

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

MALASAÑA EMERGE COMO EL NUEVO FOCO DE LUJO EN MADRID

El precio de la vivienda 'príme' es más competitivo que en otras zonas de la ciudad como el barrio Salamanca, Chamberí o Justicia

metrovacesa

MERLIN

ASG HOMES

MALASAÑA, EL BARRIO DE MADRID A PUNTO DE 'EXPLOTAR'

El segmento 'prime' está dinamizado en gran medida por los jóvenes extranjeros que acuden a la capital a estudiar. La vivienda es más accesible que en otras zonas como el Barrio Salamanca o Almagro.

Lorena Torio MADRID

Referente de la bohemia cultural, cuna de la movida madrileña y hasta escenario del levantamiento contra los franceses en 1808. El barrio madrileño de Universidad, conocido popularmente como Malasaña, está emergiendo como destino inmobiliario de lujo, tanto de alquiler como de compraventa. Hay producto y los precios son más competitivos que en otras exclusivas zonas de la capital como el Barrio de Salamanca o Almagro.

“Es una zona a punto de explotar”, dice Alvise da Mosto, managing director & partner de la inmobiliaria de lujo Barnes. El segmento *prime* de Malasaña está dinamizado en gran medida por los jóvenes extranjeros que acuden a la capital española a estudiar. “Los estudiantes adinerados pueden alquilar pisos de 200 metros cuadrados por 4.000 o 5.000 euros al mes, una cifra inferior a lo que costaría la misma vivienda en otro barrio exclusivo”.

Da Mosto constata que los jóvenes internacionales están poniendo sus ojos en Malasaña debido a una atractiva oferta de vivienda (en mayor medida rehabilitada), a las propuestas culturales y de ocio que ofrece la zona, pero también a las conexiones de transporte público. El barrio tiene línea de metro directa con el IE, donde estudian buena parte de los clientes de Barnes, algo que no ocurre en la zona de Salamanca, y que “para ellos “es un plus”. La mayoría de alumnos internacionales provienen de Francia, Italia o Bélgica.

Las escuelas de negocio están desempeñando un papel clave en la expansión del mercado residencial más exclusivo de Madrid. No es para menos, ya que los programas MBA de las escuelas de negocio españolas se encuentran entre los 20 mejores máster del mundo, según el último ranking publicado por *Financial Times*, lo que “atrae a perfiles jóvenes internacionales con una gran proyección que desde su llegada crean un dinamismo en diversos sectores”, comenta Daniel Caprarin, director de Research & Marketing, de Knight Frank.

Según relata el experto, estos jóvenes generalmente con alto poder adquisitivo comienzan alquilando sus primeras viviendas, y, una vez ya establecidos, terminan comprando “al encontrar en Madrid un trabajo estable y la seguridad que les ayuda a proyectar su carrera profesional y a mejorar su calidad de vida”.

Además, en muchos casos, los padres de estos jóvenes también optan por comprar una vivienda para establecer su residencia en la capital española y poder acompañar a sus hijos. “Malasaña es una zona muy demandada de la ciudad gracias a la proximidad de los servicios, ubicación y la buena conexión el resto de Madrid”, concluye Caprarin.



Vivienda señorial del barrio Universidad-Malasaña. GETTY



Plaza Dos de Mayo, Malasaña. ISTOCK

Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Disponer de una posición económica acomodada no es sinónimo de tener más facilidades para alquilar una casa. Es la opinión de Juan Uribe, director de alquileres Engel & Völkers Madrid, quien asegura que algunos propietarios son reticentes a alquilar sus viviendas a estudiantes. En su lugar, se decantan por los perfiles profesionales.

“Es cierto que hay demanda, pero los propietarios tienen un filtro importante y distinguen entre quienes son estudiantes y quienes trabajan, y muchas veces se quedan con lo segundos”, comenta. En términos globales, Uribe constata que la mayoría de los clientes que buscan alquileres en Madrid son expatriados, nómadas digitales o profesionales que acuden a Madrid a pasar una temporada corta.

El quinto barrio más caro

Más allá del segmento *prime*, Malasaña es el quinto barrio de Madrid más caro para vivir de alquiler solo superado por Trafalgar, Justicia-Chueca, Almagro y Castellana. Los inquilinos desembolsan una media de 22,97 euros/m² al mes, lo que supone que un piso de 80 metros cuadrados cuesta unos 1.800 euros, según datos de Fotocasa.

Por el lado de la oferta, es el segundo barrio del distrito Centro con mayor número de vivienda disponible, justo después de Embajadores-Lavapiés. “Es un barrio que, además de oferta disponible, tiene mucha demanda por ser céntrico y por todas las comodidades que ofrece de servicios y buenas conexiones de transporte público, además de toda la gran oferta cultural de teatros y museos”, comenta María Matos, portavoz de Fotocasa.

En cuanto a la evolución del precio del alquiler en los últimos años, los datos del portal inmobiliario constatan que las rentas subieron con fuerza en los últimos nueve años. De hecho, acumulan tres ejercicios consecutivos con incrementos de dos dígitos: los precios se incrementaron un 10,3% en 2022; un 13,2% en 2023, y este ejercicio han subido un 7% interanual.

