

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

LA CAÍDA DE LAS COMPRAS ABARATARÁ LA VIVIENDA

Los expertos estiman que la actividad de compraventa retrocederá un 15,4% en 2023 y esto llevará a que el precio de los pisos caiga un 0,9%

LA VIVIENDA ENCARA 2023 CON AJUSTES DE COMPRAVENTA Y PRECIO

Después de las cifras de 2021, el mercado residencial tenderá a moderar su comportamiento, lo que dejará en 2023 una caída del 15% en las compraventas y del 0,9% en el precio de la vivienda

Mónica G. Moreno
MADRID

La subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo para controlar la inflación, el alza del euríbor que encarece las cuotas de las hipotecas variables y la oferta del tipo fijo –la media provisional de septiembre supera la barrera del 2%–, los costes de construcción, la evolución del empleo... Este cóctel de factores marcarán la recta final del año en el mercado de la vivienda y, si nada cambia, su efecto se extenderá hacia 2023. ¿Ajuste en las compraventas? ¿Moderación de precios? Distintas voces del sector señalan una ralentización en el mercado residencial en los próximos meses, que podría agudizarse el año que viene y es que, estos factores, irremediablemente, afectan a la renta disponible de las familias para adquirir una casa. El *Estudio predictivo del rendimiento del mercado residencial en España* elaborado por Atlas Real Estate Analytics refleja caídas superiores al 15% en el caso de las transacciones y un ajuste en torno al 1% en el precio de la vivienda de cara a 2023.

Con la mirada puesta en los últimos seis meses del ejercicio, según las previsiones de la consultora, las compraventas de viviendas caerán un 2,5% respecto al segundo semestre de 2021. Sin embargo, el cierre del año será en positivo apoyado en los datos registrados entre enero y junio. “El modelo de Atlas prevé que 2022 termine con unas cifras de compraventas cercanas a las 665.754, lo que supondría un aumento del 2,3% frente a 2021, pero un freno sobre el ritmo registrado en el primer semestre. Al mismo tiempo, el escenario medio arroja alrededor de 563.450 compraventas totales para 2023, un 15,4% inferiores a la cifra estimada para 2022”, recoge el informe.

También se esperan descensos en el precio de la vivienda si se mira hacia 2023. “La evolución esperada del precio de compraventa para lo que resta de 2022 y 2023 tenderá a la baja, pero deforma más suave y paulatina que el volumen de transacciones”, apuntan desde Atlas Real Estate Analytics. Así este ejercicio terminará con un precio medio de 1.706 euros/m², un 2,9% superior a la cifra registrada en 2021. Respecto a 2023, el dato final esperado rondará los 1.691 euros/m², lo que marcará una caída del 0,9% frente al precio estimado para este ejercicio.

“Si cogemos toda la serie histórica de momentos en los que el mercado ha caído,

Este año se espera un alza del 2,3% en las transacciones y del 2,9% en el precio

Madrid, Barcelona, Alicante, Málaga y Valencia se mantendrán como los grandes mercados

lo que vemos es que las compraventas descienden mucho, pero el precio cae a menor ritmo. Menos gente compra, pero el precio suele mantenerse con cierta resiliencia. A largo plazo acaba cayendo pero en menor medida”, indica Daniel Bermúdez, COO y cofundador de Atlas Real Estate Analytics.

Un mayor esfuerzo

Desde pisos.com coinciden en que el mercado residencial experimentará una ralentización progresiva del número de compraventas y una moderación de precios tanto en venta como en alquiler. Ferran Font, director de Estudios del portal inmobiliario, explica que, si bien el mercado residencial experimentó un “increíble auge” a lo largo del ejercicio de 2022, las cifras de compraventas e hipotecas dejarán de ser tan abultadas en el tercio final del año. “Con las subidas de tipos los préstamos para la compra de vivienda no serán tan accesibles y, los hogares con créditos hipotecarios referenciados al euríbor empezarán a perder poder adquisitivo”, detalla el experto.

Con una financiación cada vez más encarecida, “la demanda experimentará cierto retraimiento, estabilizándose así unos precios que habían mostrado gran dinamismo”, apuntan desde pisos.com. “Ante este panorama”, añade Font, “las transacciones deberían obedecer un ritmo de venta más lento, pues las decisiones de compra serán más reducidas ante una capacidad de endeudamiento más comprometida por parte del consumidor”.

Desde donpiso vaticinan un final de año y un 2023 de ajustes en el sector inmobiliario que se traducirá en una caída de las operaciones y la adecuación a la baja de los precios a la nueva situación. La actual inflación y la subida del euríbor, va a provocar “un incremento del esfuerzo de las familias para adquirir una vivienda”, señala Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso. El experto destaca que esta tasa de esfuerzo está entrando entre el

35% y el 40%, por lo que considera que “va a a sacar a mucha gente del mercado y esto va a provocar, lógicamente, una disminución en el volumen de operaciones y va a estar en la base del enfriamiento del mercado”.

En este escenario, el experto matiza que “no se contemplan bajadas de precios, se contemplan ajustes”, debido a que en el mercado inmobiliario español “los precios siempre han tenido un comportamiento bastante inelástico con respecto incluso a la propia demanda y al volumen de operaciones, es decir, han tenido un decalaje incluso de un año de ajuste”. Si los factores no cambian, “si la inflación sigue disparada, si la inestabilidad provocada por la guerra de Ucrania se mantiene, vamos a seguir con esa tendencia de ajuste del mercado, de menor volumen de operaciones y los precios irán confluendo al cero e, incluso, podemos asistir en el segundo y tercer trimestre del 2023 a bajadas reales de precios”, expone el experto de donpiso.

“El incremento de los costes de financiación y la progresiva disminución de la renta disponible de las familias por la evolución del IPC esperamos que haga que las ventas se sigan ralentizando y es probable que el número de transacciones sea inferior al de 2022 y quizá al de 2021. Este



descenso no será igual en todas las zonas ni segmentos, siendo más pronunciado en viviendas de segunda mano y en obra nueva, en ubicaciones con más vivienda disponible y en el segmento de vivienda más asequible”, afirma Antonio de la Fuente, *managing director* de Colliers.

Un final de año con niveles más moderados también esperan desde Solvia, que estiman un incremento de precios para final de año de entre el 3% y el 5% interanual, que seguirá durante 2023 con repuntes de no más del 1,5% -2,5%, tal y como refleja el *II Solvia Market View 2022*. Para José Luis Bellosta, presidente de Solvia, “a pesar de que el dinamismo de la primera parte del año se modere a causa de la incertidumbre económica, los precios seguirán en positivo, especialmente en el mer-

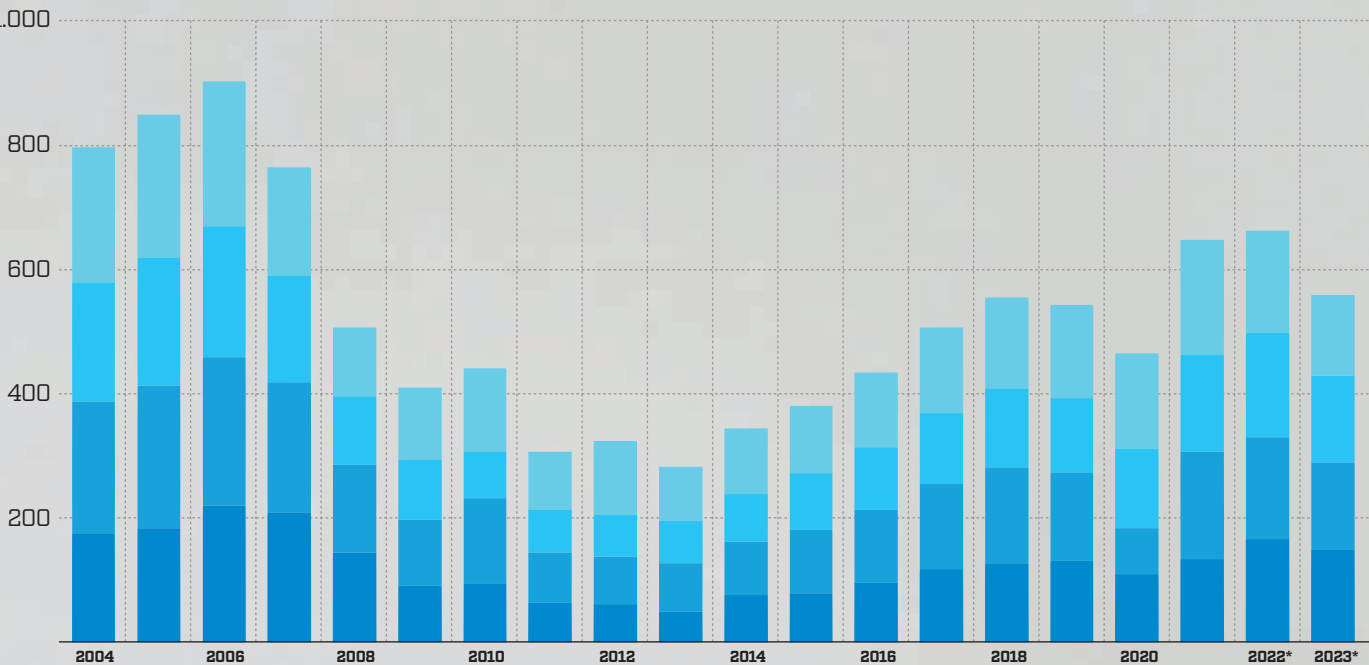
Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

