

Revista mensual | 3 de noviembre de 2021 | N°59

Inmobiliaria

elEconomista.es
15ta
Años

MADRID SE QUEDA SIN SUELO FINALISTA: LOS PROMOTORES SALEN A POR EL EXTRARRADIO

Las administraciones son las únicas que cuentan con solares listos para construir

REPORTAJE

**EL CAÑAVERAL:
EL GRAN DESTINO DE
VIVIENDA ASEQUIBLE**





Actualidad | P4

Madrid se queda sin suelo finalista: los promotores salen al extrarradio

Se ha agotado la reserva de suelo procedente de entidades financieras tras la crisis y los únicos suelos que hay están en manos de la Administración.



Los Protagonistas | P8

Las tecnológicas han sido las 'covid winners' en el sector

El sector 'proptech' se consolida en España cerrando con éxito distintas rondas de financiación en plena pandemia

Consultoría | P26

El Cañaverall se convierte en el gran destino para vivienda asequible

En la actualidad hay diez promociones de vivienda libre y dos con algún tipo de protección, según datos de Foro Consultores

Termómetro | P29

Hay en proyecto 6.000 camas de residencias de mayores

Los operadores e inversores están desarrollando nuevos proyectos para aumentar el número de plazas: 3.464 más en Madrid y 2.539 en Barcelona, según JLL



Entrevista | P20

Celia Pérez, directora general de Propansa

"El Plan de Recuperación es ambicioso en la rehabilitación de edificios y en sostenibilidad"



Exclusivo | P40

Dormir en un centro comercial: la estrategia de las cadenas hoteleras

B&B Hotels abrirá su primer hotel dentro de un centro comercial en Sevilla. Se llamará B&B Hotel Écija con un total de 74 habitaciones.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
 Presidente Editor: Gregorio Peña.
 Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
 Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla
 Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Luzmelia Torres



La búsqueda de suelo se desplaza a los desarrollos del sureste y Madrid Nuevo Norte

Valdebebas es el gran desarrollo inmobiliario del norte de Madrid, que arrancó en plena crisis y ha pasado de ser abundante a ser un activo muy codiciado y finalmente escaso. Su precio ha pasado de los 700 euros el metro cuando arrancó a 1.200 euros en 2017 con la operación de compra de suelo de Trinitario Casanova y llegamos a 2021, cuatro años después, donde la última operación de suelo, una parcela del Ayuntamiento, ha sido adjudicada al Grupo Ibossa por 22 millones que sitúa el precio por metro cuadrado en 2.750 euros. Los precios se disparan porque ya en Madrid no hay suelo finalista y los promotores se ven abocados a salir de la M-30 y buscar suelo a corto y medio plazo en los nuevos desarrollos en los que ha bajado su nivel de incertidumbre.

Hace cuatro años Madrid concentra su oferta actual de suelo finalista en cuatro sectores urbanísticos: Valdebebas, Arroyo del Fresno, Ensanche de Vallecas y El Cañaveral. La capacidad de viviendas pendientes de construir en estos sectores era de 34.000 unidades. Ahora la búsqueda de suelo se desplaza hacia dos grandes bolsas de suelo que darán respuesta a las necesidades de vivienda que tiene la capital de España. En los próximos años se levantarán cerca de 130.000 viviendas gracias al desbloqueo de los barrios que conforman el grueso de la Estrategia del Sureste y a la puesta en marcha del proyecto Madrid Nuevo Norte.

■
Madrid sureste es la bolsa de suelo sin desarrollar más grande de la capital y donde los promotores se están posicionando
 ■

Madrid Sureste, la bolsa de suelo sin desarrollar más grande de la capital, empezó a rodar durante el año 2016 con los primeros vecinos que llegaron al Cañaveral. Hoy en día ya son 10.000, aunque solo hay unos 7.000 censados. De las 14.000 viviendas que tendrá este barrio de Vicálvaro ya se han entregado más de 4.500. El resto de nuevas residencias vendrá de la mano de Valdecarros (51.656), Los Berrocales (22.285), Los Ahijones (16.520) y Los Cerros (14.276). El porcentaje de viviendas con algún tipo de proyección variará entre el 50% y el 55% en función de los distintos barrios. Valdecarros acumula más del 43% de las nuevas viviendas que compondrán Madrid Sureste y ya se ha dado el pistoletazo de salida de este gran desarrollo con la colocación de la primera piedra.

Los nuevos desarrollos residenciales en el extraradio de Madrid es el destino para el promotor puro y duro. Sin embargo, los suelos del centro de la capital se han quedado para inversores de margen mixto que no son promotores puros. Hay dos modelos: las gestoras de cooperativas, que se mueven con márgenes más pequeños y los promotores constructores, que juegan con márgenes más ajustados al contar con la constructora, es el caso de Amenabar, Acciona, etc. Estos dos tipos de inversores son los más activos en el mercado y acuden a los concursos de suelo que está llevando a cabo la Administración Pública como es el caso del Plan Vive de la Comunidad de Madrid o el suelo de Valdebebas que sacó a subasta el Ayuntamiento o el de Adif que se adjudicó Acciona.



La Administración es la única que mueve el mercado del suelo con el Plan Vive Madrid para hacer viviendas asequibles en alquiler. D.G.M.

En Madrid ya no hay suelo finalista y los promotores salen de la M-30

Se ha agotado la reserva de suelo procedente de entidades financieras tras la crisis y los únicos suelos que hay están en manos de la Administración que es la que mueve el mercado con el Plan Vive. Las inmobiliarias salen al extraradio en busca de suelos a corto y medio plazo en los nuevos desarrollos

Luzmelía Torres

Inmobiliaria

elEconomista.es

Uno de los retos más importantes del sector inmobiliario es la generación de materia prima, es decir, liberación y producción de suelo. “En Madrid la demanda de vivienda es infinita y hay escasez de suelo. Sólo hay reserva de suelos de la Administración que son los que pueden dotar de nueva oferta al mercado y que han sido los que han estado más activos en las últimas actuaciones de suelo en Madrid. Hablamos del Plan Vive para suelo *build to rent* (BTR), el suelo que acaban de sacar en Valdebebas que se lo ha adjudicado el Grupo Ibosa o el suelo de Adif que ha comprado Acciona. Hay mayor demanda donde hay más escasez de suelo y los precios se han incrementado hasta niveles más o menos razonables a lo que se está vendiendo, pero que nos llaman la atención como la última operación de Valdebebas pagando Ibosa 22 millones, 6 millones más de su precio de salida” afirma Mikel Echavarren, CEO de Colliers España.

“Para el Grupo Ibosa ha sido una operación singular. Nosotros empezamos en 2010 en Valdebebas y hemos hecho 9 promociones, pero llevábamos muchos años fuera de Valdebebas. Esa parcela para nosotros era especial porque se puede hacer una torre de viviendas *passive house* dando todas las terrazas al parque. Desde que en febrero supimos que

En Valdebebas el precio del suelo ha pasado de 1.240 a 2.700 euros por metro en cuatro años

salía a concurso empezamos a constituir un colectivo y la mitad ya lo teníamos vendido con nuestra cartera de clientes de la cooperativa, por lo que fuimos a ganar con precios muy altos bajándonos nuestros honorarios mucho, pero ese no es el precio de referencia porque nosotros eso no lo vamos a volver a repetir. En este caso era una obra única que reunía todas las características que buscábamos”, explica Juan José Perucho, vicepresidente y director general del Grupo Ibosa.

El valor del metro cuadrado edificable en esta zona se ha disparado en los últimos años como pone de manifiesto esta operación. “Hace un par de años el precio del mismo metro cuadrado podía estar en 2.000 euros, es decir, 750 por debajo de nuestra paja, y esto es así porque el suelo en Valdebebas es cada vez más codiciado porque esta zona cuenta ya con clínicas y farmacias, con restauración y pronto habrá un centro comercial. Las viviendas saldrán a 4.200 euros el metro con garaje y trastero y no es el más alto de allí”, apunta Juan José Perucho.

En esta operación de Valdebebas, Grupo Ibosa ha pagado el suelo a 2.750 euros el metro cuadrado y aunque suene a un precio alto es el mismo precio



El 'build to rent' paga precios de suelo más elevados. Alberto Martín



Los costes de construcción se han incrementado y son la mayor de las incertidumbres en el mercado de suelo. Getty

que pagó Stoneweg en Madrid por un suelo en Paseo de la Dirección para desarrollar su proyecto *Skyline*. "El precio del suelo en *Skyline*, se vendió a un precio más caro que el precio de la vivienda construida que había en ese momento en Madrid. Ahora ya estamos en precios de suelo finalista como 3.200 euros el metro en Mahon Calderón o los 2.750 en Valdebebas cuando hace 4 años el precio se situaba en 1.240 euros y eso quiere decir que se ha recuperado la racionalidad en Valdebebas porque era irracional los precios que había de post crisis hace 4 años" explica Mikel Echavarren.

¿Quiénes están comprando suelo?

Los inversores más activos son los de margen mixto que no son promotores puros. Hay dos modelos: las gestoras de cooperativas, que se mueven con márgenes más pequeños y los promotores constructores, que juegan con márgenes más ajustados al contar con la constructora, es el caso de Aménabar, Acciona, etc. En este contexto el típico promotor se tiene que ir a suelos del extrarradio como Vallecas, la Solana de Valdebebas..., que es donde el promotor se está posicionando ahora porque la incertidumbre en estos desarrollos ha bajado.

"La compra de suelo en Madrid no es una oportunidad, es una necesidad. Los ritmos de venta son tan altos que el *stock* se está agotando y para los promotores que queremos seguir actuando en Madrid es una necesidad comprar suelo", afirma Raúl Guerrero, CEO de Gestilar.

"Estamos en una situación de oferta de suelo escasa y contamos con una demanda pujante lo que nos obliga a centrar nuestra estrategia en suelos a medio plazo de ahí que nos estamos posicionando en la estrategia de Este donde contamos con 2.000 viviendas en Los Cerros en diferentes estados de gestión. Muchas promotoras han contado con la reserva de los bancos de suelos de las entidades financieras o incluso de la Sareb que se generó con la crisis y que es la que ha dado oxígeno a los promotores

4.200

Los pisos de la última parcela en Valdebebas del Grupo Ibosa saldrán a 4.200 euros el metro

para desarrollar la actividad, pero esa reserva se está acabando y ahora estas grandes promotoras se tienen que enfrentar a la gestión del suelo que va a ser otro punto de inflexión en el mercado", asegura Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Aspriima, APCEspaña y Vía Ágora.

Vía Agora desarrolla dos promociones residenciales en Madrid, una en Valdebebas y otra en Vallecas y acaba de hacerse con su tercer desarrollo en la capital al ganar la subasta de unos terrenos de Royal Urbis, en la calle Antonio López 191, donde Vía Agora tenía un proindiviso en estos suelos. La pro-



Ya no hay suelos finalistas, el promotor busca suelos a medio y largo plazo.

Getty

motora además de posicionarse en Madrid, también busca su expansión geográfica con la adquisición de tres suelos en Sevilla y mirando muy de cerca Málaga donde podría ser su próximo desembarco.

Otra de las promotoras con el foco puesto en Madrid es Gestilar, que desarrolla más del 70% de sus promociones en la capital con más de 5.000 viviendas entregadas. Además de Madrid, la promotora también está en otras plazas como Galicia, Cataluña, Baleares y hace dos años dio el salto internacional y entró en Portugal. "Si las promotoras invirtiéramos ahora en suelos a corto plazo habría que reducir nuestro plan de negocio y eso es algo que las grandes empresas cotizadas no se pueden permitir. Nuestra estrategia en Gestilar se centra en invertir en suelos a corto y medio plazo porque el largo plazo requiere de excesivo capital y a día de hoy, hay un riesgo añadido que es el incremento de los costes de construcción. Pero pensamos que es un

incremento coyuntural y no estructural. Después de la pandemia por el Covid, la demanda se ha despertado, pero la oferta de proveedores de servicios no ha cogido el mismo ritmo y hay escasez de materiales y componentes que está encareciendo los costes." asegura Raúl Guerrero.

A este respecto Mikel Echavarren destaca que los costes de construcción son la mayor de las incertidumbres. "En un mundo tradicional la subida de costes de construcción debería haber bajado el precio del suelo, pero la incidencia del *build to rent* y la potencia de unas cuantas gestoras de cooperativas, hace que se pueda convivir con nuevas expectativas de venta. Tanto cooperativas como los que quieren desarrollar BTR pagan precios altos. En BTR la última operación en Madrid en Méndez Álvaro se situó a precios finales de venta en 5.200 euros por metro, una cifra impensable, pero que se da para esa tipología de producto que son viviendas más pequeñas en alquiler con servicios".

El modelo de las cooperativas es diferente y así lo demuestra Juan José Perucho. "El Grupo Ibosa no puede acudir a suelos en desarrollo, tenemos que buscar un proyecto de reparcelación que es cuando entra el banco y formar un colectivo captando

El mayor riesgo cuando compras suelo es la inseguridad jurídica que genera la Administración

socios para lanzarnos como guepardos a por la presa (el suelo) que sale a subasta. Esto tiene sus ventajas y sus inconvenientes. El mayor riesgo cuando compras un suelo reside en la Administración Pública ya sea estatal, autonómica o municipal, siempre nos genera una mayor o menor inseguridad jurídica en los retrasos de las viviendas proyectadas. Por tanto, el mercado de Madrid ofrece oportunidades de suelo, pero después de mi experiencia de años en el sector siempre hay que estar vigilante". El Grupo Ibosa está desarrollando actualmente siete promociones en el centro de Madrid, pero ante la falta de suelo se plantean salir fuera de la M-30 y están mirando otros desarrollos como Los Cerros.

