de la ciudad inteligente a diferentes niveles: a escala de distrito, con infraestructuras y servicios urbanos inteligentes; de barrio, para conseguir que el espacio público se adapte al usuario; sin olvidar la propia edificación, tanto de viviendas y oficinas como de edificios públicos, incidiendo en la eficiencia de las instalaciones y su interconexión con la ciudad."

### Los Eco barrios o barrios sostenibles en las ciudades

Los Eco barrios, pueden ser una herramienta de urbanización que mejore la calidad de vida de sus habitantes y un elemento que participe en la transformación de las ciudades. Todos los modelos de Eco barrio coinciden en cuatro ejes principales. 1.-Estructura Urbana: donde el espacio pasa a ser un área más sostenible que no afecte ni a las personas ni al entorno. El Eco barrio pretende lograr una regeneración ecológica rehabilitando lo construido. 2.-Transporte: se pretende reducir las distancias y acercar los elementos a los ciudadanos, con una buena red de transportes. 3.-Eficiencia y Sostenibilidad ambiental: donde es primordial preservar los ciclos naturales de la energía y los materiales. En los Eco barrios se gestiona eficientemente el consumo de agua y se tiende al reciclado. También se utilizan energías renovables, así como materiales de bajo impacto. 4.-Aspectos Sociales: es una transformación urbana que bebe de una transformación social y de la creación de una conciencia de barrio, al asumir sus habitantes los valores del eco barrio como propios. "Los Eco barrios, pueden ser una clara herramienta para la innovación y el aprendizaje en la mejora del tejido urbano de las ciudades", afirma Ana Elisa Rodríguez, directora de la Fundación Gómez-Pintado de Vía Ágora.

# 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](http://merlinproperties.com)



**MERLIN**

Hay que vivirlo



Las entidades financieras en España comercializan el 66% de las nuevas hipotecas a tipo fijo.

## Casi la mitad de las hipotecas que se firmaron en 2020 son a tipo fijo

Este tipo de hipotecas están siendo las más demandadas en el mercado (49%) frente a las hipotecas variables (51%). La contratación se debe en parte a la incertidumbre a posibles subidas del Euribor en el largo plazo, y a la necesidad de estabilidad por parte de los compradores con unas cuotas fijas

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

La hipoteca es una herramienta imprescindible para cuatro de cada cinco compradores de vivienda. En concreto, un 79% de los particulares españoles que ha comprado vivienda en los últimos 12 meses lo ha hecho mediante una hipoteca, según el portal inmobiliario Fotocasa. La firma de nuevas hipotecas a tipo fijo para la compra de una vivienda supuso el 49,2% del total en el año 2020 según el INE, un crecimiento que repite el de los últimos

años y pone de manifiesto el cambio de tendencia en España hacia las hipotecas de tipo fijo en detrimento de las de tipo variable. Un nuevo paradigma sobre el que la crisis del Covid-19 va a actuar como catalizador: las grandes entidades del país ya comercializan el 66% de las nuevas hipotecas a tipo fijo.

Las hipotecas a tipo fijo son una de las tendencias que marcará el mercado hipotecario durante este

año 2021, según un informe elaborado por la plataforma iAhorro. El Banco Central Europeo (BCE) ya ha adelantado que no moverá ficha con los tipos hasta por lo menos 2022 y seguirá con sus políticas de estímulos, por lo que 2021 será un buen año para pedir una hipoteca. "La realidad es que los usuarios apuestan más por este tipo de préstamos para asegurarse unas cuotas fijas, y actualmente más bajas, el mayor tiempo posible. La incertidumbre y el hecho de que el euríbor en algún momento tendrá que subir ha provocado que aumente la popularidad de las fijas", según Marcel Beyer, CEO de iAhorro.

La decisión más importante respecto a la hipoteca es la que tiene que ver con el tipo de interés: fijo o variable. El euríbor va camino de cinco años en intereses negativos -la última vez que se situó por encima del 0 % fue en enero de 2016- y eso tiene sus consecuencias. Las entidades financieras han respondido con atractivas propuestas de tipo fijo que apelan a la seguridad de esta hipoteca y la estrategia está funcionando. Según el último estudio de Fotocasa sobre el perfil hipotecado español, en 2017, un 41% de los hipotecados optaban por el tipo fijo; en 2020 -con datos previos a la pandemia-, ese porcentaje es del 53% y la mayoría de

### El Euribor lleva cinco años en intereses negativos, la última vez por encima del cero fue en 2016

ellos -el 60%- lo hacen por la estabilidad y seguridad de pagar siempre la misma cuota. En este periodo de tiempo (2017-2020), la opción de tipo variable perdió 15 puntos porcentuales: del 51% al 36%. Un 31% los que la prefieren lo hacen augurando un euríbor estable o a la baja.