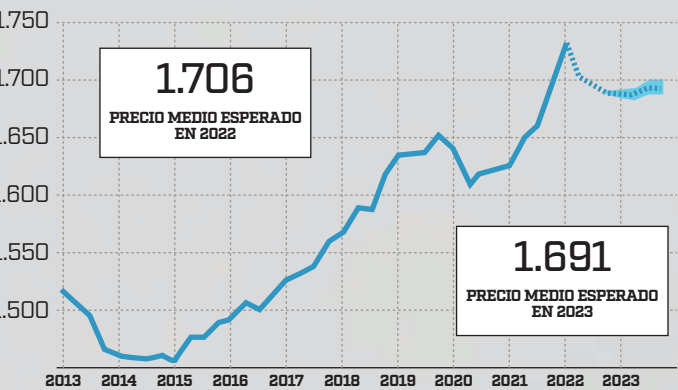
Las compraventas crecerán un 2,3% frente a 2021

Evolución del volumen de compraventas en España (en miles. Unidades)

I trim. II trim. III trim. IV trim.



Evolución del valor tasado (€/m²)



Los mercados con más operaciones*

Provincia	COMPRAVENTAS 2023	PRECIO MEDIO 2023 (€/M2)
 Madrid	74.468	2.783
 Barcelona	51.796	2.490
 Alicante	47.359	1.381
 Málaga	35.510	1.933
 Valencia	33.477	1.278

Fuente: Fragua by Atlas RE Analytics. (*) Estimaciones, ultimo semestre 2022 y 2023.

elEconomista

desde Atlas Real Estate Analytics esperan que Madrid, Barcelona, Alicante, Málaga y Valencia se mantengan en el top 5 de provincias en el mercado residencial, a pesar de que en todas ellas se esperan caídas de doble dígito en las compraventas de viviendas. Las cifras de Fragua by Atlas RE Analytics, reflejan una caída por encima de la esperada a nivel nacional en Barcelona (-22%), donde se esperan 51.796 transacciones en 2023.

Le sigue la provincia de Málaga, con un descenso del 15% y Madrid, donde se espera que el número de compraventas en 2022 alcance las 86.613 transacciones frente a las 74.468 viviendas del año que viene, lo que supone una caída del 14%. Por su parte, los mercados de las provincias de Alicante y Valencia experimentarán un ajuste del 11% en ambos casos. En cuanto al comportamiento del precio, las previsiones vuelven a ser homogéneas y para estos grandes mercados se esperan descensos del 0,1% entre 2022 y 2023, con la excepción de Málaga, donde la caída estimada es del 0,2%.

Las cifras de la consultora muestran que el stock de vivienda en oferta no está variando igual en todas las provincias. Por ejemplo, aunque Madrid y Barcelona van a tener una evolución similar en compraventas, el stock en oferta en la primera ha caído en Madrid ha caído un 15,4% entre julio de 2021 y el mismo mes de 2022, mientras que en la provincia catalana ha aumentado un 11,9% en dicho periodo. “Este tipo de diferencias en el stock en oferta y en el time to sell es lo que esperamos que marque la diferencia de cara a 2023”, aclara el COO de Atlas Real Estate Analytics.

¿Riesgo de burbuja?

A pesar de este contexto, los expertos del sector descartan el riesgo de una burbuja inmobiliaria. “El mercado se va a ajustar de una forma moderada”, señala el subdirector general de donpiso, quien resalta que “no vamos a asistir a ningún crack, ni a pinchar ninguna burbuja inmobiliaria, porque no existe”. Por lo tanto, dicho ajuste “va a durar en función de como se comporten los factores que influyen y afectan en estos momentos al mercado inmobiliario”, concluye Emiliano Bermúdez.

En este sentido coincide el cofundador de Atlas, al considerar que estamos “lejos de una situación de burbuja inmobiliaria”. Aunque las cifras de 2007 y 2021 puedan ser parecidas, los datos vistos el año pasado y en 2022 “estaban sustentados por una demanda natural”, resalta el experto de la consultora inmobiliaria, añadiendo que “cuando hablábamos de burbuja inmobiliaria en 2008 teníamos una situación de tormenta perfecta con un stock de viviendas en oferta alto a la vez que una caída de la demanda en picado”.

A pesar de que la demanda esperada para 2023 “es sensiblemente menor que la vista en 2021 y 2022, la oferta de vivienda disponible arrastra un año de descensos que continuarán a lo largo del próximo ejercicio. De este modo, el mercado no se enfrenta a una situación de tormenta perfecta con alta oferta y baja demanda, sino a una desaceleración más controlada”, destaca Alejandro Bermúdez, cofundador y CEO de Atlas Real Estate Analytics.

cado de segunda mano. Además, debemos tener en cuenta otro factor: la oferta todavía no es capaz de cubrir el nivel actual de demanda, lo que ayudará a que la ralentización de compraventas no provoque descensos en el valor de los inmuebles, que se erigen, además, como un refugio de los inversores frente a la inflación”. En el caso del número de transacciones, en 2023 esperan que se produzca una estabilización o, incluso, una ligera reducción.

Los grandes mercados

El comportamiento de la vivienda va a ser relativamente homogéneo en todas las provincias, al menos al cierre de 2022, “a partir de ahí, hay algunas que puede que tengan un poco más de caída en 2023”, indica Daniel Bermúdez. De este modo,



TÉRMINOS ESENCIALES A LA HORA DE COMPRAR CASA

A la hora de realizar la compraventa de una vivienda es necesario que las partes implicadas, tanto compradores como vendedores, conozcan algunos de los términos más utilizados dentro del mercado inmobiliario

Mónica. G. Moreno
MADRID.

Comprar una vivienda está entre las decisiones más importantes de la vida. Sin embargo, a la hora de dar ese paso muchos compradores y vendedores desconocen algunos términos imprescindibles dentro del mercado inmobiliario. Así, desde la red inmobiliaria Comprarcasa ofrecen algunos de los conceptos más usados en las operaciones de compraventa.

■ Título y escritura de propiedad

El título de propiedad representa la propiedad legal de la vivienda, así como los derechos que se transmiten del vendedor al comprador. Por su parte, la escritura de propiedad es el documento físico y legal que transmite el título de propietario al comprador.

■ Cédula de habitabilidad

Es un documento administrativo que acredita que una vivienda reúne las condiciones técnicas, higiénicas y sanitarias mínimas para ser habitada. Los requisitos y la vigencia varían dependiendo de la región y debe estar firmada y supervisada por un arquitecto o aparejador. Para su validación se tienen en cuenta aspectos como la salubridad, la superficie útil de la vivienda, la

Nuda propiedad o venta por susurro: conceptos que muchos compradores desconocen

distribución del espacio o la altura de las habitaciones.

■ Certificado de eficiencia energética

Es un documento que evalúa la eficiencia y el consumo de un edificio o parte del mismo, teniendo en cuenta distintas variables como los sistemas de ventilación, iluminación, calefacción o agua caliente. La escala de calificación va de la A –calificación más eficiente– a la G –la menos eficiente–. Es obligatorio disponer de este documento tanto para vender como para alquilar una vivienda desde el año 2013. Para su obtención, es necesario que el propietario contacte con un certificador autorizado (arquitecto, ingeniero o técnico) para expedir estos documentos. El especialista recopila la información del consumo energético de la casa para emitir la etiqueta. Posteriormente, hay que registrar el documento ante el organismo competente de la comunidad autónoma para certificar su validez. Dicho certificado tiene una vigencia máxima de diez años.

■ Inspección Técnica de un Edificio (ITE)

Es un sistema de control de carácter obligatorio para asegurar la rehabilitación y conservación de los edificios, así como pa-

ra controlar el nivel de seguridad del inmueble y sus habitantes. Esta inspección requiere la visita presencial del técnico homologado, en la que comprobará el estado de los elementos comunes como fachadas, azoteas, redes generales de fontanería y saneamiento y la correcta accesibilidad, entre otros. Una vez que el edificio haya superado el medio siglo de antigüedad estará obligado a superar con éxito la ITE, al menos, cada diez años.

■ Nuda propiedad

El dueño tiene la propiedad del inmueble, pero no derecho a su uso y disfrute. Cuando una vivienda está a la venta bajo este término, el vendedor podría residir en la misma hasta su fallecimiento, pero la propiedad reside en el comprador. Dicho de otro modo, es la venta de la casa habitual pero manteniendo el usufructo.