Juan Antonio Gómez-Pintado concluye que la inseguridad jurídica que genera el sistema de gestión de suelo es muy importante. "El riesgo no está en pensar que no vas a vender las viviendas, lo que te genera inseguridad jurídica son las 17 leyes de suelo autonómicas que hay, porque cuando empiezas una promoción tienes por delante un año y medio para su desarrollo y tienes que lidiar con los retrasos de las licencias y de las gestiones administrativas lo que implica inseguridad jurídica y económica".

Las empresas tecnológicas han sido las 'covid winners' en el inmobiliario

El sector 'proptech' se consolida en España cerrando distintas rondas de financiación en plena pandemia. El negocio de Urbanitae, Spotahome, Housfy, Badi o 'startups' extranjeras se suman a este apogeo por el ladrillo y en sus estrategias marcan España como objetivo para desarrollar su negocio

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



El Covid ha hecho que nos adaptemos a las nuevas tecnologías.

Las empresas tecnológicas están de enhorabuena. El sector de las empresas *proptech* viven un momento de apogeo en el inmobiliario en España. En los últimos meses, al calor de la recuperación del mercado inmobiliario tras la pandemia de coronavirus, varias empresas han consolidado su crecimiento, han surgido nuevas *startups*, otras han captado recursos y nuevos jugadores han desembarcado en el mercado nacional procedentes de otros países.

“El Covid-19 ha venido para dar un golpe sobre la mesa y a decirnos a todos: o te adaptas y utilizas las tecnologías que están ahí, o se acabó tu negocio. Lo que ha ocurrido es la aceleración de lo obvio. La tecnología estaba ahí y si el sector inmobiliario no lo había incorporado antes de forma masiva es, en gran medida, porque muchas empresas eran reticentes al cambio y seguían insistiendo en hacer las cosas a la antigua usanza. El año 2020 ha acortado dramáticamente el plazo de incorporación de todas estas tendencias, y hay estudios que apuntan a entre cinco y diez años de “aceleración”, afirma Diego Bestard, CEO de Urbanitae.

En 2020, a raíz del Covid, nuestra forma de vida cambió y gracias a las nuevas tecnologías hemos podido desde celebrar un cumpleaños brindando por videoconferencia, trabajar todos los días desde la mesa del comedor, hacer nuestras rutinas de ejercicio con una *trainer* a través de YouTube, o cocinar las últimas recetas de Jordi Cruz o Dabiz Muñoz siguiendo sus *stories* en Instagram. Todos nos hemos subido al carro de las nuevas tecnologías y el sector inmobiliario ha pisado el acelerador ofreciendo desde hacer un recorrido virtual para ver la vivienda desde el salón de tu casa hasta vender casas a golpe de tik tok y en tan sólo 15 segundos fidelizar al cliente mostrando sus promociones.

¿Cómo ha sido posible todo ello? Gracias a las *proptech* o empresas tecnológicas que han sido las verdaderas *covid winners* o ganadores del Covid. Este puesto de ganadores queda demostrado en el capital que durante el Covid han levantado muchas de estas empresas con distintas rondas de financiación. Por ejemplo, una *proptech* claramente *covid wi-*

Inmobiliaria

elEconomista.es



Las 'proptech' han conseguido durante la pandemia cerrar rondas de financiación convenciendo al inversor de su producto.

ner es Spotahome, la plataforma española de alquiler residencial de larga y media estancia, que ha completado una nueva financiación con una inversión de 25 millones. La inversión se gestó en plena Covid-19, cerrando una primera parte en 2020, cuando acometió una reestructuración para adaptarse al impacto de la pandemia; al tiempo que iniciaba un proceso de expansión del negocio que ha culminado con su entrada en 28 países, superando los ingresos pre-Covid y llegando a rentabilidad en este tercer trimestre de 2021, por primera vez desde sus inicios. Spotahome se fundó en 2014 y ha levantado hasta ahora 80 millones. Todo el Consejo de Administración de la *startup*, con Kleiner Perkins, Seaya Ventures, Passion Capital y 14W, han acudido a esta financiación, principalmente liderada por 14W y, se han sumado buena parte de los accionistas que ya estaban presentes en el capital e incorporado nuevos inversores, como el fondo internacional Mundi Ventures.

Otra *covid winner* es Urbanitae, la plataforma española de *crowdfunding* inmobiliario, que ha cerrado una segunda ronda de financiación por valor de 2,5 millones de euros. La entrada de este capital permitirá a la empresa impulsar su crecimiento, multiplicando su capacidad para acometer un mayor volumen de operaciones y aumentar los *tickets* de inversión, con el fin de ofrecer a los promotores inmobiliarios financiación alternativa para proyectos de entre un millón de euros y cuatro millones de euros. Esta es la segunda ronda de inversión realizada con

éxito por Urbanitae, después de que en 2018 recibiera una ampliación de capital participada por K Fund, All Iron Ventures y Viriditas Ventures por importe de un millón de euros. Urbanitae, que comenzó su actividad a mediados de 2019 tras recibir la autorización de la CNMV, reúne a pequeños y medianos inversores para que puedan acceder a activos destacados a través de la inversión colaborativa. La plataforma ha ejecutado 41 proyectos de financiación por valor de más de 34 millones, el últi-

10

El Covid ha acelerado entre 5 y 10 años la utilización de la tecnología en el mercado

mo con el *ticket* más alto en la historia del *crowdfunding* en España por un valor de 5 millones en un proyecto residencial en Tenerife.

La inmobiliaria digital española, Housfy, cuya finalidad es simplificar el proceso de los servicios inmobiliarios para que todos los usuarios puedan llevar a cabo cualquier gestión relativa a la vivienda de manera fácil y sencilla desde una misma plataforma, se suma a las rondas de financiación y ha obtenido 10 millones en una nueva ronda en la que han participado varios inversores previos como el fondo español Seaya Ventures, el estadounidense

Inmobiliaria

elEconomista.es

Torch Capital, el británico DN Capital y el franco-chino Cathay Capital, a través de C. Entrepreneurs, a los que se suman Aldea Ventures y la agencia pública española CDTI. Esta nueva inyección, se suma a los más de 12 millones de euros que obtuvo la compañía en rondas anteriores y que servirán para llevar a cabo los planes de la inmobiliaria, que pretende mejorar su servicio y dar su primer paso de internacionalización, en el mercado de Portugal.

Esta *startup* del sector *proptech* ha vendido en 4 años de actividad más de 5.000 viviendas e intermediado en la firma de 2.000 hipotecas. Sus servicios permiten realizar compraventas de viviendas, gestionar una hipoteca o un alquiler, e incluyen gestiones de reformas, mudanzas o servicios para compañías inmobiliarias, ventas rápidas, seguros o suministros, a los que pretenden añadir nuevos servicios en los próximos meses.

La *startup* española Badi también acaba de anunciar una ronda de financiación para finales de año. Badi es la plataforma de alquiler de habitaciones que ha dado el paso a ofrecer pisos enteros, lo que supondrá competir directamente con las inmobiliarias *online* tradicionales, al mismo tiempo que está comenzando a ver importantes repuntes en sus in-

Las 'proptech' internacionales ponen el foco en España para su expansión internacional

gresos gracias su modelo de *matching* entre arrendadores y arrendatarios mientras sigue aumentando el número de anuncios en su plataforma y la velocidad a la que esos pisos encuentran inquilinos.

La *startup* Ukio fundada por los hermanos francoestadounidenses Stanley y Jeremy Fourteau, está presente en Barcelona, Madrid, y Lisboa y acaba de cerrar una ronda de financiación de 9 millones de dólares (7,76 millones de euros) para reforzar su expansión internacional

Por otro lado, las *proptech* internacionales también se encuentran en pleno apogeo y ponen el foco en España. La italiana Casavo consiguió 200 millones de euros en el pasado mes de marzo a través de Exor Seeds que lideró la ronda de financiación. Esta ronda de inversión tiene como objetivo poder comprar activos en España y abrir mercado en Portugal. La *startup* Nomad Homes, presente en Dubái y París, ha levantado 20 millones de dólares (17 millones de euros) en una ronda de financiación serie A que ha estado liderada por 01 Advisors y The Spruce House Partnersh, con el objetivo de acelerar su expansión en el sur de Europa, incluyendo España y Portugal.



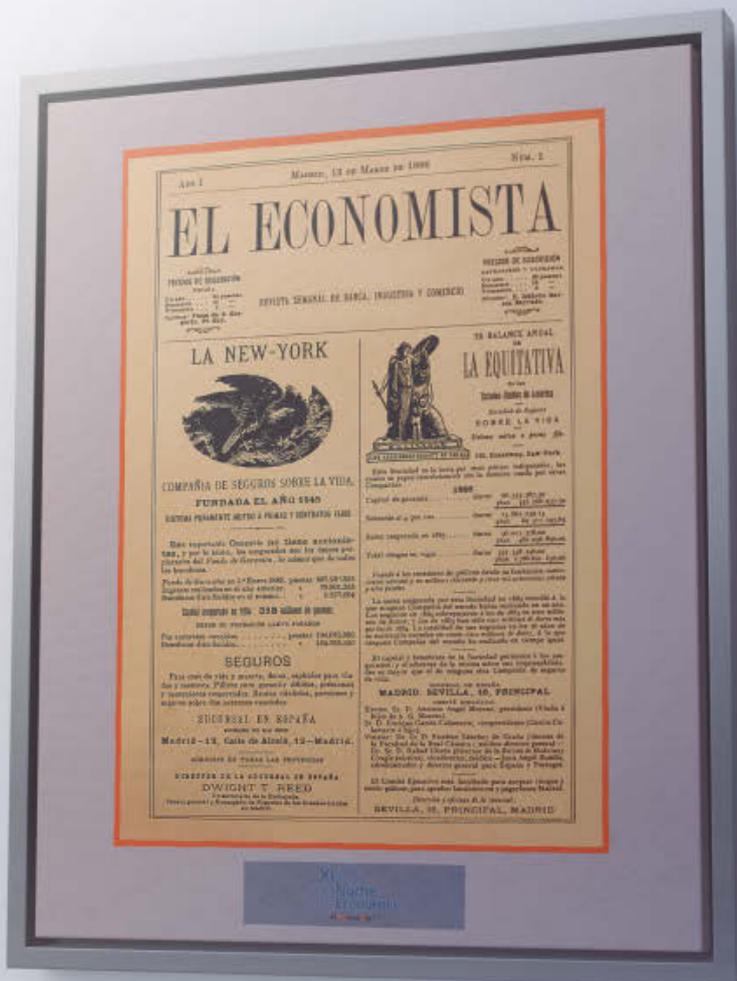
Nuevos jugadores han desembarcado en el inmobiliario gracias a las 'proptech'.

elEconomista.es
15ta. Años

XI Edición Premios La Noche de la Economía

La cita anual de elEconomista que reconoce los proyectos empresariales más relevantes del sector económico y financiero de España.

**Martes, 23
Noviembre de 2021**



APERTURA

D.ª Isabel Rodríguez,
ministra de Política Territorial
y portavoz del Gobierno



CLAUSURA

D. Luis de Guindos,
vicepresidente del
Banco Central Europeo (BCE).



Inscríbese y siga el evento en directo en:
bit.ly/LaNocheDeLaEconomia-eE





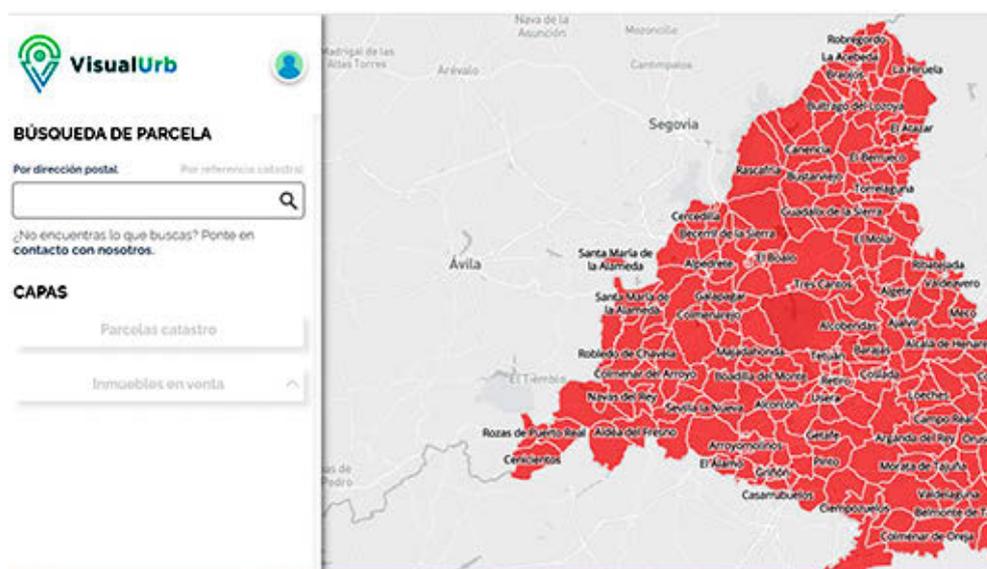
Grupo Acerta patrocina la exposición de fotografía "Manos de la Arquitectura"

Grupo Acerta patrocina la exposición de fotografía itinerante 'Manos de la Arquitectura' protagonizada por Moneo, Campo Baeza o Lamela. El pasado 4 de octubre, Día Mundial de la Arquitectura, se inauguró en Cosentino City Madrid comisariada por la revista de fotografía FEARLESS® y realizada por el artista asturiano Juan Carlos Vega, y estará presente hasta finales de esta semana en el innovador y tecnológico showroom de Grupo Cosentino y luego irá a Barcelona y a Miami, en el marco de la feria "Art Basel Miami". Esta exposición acoge más de 40 fotografías protagonizadas por diferentes figuras de la arquitectura, el diseño y la construcción.