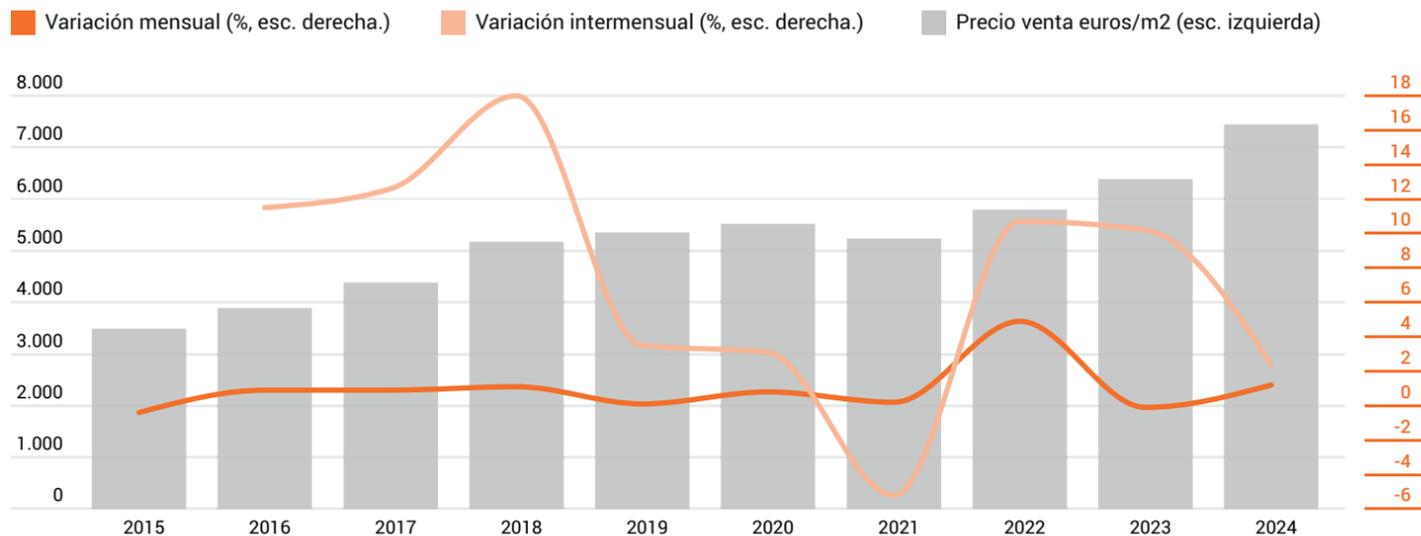
“La evolución de los alquileres en Malasaña es muy semejante a la que muestra el distrito Centro de Madrid y viene dictada por la evolución del número de ofertas”, relata Germán Pérez Barrio, presidente de UVE Valoraciones.

En concreto, el experto destaca que desde 2015 hasta 2018, la oferta de pisos en alquiler se mantuvo en números muy bajos (sólo levemente superiores a los actuales) lo que propició las fuertes subidas de precios de este periodo. “La rentabilidad del alquiler propició un aumento cercano al 50% en las ofertas de alquiler que se mantuvieron en esos niveles entre 2018 y principios de 2020; este aumento de la oferta tuvo como efecto la moderación de las subidas de precios”, dice.

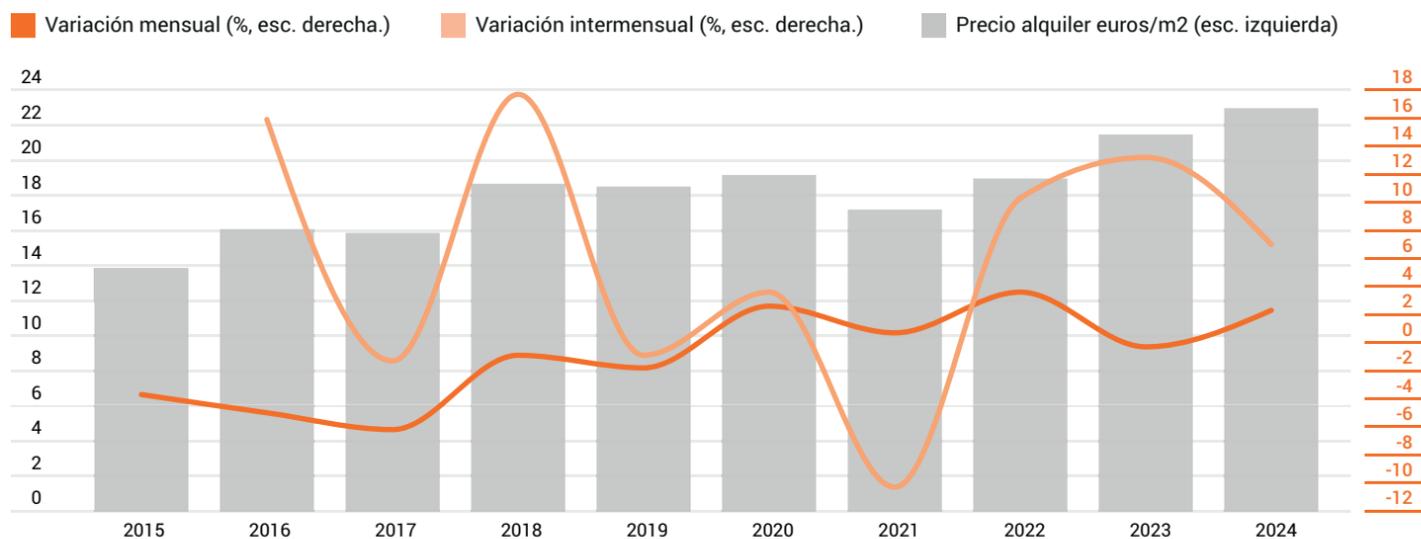
La pandemia del coronavirus y el obligado confinamiento tuvieron un efecto claro en el mercado inmobiliario del país, pero fue especialmente notable en los grandes mercados como Madrid y Barcelona. En el caso de Malasaña, “entre abril y diciembre de 2020 se duplicarán las ofertas de alquiler por el traspaso de las viviendas turísticas al alquiler de medio plazo y su efecto fue una fuerte bajada en los precios. A partir de mediados de 2021 las viviendas turísticas volvieron a funcionar y hubo una drástica reducción de las ofertas hasta recuperar los niveles prepandemia en di-

Malasaña, una de las zonas más caras de la capital

Evolución del precio de compraventa



Evolución del precio alquiler



Fuente: Fotocasa.

elEconomista.es



Calle comercial de Malasaña. ISTOCK

ciembre de 2021”, explica Pérez Barrio. “Desde esa fecha las ofertas no han dejado de bajar lo que ha propiciado las fuertes subidas recientes, concluye el portavoz de UVE.