■ Venta por susurro

Se trata del cierre de operaciones de compraventa de viviendas de segunda mano en agencias inmobiliarias que no llegan a publicarse en los escaparates, webs o portales inmobiliarios. Esta tendencia está al alza, ya que, tal y como muestran los datos de Comprarcasa, representó en 2021 el 20% del total de las operaciones de compraventa. En la venta por susurro, el comprador contrata al agente inmobiliario como su representante ante el mercado y detalla las características y necesidades de la vivienda que busca. El objetivo es que le contacte en cuanto haya disponible un inmueble que se ajuste a sus condiciones.

■ 'Home staging'

Se trata de la preparación de un inmueble para su comercialización en el mercado, es decir, adecuar y preparar una residencia privada para su venta o alquiler, haciéndola más atractiva para el mayor número de potenciales clientes. Con la utilización de esta técnica es posible conseguir una reducción en los tiempos de venta o alquiler e, incluso, revalorizar el inmueble.

■ Patito feo

Así se conocen dentro del mercado inmobiliario a aquellas viviendas cuya venta puede resultar difícil debido a que sus características no las hacen atractivas para el público general. Los factores que caracterizan estos inmuebles, entre otros, pueden ser techos bajos, mala distribución o una ubicación lejos de las redes de transporte.

■ 'Realtor'

En ocasiones esta palabra se utiliza como sinónimo de agente inmobiliario o vendedor de propiedades, aunque no tienen por qué ser iguales. Un *realtor* es un agente inmobiliario miembro de la NAR (*National Association of Realtors*) que se rige por un estricto código de ética en el cumplimiento de sus funciones. Además, debe tener experiencia contrastada en el sector, así como formación sobre el mercado inmobiliario y las legislaciones por las que se rige.

■ 'Proptech'

Es un término compuesto por las palabras *property* y *technology*. Son las *startups* que que utilizan la tecnología y las herramientas digitales para mejorar o reinventar cualquier servicio dentro del sector inmobiliario. En España, según el *Mapa Proptech*, elaborado por API Cataluña, se contabilizan un total de 537 empresas.

A LIFE WITH VIEWS INTO THE HORIZON

UNA VIDA CON VISTAS AL HORIZONTE




TIARA
ELITE SKY LIVING

EL PRECIO TOCA MÁXIMOS SOLO EN EL 7% DE LOS MUNICIPIOS

El precio de la vivienda en venta se sitúa en 1.988 euros/m², por lo que está casi un 33% por debajo de los precios del 'boom', sin embargo, 46 municipios del país han tocado el nivel más elevado

Mónica G. Moreno
MADRID

Comprar una vivienda de segunda mano en España cuesta, de media, 1.988 euros el metro cuadrado, tras un alza en agosto del 5,2% respecto al mismo mes de 2021, según los datos de Fotocasa. Esta subida interanual es el mayor incremento detectado en los últimos tres años, es decir, desde julio de 2019. Sin embargo, y aunque los últimos crecimientos traen el recuerdo de la *burbuja*, el precio todavía está lejos del *boom* inmobiliario. En concreto, la cifra actual está un 32,7% por debajo del nivel máximo alcanzado en abril de 2007, cuando el precio de la vivienda llegó a 2.952 euros el metro cuadrado.

Aunque a nivel general aún hay distancia, algunos lugares del país ya están en máximos. En concreto, en el 7% de los municipios españoles el precio de la vivienda en venta tocó el nivel más elevado en agosto –46 del total de los 655 municipios donde Fotocasa tiene mercado–. Estos se localizan en diez comunidades autónomas, siendo Andalucía y la Comunidad Valenciana las regiones que más acumulan.

“Por lo general son municipios donde la demanda se ha despertado con gran fuerza sobre esa zona. Algunos son municipios más rurales, que dan paz y tranquilidad y pueden ser una buena opción de segunda residencia y otras son zonas de mucha actividad que atraen la demanda. Además, la oferta de vivienda se ha reducido, principalmente por las operaciones cerradas du-

rante este año y el anterior, y no se ha re-puesto producto. Lo que empuja los precios al alza”, señalan desde Fotocasa.

Catorce municipios andaluces

En Andalucía, la vivienda alcanzó en agosto máximos en 14 municipios. En Mojácar (Almería), Punta Umbría (Huelva) y Utrera (Sevilla), el precio se situó en 1.988 euros/m², 1.854 euros/m², 1.166 euros/m², en cada caso, marcando las cifras más elevadas. Esta situación se ha repetido en las localidades granadinas de Cúllar Vega y Pulianas, donde los precios alcanzaron los 1.075 euros/m² y los 1.332 euros/m², respectivamente.

Dentro de la región andaluza, destacable es la situación de la provincia de Málaga, “donde el 71% de los municipios analizados alcanza precios máximos durante el 2022”, señalan desde el portal inmobiliario. Actualmente, es decir, con el cierre de agosto, los máximos se instalaron en el precio de la vivienda en venta en nueve municipios malagueños. Como la zona más cara de este grupo está Marbe-

lla, donde todo aquel que quiera comprar una vivienda tiene que desembolsar, de media, 3.401 euros/m².

Por encima de los 3.000 euros/m² también estuvieron Fuengirola y Estepona. Ronzando ese nivel cerró el precio de la vivienda en agosto en Benalmádena (2.990 euros/m²), tras acumular un repunte interanual del 20,7%. Por su parte, en Casares el incremento fue del 29,6%, hasta alcanzar el precio los 2.408 euros/m². Algarrobo, Alhaurín El Grande, Coín y Antequera son otros de los municipios que también presenciaron los niveles más elevados.

La mayoría de municipios en máximos están en Andalucía y la Comunidad Valenciana

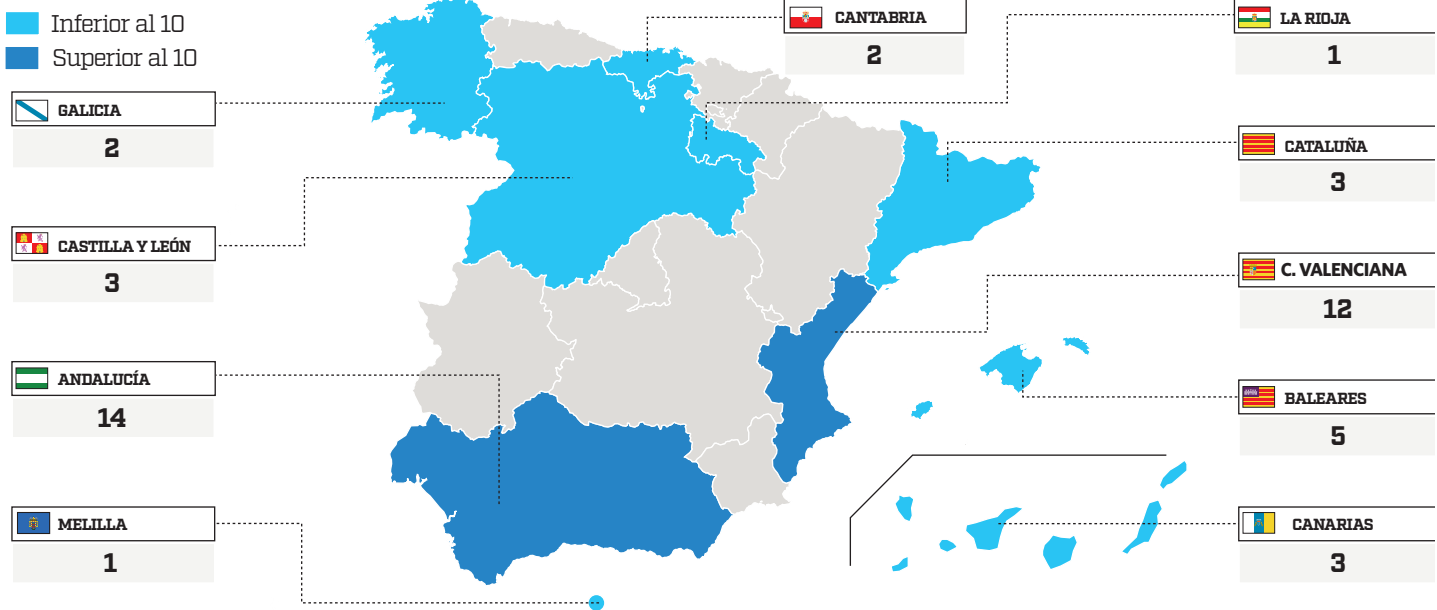


Patrimonio Inmobiliario

VIVIENDA

Andalucía y Comunidad Valenciana lideran los máximos

Cuántos municipios hay en máximos en cada región



Los diez municipios en máximos donde más sube el precio de la vivienda

CCAA	PROVINCIA	MUNICIPIOS	PRECIO AGOSTO (€/M2)	VARIACIÓN INTERANUAL (%)
C. Valenciana	Alicante	Pilar de la Horadada	1.982	31,6
C. Valenciana	Alicante	El Verger	1.369	30,8
Baleares	Illes Balears	Capdepera	3.227	29,6
C.t Valenciana	Alicante	Calpe / Calp	3.009	29,1
Baleares	Illes Balears	Calvià	4.980	27,8
Andalucía	Málaga	Casares	2.408	23,1
Baleares	Illes Balears	Alcúdia	2.796	21,3
Andalucía	Málaga	Benalmádena	2.990	20,7
Canarias	S. C. de Tenerife	Granadilla de Abona	1.958	20,6
C Valenciana	Valencia	Xeraco	1.623	20,1

Fuente: Fotocasa.

elEconomista

“Era algo ya esperado, teniendo en cuenta que desde los últimos años hemos estado detectando un crecimiento muy significativo de la demanda. No solo de particular, sino también de inversor tanto nacional como extranjero, gran inversor con vistas al *built to rent* y pequeño ahorrador con foco en la inversión y obtención de rentabilidad que ofrece esta provincia”, apuntan desde Fotocasa.