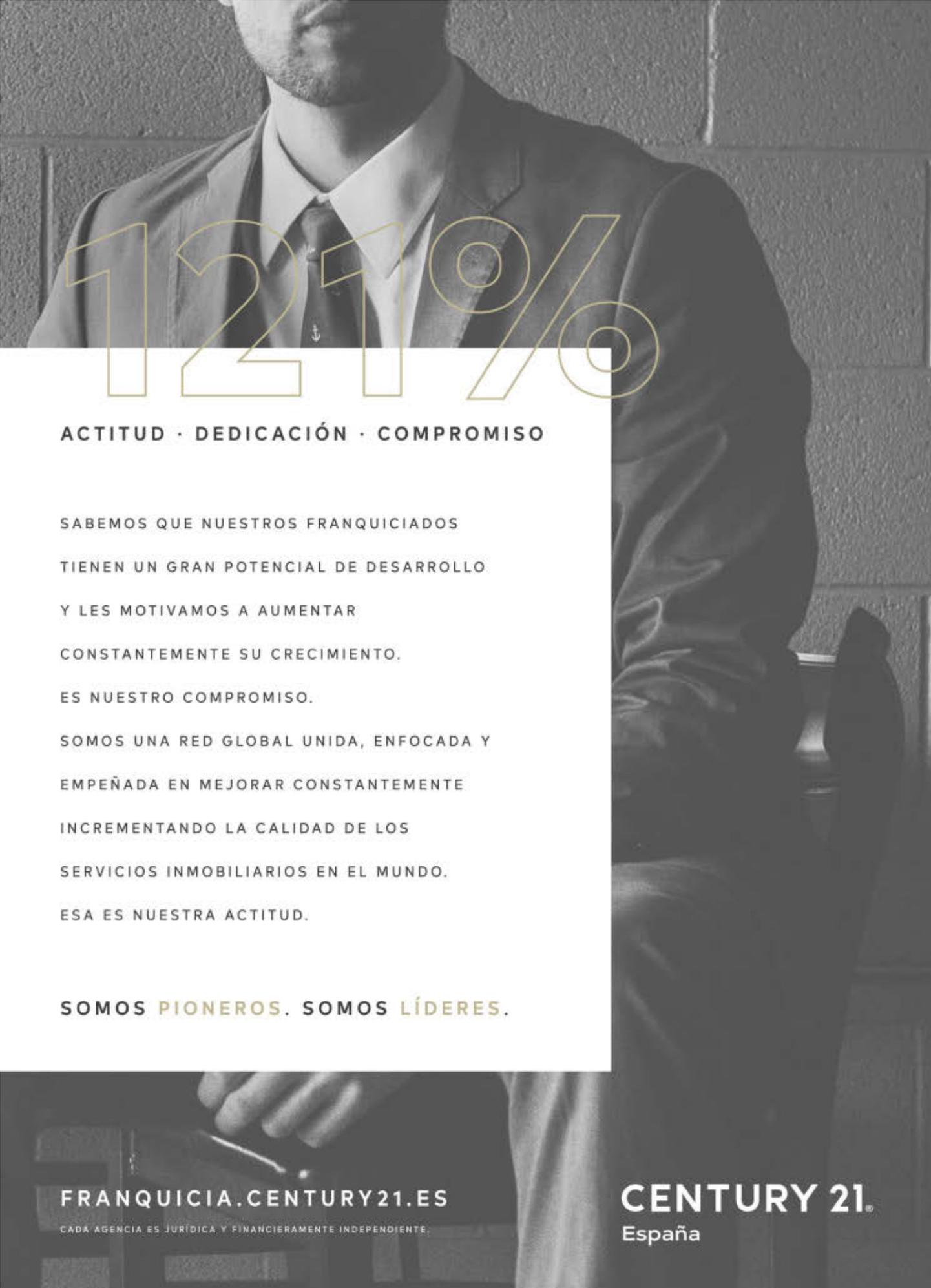
Juan Velayos se incorpora al consejo asesor de Urbanitae, la plataforma de 'crowdfunding'

Urbanitae ha dado el primer paso para constituir su Consejo Asesor. La plataforma de financiación participativa, crowdfunding, ha incorporado a Juan Velayos a su órgano consultivo. Velayos, que cuenta con una amplia trayectoria profesional, aportará su experiencia en este campo y en el sector financiero, además de reforzar el proceso de crecimiento en el que está inmersa la compañía. Velayos es fundador y CEO de JV20, firma de asesoría e inversión en Real Estate. Anteriormente, entre 2015-2019, fue consejero delegado de la promotora inmobiliaria Neinor Homes, cargo que ocupó tras ser consejero delegado de diferentes empresas.



VisualUrb lanza un nuevo portal de suelo con informes urbanísticos del activo

La plataforma digital VisualUrb se convierte en el nuevo portal inmobiliario de suelo donde la novedad reside en un mapa interactivo que ofrece informes urbanísticos de la propiedad tanto al comprador como al vendedor, aportando transparencia y seguridad jurídica. El portal cuenta con suelos e inmuebles en venta y tiene más de 1.000 activos en la provincia de Madrid. A través de dicho mapa interactivo el usuario puede navegar de una forma sencilla y visitar el activo en Madrid y antes de fin de año en Barcelona, Málaga, Sevilla, Zaragoza y Palma de Mallorca. Cualquiera puede anunciar sus inmuebles y suelos de forma gratuita hasta final de año.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

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

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

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España



Antonio Ñudi Tornero
Socio de Urbanismo de Andersen

La importancia de la agilización de los procesos urbanísticos

Cuando hablamos de los procesos de transformación urbanística nos venimos a referir básicamente a dos modelos diferentes: las actuaciones en la ciudad consolidada y las que se refieren a la creación de suelo urbano en las zonas de expansión de las ciudades, sobre el suelo rústico. Ambos tienen sus peculiaridades, pero tienen un objetivo común, la puesta en el mercado de la materia prima necesaria para desarrollar los productos inmobiliarios. El suelo urbano constituye el ámbito del territorio en el que con mayor intensidad se desarrollan las principales actividades de los ciudadanos, por lo que los procesos de renovación y rehabilitación urbana, así como los de adaptación de los usos e intensidades a la nueva realidad de las ciudades, suelen ser especialmente complicados ya que conllevan la transformación de partes de la ciudad existente y viva, afectando al desenvolvimiento ordinario de sus ciudadanos. Por el contrario, los procesos de transformación del suelo rústico para su incorporación a la trama urbana presentan otras complejidades como un mayor impacto ambiental o la conexión, adaptación y suficiencia de las redes de infraestructura y suministro que desde su nueva creación deben integrarse en las existentes.

Pero en cualquiera de los casos, son procesos de transformación que tienen una gran incidencia económica en nuestra sociedad y constituyen palancas de crecimiento y creación de empleo. El elenco de instrumentos de planeamiento, gestión y ejecución, la interacción y control de las administraciones públicas mediante la emisión de informes sectoriales y resoluciones, la colaboración de entidades suministradoras y la puesta a disposición del suelo por parte de los propietarios, constituyen los elementos de esta gran factoría donde la eficiencia y, por consiguiente, la reducción de los plazos para culminar el complejo proceso de transformación del suelo son piezas clave para el éxito de la operación.

Podemos hablar de dos fases diferenciadas en este complejo proceso: la primera, hasta la finalización de las obras de urbanización sirve para poner en el mercado solares aptos para urbanizar; y la segunda, en la que se desarrolla la actividad edificatoria y puesta a disposición del producto inmobiliario al usuario final. Comienza una vez finalizada la anterior salvo la excepción, cada vez más común, de simultanear obras de urbanización y edificación.

La primera de las fases es un claro ejemplo de colaboración público-privada, donde normalmente son las Juntas de Compensación, como agrupaciones de propietarios de suelo del ámbito de actuación objeto de transformación, las impulsoras del proceso y las que soportan el coste del



mismo, para cumplir con la obligación legal de realizar el proceso de equidistribución de beneficios y cargas, urbanizar los terrenos y entregar a las Administraciones los viales, infraestructuras públicas y terrenos de cesión obligatoria para la implantación de equipamientos públicos. Resulta fundamental la coordinación de las Juntas con el Ayuntamiento y con el resto de Administraciones Públicas y empresas suministradoras para que el proceso tenga fluidez. Las iniciativas normativas de los últimos años en la gran mayoría de las Comunidades Autónomas e, incluso de los municipios, van casi en su totalidad encaminados a mejorar la eficiencia en los procesos de la segunda fase, es decir, en la fase edificatoria, con la idea clara de reducir el tiempo de otorgamiento de las licencias urbanísticas y de posterior ocupación de los edificios

Una de las medidas estrella es la Declaración Responsable que viene a modificar el sistema tradicional de control previo con la exigencia de obtención de licencia para cualquier acto de construcción o uso del suelo, por un acto del interesado en el que manifiesta, bajo su responsabilidad, que cumple con los requisitos establecidos para realizar la construcción, ejercer la actividad o permitir la ocupación de lo construido desde el momento en el que lo manifiesta y sometido a un control a posteriori. Es una figura que nos viene impuesta por una directiva europea -la directiva Bolkstein- que desde su incorporación a nuestro ordenamiento la hemos asociado al desarrollo de actividades comerciales y no tanto, al proceso edificatorio o de autorización de usos a través de la licencia de primera ocupación. Las últimas legislaciones autonómicas en materia de ordenación del territorio y urbanismo, véase por ejemplo la legislación valenciana, la castellano-leonesa, la de balears o la gallega, ya vienen regulando de una manera más amplia el desarrollo de esta figura con los límites que, como legislación básica, establece el Texto Refundido de la Ley del Suelo estatal para el caso de obras de nueva planta, en el que se exige licencia previa. Y legislaciones más antiguas, como la Ley 7/2002, de 17 de diciembre, de Ordenación Urbanística de Andalucía o la Ley 9/2001 del Suelo de la Comunidad de Madrid, ya la han incorporado a su ordenamiento mediante modificaciones parciales de sus textos. En el caso de Madrid con ocasión de la aprobación de la Ley 1/2020, de 8 de octubre, y en el caso de Andalucía con la aprobación del Decreto-ley 2/2020, de 9 de marzo.



■

Una de las medidas estrellas es la Declaración Responsable para agilizar las licencias de primera ocupación

■

A nivel municipal, resulta destacable el impulso que el Ayuntamiento de Madrid pretende dar al fomento de la actividad económica mediante la nueva Ordenanza de Licencias y Declaraciones Responsables Urbanísticas que se encuentra actualmente en tramitación y que tiene, precisamente, como uno de sus principales objetivos la simplificación administrativa y disminución de cargas, refundiendo la ordenanza de actividades y la de licencias urbanísticas en una sola. Todo ello supone un importante avance. Pero para mejorar realmente los plazos en los procesos de transformación urbanística, las medidas deben arbitrarse también

en la fase primera, la que permite poner en carga solares urbanizados, pues si no llegamos a culminar esta parte del proceso difícilmente podremos beneficiarnos de los esfuerzos que se están realizando para acortar los plazos en la segunda. La adopción de algunas prácticas o medidas normativas como la creación de una figura que dentro de la Administración realizara verdaderas funciones de coordinación entre todas las parte intervinientes, desde una visión integral del proyecto, supondría a buen seguro una reducción considerable en los plazos de emisión de informes sectoriales y en los de subsanación o modificación de los instrumentos de planeamiento y ejecución, permitiendo la adopción de los acuerdos aprobatorios de los mismos con mayor facilidad.

Otras medidas deberían ir encaminadas a simplificar la tramitación de los instrumentos de planeamiento para poder adaptarlos de manera ágil a una realidad social cada vez más cambiante, eliminando trámites o informes redundantes que ya hayan sido realizados con ocasión de la tramitación del Planeamiento General o que se antojen innecesarios para el objetivo concreto de esa modificación. Por último, la aplicación del silencio administrativo positivo en el caso de retrasos injustificados en la emisión de informes sectoriales o, incluso, la implantación de la Declaración Responsable para determinadas partes de la obra de urbanización, podrían ayudar a la consecución de estos objetivos.

Resulta indudable que la implantación de medidas en todo el proceso de transformación urbanística reduce el coste económico del producto inmobiliario y, por consiguiente, el precio final que se repercute al consumidor pero, además, redundan en una mayor seguridad jurídica del sistema convirtiéndolo en más predecible, incentivando la inversión.