Más de 7.400 euros/m²

La vivienda de compraventa ha tenido una evolución similar a la del alquiler, aunque los precios subieron con menor intensidad en los últimos años. Actualmente, el valor del metro cuadrado en Malasaña roza los 7.500 euros, frente a los cerca de 3.500 euros que costaba hace nueve ejercicios. Los precios aceleraron con especial fuerza en 2022 y 2023, con incrementos anuales del 10,7% y 10,2%, respectivamente. Así las cosas Malasaña es una de las zonas más caras de la capital para convertirse en propietario. De cara a los próximos meses, la consultora Knight Frank pronostican que la demanda seguirá muy activa en esta zona de la capital. “Malasaña continuará registrando un incremento en el número de operaciones”, apuntan. El perfil del comprador de la compañía abarca a clientes jóvenes, inversores para alquiler y familias que buscan una zona clásica.



Ilustración del proyecto de Renazca. EE

LAS OFICINAS DE AZCA LOGRAN RENTAS HISTÓRICAMENTE ALTAS

La renovación experimentada en Azca, uno de los centros empresariales de Madrid, ha llevado a la zona a alcanzar rentas récord, con operaciones que rozan los 40 euros por m2 al mes

Alba Brualla. MADRID.

Las oficinas de Azca, una de las áreas empresariales más céntricas de Madrid, se encuentran en un momento dulce, alcanzando máximos históricos de contratación y rentas récord. Concretamente, “se ha llegado a cerrar alguna operación en la zona a 39 euros por m2”, apunta en una entrevista con *elEconomista.es* Alfredo Collar, Socio y director de Business Space Madrid en Cushman & Wakefield. Así, el directivo explica que esta cifra se sitúa en niveles de las zonas más prime de Madrid y es que Azca ha experimentado tras el Covid una transformación total que la ha llevado a registrar incrementos medios en las rentas del 120% en 2023 si las comparamos con las cifras de 2014, que fue el otro momento dorado de esta zona de Madrid.

“El micromercado de Azca ha sido una de las zonas con mayor incremento de rentas medias y prime. Si cruzamos la renta actual con la renta media desde 2006, nos situamos un 26% por encima”, apunta el directivo. Concretamente, a cierre de 2023, la renta media se sitúa en 34,30 euros por m2 al mes y la renta prime en 36 euros.

Además, según el informe elaborado por Cushman & Wakefield sobre el distrito financiero Azca, la previsión de incremento para la renta prime en la zona son de un 6% en 2024 y de un 5,4% en 2025, teniendo en cuenta que la prime de Madrid se situó en

2023 en 39 euros por m2 al mes.

La clave de este recorrido al alza es la incorporación de “nuevos espacios de oficinas de alta calidad, que se ha sumado a la liberación de espacio como resultado de la reestructuración de algunas empresas durante la pandemia”, explica Collar.

Debido a esto, en los años 2022 y 2023 la contratación superó el promedio del anterior periodo de auge de Azca, que fue entre 2015 y 2019. Así, la demanda de espacios de oficina en este submercado, que estuvo estancada durante años debido a la crisis, se reactivó en 2015 cuando la contratación alcanzó los 32.500 m2, de los cuales 19.775 m2 correspondieron al alquiler completo de la Torre Titania por parte de Ernst & Young. “Este año marcó el inicio de un nuevo ciclo con un promedio de contratación anual (2015 - 2019) de 29.000 m2, tres veces superior a la media de los años 2008 - 2014”, apunta Collar.

Durante 2022 se contrataron 42.825 m2 de oficinas y 2023 cerró el año con 36.762 m2, lo que supone una media de 40.000 m2 en este nuevo periodo. Esta cifra supone situarse un 100% por encima de la contratación media de la serie histórica y un 17% por encima del anterior pico entre 2017 y 2019.

“El buen ritmo de las rehabilitaciones registradas en los últimos años ha conseguido atraer a la demanda, incluso con mayor fuerza. Como consecuencia de esa renovación, la disponibilidad se encuentra por debajo del 4%. Otra de las claves de la atrac-

Sólo hay un solar disponible en la zona y es de El Corte Inglés

El stock de Azca es de 487.209 m2 y no existe mayor margen para incrementarse con nuevas construcciones. El único solar disponible para ello está ubicado entre la estación de Nuevos Ministerios y el edificio Castellana 81 y es propiedad de El Corte Inglés. Según Cushman & Wakefield, sobre la mesa existe un proyecto de oficinas, en Castellana 69 y que aún está por confirmar, que cuenta con cerca de 16.000 m2 de edificabilidad terciaria.

ción de demanda, es la superficie por planta de sus edificios, con alta adaptabilidad”, apunta el directivo.

En total, entre todas las rehabilitaciones, más de 200.000 m2 de oficinas han elevado su nivel de calidades en Azca en los últimos 10 años, lo que representa el 41% del stock. “Debido a las últimas reformas integrales como las del edificio Ruíz Picasso, el nuevo Growth o la sede de Accenture, el stock de calidad ha aumentado hasta el 70%. Reduciéndose al 55% si solo tenemos en cuenta las oficinas de tipo A”, explica el informe, que apunta que es una cifra destacable “teniendo en cuenta que es uno de los históricos focos de oficinas de Madrid”. En cuanto a número de oficinas, la superficie de calidad se reparte en 13 edificios de los 28. “Los 15 restantes, a fecha de hoy, no cumplen con los estándares exigidos por la demanda”.

Azca, que ya cuenta con una destacada zona comercial y de servicios, tiene un gran potencial de mejora para el futuro a través de la iniciativa RENAZCA y su línea ESG. El proyecto, “busca revitalizar el conjunto del área en base a cuatro ejes principales: conectividad, una zona central verde, reconstrucción urbana y una programación de eventos que pueda unir Azca con el entorno de la ciudad. La consolidación de esta zona de oficinas también ha atraído a los operadores de espacios flexibles, que aquí encuentran comunicaciones, demanda dinámica de espacios y calidad de edificios”, destaca el informe.