Por su parte, el precio de la vivienda está en máximos en doce municipios en la Comunidad Valenciana. Y es que en torno al 30% o más se revalorizaron las casas en Pilar de la Horadada, El Verger o Calpe, hasta alcanzar precios de 1.982 euros/m2, 1.369 euros/m2 y 3.009 euros/m2, respectivamente a cierre del pasado mes de agosto. Con una subida del 20% interanual, el coste de la vivienda se situó en 1.623 euros/m2 en Xeraco.

El resto de municipios valencianos donde las casas se venden a precios máximos son Finestrat (2.151 euros/m2), Altea (2.578 euros/m2), Orihuela (1.863 euros/m2), Jávea (2.664 euros/m2), Benifaió (926 euros/m2), La Pobla de Farnals (1.723 euros/m2), Ontinyent (933 euros/m2) y Foios (1.595 euros/m2), según los datos de Fotocasa.

A pesar de estos máximos, desde el portal inmobiliario descartan que los precios se encaminen hacia una burbuja inmobiliaria. “Los municipios que alcanzan máxi-

Palma y Melilla son las únicas capitales que alcanzaron los precios más elevados

mos son indicadores de un gran dinamismo que se ha despertado tras la pandemia, pero sosegados para ser el país del *ladrillo*. Ahora no hay sobreconstrucción, sino escasez de *stock* que sumada a la gran demanda de compra, empuja los precios al alza. Por ello, el riesgo de sobre calentamiento es todavía muy reducido”, explican desde Fotocasa.

Baleares, en máximos

Sin embargo, y aunque a nivel nacional no ven ningún peligro, advierten del caso de Baleares. A nivel regional, es la primera comunidad autónoma que ha alcanzado precios máximos, superando los registros de 2007, en plena *burbuja* inmobiliaria. En el caso de la compraventa, el metro cuadrado llegó a los 3.184 euros. Pero los máximos históricos también se alcanzaron en el mercado del alquiler, que subió hasta los 13,93 euros/m2. Y es que el archipiélago no solo ha tocado niveles nunca vistos, sino que tanto el precio de venta como el alquiler subieron a doble dígito. En concreto, el primero repuntó un 10,9% interanual, y el segundo un 17,8% interanual, según datos de Fotocasa.

“Aunque hay que contextualizar que además de ser un territorio muy limitado por el hecho de ser una isla, el turismo extranjero ha ayudado a elevar el precio de la vivienda en la región. No vemos que algo similar se vaya a producir en otras zonas,

Dos municipios catalanes están a más de un 60% del nivel más elevado de su historia

es un caso muy puntual. Y más cuando se prevé que se modere la demanda de compra”, explican los expertos del portal inmobiliario.

Centrando el foco de nuevo en los municipios, pero sin salir de las Islas Baleares, fueron cinco los que cerraron agosto con el precio de la vivienda en venta en máximos y dos de ellos están entre las localidades más caras del país. Se trata de Santa Eulària des Riu (5.019 euros/m2) y Calvià (4.980 euros/m2). Por su parte, Palma de Mallorca, donde el precio de la vivienda se incrementó un 11,4% en el último año, es una de las dos únicas capitales españolas que registraron el nivel más elevado, con 3.474 euros/m2. Por su parte, Capdepera y Alcúdia también alcanzaron el *techo* en cuanto al precio de la vivienda en venta, con 3.227 euros/m2 y 2.796 euros/m2, en cada caso.

En Canarias fueron Granadilla de Abona, Adeje, Guía de Isora los municipios donde la vivienda tocó el nivel más elevado, con precios de 1.958 euros/m2, 2.966 euros/m2 y 2.594 euros/m2, respectivamente. A ellos se unieron los castellanoleonenses Miranda de Ebro (Burgos), Villamuriel de Cerrato (Palencia) y San Cristóbal de la Cuesta (Salamanca); además de otros tres catalanes, Sant Celoni, Sant Joan de Vilatorrada (ambos de Barcelona) y Olot (Girona).

Dos municipios cántabros –Limpías y Ribamontán Al Mar–, dos gallegos –Betanzos (A Coruña) y Vilagarcía de Arousa (Pontevedra)–, Villamediana de Iregua en La Rioja y Melilla capital cerraron la lista de municipios españoles que alcanzaron máximos en agosto.

Las cifras recogidas por Fotocasa muestran que los precios de la vivienda en venta están a menos de un 1% de máximos en otros 15 municipios, sin embargo, esta cota la han alcanzado a lo largo de este año. Es el caso de Roses (Girona), que tocó máximos en enero, Lucena (Córdoba) y Ronda (Málaga) en mayo; Maó (Islas Baleares), Gozón (Asturias), Alhendín (Granada), Castañeda (Cantabria), Castell-Platja D’Aro y L’Escala (ambas en Girona) en junio; y Abadiño (Vizcaya), Benahavís (Málaga), Ezcaray (La Rioja), Alhaurín de la Torre (Málaga), Vandellòs i l’Hospitalet de l’Infant (Tarragona) e Ibiza (Baleares) en julio.

Más lejos del techo

Aunque algunas localidades españolas están más ajustadas en cuanto a los precios de venta, en la mayoría del país todavía hay un extensa diferencia hasta los máximos. De hecho, el 70% de los municipios españoles incluidos en el análisis de Fotocasa están a más de un 10% de dicho nivel. Así, en el municipio barcelonés de Santa Margarida de Montbui, el precio de la vivienda en agosto fue de 1.000 euros/m2, un 63,1% por debajo de sus máximos, situados en 2.714 euros/m2. La diferencia es similar, en este caso del 62,1%, en otro municipio catalán, Tárrega, donde el nivel más elevado se marcó en los 2.605 euros/m2 y a cierre de agosto se situó en 986 euros/m2.

En torno a un 58% por debajo de los máximos está el precio de la vivienda en el municipio granadino de Motril y en el barcelonés Vilanova del Camí. Por su parte, en Utebo (Zaragoza), Almazora (Castellón) y Ocaña (Toledo), el precio de la vivienda en venta actual tendría un recorrido del 57,2%, del 57% y del 56,4%, respectivamente, hasta alcanzar sus máximos.

AÑO RÉCORD PARA LAS RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES

El volumen de inversión llegó a máximos en el primer semestre, con cerca de 450 millones, el doble respecto al mismo periodo de 2021. Solo entre mayo y junio se transaccionaron más de 380 millones

Lorena Torío MADRID.

El interés de los inversores por el sector de las residencias de estudiantes se mantiene al alza. Tanto, que el volumen de inversión batió récord en el primer semestre del año, con cerca de 450 millones de euros, lo que supone el doble respecto al mismo periodo del año anterior, según el informe *Living Insights* elaborado por JLL.

Este fuerte incremento se explica por el mayor número de operaciones llevadas a cabo, especialmente en el segundo trimestre. Solo entre mayo y junio se transaccionaron 387 millones de euros, el triple si se compara con los mismos meses de 2021. Este resultado confirma que el proceso de “consolidación” que el sector inició el año anterior sigue adelante. Sin embargo, y a pesar de este buen momento, España se encuentra entre los países europeos con mayor necesidad de inversión en el segmento de las residencias de estudiantes. Prueba de ello es que España tiene una de las tasas de provisión más baja del Viejo Continente (7%) y una de las ratios de cobertura (14) más altos, después de Italia y Portugal.