AUTOCINE MÁLAGA METROVACESA

Es el segundo más grande de Europa y el primero permanente de Andalucía. Con una superficie total de 16.000 metros y una capacidad para 3.200 personas

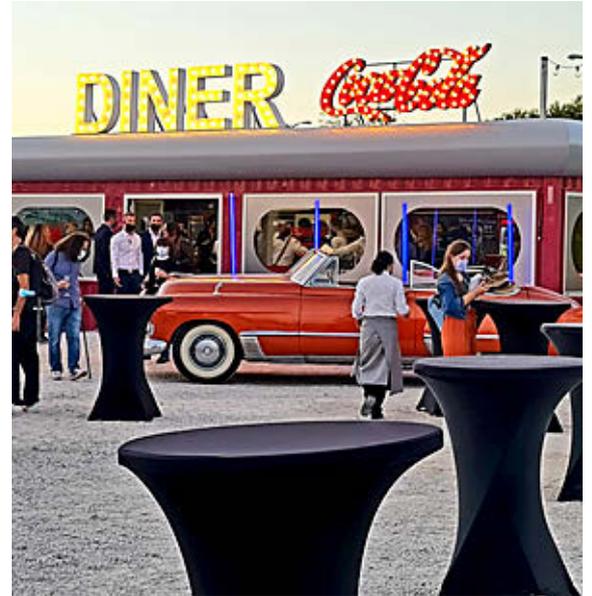
elEconomista. Fotos: Metrovesesa

Se asemeja a los cines americanos de los años 50 y tiene la mayor pantalla de Europa de 250 metros

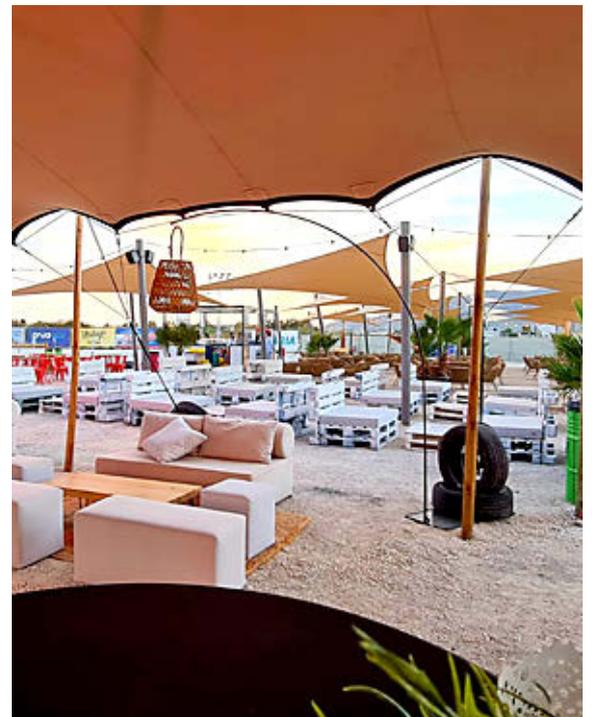
El nuevo Autocine Málaga Metrovesesa, cuyo nombre se debe al acuerdo de *namings right* alcanzado entre la promotora inmobiliaria, Metrovesesa, y la cadena Autocines, fue inaugurado el pasado mes de octubre con una gran acogida entre el público malagueño. Este nuevo espacio cultural está ubicado en una parcela del polígono industrial Guadalhorce -cerca del centro de la capital- y estará abierto durante todo el año, convirtiéndose así en el primer autocine permanente de Andalucía.

Autocine Málaga Metrovesesa es un recinto único e inigualable, que se asemeja a los cines americanos de los años 50, con 16.000 metros cuadrados de explanada y la pantalla más grande de Europa (250 metros cuadrados), en la que los asistentes podrán disfrutar de las proyecciones del mejor cine clásico

y de estreno. El aforo previsto del Autocine Málaga Metrovesesa será de 250 vehículos y 250 hamacas (primavera, verano y otoño), además de contar con zona infantil y zona para motos, estimándose una capacidad total de aproximadamente 2.000 personas. Este gran proyecto supone la expansión de la cadena Autocines en el Sur, tras las aperturas del Autocine Madrid RACE -el más grande de Europa- en 2017 y el Autocine Jarama RACE, inaugurado el pasado 2020. Es un ambicioso proyecto que llega en un momento de crisis sanitaria y de restricciones en lo que a ocio se refiere, pero que promete hacer las delicias del público malagueño y llenar la ciudad de vida, cultura y mucha diversión. Este patrocinio de Metrovesesa refuerza la apuesta de la empresa por el emprendimiento, la cultura y la cooperación entre compañías.



Autocine Málaga Metrovacesa se asemeja a los cines americanos de los años 50 y cuenta con una zona gastronómica de 3.000 metros con 'food trucks'.



Zona gastronómica y eventos musicales

Autocine Málaga Metrovacesa, contará con una completa y variada oferta culinaria en una zona gastronómica de 3.000 metros con 'food trucks' y un Diner americano, para disfrutar de diferentes menús y degustar todas las propuestas gastronómicas preparadas

para la ocasión. La guinda del pastel sin duda serán los eventos que se celebrarán los sábados y domingos llamados Rita's Brunch, ya un favorito en la capital, donde se podrá disfrutar de la terraza más grande Málaga y todo acompañado con los mejores DJs, 'live cooking' y

muchas sorpresas. Este acuerdo de patrocinio por parte de Metrovacesa supone un paso más en la apuesta que la promotora mantiene por la Costa del Sol, donde cuenta con 24 promociones activas y una inversión de más de 600 millones de euros y para desarrollar una

oferta residencial de más de 1.000 viviendas. Entre sus proyectos más relevantes se encuentran las Torres Living y Vision, que forman parte de 'Málaga Towers', proyecto icónico de la ciudad y que cambiará el 'skyline' de la ciudad con un diseño de vanguardia.



ENEIDA VIEWS

Aedas Homes desarrolla la octava promoción en Baleares compuesta de 16 chalets unifamiliares pareados al sur de Palma de Mallorca con piscina y jardín privados

elEconomista. Fotos: Aedas Homes

Modernidad, calidad, comodidad y sello 'Ecoliving' de sostenibilidad, son las claves de este proyecto

La promoción Eneida Views es la octava promoción de Aedas Homes en Baleares compuesta por 16 chalets unifamiliares pareados, que se ubican al sureste de Palma de Mallorca, en la urbanización de Puig de Ros perteneciente al municipio de Lluçmajor. Este proyecto residencial está caracterizado por su diseño vanguardista desde su concepción, llevando la firma del prestigioso Estudio Lamela.

Eneida Views alberga chalets de 4 dormitorios con piscina y jardín privados de más de 220 metros cuadrados, amplio salón diáfano de hasta 30 metros cuadrados, cocina amueblada y equipada, tres baños completos -uno en 'suite'-, solárium en cubierta y dos plazas de aparcamientos en superficie. Las viviendas salen a la venta desde 665.000 euros.

Todas las viviendas contarán con terrazas, jardines y solárium, y una ubicación privilegiada donde alternará los beneficios de vivir en un entorno natural y próximo al mar con las ventajas de disponer de todo tipo de servicios ya consolidados y un rápido y cómodo acceso con Palma y el aeropuerto. "Eneida Views ofrece la combinación perfecta entre modernidad, calidad y comodidad, además de disponer del sello Ecoliving de sostenibilidad, lo que se traduce en la eficiencia energética más vanguardista adaptada a las necesidades actuales", afirma Dolores Rubio, gerente de Promociones de AEDAS Homes en Baleares. En definitiva, se trata de unas viviendas completamente equipadas que ofrecen múltiples opciones de personalización tanto de distribución como de acabados. Con tres opciones de ambientes: Elegance, Urban y Natura.



Demanda de reposición y extranjeros no residentes

Eneida Views es una promoción perfecta para la demanda local de reposición que busca una vivienda amplia próxima a Palma, con jardines privados y en un entorno tranquilo. Del mismo modo, es idónea para el cliente extranjero no residente que desea una segunda residencia para largas temporadas o vivienda principal para su familia y poder desplazarse semanalmente a su lugar de trabajo o teletrabajar. Además, en Eneida Views el cliente podrá disfrutar del servicio Living by Aedas Homes, nuestro servicio de interiorismo y decoración, para crear una vivienda a su medida. A través de Living se cuida hasta el último detalle de la casa y el cliente puede entrar a vivir en ella desde el primer día de la entrega. El proyecto, firmado por el Estudio Lamela, conjuga a la perfección la máxima funcionalidad con el más exquisito diseño creando una arquitectura de vanguardia con interiores amplios y confortables donde la luz natural cobra un especial protagonismo y donde las estancias principales de la vivienda se integran perfectamente con las zonas ajardinadas exteriores para poder disfrutar del excelente clima que la isla ofrece durante casi la totalidad del año con un paisaje natural próximo al mar con imponentes acantilados.

CELIA PÉREZ

Directora General de Propamsa (Cementos Molins)



“El Plan de Recuperación es ambicioso en la rehabilitación de edificios y en sostenibilidad”

Celia Pérez asumió como un reto personal y profesional la dirección general de Propamsa. La directiva, comprometida con la sostenibilidad del sector desde todos sus ejes, es una convencida de la necesidad de rehabilitar un parque inmobiliario antiguo que actúa como un auténtico depredador de energía.

Por elEconomista Fotos: eE

El sector de la rehabilitación y la reforma aplauden un contexto de oportunidad en el que la Administración Pública, a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, aboga por mejorar la eficiencia del parque inmobiliario. Celia Pérez, directora general de Propamsa -compañía experta en soluciones innovadoras para una construcción saludable propiedad de Cementos Molins- argumenta por qué el sector considera que se trata de un

proyecto ambicioso y por qué da respuesta directa a una coyuntura preocupante que exigía tratarse.

¿Cómo valora los cambios que se van dando en la construcción para hacer un sector más sostenible? Desde su experiencia, ¿qué filosofía debe seguir el sector y qué iniciativas deben ponerse en marcha para avanzar hacia esa construcción más sostenible?

Aunque con cierta lentitud comparado con nuestros vecinos europeos, es cierto que cada vez se habla más y se actúa en materia de sostenibilidad y eficiencia energética. Hay una concienciación de todos los agentes que intervienen en un proceso constructivo como arquitectos, promotores, constructoras e incluso el usuario final, en que los edificios han de ser más sostenibles. Hace unos días la patronal (Confederación Nacional de la Construcción, CNC) destacaba que el crecimiento del sector podía ser más significativo si la implementación de los Fondos Next Generation hubiera sido más rápida.

Como ejemplo, señala que el Real Decreto que regula los 50 millones para rehabilitación en municipios de menos de 5.000 habitantes se publicó el 4 de agosto y las comunidades no han avanzado en sus convocatorias, al igual que con los 150 millones para impulsar las energías limpias.

El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia presenta una fuerte ambición en lo que

¿Por qué la rehabilitación energética es un tema fundamental para conseguir los objetivos de reducción de emisiones?

Nuestros edificios son responsables de un 40% de las emisiones contaminantes de las grandes urbes. El 75% de nuestras viviendas se construyó antes de que estuvieran en vigor las primeras Directivas sobre eficiencia energética. De un parque de viviendas con 26 millones de inmuebles, sólo un 5% de ellos están construidas atendiendo al CTE, un 40% están construidos con la normativa básica de 1979 y un 55% sin ninguna normativa, según cálculos de la CNC. Un 99% de las viviendas en nuestro país sufren pérdidas de energía innecesarias.

Desde su compañía, ¿qué iniciativas tienen para reducir su huella medioambiental?

Nuestra contribución pasa por tres aspectos clave. El primero es desarrollar productos cada vez más sostenibles. Prueba de ello es nuestra gama Ecogel, con una reducción del 60% en las emisiones de polvo durante su manipulación por

“La rehabilitación y la reforma son agentes esenciales en la economía de España, que contribuyen a impulsarla”

“Nuestros edificios son responsables de un 40% de las emisiones contaminantes de las grandes urbes”



se refiere a la rehabilitación de edificios y a la renovación urbana y, por tanto, de la sostenibilidad. Este Plan debería contribuir a reducir el ritmo de envejecimiento del parque de viviendas, que es de un 2%, y a incrementar la rehabilitación de edificios, que actualmente afecta solo al 0,12% del parque.

El reparto de los fondos demuestra el papel que desempeña el sector para cumplir con los objetivos comunitarios. La construcción, la rehabilitación y la reforma son agentes esenciales en la economía de España, ya que ayudan a impulsarla y a encarar con garantías la transición sostenible.

Las iniciativas que se están impulsando como el tipo de ayudas están muy bien, pero tal vez falte algún agente integrador para “cerrar” el círculo de la rehabilitación. Cualquier propietario se encuentra con la mayor barrera de este tipo de ayudas, el “papeleo”.

parte del usuario. La formulación de productos lavables con agua, evitando la utilización de limpiadores en base a disolventes (boradas epoxi), y el importante incremento de la gama de productos para el aislamiento térmico de los edificios (sistemas SATE), con el consiguiente ahorro energético de los usuarios y la protección global del planeta, al evitar los derroches de energía y reducir el consumo energético al menos un 30%.