Vamos a definir que es una hipoteca fija y una hipoteca variable. Una hipoteca fija permite que la cuota a pagar siempre sea la misma. Esto se debe a que se aplica el mismo tipo de interés durante toda la vida del préstamo. Por ello, se evitan cambios de cuota según las subidas o bajadas del euríbor.

Una hipoteca variable, por su parte, provoca que el importe de las cuotas mensuales varíe según el índice de referencia, habitualmente el euríbor. Así, el tipo de interés que se aplica a la hipoteca está compuesto por el valor del euríbor más un diferencial fijo.

"Durante los últimos meses se ha observado una clara tendencia hacia el tipo fijo en el número de hipotecas firmadas mensualmente en iAhorro. Atendiendo a la evolución del euríbor, podemos observar que, al mismo tiempo que el índice de referen-



**En 2012, solo se vendían el 2% de los créditos inmobiliarios a tipo fijo.**

cia para las hipotecas variables iba marcando un mínimo histórico tras otro, el volumen de firmas a tipo fijo en iAhorro ha ido creciendo. Así, hasta cerrar el año con el dato de 79% de hipotecas fijas firmadas en diciembre, un 15% de variables y el 6% restante de mixtas", explica Marcel Beyer.

En España se ha producido un cambio en la contratación de hipotecas. Si en el año 2012, solo se vendían el 2% de los créditos inmobiliarios a tipo fijo. En 2015, el porcentaje se elevó hasta el 8,5%. Y fue en 2016, año en el que el euríbor entró en terreno negativo, cuando se notó el mayor incremento, un 29,8%. Desde entonces, ese porcentaje no ha dejado de crecer. "Dados los bajos intereses que ofrecen las entidades bancarias y la tenden-



El sector inmobiliario muestra señales de estabilización y moderación tras el descenso de la actividad en 2020.

cia a la baja que lleva registrando el Euríbor desde junio del 2020, actualmente existen condiciones atractivas tanto para las hipotecas fijas como para las variables. No obstante, sí que es cierto que en estos últimos meses las hipotecas a tipo fijo han ganado popularidad. Algo que, entre otras cosas, puede deberse a que esta modalidad de préstamo genera una mayor estabilidad en el largo plazo, un factor muy deseable por los prestamistas en épocas de incertidumbre económica", afirma Mariola Soriano, Research Analyst en Instituto de Valoraciones-

**El 79% de los particulares españoles que han comprado casa en 2020 fue con hipoteca**

Además Mariola Soriano asegura que "este tipo de hipotecas apuntan a ser las más comunes en los próximos meses, debido en parte a la incertidumbre a posibles subidas del Euríbor en el largo plazo, y la necesidad de estabilidad por parte de los compradores, además de los continuos ajustes en estos tipos de interés por parte de las entidades financieras para favorecer la contratación de este tipo de productos, que a día de hoy les generan un mayor margen de ganancia, tanto de forma directa como indirecta con la contratación de productos complementarios a éste.

El sector inmobiliario va mostrando señales de estabilización y moderación tras los meses de descenso en la actividad vividos en 2020, como consecuencia del período de confinamiento estricto. Un ejemplo de ello es la recuperación del número de hipotecas, que refleja una continua mejora. Este factor, unido a los bajos tipos de interés que están ofreciendo actualmente las entidades financieras y las expectativas de ajustes del precio de la vivienda, podría generar que el número de hipotecas concedidas se vaya recuperando en el corto y medio plazo.