A nivel nacional, los mercados con mayor necesidad de camas son Valencia y Zaragoza. En ambos casos superan el promedio nacional con un ratio de cobertura superior a 14 estudiantes por cama. Después se colocan las ciudades de Madrid, Barcelona, Sevilla y Santander. Allí la necesidad de camas está entre 10 y 14 estudiantes por cama. Por último, Pamplona, Salamanca, Málaga, Granada, Bilbao y San Sebastián son las ciudades de tienen una necesidad de camas menor que el promedio nacional, con un ratio de cobertura inferior a 10 estudiantes por cama. En cuanto a los proyectos en marcha, Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla suman más de 16.000 camas para 2022-2025, por lo que podrán reducir hasta entre nueve y 18 el número de estudiantes por cama en 2024-2025.

En el apartado de las rentabilidades *prime*, los expertos de la consultora constatan que el creciente interés de los inversores está impulsando la rentabilidad a la baja en el segundo trimestre del año, situándose en un 4,25% en la capital española y en la Ciudad Condal, mientras que a nivel regional han alcanzado un 5,0%.

“Se ha producido un ajuste de 50 puntos básicos en la comparativa anual y uno de 25 puntos básicos en la comparativa trimestral en las principales ciudades. A nivel regional, el ajuste ha sido de 25 puntos básicos en ambas comparativas”, señala el informe.

Principales operaciones

Round Hill Capital o Stoneshield son algunos de los principales nombres propios del mercado. El primero compró una residencia de estudiantes a Corestate en Sevilla por 33 millones de euros. El centro tiene 413 camas y numerosas zonas comunes,

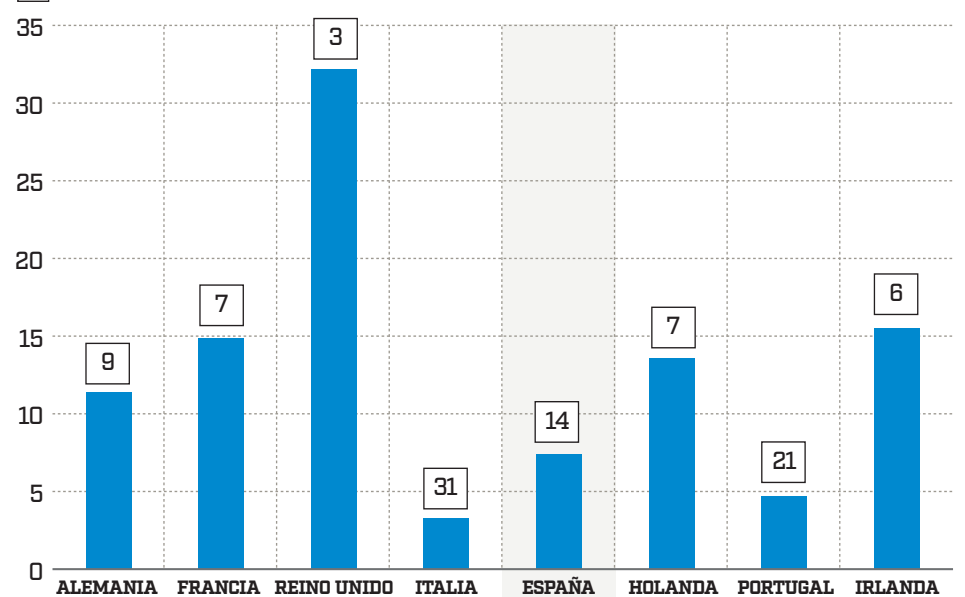


Joven en residencia de estudiantes. EE

Tasa de provisión vs ratio de cobertura

Número de estudiantes por cama

Estudiantes por cama 2020-2021



Nota: La tasa de provisión (%) representa el número de camas en stock sobre el total de estudiantes.

Fuente: JLL Research, Q2 2022.

elEconomista

España está entre los países del sur de Europa con mayor necesidad de inversión en el sector

como gimnasio o piscina. El fondo británico también adquirió un proyecto de residencia llave en mano en Madrid por 30 millones de euros. Se trata de una alojamiento de 180 camas que abrirá sus puertas en 2025-2026.

Por su parte, Stoneshield compró varios activos para reformar y convertirlos en residencias de estudiantes en Madrid y Leganés. En el caso de la capital española, ad-

quirió tres edificios de oficinas con los que sumará un total de 300 camas.

Además de los tradicionales inversores, el sector también está recibiendo nuevos *players*. Es el caso del fondo alemán Patrizia, que compró dos residencias de estudiantes en Barcelona a la compañía The Student Hotel (TSH) por 110 millones de euros. La rentabilidad de la operación se sitúa en un 4%.

CREEMOS EN LAS PERSONAS

En **MERLIN** transformamos el sector inmobiliario creando **servicios y experiencias** únicos que mejoran la vida de nuestros usuarios.



merlinproperties.com



LOS RETRASOS EN LA CONSTRUCCIÓN NO SON IMPOSIBLES DE SOLUCIONAR



Ibrahim Imam

Cofundador y coCEO de PlanRadar

Cuando una empresa de construcción presenta una oferta para un proyecto, no solo ofrece un desglose del precio, sino también una indicación de la rapidez con la que podrá realizar el trabajo. Sin embargo, una vez firmados los contratos, esas promesas chocan con la realidad y los proyectos empiezan a retrasarse.

Según un reciente estudio del *Journal of Construction Engineering*, nueve de cada diez contratistas afirman que sufren frecuentes demoras en la construcción. El 72% de los proyectos de construcción acaba retrasándose, y los proyectos afectados ven su duración total superada en un 38% de media, lo que aumenta los costes del proyecto en un 24% aproximadamente.

Algunos aplazamientos son inevitables, por supuesto. Pero existe el riesgo de que los profesionales de la construcción empiecen a resignarse a los retrasos y no tomen medidas para garantizar la productividad y la eficiencia en sus obras. De esta forma, el problema puede volverse endémico: como esperamos que se produzcan dilaciones, dejamos de intentar evitarlas.

En un sector en el que los índices de fracaso empresarial son muy elevados, se trata de un problema que requiere una solución urgente. La realidad es que los retrasos en la construcción no son una ley inamovible, y disponemos de las herramientas para prevenir (o al menos minimizar) su impacto en nuestros proyectos y en nuestros clientes. Desde PlanRadar hemos preparado cinco recomendaciones para que las empresas puedan ejecutar a tiempo los proyectos.

■ 1. Establecer expectativas realistas

En muchos casos, las interrupciones en la cadena de suministro han hecho imposible completar los proyectos con la rapidez prevista: algunas empresas han visto cómo los plazos de entrega del acero estructural se han disparado de 12 a 30 semanas o más, por ejemplo. Los aislantes para tejados y otros productos críticos también son difíciles de conseguir, lo que obliga a los trabajadores a permanecer inactivos hasta que se realicen las entregas.

Es preciso asegurarse de que todos los miembros del equipo conocen este tipo de cuellos de botella para poder ofrecer presupuestos que reflejen la realidad del entorno en el que opera y para poder informar rápidamente a los clientes si hay asuntos que escapan al control y que pueden causar retrasos. Todo el mundo sabe que algunos retrasos son inevitables, así que establezca expectativas realistas y sea proactivo a la hora de informar a todo el mundo si surgen problemas.

■ 2. Utilizar al equipo de forma eficaz

Casi el 50% del tiempo se pierde en las obras, y aunque algunos retrasos sean inevitables, ese nivel de improductividad se puede evitar. Las empresas de construcción necesitan sistemas claros para asegurarse que los trabajadores no están parados. Así, si un equipo no puede completar una tarea debido a la escasez de mano de

obra o de material, los responsables de obra deberían poder reasignarlos con flexibilidad a otro trabajo, o incluso a otras obras.

Como norma general, cuando los trabajadores están parados suelen ser sus supervisores los que tienen la responsabilidad de reasignarlos. La empresa debe asegurarse de que los jefes de equipo tienen los recursos y conocimientos necesarios para tomar decisiones inteligentes en tiempo real y maximizar la productividad de las personas que dirigen.

■ 3. Adoptar las listas de trabajo y control

Puede que las listas de tareas no parezcan una tecnología transformadora, pero para muchas empresas de construcción significan una verdadera revolución. La clave está en ir más allá de los archivadores y los trozos de papel y adoptar una tecnología digital que permita a las partes presentes en el proyecto acceder a las listas de control y actualizarlas desde tabletas o *smartphones*.

Una de las ventajas de estas listas digitales es que es menos probable que los trabajadores a pie de obra las pasen por alto y también hacen posible que los supervisores del proyecto tengan plena visibilidad de lo que se está haciendo en cada momento. Con las listas de control adecuadas, se puede dar a los trabajadores la posibilidad de gestionar su propio tiempo, mientras que la compañía se asegura de que la plantilla trabaja de acuerdo al plan establecido.

Nueve de cada diez contratistas afirman que sufren frecuentes demoras en la construcción

■ 4. Mejorar la comunicación

A menudo, los retrasos y las solicitudes de reelaboración del proyecto se deben a que las partes implicadas no se comunican adecuadamente. Los directores de proyecto y el personal de la obra deben celebrar reuniones periódicas para hacer un seguimiento de los avances y anticiparse a posibles problemas, y, en este sentido, las herramientas digitales de mensajería pueden ayudar a los equipos a facilitar los procesos a la hora de pedir consejo sin interrumpir su trabajo, a utilizar fotos y vídeos para resaltar consultas o ejemplos concretos, o a acceder a planos y otra información en el momento en que se necesita.