En segundo lugar, estamos volcados en el uso de materias primas recicladas para reducir las materias provenientes de recursos naturales. Por último, también en incrementar la posibilidad de reciclar los residuos originados.

No obstante, no solo trabajamos la sostenibilidad en operaciones industriales, también en la logística de los almacenes hemos reemplazado nuestra flota de carretillas diésel a eléctricas y en las

oficinas tenemos un proyecto liderado por Cementos Molins donde estamos disminuyendo el consumo de papel.

¿Qué aspectos debemos exigir a los fabricantes o a los encargados de nuestras reformas y rehabilitaciones?

Bajo mi punto de vista son importantes varias cosas. Por un lado, la regionalidad de producto, esto va relacionado con un menor impacto en la huella de carbono.

También el uso de productos con bajas emisiones de COV, que pueden afectar a la calidad del aire interior de las viviendas. Igualmente, debemos velar por minimizar el uso de materiales naturales, incrementando los productos reciclados o de materias fabricadas a partir de otros residuos. Y por último recortando el impacto de los residuos que puedan generar los productos. Se trata de pequeñas acciones que, si cumplimos entre todos, contribuyen a mejorar la sostenibilidad de todo el sistema.

¿Hacia dónde se dirige el sector de la distribución de materiales de construcción?

El sector está en constante actualización de su modelo de negocio. Cada vez hay un peso mayor de los Grupos de Compras, donde se integran los almacenes tradicionales. Éstos realizan una gran labor ayudando a los almacenes a mejorar su gestión, adaptarse y modernizarse en un entorno que evoluciona muy rápido, donde estoy convencida que la digitalización jugará un papel importante en la mejora de la relación fabricante-distribuidor. Desde Propamsa estamos trabajando precisamente en ello.

La formación de profesionales es otro aspecto básico. Propamsa trabaja a través de sus 'e-training' en la formación gratuita. ¿Qué valoración hace de los 'e-training' del curso pasado?

Iniciamos la formación *online* en abril de 2020 y la valoración por parte del sector es muy positiva. Propamsa siempre apostó por la formación como palanca para profesionalizar el sector de la rehabilitación, pero la habíamos hecho presen-

“La declaración ambiental de producto es un instrumento que aporta transparencia y credibilidad en la comunicación al cliente”

“La formación es clave para mejorar la cultura e incluso el rendimiento de todo el sector”



¿Qué son las DAPS y por qué son tan importantes en su sector?

La declaración ambiental de producto es un instrumento que aporta transparencia y credibilidad en la comunicación al cliente sobre el impacto ambiental asociado al ciclo de vida completo de cualquier producto. Se trata de un tipo de información cada vez más demandada por consumidores.

Son certificaciones verificadas por un organismo externo que ofrecen datos representativos del Análisis del Ciclo de Vida de un producto para asegurar que aporta mejoras ambientales. Aportan información objetiva del impacto ambiental de los productos y son un instrumento útil para la mejora ambiental de los procesos productivos, así como para el cumplimiento de la legislación medioambiental vigente y para la toma de decisiones en una cadena de suministro o en procedimientos de compra con requerimientos medioambientales exigentes.

cial. Si algo tuvo de positivo el confinamiento fue que actuó como catalizador de una idea, pero que si no fuera por la situación no habríamos ejecutado tan rápido. Hemos ido aprendiendo y mejorando el formato, escuchando las necesidades de los que asisten y ofreciéndoles un contenido de alto valor. Al final, la formación es clave para mejorar la cultura e incluso el rendimiento de todo el sector.

Por último, ¿puede avanzar novedades de cara al próximo año?

Para este nuevo curso hemos reestructurado la programación de esas formaciones. Esperamos ya una normalización de las jornadas presenciales y un aumento de las formaciones en casa de los clientes. También trabajamos para la realización de *e-trainings* con *partners* estratégicos para poder ofrecer a nuestros clientes una formación más completa y con más valor.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es

**Miguel Monreal**

Senior Development Director en GLP Español

El 'boom' del 'ecommerce', ¿provocará una burbuja logística?

El confinamiento del pasado año favoreció el auge del comercio electrónico. España se convirtió en el tercer mercado que más creció en este sector en 2020, según detalla un informe de eMarketer <https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020>.

Son muchas las empresas, asociaciones o comercios que ya ven desde hace años la digitalización con buenos ojos, pero ahora tener presencia *online* no es un complemento, sino una pata esencial para cualquier negocio. Algunos se preguntan si, a raíz de este boom del *e-commerce*, hay riesgo de una burbuja inmo-logística, tal y como sucedió con el mercado inmobiliario en la crisis del 2008.

Es evidente que la inmobiliaria logística juega un papel fundamental en un tipo de comercio que prescinde de la tienda física. Prácticamente todas las multinacionales, desde la moda hasta la gran distribución, cuentan ya con sus plataformas *online*, por lo que parece lógico que la demanda de plataformas de distribución haya aumentado considerablemente.

Por otra parte, la constatación de que el comercio *online* ha llegado para quedarse -¡qué lejos quedan ahora los sinsentidos de la crisis de las puntocom en el año 2000!-, unido a la crisis de confianza que, durante unos meses debido a la pandemia, han despertado otros *Asset class*, como podrían ser oficinas, hoteles o centros comerciales, lo que ha generado es unos niveles de liquidez en logística nunca vistos hasta ahora.

Los fondos ven ahora el sector inmo-logístico como un mercado atractivo, resiliente y en crecimiento. Idóneo para invertir. Especialmente en lugares estratégicos como España -no olvidemos que España sigue siendo un punto logístico clave para la distribución de toda Europa-. De hecho, hace poco, un informe elaborado por Savills Aguirre Newman, posicionaba a España como una de las mejores opciones de inversión en los mercados europeos, sobre todo por aquellas naves logísticas de última milla. Con el crecimiento de las compras *online*, las empresas buscan naves logísticas que se sitúen alrededor de las principales ciudades para facilitar entregas y la contratación de mano de obra cualificada en sus inmediaciones. Y aunque en los últimos años la inversión logística estaba centrada en Madrid y Barcelona, ahora hay también una creciente deman-



da de espacios logísticos en otros puntos. En GLP, por ejemplo, estamos detectando un interés creciente en nuestras naves cercanas a núcleos urbanos y a accesos directos con carreteras, como es el caso de G-Park Santa Perpetua, Magna Park Tauro o G-Park Pinto, situadas en Santa Perpetua de Mogoda, Illescas y Pinto respectivamente.

También vemos cómo se está produciendo un récord en generación de espacio nuevo. El incremento del comercio electrónico está íntimamente ligado a una mayor demanda de naves logísticas. Por tanto, parece lógico que este nuevo espacio llegue en respuesta al incremento de la demanda. Otro factor que explica este gran incremento en la contratación de espacios de almacenamiento y distribución es que no todos los inmuebles construidos antes de 2010 son válidos para las operativas específicas del *e-commerce*, por lo que se necesita espacio específico para este tipo de operativas.

Si comparamos los niveles de generación de espacio, absorción del mismo, tamaño de los inmuebles, inversión en inmologística, *players* en el mercado, compresión de *yields*, etc., con los indicadores de la logística tradicional, es lógico que se alcen voces alertando del riesgo de burbuja. Pero olvidamos el hecho diferencial, el comercio electrónico continúa imparable. Solo en España, el consumo *online* se situó en 2020 en el 8,5% según el informe de CBRE <https://www.cbre.es/es-es/research-and-reports/insights/articulos/informe-e-commerce-2021>. Pero países como Gran Bretaña, Francia o Alemania están por encima del 15% y la contratación logística sigue batiendo récords anualmente. Siendo objetivos si, según este informe, España crecerá hasta el 14% en 2025, parece lógico pensar que esta actividad continuará sólida en los próximos años.



No creemos que se de una burbuja en el ámbito logístico a raíz del incremento del comercio electrónico

Desde luego que hay amenazas: el incremento de los precios de suelo, la compresión de *yields*, la reciente escalada imparable de los precios de construcción, etc. Pero ninguna de estas variables ha conseguido frenar de momento la necesidad de espacios logísticos.

En conclusión, no creemos que vaya a producirse una burbuja en el ámbito inmobiliario logístico a raíz del incremento del comercio electrónico. Todo lo contrario. Teniendo en cuenta el reciente aumento de contratación y facturación, y que el crecimiento del *e-commerce* está haciendo que se busquen nuevos espacios logísticos incluso en puntos que antes no eran clave para el sector... el sector inmologístico podría convertirse en un motor clave para la recuperación económica en los próximos años. Hay que cambiar el chip. Tu tienda de referencia ya no se encuentra en la Milla de Oro de Madrid ni en el centro comercial de tu ciudad. Quizás esté en Guadalajara, Santa Perpetua de la Mogoda, Illescas o Valls. ¿Se llegarán a ver transacciones de logística a rentabilidades antes solo alcanzadas por el High Street? El sector va camino de ello.





El Cañaveral se ubica en el distrito de Vicálvaro, al sureste de la capital y cuenta con la mayor oferta de obra nueva. @crdeprada

El Cañaveral se convierte en el gran destino para vivienda asequible

En la actualidad hay diez promociones de vivienda libre y dos con algún tipo de protección, según datos de Foro Consultores. Queda poca oferta de vivienda construida. Activum recoge que hasta la fecha se han entregado 5.000 viviendas y hay en comercialización 24 promociones que aportarán 1.700 viviendas

Luzmelia Torres.

La necesidad de vivienda de alquiler en España, sobre todo social y asequible, se ha ido incrementando cada vez más tras la pandemia. Es necesario a corto plazo generar vivienda a precios asequibles para poder ofrecer soluciones habitacionales a familias con rentas moderadas y a los jóvenes. Hay que recordar que el parque de alquiler en España no solo tiene un déficit de más de 2,35 millones de viviendas si nos comparamos con la me-

dia europea, sino que además tiene una estructura muy poco equilibrada, con un parque atomizado de vivienda libre financiado principalmente con ahorro privado (el 97% del parque frente al 65% de la UE), lo que nos deja un parque de vivienda social y protegida asequible insuficiente (del 3% frente al 35% de la media de la UE). ¿Dónde hay vivienda asequible en Madrid? "Durante los últimos años, El Cañaveral se ha convertido en el principal destino en Madrid pa-

ra el que buscaba vivienda a precios asequibles. De las 14.000 viviendas previstas en este desarrollo (la mitad con algún tipo de protección) buena parte ya están hechas y los proyectos que quedan por hacer ya son escasos. La oferta de suelo residencial en este desarrollo ya se agota. Esto ha supuesto un aumento de precios, ante la falta de oferta de suelo en otros desarrollos. En nuestro último estudio de la zona, observamos que en El Cañaveral la oferta va disminuyendo y eso se traduce en presiones alcistas sobre los precios. Afortunadamente la vía libre a los nuevos desarrollos del sureste (Valdecarros, Ahijones, Los Berrocales...) ayudará al mercado y equilibrará las necesidades de vivienda nueva en Madrid", afirma Luis del Corral, CEO de Foro Consultores.

El Cañaveral es uno de los nuevos barrios de la capital en el distrito de Vicálvaro, al sureste, que tardó en ponerse en marcha 12 años. El Plan Parcial de El Cañaveral recibió su primera aprobación inicial en julio de 2002; posteriormente, el proyecto fue aprobado inicialmente en 2004 y definitivamente en 2006. Pero las obras no arrancaron hasta 2011 cuando el Ayuntamiento aprobó la ejecución simultánea de urbanización y construcción. Desde ese momento cuando ya cuenta con luz verde, El Cañaveral, se convirtió en el foco para muchas inmobiliarias donde desarrollar

El Cañaveral, uno de los nuevos barrios de Madrid, tardó en ponerse en marcha 12 años

sus proyectos como Pryconsa, las cotizadas Neinor y Aedas, además de Premier, HI Real Estate, Nozar (familia Nozalada), Inmoglaclar (del fondo Cerberus), Grupo Lobe, Altamira y Habitat, entre otros. También operan cooperativas como Tau Gestión, Platinum, Millenium, Vitra o Prygesa.

Foro Consultores apunta que en la actualidad, hay diez promociones de vivienda libre y dos con algún tipo de protección, que en este caso son de VPPL. En general, queda poca oferta de vivienda tanto libre como protegida. Los precios por metro cuadrado en las viviendas del mercado libre oscilan entre 2.284 euros por metro como precio mínimo y 3.490 euros como precio máximo; siendo el precio medio 2.696 euros el metro. El precio ha aumentado un 20,9% desde diciembre de 2020. En vivienda protegida (en este caso VPPL) estos oscilan entre 2.163 euros por metro y 2.181 euros por metro. El precio medio se estima en 2.164 euros por metro construido, con un aumento del 7,6% desde diciembre de 2020. "El stock actual en el mercado de pisos de obra nueva en El Cañaveral es de 205 viviendas libres y 105 protegida. En total 310 viviendas. Vemos que estamos en un porcentaje respecto a la oferta inicial del 32%. Este porcentaje indica que la demanda se ajusta a la oferta a buen ritmo,



Promoción Habitat Paseo del Cañaveral. Habitat Inmobiliaria

ya que la mayoría de desarrollos han iniciado su comercialización. Las promociones de vivienda protegida analizadas tienen un stock del 43% y disminuye rápidamente", concluye Luis del Corral.