A este respecto, el Instituto de Valoraciones apunta que la evolución de esta variable dependerá, en gran medida, de la magnitud del impacto de la situación actual sobre el mercado laboral y de la capacidad financiera de las familias. La tasa de ahorro de las familias se ha situado, en los últimos meses, en niveles máximos desde el inicio de la serie en el año 2000. De hecho, según los datos publicados por el Banco de España, los depósitos de las familias residentes en España alcanzaron un total de 899.657 millones de euros en diciembre de 2020, un 7,8% por encima del nivel del mismo periodo del año anterior y una cifra también superior a la media de la serie histórica. Así, todo parece indicar que mientras que la tendencia del Euríbor siga a la baja, y el panorama económico siga marcado por la incertidumbre, las entidades bancarias seguirán apostando por ofrecer hipotecas a tipo fijo y los prestamistas seguirán beneficiándose de la estabilidad que ofrece esta modalidad.

### ¿Quién se hipoteca en España para comprar piso?

Según el último informe de portal inmobiliario Fotocasa sobre el perfil del hipotecado español, "en 2020 se ha incrementado el peso que tiene el segmento de edad de 45 a 54 años, aunque es un dato vinculado al mayor protagonismo de este tramo en la compra de vivienda. Se aprecia otro cambio ligado al nivel socioeconómico: Hay más personas de niveles socioeconómicos intermedios comprando mediante hipoteca, mientras que los niveles más elevados han perdido protagonismo. Con respecto a su situación de convivencia, un 41% vive con su pareja y sus hijos y un 32% únicamente con su pareja. Además, se ha producido un incremento significativo de quienes viven con sus padres, que representan un 8%. En relación con su estado civil, estos compradores que se hipotecan son principalmente personas casadas o que conviven en pareja (68%). Pero también ganan protagonismo los separados o divorciados (7%) y las personas solteras (24%). "La financiación hipotecaria sigue siendo la vía de acceso a la vivienda, casi ocho de cada diez compradores, pero se aprecia un ligero descenso de aquellos españoles que además necesitan ayuda familiar para hacer frente a la compra", explica Anaís López, directora de Comunicación de Fotocasa.

# DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

**Digital 4.0** | Factoría & Tecnología  
elEconomista.es

**Alimentación** y Gran Consumo  
elEconomista.es

**Franquicias** | Pymes y Emprendedores  
elEconomista.es

**Buen Gobierno** | Iuris&lex y RSC  
elEconomista.es

Comunitat **Valenciana**  
elEconomista.es

**Agua** y Medio Ambiente  
elEconomista.es

**País Vasco**  
elEconomista.es

**Capital Privado**  
elEconomista.es

**Andalucía**  
elEconomista.es

**Energía**  
elEconomista.es

**Transporte**  
elEconomista.es

**Catalunya**  
elEconomista.es

**Seguros**  
elEconomista.es

**Inmobiliaria**  
elEconomista.es

**Inversión** a fondo  
elEconomista.es

**Agro**  
elEconomista.es

**Pensiones**  
elEconomista.es

**Sanidad**  
elEconomista.es

**Turismo**  
elEconomista.es



Disponibles en todos  
los dispositivos  
electrónicos

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



**Álvaro Nieto**

Asociado del Departamento de Inmobiliario  
de Herbert Smith Freehills

## Covid-19 y los arrendamientos en centros comerciales

Diversos son los sectores que vienen sufriendo los efectos de la pandemia causada por el Covid-19, siendo el sector *retail* uno de los más afectados económicamente. El cierre de la mayoría de los establecimientos de los centros comerciales, impuesto por el Gobierno en marzo de 2020 durante el confinamiento, exceptuando aquellos decretados como esenciales, supuso un impacto negativo en el ingreso neto de los arrendatarios, provocando en muchos casos la imposibilidad de hacer frente al pago de la renta.

Asimismo, y para asegurar y garantizar el suministro de bienes esenciales, la mayoría de los centros comerciales tuvieron que permanecer abiertos, soportando los gastos de funcionamiento de los centros, lo que afectó de forma negativa a sus ingresos netos operativos. Dicho impacto negativo se ha mantenido en el tiempo debido a las distintas restricciones y confinamientos selectivos que se han ido imponiendo desde entonces. Ante este escenario, y con el propósito de aliviar las dificultades que está atravesando el sector, los propietarios de los centros comerciales están ofreciendo apoyos excepcionales a los arrendatarios, para facilitar el cumplimiento de sus obligaciones de pago -siendo Merlin Properties el pionero en estas iniciativas, y habiendo sido emulado por otros muchos grandes arrendadores-. Así, los centros comerciales, con gran esfuerzo, están concediendo incentivos a los arrendatarios, como, por ejemplo, bonificaciones o aplazamientos en el pago de la renta -totales y/o progresivas- durante un plazo determinado o hasta que el sector se recupere, condonaciones de deudas existentes, reducciones en los gastos de funcionamiento o comunes, y ampliaciones del plazo de los contratos de arrendamiento.