Grupo Insur 'brilla' en la Costa del Sol con cuatro promociones de viviendas

La parte del litoral andaluz de la provincia de Málaga tiene más de 320 días de sol al año, extensas playas de arena y un clima templado. En sus promociones de Marbella, Mijas y Estepona la compañía comercializa más de 300 viviendas.

EcoBrands

Promoción Quintessence, Marbella (Málaga). EE

El mar Mediterráneo baña los más de 160 kilómetros de la Costa del Sol. En la provincia de Málaga, de este a oeste, se ubican las 14 ciudades y pueblos que componen esta parte del litoral andaluz. En ellas, el sol luce más 320 días al año en los que disfrutar de extensas playas de arena y de su clima templado. Con las bondades ofrecidas por la zona, Grupo Insur *brilla* en la Costa del Sol con cuatro promociones en comercialización, que suman más de 300 viviendas.

Dos de ellos se ubican en Marbella. Con 57 apartamentos está Origin, un residencial de obra nueva con vistas al mar que busca el equilibrio entre privacidad, comodidad, tranquilidad y exclusividad. Su oferta se compone por viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios, entre las que se incluyen bajos y áticos con amplias terrazas –estas dos tipologías disponen de jacuzzi–. Esta promoción permite personalizar las habitaciones gracias al servicio de *Custom Manager*. Con sus zonas comunes busca mejorar la calidad de vida de sus habitantes contando con una piscina exterior y una interior climatizada de nado, gimnasio, zona *coworking*, club social con bar y una amplia zona ajardinada.

En el mismo municipio, Insur también apuesta por Quintessence, una promoción de viviendas con vistas al mar con las obras ya avanzadas y cuya segunda fase está a la venta. Esta obra nueva ha sido diseñada como un concepto de residencial inmerso en un espacio natural, con una planificación arquitectónica moderna y minimalista. Se trata de 96 viviendas formadas por apartamentos de 2 y 3 dormitorios con amplios espacios, grandes ventanales y extensas terrazas, todas con orientación oeste para disfrutar de las vistas al Mediterráneo. Los bajos disponen de jardín con piscina privada y los áticos de un solárium con la opción de incorporar piscina. Para disfrutar más allá de la vivienda, Quintessence tiene tres piscinas comunitarias, *pool bar*, zona



Promoción Balance, Mijas (Málaga). EE

de *spa* con piscina cubierta, sauna, baño turco y ducha de agua fría, dos gimnasios equipados, dos club sociales con espacio de *coworking* y zonas ajardinadas.

A poco más de 30 km, en Estepona, Insur Scala se encuentra en fase de construcción avanzada. La ubicación de estas viviendas permite vistas despejadas al mar, la montaña o el centro de la ciudad. Un proyecto de 121 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios con garaje y trastero incluidos. Siguiendo el concepto europeo *Open Spaces*, las viviendas se han diseñado para que cuenten con fluidez espacial entre salón comedor y la cocina abierta, con acceso directo a la terraza. Dos piscinas de cloración salina, un gimnasio con sauna, una sala *coworking* y un club social forman las zonas comunes.

Rodeado de naturaleza, con vistas al mar y a la montaña, en el municipio de Mijas se ubica

la promoción Balance, pensadas para fomentar el descanso, el entretenimiento, el deporte y el bienestar de sus habitantes. Este conjunto residencial guarda 75 viviendas con apartamentos de 2 y 3 dormitorios con terrazas de hasta 100 metros cuadrados y plantas bajas con jardines. Las cocinas se entregan equipadas, es decir, con electrodomésticos incluidos. Las viviendas, además, incluyen garaje y trastero. Las zonas comunes, pensadas para el descanso, el entretenimiento, el deporte y el bienestar, disponen de una piscina en la zona central con un área *chillout*, un gimnasio, un club social y zona de barbacoas y merenders para reuniones y celebraciones. A 800 metros se desarrolla el nuevo gran Parque de la Costa del Sol, que ofrece amplios jardines y oferta de ocio y entretenimiento con anfiteatro al aire libre, una pista de *running*, carril bici, patinaje, *skate park*, un lago navegable y rocódromo.

Más allá

Entre la Costa del Sol y la Costa de Almería se extiende la Costa Tropical, en la provincia de Granada. Un lugar donde disfrutar del sol, las extensas playas y practicar distintos deportes náuticos. En ese enclave, el grupo cuenta con la promoción Selecta Costa Salobreña 2, ubicada en Salobreña. Se trata de pisos y chalets a 200 metros de la playa. Las viviendas tienen 2 y 3 dormitorios con terrazas, dos baños, cocina amueblada. Selecta Costa Salobreña 2 permite vivir rodeado de naturaleza, disfrutando de las vistas a la montaña o al mar, aportando a sus habitantes relax en la convivencia. Por su parte, este proyecto ofrece zonas comunes para toda la familia: piscina de agua salada, zonas verdes, pista de pádel y sala multiusos. Las obras ya están avanzadas.

La compañía tiene previsto continuar con su expansión por el litoral andaluz, con nuevos proyectos residenciales en las provincias de Málaga, Almería y Cádiz. En total, serán más de 400 viviendas nuevas las que pronto verán la luz.



EL MEJOR 'COWORKING' ESTÁ EN BARCELONA

Se trata del espacio LOOM Plaza Cataluña, propiedad de Merlin Properties, que obtuvo junto al estudio SCOB el Popular Choice A+ Award 2023 durante los prestigiosos Architizer A+ Awards

Alba Brualla MADRID.

La fachada de cada edificio cuenta su propia historia y en el interior se acumulan años de vida, sucesos y transformaciones que ningún arquitecto es capaz de prever, pero lo cierto es que las decisiones que toman en su diseño son pasos que marcan el futuro de cada inmueble. Este es el caso de la casa Pich i Pon de Barcelona. Se encuentra en el número 9 de la céntrica Plaza de Cataluña.