Si se trabaja en varios centros de trabajo, la tecnología digital también puede ayudar a los responsables y a los equipos a mantenerse conectados, impulsando la productividad general y ayudando a garantizar el cumplimiento de los procesos de control de calidad.

■ 5. No olvidar la importancia de los datos

Los lugares de trabajo modernos se rigen cada vez más por el uso de los datos, por lo que es importante asegurarse de que se establecen sistemas para gestionar y controlar la información que fluye a través de los procesos de trabajo. Los datos deben ser un multiplicador de fuerzas, no una fuente de confusión y posibles retrasos.

Es importante asegurarse de que los equipos tienen los datos que necesitan al alcance de la mano, utilizando dispositivos móviles o tabletas para acceder a los planes y a la información necesaria. Para ello, lo ideal es utilizar una única plataforma de gestión *online* que permita controlar los datos en la oficina central y en todos los lugares de trabajo, manteniendo a los responsables y a los equipos de la obra en la misma página en todo momento.



El 72% de los proyectos de construcción acaba retrasándose. ALBERTO MARTÍN

VIVIENDA INVERSA O CÓMO MONETIZAR TUS AHORROS

Inversa Prime Socimi impulsa la fórmula de la vivienda inversa para monetizar el ahorro de los mayores de 65 años, compitiendo así con otros modelos como la hipoteca inversa o la nuda propiedad

Alba Brualla MADRID.

La compra de una vivienda es la mayor inversión que realizan la mayoría de las personas a lo largo de su vida. Por lo tanto, es el principal destino del ahorro en España, que se caracteriza por ser un país de propietarios. Sin embargo, esta forma de ahorro muchas veces lleva a las personas mayores de 65 años a disponer de patrimonio, pero no de liquidez, cuando el 90% tiene una casa en propiedad. La vivienda inversa es una alternativa que da solución a este problema y, pese a que es muy conocida y practicada en otros países de Europa, en España es un producto todavía pendiente de explosión.

“En España hay más de nueve millones de personas mayores de 65 años, que representan casi el 20% de la población. En 2040, esta cifra habrá crecido un 50% y las personas mayores de 65 años serán más de 14 millones”, explica Enrique Isidro, vicepresidente ejecutivo de Inversa Prime, que es la única socimi dedicada al mercado residencial de personas mayores y que ofrece la vivienda inversa con todas las garantías de seguridad jurídica y transparencia que implica ser una empresa cotizada.

“El 90% de los mayores de 65 tiene una vivienda en propiedad, en la que han invertido el 85% del ahorro generado a lo largo de su vida y el único ingreso del 70% de ellos es la pensión del Estado, que en el

65% de los casos es inferior a 1.300 euros al mes”, apunta el directivo.

Cuando disminuyen los ingresos debido a la jubilación y en un contexto de precariedad e incertidumbre crecientes del Sistema Nacional de Pensiones, “las personas mayores necesitan liquidez para afrontar sus necesidades o, simplemente, mejorar su calidad de vida y en este punto es cuando funciona la vivienda inversa, que consiste en una monetización del ahorro invertido en la vivienda de personas mayores que quieren o necesitan liquidez”, concreta Isidro.

¿Qué es y cómo funciona?

La vivienda inversa consiste en la venta de la inmueble y, al mismo tiempo, la firma de un contrato de alquiler vitalicio. De esta forma, el propietario dispone de liquidez y se convierte en inquilino de por vida. El vendedor recibe el importe íntegro de la venta en un único pago o como renta mensual, salvo una retención equivalente al importe del alquiler de la vivienda para una esperanza de vida estimada.

La vivienda inversa compite en el mercado con otras fórmulas como la nuda propiedad, la hipoteca inversa o el *Sale&lease-back*, alternativas más conocidas hasta la fecha en España, pero que según destaca Isidro no son tan ventajosas para el propietario del inmueble.

La vivienda representa el 85% de los ahorros generados por los mayores de 65 años

“La vivienda inversa es la alternativa que ofrece mayor importe al vendedor de la vivienda”, explica el directivo, que destaca que se trata de un producto con carácter vitalicio, pero flexible y a la medida de cada cliente. Así, uno de los puntos de mayor ventaja para el vendedor es que “permite permanecer en la vivienda de por vida o entregarla cuando así lo decida. El propietario escoge el momento de entrega de la vivienda, algo que no sucede con el resto de las alternativas”, resalta el vicepresidente de Inversa Prime.

En el caso de que el inquilino abandone la vivienda antes del tiempo estimado, a él o a sus herederos se les devuelve el importe del alquiler retenido en el momento de la compraventa y no consumido, aumentando así la monetización. Por otro lado, en caso de supervivencia a la esperanza de vida, el inquilino puede permanecer en la vivienda y sólo asume los gastos de comunidad y suministros.

Otra de las ventajas es que “permite hacer una planificación hereditaria, evitando problemas en la siguiente generación en la gestión de los proindivisos”, señala Isidro, que destaca que “solo la vivienda inversa tiene oferta institucional entre todos los productos que suponen una monetización de la vivienda”.

El resto de las alternativas

Hasta la fecha, uno de los productos más conocidos en España es la hipoteca inversa, sin embargo, “no es una monetización del ahorro, es una financiación con garantía hipotecaria (deuda), con tipos de interés superiores al 6%, muy por encima del tipo de interés de una hipoteca estándar en el mercado”, explica el directivo, que además apunta que “el importe a percibir es bajo (25%-45%) y los intereses se capitalizan durante la vida del préstamo”.

Aunque a priori una de las ventajas de este producto es que no se pierde la propiedad del inmueble, “la realidad es que los herederos suelen tener que vender la vivienda para hacer frente al pago de principal más intereses e impuestos hereditarios”, señala. Además, lo tienen que hacer en el plazo de 12 meses desde la fecha de fallecimiento del propietario en condiciones, por lo tanto, de cierta urgencia e independientemente de la situación del mercado.

La otra fórmula más utilizada es la nuda propiedad en la que el comprador adquiere la nuda propiedad y el vendedor mantiene el usufructo de la vivienda de por vida. Si bien, Isidro destaca que en este caso “los intereses de las dos partes no están alineados, ya que, en el caso de muerte prematura o abandono voluntario de la vivienda, el vendedor o sus herederos no reciben la compensación que sí reciben en el caso de la vivienda inversa”.



AFRONTAMOS EL FUTURO CON PRUDENCIA, NO CON TEMOR



Víctor Pérez Arias

Consejero delegado de ASG Homes

La actividad económica y, también, las decisiones de los consumidores se ven claramente impactadas por las variables externas. En este contexto, abordamos una coyuntura que, por compleja que parezca, opino que no pondrá al sector inmobiliario en una situación como la vivida en la gran crisis de 2008.

Tras la pandemia, cuando creíamos que íbamos recuperando la normalidad, se han presentado nuevos desafíos impensables: la tensión en las cadenas de suministro mundiales o el incremento constante de los precios de la energía son algunos de estos retos.

En este sentido, el incremento de los precios de la energía desde la segunda mitad de 2021, con picos preocupantes en 2022, ha golpeado de lleno no solo a las cadenas productivas incrementando precios de fabricación y de transporte, sino a todas las actividades económicas, presionando negativamente las finanzas empresariales y familiares.

Como consecuencia de estas y otras variables, la inflación ha alcanzado en España cotas no experimentadas en décadas, superando el 10% en verano –aumento más propio de economías menos desarrolladas–; un cambio de tendencia también observado en los países de nuestro entorno.

Recientemente, la Reserva Federal en Estados Unidos y el Banco Central Europeo han puesto en marcha subidas de tipo de interés como medida para controlar dicha inflación. Decisiones que, de nuevo, hacía décadas que no veíamos en la economía mundial y que contribuirán, o no, a reducir la inflación, pero sin duda ralentizarán el ritmo de operaciones de compra venta de inmuebles con apalancamiento.

A priori, esta descripción del panorama no parece positiva y todos estos elementos unidos podrían dar a entender que el sector inmobiliario, y más concretamente el residencial, debería prepararse para un nuevo vendaval. Sin embargo, no preveo que esto vaya a ocurrir al encontrarnos con una situación de mercado muy diferente al que teníamos cuando estalló la conocida como burbuja inmobiliaria hace más de una década.

En la actualidad, atendiendo a los datos y a la evolución y profesionalización del mercado inmobiliario español durante la última década, nuestro enfoque actual debería ser de alerta y prudencia, pero no de temor.