En línea con este espíritu colaborativo, se viene pactando, en ocasiones, de la mano de las referidas bonificaciones / aplazamientos, incrementos temporales del porcentaje empleado para calcular la renta variable -la fórmula habitual suele ser porcentaje multiplicado por ventas, tal y como este concepto se defina en el contrato-. De la misma forma, también se pactan incentivos / bonificaciones que se activan únicamente si la afluencia a los centros comerciales es inferior a determinados umbrales. La idea que subyace a estos mecanismos es que, si finalmente el arrendatario consigue resultados positivos a pesar de la pandemia, ese beneficio sea compartido con el arrendador. Todo lo anterior conlleva la necesidad de modificar los contratos de arrendamiento -mediante las correspondientes adendas o novaciones- para hacer efectivas estas medidas.



En este contexto, deben tenerse también en cuenta los decretos aprobados a estos efectos (Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, Decreto Ley 34/2020, de 20 de octubre, y Real Decreto-ley 35/2020, de 22 de diciembre), que prevén la posibilidad de que arrendadores y arrendatarios alcancen acuerdos voluntarios en materia de moratorias y bonificaciones de renta y, en caso de que dichos acuerdos no fueran alcanzados, la facultad de los arrendatarios, siempre que se cumplan ciertos requisitos y plazos, de solicitar una moratoria o bonificación de la renta -según el caso- a los arrendadores. En vista de lo anterior, es habitual incluir en las referidas novaciones que los incentivos concedidos por los propietarios tienen la consideración de acuerdos voluntarios a los efectos de los referidos Decretos, de forma que no puedan realizarse posteriores reclamaciones con base en dicha normativa.

Sin perjuicio de que en general predomina el espíritu colaborativo anteriormente referido, el pago de la renta, en el marco de la pandemia, viene causando diversos enfrentamientos entre arrendadores y arrendatarios, derivando en ocasiones en la apertura de procesos judiciales. Cuando eso ocurre, los juzgados y tribunales examinan caso a caso el impacto concreto que ha causado la Covid-19 en cada negocio. Como consecuencia de lo anterior, a día de hoy ya existen diversas resoluciones judiciales que, ante la situación causada por el Covid-19, aplican diferentes medidas cautelares a favor de los

arrendatarios, como por ejemplo aplazamientos, bonificaciones y moratorias de renta, y prohibiciones temporales de desahucios y de ejecución de avales. Dichas resoluciones suelen apelar a la reconocida doctrina "rebus sic stantibus", traducida como "estando así las cosas", argumentando que se ha producido una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes en el momento de la celebración del contrato, que genera una desproporción grande entre las prestaciones de las partes contratantes.



## Los propietarios de los centros comerciales están ofreciendo apoyos excepcionales a los arrendatarios

En este sentido, y según las referidas resoluciones, los efectos de la pandemia no extinguen las obligaciones contraídas en virtud de los contratos de arrendamiento, simplemente se pretende reequilibrar los términos contractuales. En línea con lo anterior, el pasado 8 de enero, en un procedimiento relativo a una demanda de revisión de un contrato de arrendamiento de la industria hotelera, el Juzgado de Primera Instancia n. 20 de Barcelona dictaminó una reducción de renta del 50% durante un periodo concreto, incluso aunque en dicho caso no se cumplieran los requisitos de los decretos referidos anteriormente. Ante la situación que nos deja la pandemia, el futuro de los centros comerciales, desde el punto de vista de su negocio "tradicional", pasa por una adaptación a los nuevos tiempos, implementando protocolos operativos y de salubridad que los acerquen al consumidor y adaptándose a sus demandas, con tendencias como reforzar los servicios *online* de las tiendas y el "Click & Collect", que permite recoger los pedidos *online* con mayor seguridad y comodidad para el consumidor.