Este edificio fue proyectado en 1875 y en 1910 el arquitecto José Vilaseca Casanovas llevó a cabo algunas modificaciones y ampliaciones. Años más tarde su propietario, el empresario catalán Juan Pich y Pon, decidió llevar a cabo una reforma integral para poder alquilar las seis plantas intermedias del inmueble a la par que el mantenía su residencia en las plantas superiores.

Esta tarea fue encargada en 1921 al arquitecto catalán Josep Puig i Cadafalch, que derribó por completo el antiguo edificio y diseñó pisos estructuralmente libres, para que cada arrendatario pudiese distribuir las plantas según sus necesidades. El reconocido arquitecto apostó por la flexibilidad y eso ha perdurado más de 100 años sentando las bases para que hoy este edificio haya sido reconocido como el mejor *coworking* del mundo.

Se trata del espacio LOOM Plaza Cataluña, propiedad de Merlin Properties, que obtuvo junto al estudio SCOB el Popular Choice A+ Award 2023 durante los prestigiosos Architizer A+ Awards, en la categoría de mejor *coworking* internacional. Es la primera vez en las once ediciones del premio que una oficina flexible (*coworking*) española recibe el galardón.

LOOM, de la mano de la firma de arquitectura SCOB, ha ejecutado una reforma integral del edificio, que combina "tradicción y vanguardia en un espacio rebosante de luminosidad y amplitud con un diseño elegante y contemporáneo que conforma una oficina flexible única", explica la compañía.

LOOM Plaza de Cataluña cuenta con 323 puestos de trabajo, 16 salas de reuniones, 32 despachos, terrazas privativas para los usuarios e impresionantes terrazas con vistas panorámicas sobre la emblemática plaza en una superficie de 3.977 m2.

En la reforma llevada a cabo por Puig i Cadafalch se apostó por dotar de la máxima flexibilidad a los espacios interiores, y por aumentar la entrada de luz natural a través de grandes ventanales en fachada.

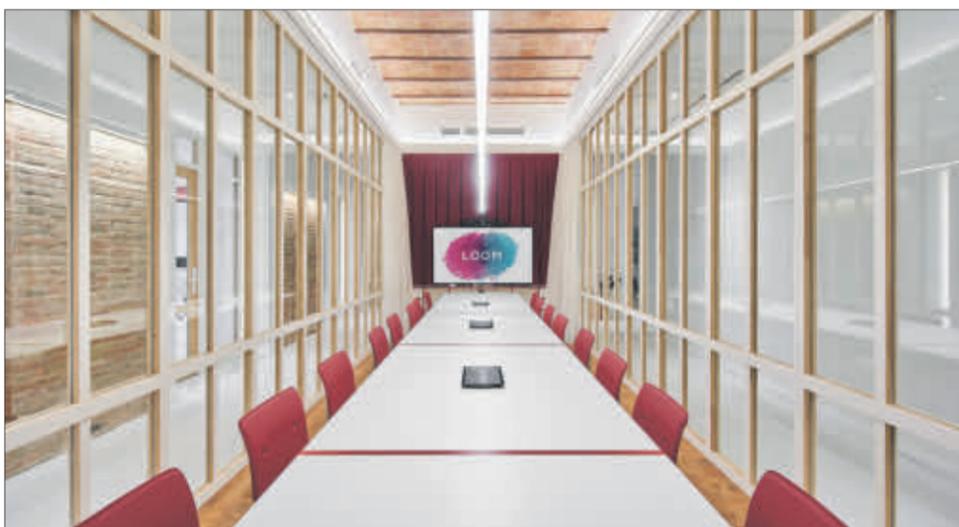


Espacios de trabajo de LOOM Plaza Cataluña.



Sala de reuniones de LOOM Plaza Cataluña.

FOTOS: JAVIER BRAVO



Cuenta con 323 puestos de trabajo y terrazas con vistas a la Plaza de Cataluña

“La estrategia clave de la nueva remodelación de LOOM para el edificio, llevada a cabo por el estudio de arquitectura SCOB, ha sido recuperar los valores compartidos entre su pasado y su proyección de futuro”, apuntan desde la compañía de espacios flexibles.

LOOM cuenta actualmente con 12 espacios entre Madrid y Barcelona que suman más de 28.000m2 de oficinas flexibles en

todo el territorio nacional. Además, abrirá este otoño el mayor espacio de oficinas flexibles de España en el distrito Azca de Madrid. LOOM Azca, ubicado en el renovado edificio Ruiz Picasso 11, ocupará cerca de 9.000 metros cuadrados en tres plantas. Este nuevo LOOM estará dotado, además, con un área especial para eventos de gran formato, con el que continuará impulsando su filial LOOM Events.

be different

be **ZITIZEN**
metrovacesa



Vive en el barrio
del futuro de Málaga



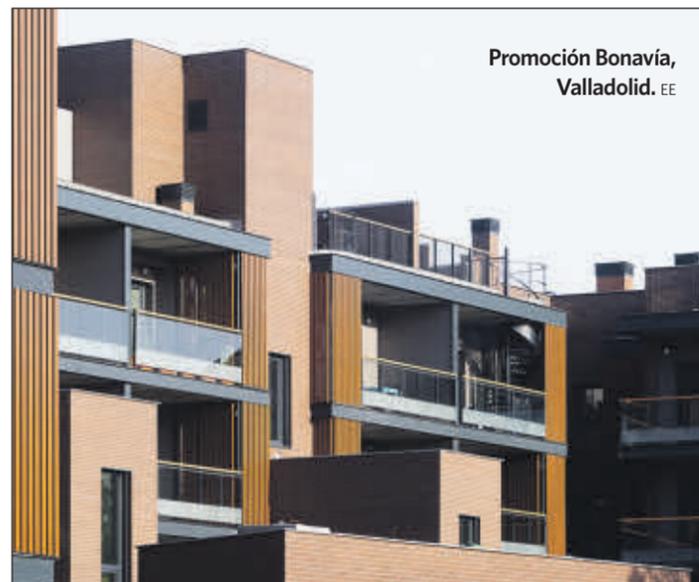
900 55 25 25

metrovacesa



Promoción Fioresta,
San Juan de Alicante. EE

Pie de foto. FIRMA



Promoción Bonavía,
Valladolid. EE



Promoción Tinné,
Boadilla del Monte. EE

LA VIVIENDA SALUDABLE, FOCO DE LA ARQUITECTURA

La arquitectura desempeña un papel fundamental en el desarrollo de la vida de las personas para que puedan satisfacer sus necesidades físicas, emocionales y sociales