La compraventa de viviendas ha marcado cifras récord en los últimos meses. Así, el Centro de Información de Estadística del Notariado reportaba un crecimiento del 38,4% para el conjunto de 2021, tendencia que, aunque a menor ritmo de crecimiento, ha continuado durante la primera mitad de 2022. Las altas cifras de comercialización se vieron impulsadas por el mayor interés de los propietarios en cambiar de casa tras la pandemia, una mayor capacidad de ahorro durante los períodos de confinamiento y, sin duda, la amenaza de un entorno hipotecario más restrictivo por el, hoy ya una realidad, aumento de los

tipos de interés.

No cabe duda de que habrá una cierta ralentización en los ritmos de comercialización de vivienda, pero como contraposición a algunos actores del mercado que ya anticipan una nueva crisis, me gusta ver con optimismo los retos que se nos presentan en el sector y tengo varios motivos para esto.

La antes mencionada tensión en las cadenas de suministro y el aumento de los costes de producción impactan directamente en los plazos de entrega y en los márgenes de la promoción inmobiliaria; reducción de margen que las compañías procuramos repercutir de forma selectiva y cuando es completamente necesario.

Nota aparte, y en este caso positiva, algunas compañías hemos virado a mercados alternativos de proveedores de materiales, optando por la proximidad de los nacionales. Creemos que España, aunque sea un territorio más caro, tiene mucho que decir y hacer en cuanto a producción de materiales. Vemos también emerger otros mercados productores cercanos del centro de Europa o del norte de África, como Marruecos, que ha sido un productor muy fiel al sector de la construcción durante años. Ahora estamos volviendo a ellos.

Por otro lado, como resultado del ligero aumento de precios combinado con la subida del coste de financiación, la demanda de vivienda en compra por parte de particulares se verá reducida. Una reducción que, sin embargo, se compensará con la también bajada de la oferta como consecuencia de que ciertos proyectos, muy expuestos al precio de los materiales de cons-

La situación de mercado es muy diferente a la que teníamos cuando estalló la 'burbuja' inmobiliaria

trucción, se hayan visto retrasados e, incluso, los menos, suspendidos. Sin duda, una coyuntura con dos vertientes distintas pero que, combinadas, contribuyen en este momento a construir un mercado más equilibrado y sano para todos.

Además, al mismo tiempo que las compraventas de particulares disminuirán, aumentarán las de vehículos institucionales que ven en el residencial para alquilar una oportunidad para satisfacer una demanda que, con crisis o sin ella, es real. Demanda que si no puede acceder a una vivienda en compra se trasladará hacia la vivienda en alquiler ahora que nuestro país empieza a ofrecer producto residencial en renta, bien situado, de alta calidad, con servicios, y gestionados de forma profesional por expertos operadores. Este tipo de demanda, la de vivienda en alquiler, no se ve afectada por la subida de tipos.

Si bien los compradores que necesitan financiación verán reducida su capacidad de acción, esto se compensará gracias a que nos encontramos en un contexto de máximos de ahorro en las familias españolas, lo que da capacidad a los compradores para asumir las subidas de precios. Además, los particulares que adquieran vivienda de reposición o inviertan en segunda residencia sin apalancamiento podrán beneficiarse de mejores precios como resultado de un mercado menos activo. La vivienda sigue siendo un activo refugio para un país como España, que tradicionalmente ha considerado el ladrillo la base de su ahorro.

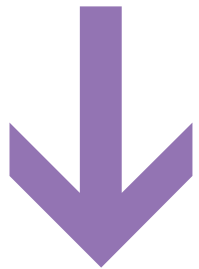
Por su parte, desde el punto de vista institucional, la cantidad de dinero disponible para invertir en el sector inmobiliario mundial marca cifras récord históricas y nuestro país está, como es sabido, entre los preferidos por los gestores.

Por todo ello, debemos ser optimistas, al tiempo que prudentes. Mirar más allá y evitar que el árbol no nos deje ver el bosque.



La tensión en las cadenas de suministro y el aumento de los costes de producción impactan en los plazos de entrega. ISTOCK

Habitat Inmobiliaria obtiene el tercer puesto mundial en desempeño ESG



La promotora es la primera no cotizada, la segunda incluyendo cotizadas, a nivel nacional, y la tercera en el mundo con mejor incorporación a su actividad de los criterios ESG, en la subcategoría de 'Real Estate Development de Sustainalytics'

Los criterios ESG corresponden a las siglas de *Environmental, Social y Governance* y aluden a la sostenibilidad de la empresa, midiendo si esta desarrolla su actividad teniendo en cuenta los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo.

En estos aspectos, la inmobiliaria Habitat destaca como la tercera con mejor desempeño ESG dentro del *ranking* mundial, la primera no cotizada y la segunda incluyendo cotizadas a nivel nacional, en la subcategoría de *Real Estate Development* de Sustainalytics.

Para esta clasificación, se han tenido en cuenta aspectos como la sostenibilidad del producto, las iniciativas sociales y comunitarias, el buen gobierno corporativo, la igualdad de oportunidades y el desarrollo del talento, la gestión de residuos y las políticas anticorrupción. Se trata de factores en los que Habitat Inmobiliaria destaca, puesto que se posiciona dentro del 3% de empresas con una calificación de "bajo riesgo", en su primera aparición en el *ranking*, con respecto a las casi 15.000 empresas analizadas por Sustainalytics. "Alcanzar esta clasificación, sin duda, supone una enorme satisfacción y un éxito para todos los que formamos parte de Habitat Inmobiliaria, convirtiéndonos así en la primera promotora no cotizada en el ámbito nacional en materia de ESG y la tercera a nivel mundial. Todo nuestro compromiso, trabajo y esfuerzo se ve reflejado en este reconocimiento. A partir de hoy, será una motivación más para continuar reforzando nuestro compromiso con la sostenibilidad", afirmó José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria.

Plan Estratégico de Sostenibilidad

Habitat ha conseguido estos excelentes resultados gracias a su Plan Estratégico de Sostenibilidad 2022-2030, el cual establece los compromisos y objetivos de la compañía en materia ESG y cómo estos se articulan a través de sus programas *Neo, Rumbo, Cuida y Actúa*.

Este plan se articula en torno a cuatro ejes fundamentales. Para contribuir al primero de ellos, el medioambiental, la compañía cuenta con un Sistema de Gestión Ambiental certificado por Aenor (ISO-14.001), que forma parte de su apuesta por la sostenibilidad y la economía circular. Asimismo, se rige por una Guía Verde y un Manual de Producto propios y ha implantado iniciativas pioneras como la valorización de más del 80% de los residuos generados en sus obras, su proyecto Bosque Habitat de compensación de huella de carbono o un plan de movilidad sostenible para empleados.

En torno al segundo eje, el buen gobierno, Habitat dispone de dos órganos de gobierno específicos en materia de ESG: su Comité ESG y su Comité de *Compliance*, que tienen detallados sus controles para la supervisión de riesgos ESG. A su vez, la empresa se ha sumado al pacto Mundial de Naciones Unidas. En este plan, se incluye la divulgación trimestral del desempeño en materia de ESG de la compañía para el año 2030.

De la misma forma, para asegurar el buen desempeño en cuanto a sus trabajadores y clientes, bajo el tercer eje, el de las personas, la promotora ha desarrollado *CoHabit*, un análisis pa-



HABITAT INMOBILIARIA

ra definir los hogares del futuro acordes a las nuevas necesidades. En este sentido, se incluye la *Certificación Spatium*, que acredita sus promociones como seguras y saludables y que garantizan a sus propietarios unas condiciones óptimas de bienestar, incluyendo personalización a medida de las viviendas para personas con discapacidad.

Por último, el eje social se vale de criterios de



Se posiciona dentro del 3% de empresas con una calificación de "bajo riesgo"

Social Value para medir y mejorar su impacto en la sociedad, así como para reducir la siniestralidad en las obras, con el ambicioso objetivo de situarse un 50% por debajo de la media del sector. La empresa también participa en distintas actividades organizadas por ONG y a través de donaciones económicas y materiales.

"Este plan nace como resultado de la renovación y evolución natural de la estrategia en materia de sostenibilidad que llevábamos impulsando desde el año 2019, con el objetivo de incorporar las mejores prácticas y tendencias del sector en esta materia, reforzando así nuestro firme compromiso con la sostenibilidad", destacó José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria.

ESPIREA APUESTA POR LA CONSTRUCCIÓN COLABORATIVA

La empresa de servicios de construcción española ha logrado sortear con éxito los retos que enfrenta el sector gracias a su apuesta por este modelo que da una mayor certidumbre en los costes

Alba Brualla MADRID.

Una compañía no puede cambiar el sector, pero sí que podemos ser los catalizadores de un cambio". Con esta premisa nació en 2014 el proyecto de Espirea, empresa de servicios de construcción española, que apuesta por un sector más transparente y profesionalizado. Así lo explica a *elEconomista.es* Eugenio Sánchez-Ramade, CEO de Espirea, que asegura que esto se consigue "introduciendo ciertas prácticas y metodologías que nos lleven hacia la profesionalización y la industrialización del sector, en el sentido de industrializar los procesos además de los modelos productivos".