Según la consultora Activum se han entregado hasta la fecha 5.000 viviendas y hay otras tantas en comercialización y construcción, en total 10.000 unidades que representan un 62,5% de la oferta total de El Cañaveral que ascenderá a 16.000 viviendas cuando se haya desarrollado completamente. En la actualidad se están comercializando 24 promociones que aportarán

1.700 viviendas. “El Cañaveral avanza en su consolidación y ya cuenta con escuelas infantiles y más proyectos educativos en ciernes. Es un nuevo barrio que despierta un gran interés, en gran parte por los jóvenes y cuenta con la mayor oferta de obra nueva en Madrid que ha experimentado una gran revalorización”, asegura Ignacio Ortiz, director de Investigación de Mercados en Activu. Entre las últimas operaciones que se han dado en El Cañaveral está la compra de suelo de Tectum que junto a la promotora Locare, promoverá 210 nuevas viviendas que se sumarán a las más de 1.300 en desarrollo de su portafolio de viviendas destinadas al alquiler asequible que ya tienen en distintos municipios de la Comunidad de Madrid.



Nuevas Villas Blancas es una promoción de viviendas de obra nueva en el Cañaveral de Gescvico. Foro Consultores

También Lazora ha querido aprovechar el *boom* que se está produciendo en El Cañaveral y antes del verano anunció la puesta en marcha de la construcción de 450 viviendas de alquiler protegido.

Si analizamos el suelo del Cañaveral con los datos que nos ofrece la plataforma VisualUrb, vemos que “actualmente, el 83% del suelo del sector está libre. Si lo diferenciamos por usos, el suelo destinado a equipamientos y terciario está prácticamente libre en su totalidad. Según el Plan Parcial, las parcelas destinadas a equipamientos suponen una superficie de 825.661 metros, de los que 823.076 metros están libres, lo que representa un 99,6%. Lo mismo ocurre en el caso del suelo destinado a uso terciario, de un total de 285.747 metros, 283.068 metros están sin edificar, lo que supone un 99%. En el caso del suelo destinado a uso industrial, un 83% del mismo está libre. El Plan Parcial destina a dicho uso un total de 370.291 metros, de los cuales permanecen sin edificar 310.343 metros. En cuanto al uso residencial, el porcentaje de suelo libre desciende has-

ta un 61,7%. El Plan Parcial destina una superficie de 278.457 metros para residencial unifamiliar, de los cuales todavía permanece libre el 69%, 192.669 metros repartidos en 172 parcelas. Para uso residencial multifamiliar se destinan 549.303 metros y todavía está libre el 57%, esto es 318.478 metros en 98 parcelas. “En todo desarrollo la tramitación de licencias para construir es importante. Según nuestros estudios, en el distrito de Vicálvaro, donde se ubica El Cañaveral, el coste de tiempo de tramitación de una licencia de obra nueva de uso residencial tiene un plazo medio de tramitación de 11 meses, y la licencia con menos tiempo de tramitación es de 8 meses y la de mayor tiempo es de 14 meses. El Ayuntamiento de Madrid está en el buen camino con la modificación de la nueva ordenanza de tramitación de licencias urbanísticas, pero debe impulsar la gestión de licencias con las nuevas tecnologías ofrecidas por BIM, no obstante, para iniciar esta andadura hay que digitalizar todos los datos urbanísticos hasta ahora ofrecidos en formato pdf”, explica Pablo Cereijo, CEO de VisualUrb.

Hay en proyecto 6.000 plazas de residencias de mayores

Los operadores e inversores están desarrollando nuevos proyectos para aumentar el número de plazas: 3.464 más en Madrid y 2.539 en Barcelona, según la consultora JLL.

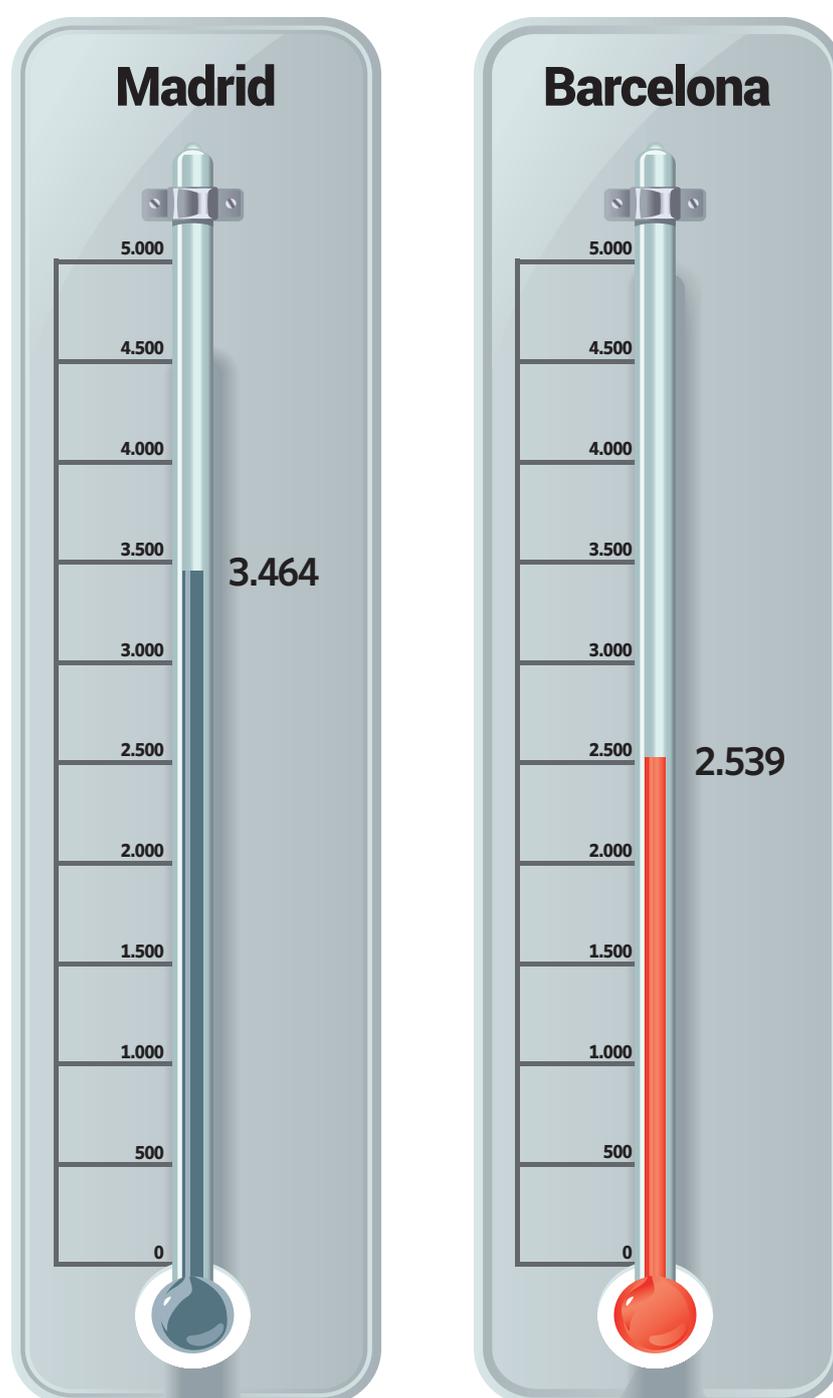
elEconomista

El mercado de las residencias para la tercera edad está recuperando dinamismo tras el parón en las inversiones de 2020. Y es que la crisis de la Covid-19 ha sacudido de forma evidente a las residencias de ancianos, provocando una serie de cambios a medio y largo plazo que hay que tener en cuenta a la hora de satisfacer la demanda futura: se ha puesto de manifiesto la necesidad de modernizar algunas instalaciones, crear espacios más grandes por plaza e implementar cambios de regulación que limiten el número de plazas por residencia.

Los operadores e inversores en este segmento están desarrollando nuevos proyectos para los próximos años. Según el informe *Residencias de mayores: un mercado en plena expansión*, de la consultora inmobiliaria JLL, se estima que en 2024 España presente un stock de residencias que supere las 5.600 unidades y alcance las 407.000 plazas, frente a las 382.000 plazas ofertadas en la actualidad. Se prevé más de 6.000 plazas en proyecto: 3.464 en Madrid y 2.539 en Barcelona. En 2020, el sector sanitario en conjunto alcanzó un volumen de inversión de alrededor de 417 millones de los cuales 280 millones se destinaron a residencias de mayores. Se prevé un crecimiento en el número de operaciones de inversión en esta tipología de activo ante el aumento de la demanda. En 2035 habrá en España 12,8 millones de personas mayores de 65 años, lo que implica un crecimiento del 38% respecto a 2020. Por áreas metropolitanas, Madrid, Valencia, Sevilla y Barcelona, con una ratio de cobertura entre un 3,10 y un 4,3, muestran mayor necesidad de inversión en camas, superando las 26.000 en total. Según JLL, la tasa de cobertura (el número de plazas en el mercado dividido entre la población mayor a 64 años) del mercado español se sitúa en 4,15, una de las más bajas de Europa, que anima a los inversores a trabajar en nuevos proyectos. Realizando un análisis preliminar en 2021 se calcula que el déficit de la oferta es de 113.000 plazas, con previsiones de superar las 134.000 plazas en 2025.

Residencias para la tercera edad

Plazas en proyecto 2021



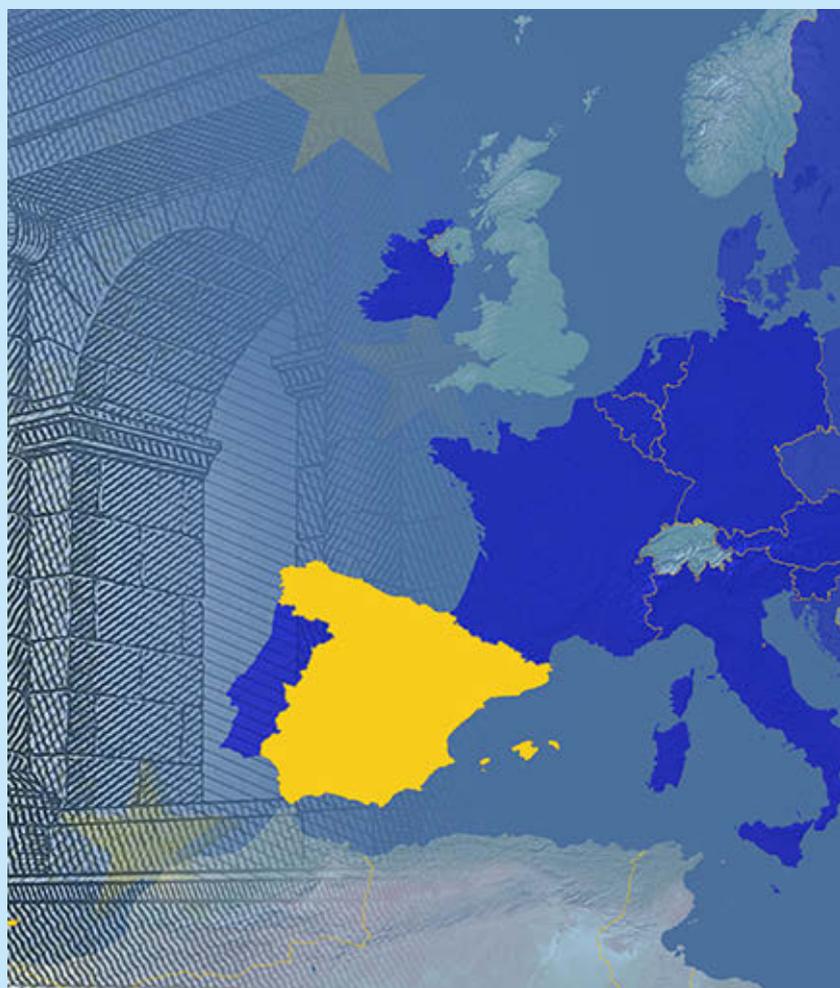
Fuente: JLL.

elEconomista

Más de 600.000 viviendas en Madrid para mejorar con Fondos Europeos

Se ha aprobado el Real Decreto para regular las ayudas a la rehabilitación con una inversión de 4.420 millones. De éstos, a la Comunidad de Madrid llegan 300 millones. Hay aspectos que quedan abiertos como una mayor definición del agente rehabilitador y cómo tramitar la solicitud en ventanilla única

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



Llevamos meses escuchando noticias sobre la oportunidad que va a suponer para el sector inmobiliario los Fondos Europeos Next Generation y la revolución que va a suponer en el parque de viviendas nacional. Ahora ha llegado el momento de definir formas de trabajar ya que el Consejo de Ministros acaba de aprobar el Real Decreto (RD) por el que se regulan los programas de ayudas en materia de rehabilitación residencial y vivienda social del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), cuya inversión está dotada con 4.420 millones de euros. ¿Cuál va a ser el impacto de los Fondos Europeos en el sector inmobiliario? ¿Va a ser un reto, una oportunidad o una necesidad?