Lorena Torío MADRID

Espacios funcionales, confort acústico, lumínico y térmico, zonas comunes y conectadas con la naturaleza, accesibilidad, seguridad... Son algunos de los elementos de las viviendas saludables, aquellas que garantizan el bienestar de sus ocupantes, y que en están protagonizando las últimas propuestas arquitectónicas.

Precisamente, la apuesta por la vivienda saludable y por una arquitectura más humana centraron el VII Encuentro Nacional de Arquitectos Aedas Homes, en el participaron más de un centenar de profesionales de toda España. Los expertos reflexionaron y debatieron sobre las nuevas formas de construcción y las necesidades de los usuarios, cada vez más concienciados con la importancia de vivir en un hogar que ga-

Fioresta, primer edificio en altura con estructura de madera en la Comunidad Valenciana

rantice su bienestar. “Aedas Homes promueve viviendas saludables en toda la amplitud poniendo a las personas en el centro de las promociones, haciéndoles la vida más segura y confortable. Viviendas donde los criterios de salud y bienestar de las personas se consideran, desde el origen, en la forma de concebir los proyectos, que son diseñados y creados por os arquitectos”, señaló José María G. Romojaro, director de Arquitectura de Aedas Homes y maestro de ceremonias.

El experto explicó que numerosos estudios han demostrado la vinculación entre los espacios en los que vivimos y la salud física, mental y social de las personas. “Además de ordenar y delimitar un espacio físico, la arquitectura tiene la gran responsabilidad social de establecer un marco para el desarrollo de la vida de las personas para

que sean capaces de satisfacer sus necesidades físicas, emocionales y sociales”, apuntó.

El evento también contó con la participación de Alberto Delgado, director general de Negocio de la compañía, quien hizo balance de las promociones terminadas el pasado ejercicio y ensalzó la gran labor de los arquitectos. “Sin vosotros, no hubiera sido posible”, dijo.

Construir en madera

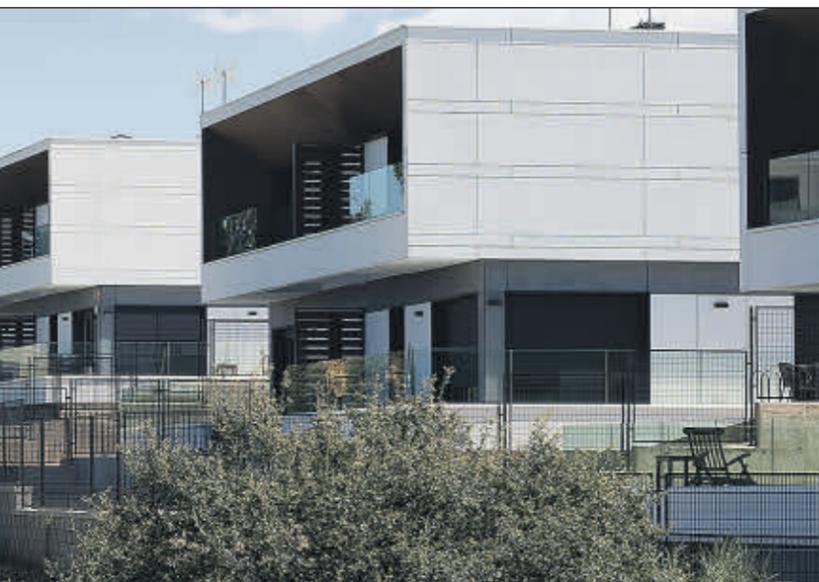
Si hay una promoción de Aedas Homes que destaque como ejemplo de arquitectura saludable es Fioresta. Está ubicada en San Juan de Alicante, y se ha convertido en la primera promoción residencial en altura que cuenta con estructura de madera en la Comunidad Valenciana, siendo también una de las primeras de España. Fioresta so-