Estas nuevas estrategias deberán tener su reflejo en los contratos de arrendamiento -adaptando, por ejemplo, la definición de ventas empleada para el cálculo de la renta variable-. Asimismo, en las correspondientes novaciones se han empezado a negociar modificaciones y medidas para regular los nuevos rebrotes de Covid-19 o incluso nuevas pandemias, a fin de regular de forma precisa sus efectos en la relación contractual. La actual situación probablemente también traerá consigo un mayor desarrollo normativo, que tendrá su impacto en los contratos de arrendamiento. En este sentido, el pasado mes de octubre, la consejera de Presidencia de la Generalidad de Cataluña comunicó que el gobierno autonómico introducirá en el Código Civil catalán la doctrina "rebus sic stantibus", hasta ahora una construcción jurisprudencial, para "ayudar a los negocios a hacer frente al alquiler del local".

Todo esto representa un reto en el ámbito legal para los propietarios de centros comerciales y los arrendatarios, que juntos han de redefinir sus estrategias con una mayor negociación y colaboración mutua y reforzar las medidas higiénicas y de salubridad, para promover la confianza de los consumidores y así lograr una mejor supervivencia y beneficios en este sector.

# Castellana 92 alcanza el nivel oro del sello LEED

**Este edificio de oficinas, propiedad de Pontegaeda es el primero en España en tener el certificado en sostenibilidad LEED versión 4.1, por Savills Aguirre Newman**

Luzmelia Torres. Fotos: Savills

**E**l edificio de oficinas Castellana 92, en Madrid, ha sido pionero en sostenibilidad al obtener el primer certificado LEED versión 4.1 en España. La consultora inmobiliaria internacional Savills Aguirre Newman ha realizado la primera certificación LEED versión 4.1 en España, para Castellana 92, un inmueble de oficinas propiedad de Pontegaeda, el brazo inversor del empresario Amancio Ortega y arrendado en su totalidad por A&G.

Castellana 92 ha alcanzado el nivel oro con la versión 4.1 en la categoría Operación y Mantenimiento del prestigioso sello LEED consiguiendo 73 de los 100 puntos posibles. Hasta enero, únicamente 35 inmuebles en toda Europa y 278 en el mundo han obtenido este certificado LEED v4.1 O+M Existing Building.

Edificio de oficinas Castellana 92.





El edificio de oficinas Castellana, 92 es propiedad de Pontegadea, el brazo inversor de Amancio Ortega, y está alquilado a A&G.

### ¿Qué es la certificación LEED?

Se trata de un tipo de certificación internacional desarrollada por el US Green Building Council para que los edificios cumplan unos estándares de sostenibilidad.

El primer edificio con certificado LEED fue creado en Estados Unidos en el año 1998 y, desde entonces este certificado se ha ido implantando en muchos países. Se fundamenta en implantar en proyectos aspectos para mejorar la eficiencia energética y su respeto medioambiental, así como el uso de energías renovables, mejorar la calidad del ambiente interior, la eficiencia en el consumo de agua, el desarrollo sostenible respetando la naturaleza de espacios libres, así como el empleo y la selección de materiales y recursos naturales.

Se distinguen cuatro tipos de certificación energética diferentes que se otorgan en función de los créditos asignados o puntuación obtenida para cada edificio, que son los siguientes: LEED Platinum (Platino): para edificios que obtienen 80 o más puntos. LEED Gold (oro): para edificios que obtienen entre 60 y 79 puntos. LEED Silver (plata): para edificios que consiguen en la franja de 50 a 59 puntos. LEED Certified (Certificado): para edificios que obtienen entre 40 y 49 puntos.

Con la certificación obtenida, Castellana 92 se posiciona como líder en sostenibilidad al cumplir todos los parámetros de rendimiento exigidos por LEED 4.1, la versión revisada más moderna del sello de origen americano y que incorpora las últimas ten-

dencias y necesidades para la evaluación de la sostenibilidad y eficiencia de los edificios existentes y en uso. Supone una evolución en este tipo de sellos al exigir un seguimiento continuo del comportamiento total del edificio y sus ocupantes en cuanto a emisiones y su impacto medioambiental, rendimiento continuo y pruebas en aspectos que incluyen transporte, energía, residuos, o agua.