“Es una oportunidad y puede ser una palanca de transformación y de impulso económico para el país y para el sector inmobiliario muy centrado en la obra nueva y se abre una oportunidad para modernizar el sector de la rehabilitación. Sin embargo, hay un camino de acceso a través del RD que regula como gestionar estas ayudas y tienen que solventar aún algunas barreras que tiene la rehabilitación para que alcance esos objetivos. La inversión es de 4.420 millones y a la Comunidad de Madrid llegan 300 millones, donde 161 millones son para rehabilitación y 140 millones para vivienda en alquiler de edificios eficientes energéticamente, y esto significa al menos movilizar entre 600 y 700 millones de euros de inversión y por tanto es una gran oportunidad que no debería fallar nadie”, afirma José María García, viceconsejero de Vivienda y Urbanismo de la Comunidad de Madrid.





El parque de viviendas en España es obsoleto en eficiencia energética. Antes de 1980 no había ninguna normativa que regulara esto.

Uno de los requisitos que establece el RD como criterio técnico energético es conseguir la reducción de al menos un 30% del consumo de energía primaria no renovable. Para ello es fundamental estudiar el parque residencial en su totalidad para identificar aquellos inmuebles con potencial para alcanzar el nivel de mejora exigido. "El consumo energético de los edificios es muy alto, un 40% y en residencial un 17%. Teniendo en cuenta las exigencias de mejora y que la cuantía de las ayudas viene determinada por el porcentaje de ahorro final obtenido, es vital centrarse en aquellos edificios previsiblemente más obsoletos. Es decir, aquellos construidos antes de 1980, cuando no existía ninguna norma de construcción que tuviera en cuenta la eficiencia energética. Si como segundo requisito introducimos que el edificio tenga más de 30 viviendas, con el fin de que cada actuación beneficie al mayor número de vecinos posible, encontramos que solo en la Comunidad de Madrid existen 11.000 edificios, que, con una media de 55 viviendas por edificio, engloban más de 605.000 viviendas" apunta Pedro Soria, director comercial de Tinsa.

Está claro que en España hay un potencial para la rehabilitación y la necesidad de mejora de la eficiencia energética y es importante la figura que se incluye en el RD del agente rehabilitador. "El agente rehabilitador va a ser una figura importante para hacer una gestión integral 360° y ser el interlocutor

300

Llegan a Madrid 300 millones:
160 para rehabilitación y 140
para vivienda en alquiler

único desde que se inician las primeras conversaciones con las comunidades de propietarios del inmueble hasta finalizar la obra. Hay que dejar claro que las ayudas no cubren toda la inversión y los propietarios van a tener que financiar parte de las obras. Son ayudas a la eficiencia energética y hay que mejorar al menos un 30% del consumo y eso significa que se va a tener que tocar la envolvente de inmue-



ble y la producción de energía, pero no va a afectar a toda la inversión de una rehabilitación solo afecta a lo que tenga un efecto directo en la eficiencia energética", explica Eva Cuesta directora general de Acerta, firma de servicios de Project Management que acaba de firmar con Tinsa, grupo de valoración y asesoramiento inmobiliario, un acuerdo para trabajar de forma conjunta en el papel de agente rehabilitador, y se encargarán de dirigir y coordinar la gestión técnica, operativa y financiera de la rehabilitación energética de edificios.

"El RD deja muchos aspectos abiertos y ahora lo fundamental es la convocatoria de las Comunidades Autónomas para definir cómo gestionar esas ayudas y cómo hay que tramitar las solicitudes en ventanilla única porque a día de hoy no se sabe dónde solicitar las ayudas. En Vía Ágora estamos estudiando actuar de agente rehabilitador porque se necesita asesoramiento ya que hay muchas dudas sin resolver en el RD porque no hay rehabilitación que no implique cambios que no estaban previstos una vez que abres y también hay incertidumbre en las licencias, etc." asegura León Morera, del departamento técnico de la promotora Vía Ágora. En este contexto, José María García, añade que "el RD es

complejo y tiene algún concepto jurídico indeterminado como es el agente rehabilitador que tendría que haberse definido más para evitar especulación o entrada de profesionales no suficientemente cualificados o que no tengan la suficiente solvencia para responder frente a terceros en la decisión de rehabilitar edificios. Administraciones Públicas y operadores privados está claro que debemos resolver las barreras de acceso a la rehabilitación edificatoria.



Hay que pasar de 3.000 viviendas rehabilitadas al año en eficiencia energética a 300.000 al año

El 90% de la rehabilitación que se hace en España tiene que ver con la conservación y la accesibilidad y los fondos Next lo vinculan a la eficiencia energética directamente y por tanto, no sólo es el salto cualitativo de pasar de 30.000 viviendas al año que rehabilitamos ahora a las 300.000 al año que hay que llegar, si no que de las 30.000 apenas 3.000 son pura rehabilitación de eficiencia energética. Por tanto, hablamos de pasar de 3.000 a 300.000 viviendas".



Las ayudas Next Generation solo se aplican a lo que tenga un efecto directo en eficiencia energética.





TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

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

El diseño en el alquiler reside en la oferta de servicios

La sostenibilidad y la industrialización son elementos claves para la puesta en marcha del 'build to rent'. España necesita un millón de viviendas en alquiler.

Luzmelia Torres

Las tendencias en el sector residencial han cambiado. El *build to rent* (BTR) o lo que es lo mismo construir viviendas nuevas para destinarlas únicamente al alquiler ha pasado a un primer plano en España. Una fórmula que nació en Reino Unido, y que está captando en nuestro país el interés de numerosos inversores, tanto nacionales como internacionales, por la necesidad de cubrir una demanda generada por numerosos jóvenes, y no tan jóvenes, que han dejado de lado la idea de comprar y buscan viviendas de alquiler de calidad en las que asentarse a largo plazo. ¿Cómo están hechas esas viviendas? ¿Cuáles son las diferencias entre una vivienda para venta que una para el alquiler? ¿Qué ofrecen estas viviendas al usuario?

"La Comunidad de Madrid ha puesto en marcha el Plan Vive y acabamos de adjudicar las primeras



El tipo de producto que demanda un cliente en una vivienda en alquiler es de uno o dos dormitorios con todo tipo de servicios. iStock

5.400 viviendas en alquiler asequible sobre suelos propiedad de la CAM. Por primera vez con este proyecto hemos buscado la colaboración público-privada porque se hace una concesión a 50 años sobre el suelo para la construcción y gestión de las viviendas en alquiler con un precio un 40% por debajo del mercado y lo hacemos con la finalidad de aumentar el parque de vivienda en alquiler para así contener los precios de las rentas en el alquiler. Lo que primará en estas viviendas es la sostenibilidad, eficiencia energética y la calidad”, afirma M^a José Piccio-Marchetti, directora general de vivienda de la Comunidad de Madrid.

“Las diferencias en el diseño entre una vivienda en venta y otra en alquiler reside principalmente en los servicios que puedes ofrecer al cliente”, afirma Julio Touza, socio del estudio Touza Arquitectos. “Mientras que para un inversor que hace un edificio para el alquiler la sostenibilidad es fundamental para darle al cliente un servicio con costes más reducidos energéticamente, el inversor que contruye una vivienda para la venta le da más importancia a que el cliente pueda personalizar la vivienda en la que va a vivir, eligiendo los colores y los materiales. Son necesidades diferentes”.

El diseño en las viviendas en alquiler debe ser flexible para ajustarse al cliente

Los diseños cambian según el tipo de producto. Por ejemplo, para una vivienda en venta el producto más demandado es de tres dormitorios, pero para una vivienda en alquiler, el más demandado es el de uno o dos dormitorios y prima la flexibilidad para convertir una habitación en *coworking* para teletrabajar o incluir la cocina dentro del salón, etc.

Diseño flexible

“El diseño en las viviendas en alquiler debe ser flexible para poder ajustarse a las necesidades de cada cliente. La rotación de clientes en este tipo de viviendas en alquiler hace que la propia configuración de la vivienda tenga que ser flexible. Hoy los hábitos en la sociedad han cambiado y los jóvenes buscan el pago por uso y el *BTR* les da esa flexibilidad sin tener que estar atados a una hipoteca. España necesita más viviendas en alquiler si queremos equipararnos con el parque de vivienda en alquiler de otros países europeos y para ello necesitamos construir un millón de viviendas en alquiler en España”, apunta Tesesa Marzo, CEO de la gestora de inversión inmobiliaria Elix.

El régimen normativo es el mismo tanto para vivienda en alquiler como en venta y se aplica el mismo código técnico en la edificación. A este respecto,



Las viviendas de alquiler ofrecen zonas comunes con pistas de pádel. iStock



En necesario que en 'build to rent' la normativa sea más ágil para adaptarse a las necesidades del cliente. Luis Moreno

Teresa Marzo añade que "en BTR la normativa debería ser más ágil para adaptarse a las necesidades del cliente. Por ejemplo en cuanto a la dotación de plazas de garaje. A veces los requerimientos que te exige la normativa te inviabiliza el proyecto porque te exige ir a un número de sótanos que te encarece la construcción y nos separa de poner más viviendas asequibles en el mercado cuando hoy los jóvenes son más partidarios de utilizar el *car to share* y no tener coche, por lo que que las plazas de garaje se quedan vacías".

Según César Frías, socio de Morph Estudio de arquitectura, "el BTR está concebido más como un punto intermedio entre vivienda y hotel. En el BTR se piensa mucho en la durabilidad de los materiales y se intenta que todas las instalaciones sean de acceso a través del pasillo para su mantenimiento. Hoy en día se están metiendo empresas profesionales a explotar el alquiler y hay más ventajas cuando hay un solo interlocutor en la gestión".

Igual que la sostenibilidad es una máxima para las viviendas en alquiler también lo es la industrialización. "Para un inversor que hace un edificio de viviendas en alquiler lo importante es ponerlo en valor cuanto antes para sacarle rentabilidad y para ello la industrialización juega un papel importante porque permite acortar los plazos. Además, hoy en día con los problemas que hay en el mercado de falta de mano de obra, el sector tiene la solución en la industrialización", asegura Julio Touza.

El Plan Vive, que engloba el desarrollo de 25.000 pisos de alquiler asequible durante los próximos ocho años en distintos puntos de la región ya contempla la industrialización para reducir los plazos. "En los proyectos presentados para las adjudicaciones de los primeros lotes hemos podido comprobar la calidad arquitectónica, los requerimientos de eficiencia energética e, incluso, se incluyen sistemas de instalaciones comunitarios para facilitar la gestión del inmueble", apunta M^o José Piccio-Marchenetti.

25.000

El Plan Vive Madrid contempla el desarrollo de 25.000 viviendas de alquiler asequible en ocho años

La sostenibilidad y la industrialización son la clave, pero César Frías, apunta que el mayor problema es el coste. "El inversor que apuesta por la sostenibilidad tiene que saber que la inversión será mayor y, por ello, los ayuntamientos tienen que dar incentivos.

Por ejemplo, el Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes en Madrid te da hasta un 15% más de edificabilidad si aplicas energías renovables para la electricidad y la calefacción del edificio y esto es algo que todos los ayuntamientos tendrían que hacer".

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



Fabián González
CEO de Forward-MAD

Hoja de ruta para elevar la oferta de un destino turístico

Los analistas de las principales empresas de investigación coinciden en sus proyecciones: El turismo volverá fuerte, pero más polarizado que nunca, con una recuperación más intensa en el segmento más bajo, por la necesidad de los más jóvenes de recuperar sus dinámicas sociales tras un larguísimo confinamiento y restricciones de movilidad, y también en el segmento más alto por haber visto incrementado su capital disponible en los últimos dos años, situando la tasa de ahorro de los hogares en máximos históricos desde el inicio de pandemia.

Y los datos que nos llegan de diferentes destinos turísticos avalan estas previsiones. China, con sus fronteras todavía cerradas al turismo internacional, ha registrado en 2021 subidas por encima de 2019 en los principales indicadores económicos, aún con una demanda exclusivamente doméstica. En Mallorca, los restaurantes de alta gama han registrado mayores volúmenes de facturación en la temporada de verano 2021 que en la de 2019, según la patronal local.

Mientras tanto, todos los entes de promoción turística mundial han tenido que tirar los obsoletos planes estratégicos que tenían hasta 2020, para comenzar a elaborar, prácticamente desde cero, unos nuevos planes estratégicos que se adapten al nuevo contexto global y a las nuevas dinámicas y patrones de comportamiento de los viajeros, con una pátina de incertidumbre importante todavía.

Aunque la idea de apostar por el turismo de alto impacto parece más que razonable, y las distintas administraciones se sienten ahora muy seducidas por esta idea, es necesario asumir la falta de madurez de la que adolece este segmento en España -y en la inmensa mayoría de destinos- y, por tanto, construir unas bases sólidas para el desarrollo del segmento que se apalanquen en cuatro pilares básicos:

Conocimiento

La relación precio-exigencia es directamente proporcional, cuanto más se



paga por algo, mayor es el nivel de exigencia del cliente, y por ende, mayor debe ser la capacitación necesaria de todo el personal involucrado en el proyecto.

En España es urgente que la Universidad Pública apueste por una formación de calidad y especializada en cada segmento de la cadena de valor turística. Tener un único grado de Turismo para cubrir todas las profesiones de la industria que mayor aportación tiene al PIB y más empleo genera es, cuando menos, ineficiente. Si nadie en su sano juicio apostaría por tener un único grado de ingeniería para satisfacer las necesidades de toda una industria, ¿por qué se hace en nuestra principal fuente de ingresos? Téngase en cuenta que actualmente, en las dos escuelas de dirección de hoteles -privadas, obviamente- la tasa de colocación de los alumnos en los primeros seis meses supera el 95%. No es que no haya paro en la profesión, es que no hay jóvenes formados suficientes para cubrir la demanda actual.