Patrimonio Inmobiliario

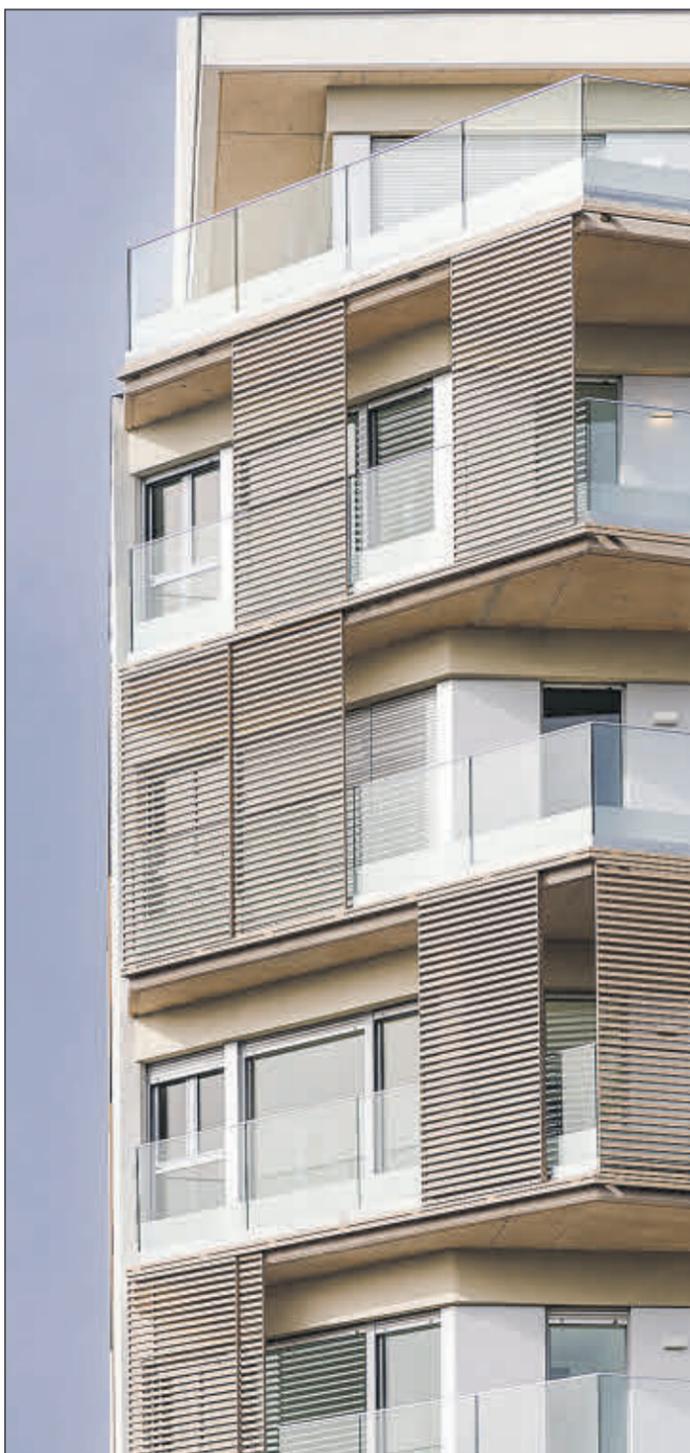
ARQUITECTURA



Promoción Soul Marbella Sunrise, Marbella. EE



Promoción Kassia, El Masnou. EE



Promoción Ayanz, Alicante. EE

bresale por tener un consumo energético mínimo. El innovador residencial ha sido elegido como *Mejor actuación inmobiliaria en vivienda libre* en los Premios Asprima-SIMA 2024. “Es la senda de la edificación sostenible”, decía el director de Arquitectura de Aedas Homes.

Más allá de las promociones, Pablo Rodríguez-Losada, director Comercial y de Marketing de Aedas Homes, habló de la evolución del perfil de los clientes de la compañía, donde el comprador extranjero ha ganado peso. “Hemos casi duplicado la importancia del comprador foráneo en nuestra cartera”. Se trata de compradores que tienen especial interés en Levante, Baleares, Costa del Sol y Canarias, enclaves en los que la compañía impulsa proyectos especialmente atractivos para esta demanda. En ese contexto, alabó la capacidad de adaptación de los arquitectos a estos perfiles de cliente y a la evolución de sus necesidades con el paso del tiempo.

La promotora cotizada creó en 2021 el decálogo de *Los 10 Principios de las Viviendas Saludables de Aedas Homes* y un año después impulsó el concepto *Homefulness, casas que cuidan de tu mente*. Además, se ha convertido en el primer socio patrocinador del Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS) para impulsar y acelerar cambios en el sector inmobiliario residencial español, mejorando la calidad y esperanza de vida de los ciudadanos.

Precisamente, el encuentro contó con la participación de Rita Gasalla, arquitecta y

La arquitectura juega un papel clave en el desarrollo de la vida de las personas

Aedas Homes es el primer socio patrocinador del Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS)

CEO de Galow Arquitectura Saludable y presidenta del Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS), quien presentó las claves sobre cómo deben ser los proyectos que cuiden de las personas. “Hay que diseñar pensando en animar a los usuarios a tomar las decisiones más saludables, que es lo que se llama arquitectura de intención. Por ejemplo, se puede diseñar una escalera en un lugar visible para que los usuarios la utilicen en lugar del ascensor”.

La flexibilidad de los espacios

Los nuevos formatos *living*, las demandas de los clientes o la tecnología fueron los principales temas de la mesa redonda celebrada durante el encuentro. Para la arquitecta Marina Marmo es fundamental adaptarse a las nuevas necesidades del mercado. “A través de una vivienda lo más flexible posible podemos adaptarnos a todo tipo de clientes. La clave es buscar la conexión entre los espacios para que el cliente final decida cómo quiere habitarlos.

Por su parte, Araceli Martín, presidenta de Coword, hizo hincapié en que los nuevos modelos de vida “están vinculados a las nuevas formas de pedir servicios y de flexibilidad. “El gran reto es encajar las nuevas demandas con la arquitectura, el diseño y el humanismo”, destacó.

En cuanto al desarrollo de la tecnológica, la directora técnica de Aedas Homes, María G. Matiacci, presentó la herramienta *GPT Arquitecta, powered by Nidus*, un proyecto de IA de la firma que ha sido premiado como *Mejor iniciativa empresarial en innovación* en los Premios Asprima-SIMA 2024. El encuentro se cerró con la entrega de Premios de Arquitectura Aedas Homes, ya la tercera edición. La compañía entregó el *Premio Arquitectura Saludable* a Víctor García Arquitectos por la promoción Nerva (Denia); el *Premio Conjunto Residencial a bxd arquitectura* por la promoción Delli (El Masnou); y el principal galardón de la gala, el *Premio Arquitectura Aedas Homes*, recayó en GCT Arquitectes por la promoción Panarea.

LOS MODELOS RESIDENCIALES DEL FUTURO: UNA NUEVA OPORTUNIDAD



Víctor Pérez Arias

CEO de ASG Homes

Los gestores de proyectos residenciales, independientemente de nuestro tamaño, foco geográfico y tipología de producto, debemos evolucionar con la sociedad para adaptarnos a sus cambiantes necesidades, intereses y demanda de producto residencial. Un breve repaso histórico de la evolución de la promoción residencial en España evidencia que hasta ahora hemos sido capaces de cumplirlo.