LEED v4.1 certifica que se cumplen los estándares de eficiencia energética en el diseño, la construcción y el rendimiento de los edificios ecológicos. El

# 60-79

**LEED Gold es un certificado para los edificios que obtienen entre 60 y 79 puntos en sostenibilidad**

sello tiene como objetivo asegurar la triple rentabilidad en los aspectos relativos a personas, medioambiente y económico. Con este hito, la consultora inmobiliaria internacional Savills Aguirre Newman se sitúa a la vanguardia de las certificaciones de sostenibilidad en edificios existentes al estar liderando la gran mayoría de los procesos LEED v4.1 O+M Existing Building en desarrollo en España y haber superado el millón de metros cuadrados analizados para la obtención de diferentes sellos de sostenibilidad y medioambiente LEED y BREEAM, así como de salud y bienestar WELL y FITWEL, e índices de ESG tales como GRESB y EPRA.



**Alba Brualla**  
Directora de elEconomista Inmobiliaria

## El sector residencial adapta su actividad al nuevo ciclo

**E**l mercado residencial fue uno de los más castigados durante la crisis del 2008, sin embargo, las empresas hicieron los deberes. Sanearon sus balances y apostaron por procesos y proyectos más meditados, adaptados al momento del sector y por tanto, con menor riesgo. Esta nueva realidad del sector inmobiliario ha demostrado ser más eficiente en una nueva etapa de crisis como ha sido la del Covid. Así, ha logrado soportar el golpe de la pandemia, que supuso una paralización de las obras y restricciones de movilidad que han afectado durante unos meses a las operaciones y siguen impactando en la demanda extranjera. Las cifras que ha logrado el mercado residencial durante 2020 y las que se manejan para este año demuestran que se ha convertido en un sector más flexible y con capacidad de adaptación, lo que le permite corregir con cierta rapidez su actividad para adaptarse a la nueva situación del ciclo. Así, en el último informe inmobiliario de Servihabitat se señala que el sector se mostrará más cauteloso a la hora de iniciar nuevos proyectos ante la incertidumbre y las restricciones en materia de financiación motivadas por la pandemia. Ya en 2020 las promotoras bajaron el ritmo, reduciendo el número de viviendas iniciadas en un 19,9% hasta las 87.215 unidades. Una acción que protege el precio del producto de obra nueva a futuro, al acompasar la oferta a la demanda tras el Covid.

Según Servihabitat esta moderación se extenderá a lo largo de este ejercicio, ya que se espera que en 2021 se inicien algo más de 86.500 unidades, lo que supone un descenso del 0,7%. El informe explica que, en cambio, la finalización y entrega de obra se reducirá en menor porcentaje en 2020, un -11,6 %, cerrando el año con unas 69.000 viviendas terminadas, y se espera que el ritmo vuelva a los niveles pre-COVID ya en 2021, con crecimientos de un 16,6% respecto a 2020, lo que equivale a más de 80.000 viviendas terminadas, recuperando la sintonía con los proyectos iniciados y completando su finalización.

### EL PERSONAJE



**Miguel Ángel Peña**

CEO Residencial de Grupo Lar

Grupo Lar apuesta fuerte por el mercado del 'Build to Rent' en España y la compañía ha logrado cerrar una primera operación en Murcia con la compra de un terreno de 1.574 metros cuadrados en el que se va a desarrollar el primer proyecto de 'Build to Rent' en la región. La compañía ha creado una plataforma para este negocio junto a Primonial y recientemente han alcanzado un acuerdo con AEDAS Homes para la compra de cinco proyectos llave en mano con 655 viviendas que le desarrollará la promotora. La inversión asciende a 120 millones de euros .

### LA CIFRA

**17,3**  
POR CIENTO

El precio de la vivienda en alquiler sigue afectado por la pandemia, ya que el mes de febrero se ha cerrado con una caída media en España del 1,2% hasta alcanzar los 10,8 euros/m<sup>2</sup>, lo que además supone un descenso del 3% trimestral, según el último informe de precios publicado por idealista. En términos interanuales, el precio ha descendido un 2%. Además, sigue el impacto en las grandes capitales. Concretamente, desde mayo de 2020 el precio ha caído en Barcelona un 17,3% y en Madrid un 12,6%.

### EL RETUITEO

**@neusponspena**

Un equilibrio entre la flexibilidad y el trabajo presencial, valioso porque es el lugar donde se produce el intercambio de ideas entre las personas y se da la posibilidad de crecer profesionalmente por @agenersurrell