Por otro lado, la creación de entornos colaborativos en los cuales los profesionales puedan compartir conocimiento y experiencia para trazar una hoja de ruta sectorial que defina objetivos claros, alcanzables y medibles.

Si no sabemos dónde tenemos que llegar, jamás alcanzaremos el objetivo.



■
**Hay que aportar
 valor al viajero de lujo
 en todas las etapas
 del viaje para satisfacer
 sus necesidades**
 ■

Creación de producto

Si bien es cierto que la mayoría de los destinos cuentan con hoteles de alta categoría, restaurantes de reconocido prestigio, vuelos regulares de aerolíneas de bandera internacional o una oferta complementaria enfocada al segmento lujo, no es menos cierto que, salvo en contadas excepciones, todos estos operadores no han establecido una colaboración estrecha, efectiva y coordinada que les permita crear un producto complejo.

El objetivo debe ser juntar a los principales operadores locales de toda la cadena de valor turística para que se conozcan, colaboren y comiencen a coordinar el desarrollo de una oferta turística completa y compleja, que aporte valor en todas las etapas del viaje y satisfaga las necesidades del viajero de lujo, sean éstas cuales sean.

Comercialización de producto

Una vez se ha creado ese producto turístico complejo, el siguiente paso será la coordinación público-privada para estimular las ventas por el canal adecuado. Antes de promoción turística que, coordinados entre sí, lleguen a los mercados objetivos con una propuesta clara y coordinada. Seleccionar bien las ferias y eventos internacionales en los que hay que tener presencia, e ir todos a una, como un equipo. Una propuesta de valor que llegue a las principales Agencias de viajes del segmento lujo y operadores turísticos internacionales de los mercados emisores objetivos del destino.

Comunicación y marketing

Una vez se ha desarrollado la hoja de ruta a seguir por todos los implicados (punto 1), tenemos un producto que ofrecer a los potenciales viajeros del segmento (punto 2) y disponemos del canal de distribución adecuado (punto 3), el cuarto pilar debe ser la promoción y comunicación del destino por parte de todos los agentes; una comunicación consensuada y coordinada, fruto de una colaboración estrecha no sólo público-privada, sino también pública-pública y privada-privada, que entregue el mensaje correcto, a la persona correcta, por el canal correcto, en el momento correcto.

A estos cuatro pilares habría que añadir el análisis continuo y acciones de corrección en caso de ser necesario, y volver a empezar el ciclo transcurrido el tiempo suficiente.



Centro comercial y de ocio Écija en Sevilla.

Dormir en un centro comercial es la estrategia de las cadenas hoteleras

B&B Hotels abrirá su primer hotel dentro de un centro comercial en Sevilla. Se llamará B&B Hotel Écija con un total de 74 habitaciones, siendo uno de los atractivos su ubicación al contar con toda una oferta de ocio, desde tiendas de moda, alimentación, restaurantes y cine.

L. Torres. Fotos: B&B Hotels

Dormir dentro de un centro comercial en un hotel está de moda. En España ya hay varios hoteles ubicados en centros comerciales. En Madrid, el Hotel AR Parquesur de 4 estrellas situado dentro del Centro Comercial Parquesur en la localidad de Leganés o el Hotel Marineda de 4 estrellas que cuenta con 113 habitaciones en el centro comercial y de ocio Marineda City, en La Coruña. También está ya en marcha las obras del hotel

de 4 estrellas en el Centro Comercial Rosaleda, en la zona norte de Málaga capital. En Valencia está el hotel Ilunion Aqua 3, de 3 estrellas, ubicado en el Centro Comercial Aqua. Y ahora le toca el turno a Sevilla, donde la cadena B&B Hotels abrirá un nuevo hotel en el Centro Comercial N4, Écija, que se llamará B&B Hotel Écija. Uno de los atractivos de este proyecto hotelero es su ubicación en el centro comercial, que dispone de toda una oferta de ocio

desde tiendas de moda, alimentación, restaurantes y cine; y su proximidad al centro histórico de Écija. B&B Hotels es la cadena hotelera especializada en ofrecer alojamientos de diseño, funcionales, respetuosos con el medio ambiente y con una excelente relación calidad precio, fiel a su concepto *Only for everyone*.

Se trata de un edificio propiedad del Grupo Marín, que B&B Hotels explotará en régimen de alquiler garantizado durante al menos 15 años, afianzando su modelo de negocio *asset light* en la Península Ibérica. El nuevo B&B Hotel Écija supondrá el estreno de B&B Hotels en la provincia de Sevilla y ofrecerá múltiples opciones de alojamiento, de excelente calidad y precios asequibles, con una variada oferta de 74 habitaciones 100% *plastic free* individuales, dobles



Interior de la recepción y el 'hall' del hotel B&B.

y familiares. Todas ellas son amplias, funcionales, luminosas y cuidadosamente diseñadas. Además, todos los huéspedes disfrutarán de un desayuno *buffet*, wifi de alta velocidad gratis en todo el edificio, *Chromecast*, café y bebidas calientes gratis, una recepción abierta las 24 horas, sala de reuniones y 15 plazas de aparcamiento en superficie y bajo cubiertas.

Según Lucía Méndez-Bonito, CEO de B&B HOTELS en España y Portugal, "desde B&B Hotels estamos reforzando grandes plazas estratégicas, como lo son Madrid y Barcelona, además de estrenando en otras como por ejemplo hemos hecho recientemente en Murcia, Málaga y ahora en Écija. Queremos demostrar nuestro compromiso con Andalucía, una región por la que ya están apostando grandes empresas e inversores, tanto nacionales como internacionales, con la apertura de este nuevo hotel y de la mano de un *partner* tan importante para B&B Ho-

tels como lo es Grupo Marín. Además, la consejera delegada de B&B Hotels asegura que apuestan por un hotel eficiente bajo su compromiso firme por la sostenibilidad y que generará un impacto en el empleo con más de 40 nuevos puestos de trabajo directos e indirectos, en un momento clave, tras el parón económico provocado por la crisis sanitaria del coronavirus, donde la economía andaluza empieza a despegar. "Solo en el mes de mayo, la comunidad autónoma creó 1.589 nuevas empresas, un 311% más respecto al mismo periodo del año anterior; y en el primer semestre de 2021, se convirtió en la región con más autónomos de España. Por todo ello, estamos muy ilusionados por comenzar las obras de este nuevo hotel, que terminarán a finales de 2022, y por poder ofrecer a nuestros huéspedes un nuevo alojamiento acogedor, funcional y de diseño de forma respetuosa con el medio ambiente dentro del centro comercial Écija, con toda una oferta comercial y de ocio".



Javier Kindelan

CEO EMEA Valuation & Advisory Services
y vicepresidente CBRE España

Poniendo precio a la sostenibilidad

La sostenibilidad ha llegado para quedarse. Lejos de tratarse de una moda pasajera, la sostenibilidad marcará de forma transversal la vida social, económica y política de la ciudadanía, y los negocios deberán, cada vez más, adecuarse a los estándares de sostenibilidad que se están imponiendo desde diferentes instituciones internacionales. La conocida como RSC (Responsabilidad Social Corporativa), se ha convertido ahora en ESG (Environmental, Social and Governance) y ya no se trata de dedicar una suma de dinero a un compromiso concreto, se trata de vertebrar todo el negocio en base a su impacto ambiental, social y en cuanto a su organización y dirección. Lógicamente, el ámbito inmobiliario no puede permanecer ajeno a esta nueva situación, y no son sólo inversores institucionales y gestoras de patrimonio globales las que tienen en cuenta estos criterios a la hora de invertir, las propias compañías se han ido concienciando de la necesidad de reducir su impacto en el entorno. Podría decirse, por tanto, que, en términos inmobiliarios, los edificios sostenibles generan más interés entre los inversores y son más resilientes en su rendimiento inmobiliario.

Pero esa sostenibilidad hay que cuantificarla, y un factor crítico a la hora de hacerlo reside en poder reflejar y reportar los beneficios, diferenciación y competitividad comercial de estos inmuebles. Y resulta evidente que las edificaciones sostenibles tienen un mejor rendimiento y menor riesgo crediticio y, por lo tanto, mayor capacidad para captar financiación más competitiva y en mejores condiciones (hipotecas verdes). El desarrollo de inmuebles cada vez más inteligentes, unido a nuestra capacidad de análisis de los datos que éstos reportan sobre su uso, está acelerando la transformación de los activos, su diseño y configuración, así como los servicios y experiencias que ofrecen a sus ocupantes. Según las previsiones de CBRE, la sostenibilidad de un inmueble vendrá implícitamente incorporada en su valor, dado que existe una estrecha correlación entre sostenibilidad, satisfacción de los ocupantes y beneficios económicos. De todos modos, no debemos perder de vista que los objetivos ESG de las empresas persiguen, al mismo tiempo, obtener un rendimiento económico superior. Los ocupantes e inversores persiguen metas similares en sus compromisos de dotar de mayor sostenibilidad a los activos que ocupan o gestionan, obteniendo una mayor resiliencia en su rendimiento financiero y mayor seguridad en su capital.



En cualquier caso, debemos tener en cuenta que, en la comercialización inmobiliaria, la palabra sostenibilidad es amplia y a menudo se convierte en un cajón de sastre en el que se incluyen desde el control de las emisiones y huella de dióxido de carbono, hasta la arquitectura paisajista o, incluso, el empleo de madera certificada por la FSC (Forest Stewardship Council). No obstante, en un entorno económicamente exigente a la hora de medir las ratios coste/beneficio, la sostenibilidad se considera un aspecto fundamental, sobre todo, por la existencia de unos beneficios atractivos, que frecuentemente toman la forma de reducción de los costes operacionales del inmueble. Encuestas realizadas a clientes así lo demuestran, ya que más del 80% de los encuestados considera los 'costes energéticos' como un factor clave en el cumplimiento de la sostenibilidad, frente al 32% que considera que lo son la legislación y la demanda por parte del consumidor. Ante esta situación, es notable el incremento en el número de inversores y ocupantes que buscan exclusivamente activos sostenibles. Los inversores y financiadores están cada vez más convencidos de que, en este ámbito, se pueden alcanzar unos ingresos superiores, mayor resiliencia y estabilidad en su flujo de ingresos, seguridad en el capital y menor riesgo en términos crediticios o inmobiliarios. Así ocurre con las conocidas como hipotecas verdes, que no hacen más que valorar financieramente los activos más sostenibles, la gestión y características más competitivas y eficientes, pero también su mayor comerciabilidad, liquidez o su capacidad de obtener una financiación más competitiva y ventajosa al presentar un riesgo crediticio inferior a otros activos no sostenibles.



■

Un mayor compromiso medioambiental en estrategia inmobiliaria, manifiesta beneficios de forma inmediata

■

Cuando una compañía adopta un mayor compromiso medioambiental en su estrategia inmobiliaria, los beneficios parecen manifestarse de forma inmediata tanto para los ocupantes como sus propietarios. Los inquilinos cada vez son más selectivos y exigentes, no solo por su mayor compromiso social y medioambiental; sino porque buscan proveer a sus empleados de una experiencia más saludable, que a su vez influya en un menor absentismo o mayor motivación de los empleados y productividad laboral. Algunos inquilinos, en particular los pertenecientes al sector público, han adoptado medidas estrictas referidas a la eficiencia energética y a la adecuación medioambiental de los edificios que ocupan. Desde la perspectiva regulatoria, también sabemos que la directiva europea exige a los países miembros que los inmuebles sean para el 2050 neutros en su huella de carbono. El Green Building Council quiere establecer esta misma meta para el 2030 en todos los inmuebles de nueva construcción. Y, por su parte, CBRE quiere conseguir que el 79% de los activos bajo gestión sean neutros en su emisión de dióxido de carbono en el 2035.

Estudios realizados por CBRE demuestran que los edificios poseedores de credenciales o certificaciones sostenibles tienen de media un 3,1% de ventaja en cuanto a niveles de renta y tasas de ocupación en comparación con el resto de los activos. Pero hay otros estudios, como el realizado por RICS, que sugiere que los edificios verdes pueden generar unos ingresos superiores en un 6%, repartidos equitativamente entre una renta base superior y una reducción de los periodos de carencia. Otro beneficio clave es la reducción del consumo energético, un punto que ha cobrado especial importancia a nivel corporativo durante los últimos años al haber entrado el planeta, según la amplia mayoría de entendidos en la materia, en un ciclo prolongado de alto precio en los carburantes. Se estima que aproximadamente el 40% del total de energía consumida corresponde al mantenimiento energético de inmuebles. Los costes de servicios, que prácticamente pertenecían a la línea ignorada dentro de los libros de contabilidad de un director financiero, se han convertido en un importante dolor de cabeza corporativo. De la comparativa de edificios de similares características, se deduce que el coste por edificio se puede multiplicar por 2 o 3 veces en edificios no eficientes. Si multiplicamos estas diferencias por superficies de gran tamaño, este coste se convierte en un punto clave en la rentabilidad del inmueble.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat **Valenciana**

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

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