En un entorno de incertidumbre y volatilidad como el actual la compañía ha logrado sortear con éxito los principales retos a los que se enfrenta el sector de la construcción en España, como son el notable encarecimiento de los costes de los materiales y una crisis de suministros. "No somos ajenos a toda la inflación de costes, pero hemos logrado gestionar la situación con éxito apostando por la colaboración entre los promotores, constructores y nuestros industriales", explica Sánchez-Ramade.

"En cada proyecto tenemos que buscar modelos que nos permitan alcanzar la creación de valor para todas las partes implicadas y que no sea una suma cero", destaca el directivo, que asegura que su apuesta ha sido el modelo de construcción colaborativa, que permite que la constructora se implique en el proyecto desde sus inicios "para tener una mayor certidumbre en los precios". "En el escenario actual cada vez más promotoras y clientes están apostando por esta fórmula que permite actuar ante los imprevistos con una mayor rapidez y flexibilidad", destaca el CEO de Espirea, que asegura que "en nuestro caso, esta colaboración está basada en la confianza generada a través de la transparencia que venimos aplicando durante muchos años".

Sánchez-Ramade espera que de aquí a final de año "veamos una normalización en los precios. Esto no tiene por qué implicar una bajada, pero sí una estabilización que eliminaría la volatilidad actual".

La compañía cerró el pasado ejercicio con una facturación de 44 millones de euros y "para este año esperamos mantener esta cifra", concreta el directivo, que explica que "venimos de unos momentos de contratación complicados". "El año pasado dejamos de contratar mucha obra de forma consciente, ya que operábamos bajo un criterio de prudencia que nos llevó a no entrar a ciertos precios. Este año la situación ha cambiado y hemos contratado alrededor de 25 millones de euros en obras y pretendemos de aquí a final de año captar al menos esa misma cantidad, que sumada a la cartera que ya teníamos nos situará en unos 70-80 millones de euros", apunta el directivo. La composición de la cartera de Espirea va



Hotel y Teatro Albéniz, en Madrid. EE



Proyecto residencial en Valdemarín (Madrid). EE



Eugenio Sánchez-Ramade, CEO de Espirea. EE

Esta fórmula permite tener una mayor certidumbre en los precios de los proyectos

en línea con el foco de inversión de los clientes con los que trabajan. "Hubo un momento en que el hotelero tuvo mucho peso y de hecho uno de nuestros grandes proyectos es el Hotel y Teatro Albéniz de Madrid", destaca Sánchez-Ramade, que asegura que la intención de la compañía pasa por "seguir creciendo en este segmento, ya que se va a seguir invirtiendo mucho capital en la planta hotelera española".

Por otro lado, "el residencial, en el que nos movemos tanto en proyectos en altura como en unifamiliares, es un segmento en el que queremos estar con fuerza, ya sea para venta como para los proyectos de al-

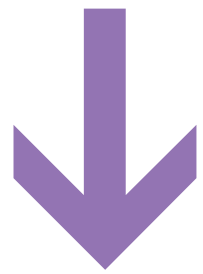
quiler. Creemos que podemos aportar mucho valor en el segmento del *Build to Rent* (construir para alquilar) y de hecho ya estamos creciendo en esta área".

Otro mercado con potencial para Espirea es "el sector industrial, que ha pasado de ser una construcción bastante simple a tener un componente de técnicas constructivas y tecnológicas muy importantes". Asimismo, la firma quiere potenciar el área de las residencias de estudiantes, pero especialmente las de mayores y *senior living*. "Este último es un sector menos maduro en España y con gran previsión de crecimiento", asegura el directivo.



Espacio Palacio Mayor de Santa Marina. Córdoba. INMOBILIARIA ESPACIO

Espacio Palacio: el concepto de vivienda que permite vivir en el Casco Histórico



Inmobiliaria Espacio lanza su nueva línea de viviendas 'boutique' en Córdoba. Estas combinan los elementos arquitectónicos tradicionales, con las comodidades y adelantos de la obra nueva

Si algo caracteriza a Córdoba es su gran legado cultural y patrimonial. Sus monumentos, sus famosos patios, sus museos o sus casas y palacios convierten a esta ciudad en un lugar único. Conscientes del encanto singular que tiene esta ciudad con influencias romanas, musulmanas, cristianas y judías, y que se ha convertido en Patrimonio de la Humanidad, Inmobiliaria Espacio, a través de su nuevo proyecto Espacio Palacio, transformará la Casa Mayor de Santa Marina. Se trata de un edificio histórico ubicado en pleno casco urbano de Córdoba que se convertirá en una residencia moderna y confortable, con todas las comodidades, respetando la estética de su fachada decimonónica y su entorno privilegiado, cerca de todo tipo de servicios y líneas de transporte, rico en patrimonio artístico y de gran revalorización.

De este modo, la compañía se adentra en el sector de los inmuebles *boutique*, que se caracterizan por tratarse de espacios interiores optimizados y decorados según las últimas tendencias con materiales de calidad. Esto será lo que los clientes encuentren en esta promoción, donde se fusionan la vanguardia y la tradición para lograr un equilibrio perfecto.

En este sentido, el proyecto de Inmobiliaria Espacio reestructurará los números 19 y 21 de la calle Mayor de Santa Marina, una de las

avenidas principales de la zona, y los convertirá en un edificio de 13 apartamentos de uno o dos dormitorios (algunos de ellos con solarium), siempre con vistas a patios interiores con láminas de agua o a la calle, lo que aportará mucha luz a cada una de las viviendas. Precisamente, Espacio Palacio Mayor de Santa Marina se ha proyectado para que todas las estancias estén bañadas por la característica luz de Córdoba. Además, para lograr un gran confort, las ventanas, amplias y de estilo tradicional, cuentan con aislamiento térmico y acústico.

Asimismo, el edificio dispondrá de ascensores, sistemas *contactless* en los accesos, portales y escaleras comunes con solado de piedra natural, luminarias tipo LED y vídeo portero electrónico.

Apuesta por el pasado mirando al futuro

Espacio Palacio Mayor de Santa Marina es la tercera gran promoción de la compañía dentro del proyecto Espacio Palacio. A esta se unen Palacio Altaura, en Granada, y Palacio Casa de las Cadenas, en El Puerto de Santa María (Cádiz), ambos ya en fase de comercialización.

A este respecto, con un diseño vanguardista con la tradición y cultura del antiguo arrabal judío de la Granada musulmana, Espacio Altaura es una promoción de 22 viviendas con

distintas tipologías que van desde estudios a viviendas de uno y dos dormitorios. Se encuentra en una ubicación privilegiada, situada en pleno Realejo, una de las zonas con mayor valor cultural de Granada, a un paso de la Alhambra y muy cerca del centro.

Por su parte, Espacio Palacio Casa de las Cadenas constituye un edificio reconstruido de 18 viviendas de dos y tres dormitorios con vistas al río. Construida en 1708, la Casa de las Cadenas debe su nombre al privilegio con el que se distinguían las mansiones que habían sido residencia real.

Se sitúa en una privilegiada parcela del Puerto de Santa María, muy bien comunicado con el centro del pueblo. Una oportunidad única de sentir el pulso y la actividad de una de las zonas de Cádiz con mayor proyección turística.

De este modo, las promociones bajo la denominación Espacio Palacio se caracterizarán por combinar los elementos arquitectónicos originales y clásicos de los inmuebles, como pueden ser las fachadas, los patios interiores o las piezas decorativas, con las tendencias de arquitectura, las calidades, la eficiencia energética, la sostenibilidad y la tecnología moderna.

Como explica Alberto Muñoz, consejero delegado de Inmobiliaria Espacio, "el objetivo de esta nueva línea de especialización de rehabilitación y reconversión de edificios históricos en viviendas actuales es favorecer tanto el aumento del parque residencial de las ciudades, así como la transformación de los cascos urbanos mezclando el encanto propio de la tradición con la confortabilidad, innovación y sostenibilidad de hoy".



Espacio Palacio Mayor de Santa Marina es su tercera gran promoción de Espacio Palacio



© 2022 CENTURY 21 España | Cada agencia es jurídica y financieramente independiente.

**Cada casa puede tener muchas historias que contar.
Una puede ser la tuya.**

Encuentra la casa que contará tu historia, con la mejor experiencia inmobiliaria del mercado, basada en la profesionalidad, la ética y la innovación en una relación que puede ser totalmente digital, siempre con el apoyo de tu Asesor CENTURY 21.

**CAMBIAR DE CASA
CON CENTURY 21.
ES OTRA HISTORIA**



Descubre más historias en **century21.es**
o descarga la AppC21 en **century21app.es**

CENTURY 21.
Tu Red Inmobiliaria