Poco tienen en común las viviendas que se levantaban a principios del siglo XX en las principales ciudades de España, los inmuebles desarrollados entre las décadas de 1960 y 1980 para albergar las olas migratorias del campo a las principales ciudades españolas, con los proyectos desarrollados durante el boom de los años 90 en los grandes PAUs o a los que se promueven hoy en día.

Así, el tamaño es diferente, la distribución de los espacios es distinta, los materiales empleados y la manera de construirlas también difieren. Pero también lo son los servicios con los que cuentan o las características medioambientales o de ahorro energético que hace solo dos décadas se consideran inimaginables. Esto se debe a que las necesidades de los clientes han ido evolucionando con el tiempo.

Sin embargo, y a pesar de las diferencias, hay un elemento invariable en común: ofrecen un espacio para construir un hogar en el que sus habitantes pueden desarrollar un proyecto de vida. Además, sería ingenuo considerar que las necesidades y demandas de los clientes van a mantenerse invariables en el tiempo y que los productos residenciales más maduros en la actualidad –casas unifamiliares o viviendas en promociones– van a ser capaces de adaptarse por completo a lo que los clientes del futuro nos pedirán a promotores y gestores en las próximas décadas.

De hecho, en el último lustro todos hemos sido testigos de cómo las restricciones de movimiento derivadas de la pandemia ejercieron un cambio en las necesidades de los potenciales clientes.

Más allá de una mayor preferencia por viviendas con un diseño optimizado para aprovechar al máximo la luz natural, zonas verdes y espacios comunes de alta calidad; hay nuevos aspectos enfocados en el bienestar y en la conciliación laboral y familiar que han venido ganando peso.

Así, observamos como hay un gran interés por parte de los clientes en promociones que incluyan amplias zonas verdes, gimnasios y especialmente espacios de *coworking* dentro de los desarrollos que permitan a los clientes establecer redes de colaboración con otros residentes y equilibrar su vida personal y laboral en su entorno residencial y poder hacer frente al entorno laboral híbrido consolidado en los últimos años.

La solución a esta demanda de viviendas adaptadas a las nuevas modalidades de trabajo no pasa solo por las *amenities* de las promociones, sino también por el propio diseño y concepción de los espacios interiores de las residencias.

En este sentido nuevos modelos residenciales como las promociones de lofts, que, concebidos como espacios modulares y flexibles, se adaptan perfectamente al estilo de vida de los jóvenes profesionales; son una solución cada vez más demandada y con muy buena acogida por parte de este segmento de población.

Es el caso, por ejemplo, de Kings Lofts, una promoción desarrollada por ASG Homes que alberga en sus dos fases 363 lofts con espacios polivalentes que permiten adaptar la configuración interna a las necesidades de los residentes que, además, generan una comunidad entre ellos.

Pero cuando hablamos de nueva oferta que dé respuesta a las necesidades de los residentes en España no podemos dejar de lado las alternativas habitacionales para jubilados activos, más conocidos por el término *Senior Living*, que engloba complejos de viviendas con servicios especializados destinadas a clientes a partir de 55 años que, con un buen estado de salud, mantienen un estilo de vida activo y dinámico.

Así, los fundamentales son extraordinariamente sólidos para este sector: la población europea es cada vez más longeva, España es uno de los países con una climatología más agradable y con un atractivo innegable histórico entre la población senior de otros países europeos por nuestro estilo de vida y nuestra amplia oferta cultural y de ocio.

Sin embargo, se trata de un sector aún poco maduro en España; si bien gradualmente atrae una mayor atención por parte de inversores institucionales y capital tanto nacional como internacional.

Precisamente, la solidez de los fundamentales y la escasez de producto de estas

Hay gran interés en las promociones con amplias zonas verdes, gimnasios y 'coworking'

características en proyecto consolidados y que cumplan sin contestación con los parámetros físicos y de servicios, de forma profesionalizada, representa una enorme oportunidad de creación de valor para inversores, promotores y gestores, para clientes y para las comunidades en las que se integren estas promociones.

Desde el punto de vista del inversor, destinar capital a un sector en proceso de consolidación repercutiría en unos retornos más atractivos respecto a otras tipologías de residencial con fundamentales igual de sólidos; pero con menores márgenes debido a su grado de madurez y consolidación.

Los gestores y promotores que, de la mano de los inversores acometan todas las fases de promoción –análisis de suelo, adquisición, desarrollo y construcción– estarán en disposición de liderar un sector con recorrido de valor y crecimiento con una gran demanda potencial.

Es aquí donde, desde ASG Homes, creemos que podemos marcar la diferencia: Recientemente suscribimos un acuerdo con Caser Residencial para poner en marcha Olife Living & Share, la primera operadora especializada en activos living para público senior, que ofrecerá servicios integrales de *facility management* y de *asset management*; y que tiene como meta gestionar cerca de 700 apartamentos en los próximos años con una inversión potencial de 200 millones.

Finalmente, estos proyectos de *Senior Living* serán un dinamizador de la economía de las regiones en las que se implanten: la población senior posee un poder adquisitivo elevado y cuentan con un estilo de vida activo y unos hábitos de consumo expansivo.

En definitiva, la evolución demográfica de la sociedad y su impacto en el negocio residencial nos ofrece la oportunidad de crear un círculo virtuoso para que inversores, gestores y promotores, clientes y comunidades participen de la creación de valor derivada de la promoción de nuevos modelos residenciales y en ASG Homes ya hemos puesto la primera piedra.



 **Neinor** HOMES

SA LLOSA HOMES • **MENORCA**

**VISITA
EL CHALET
PILOTO**



La vida te pide **mediterráneo**

Exclusivos chalets unifamiliares en Menorca

Piscina y jardín privados | Zonas comunes y Chill out

900 11 00 22 • neinorhomes.com



El bienestar como forma de vida

