

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

6 de junio de 2018 | Nº 22



José María Cervera

Director general de Renta Corporación

“Vivenio invertirá 1.500 millones en cuatro años con la vista puesta en el continuo” | P22

EL ALQUILER TURÍSTICO ES MÁS RENTABLE QUE EL RESIDENCIAL SI ALCANZA UN 70% DE OCUPACIÓN

Los expertos aseguran que es complicado superar ese umbral y advierten al inversor de la incertidumbre regulatoria de este mercado | P6



El suelo finalista se acaba en Madrid ante la inacción de la Administración | P16

El ‘boom’ del comercio ‘online’ obliga a la logística a acercarse al centro de la ciudad | P26

30. Termómetro

Las rentas de oficinas volverán a sus máximos

En 2022, según las previsiones de la consultora JLL para los mercados de Madrid y Barcelona

32. Los protagonistas

España lidera los estadios de Qatar 2022

El estudio de arquitectura Fenwick Iribarren diseña tres de los ocho estadios del Mundial

38. Tendencia

La RSC, exigencia del cliente en el 'ladrillo'

El sector empieza a involucrarse en los temas sociales y aboga por la transparencia

44. Exclusivo

Inbisa levanta la bodega de Beronia

Los bodegueros González Byass encargan la obra de este complejo de 2.568 metros

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** 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

Actualidad

El alquiler turístico bate al residencial, pero ocupado al 70%

Aunque se puede duplicar en algunos casos la rentabilidad con un alquiler turístico, está supeditado a una alta ocupación



06



22

Entrevista

José María Cervera, director general de Renta Corporación

"Vamos a invertir a través de Vivenio 1.500 millones en cuatro años y en 2020 sacaremos la socimi al continuo"

Consultoría

En Madrid ya no queda suelo finalista para vivienda

La falta de desarrollo urbanístico ha generado esta carencia en la ciudad donde la demanda es muy elevada



16



26

En proyecto

El reto de acercar la logística al centro de la ciudad

El auge del comercio electrónico y las rápidas entregas obligan a los operadores a acercarse a la población

En el alquiler turístico no es oro todo lo que reluce

El mercado residencial del alquiler es el protagonista en 2018 por el cambio de cultura entre la población joven, que además tiene una reducida capacidad de compra y no quiere verse apalancado con una hipoteca y opta por el alquiler, y también por el auge del turismo en los últimos años. En este escenario muchos inversores están apostando por la compra de pisos para después ponerlos en alquiler, y algunos se plantean la duda de explotarlos como alquiler residencial o turístico. ¿Qué opción es más rentable?

A priori, es cierto que el alquiler a corto plazo o llamado alquiler para uso turístico, es más rentable que el alquiler residencial de vivienda a largo plazo, pero solo es así en algunos casos concretos y según los expertos si descuentas los gastos es posible duplicar la rentabilidad, pero el riesgo es mucho mayor. En definitiva, el alquiler turístico es un negocio en el que no es oro todo lo que reluce. Para que un inmueble destinado a turistas se equipare con un alquiler tradicional requiere tener una ocupación por encima del 70 por ciento y alcanzar ese ratio puede ser complicado en ciertas ciudades o barrios. Mientras que la ocupación de viernes a lunes se cubre sin problemas por los turistas en el centro de ciudades como

Madrid, Barcelona, Sevilla, etc., de martes a jueves el inmueble puede quedarse vacío ya que en esos días el perfil del cliente es distinto, con un perfil más empresarial, que suele buscar un hotel que le ofrezca servicios.

La rentabilidad va muy asociada al destino. El segmento de mayor crecimiento en los últimos años ha sido el del centro de las ciudades. Para analizar el retorno que genera una vivienda es necesario tener en cuenta diferentes parámetros como los gastos, que son más elevados en los inmuebles turísticos porque el pago de algunos suministros y servicios son del propietario; también está el gasto de la limpieza y las gestiones de *check in* y *check out*, para las que se puede contratar a una empresa externa. La ventaja del alquiler residencial es que los contratos son de mínimo un año, por lo tanto es relativamente sencillo que el cien por cien de los días del año la vivienda tenga inquilinos, algo más complicado en el alquiler turístico y al final esa ocupación es lo que va a determinar una mayor o menor rentabilidad. Desde el punto de vista del inversor, la mayor ventaja que tiene el alquiler turístico es su rentabilidad, y la mayor desventaja, la inseguridad e incertidumbre que crea la falta de regulación específica en este sector.

Desde el punto de vista del inversor, la mayor ventaja que tiene el alquiler turístico es su rentabilidad, ya que en algunas zonas se puede duplicar, y la mayor desventaja, la inseguridad e incertidumbre que crea la falta de regulación

07

El 'SIL' celebra su vigésimo aniversario

El *Salón Internacional de la Logística* (SIL) celebra su vigésimo aniversario apostando por la economía 4.0. La muestra, que se celebrará del 5 al 7 de junio en Fira de Barcelona, presentará 150 innovaciones ocupando un espacio de 22.000 metros cuadrados.

'PropTech Latam Summit'

En Santiago de Chile se celebrará el mayor evento del sector inmobiliario latinoamericano, *PropTech Latam Summit*, que proporcionará el espacio ideal para reunir a los líderes y actores más disruptores de la industria del Real Estate latinoamericano.

07

14

¿Cómo montar una socimi?

El próximo 14 de junio el Foro de Economistas impartirá un curso en la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de Madrid bajo el título *Cómo montar una socimi y aprovechar sus ventajas*. Un curso muy práctico con la colaboración de Vitruvio Real Estate Socimi.

'Zaragoza Investment Forum'

El próximo 12 de junio tendrá lugar el evento *Zaragoza Investment Forum*, que contará con la participación del Gobierno de Aragón, Gesvalt e Ibercaja, entre otros. En dicho encuentro se analizarán las tendencias del mercado de Zaragoza.

12

19

'Iberian Real Estate Summit'

El próximo 19 de junio, Londres acoge una nueva edición del *Iberian Real Estate Summit* con el objetivo de analizar el contexto global y la perspectiva de inversión en los mercados inmobiliarios de España y Portugal.

Jornada del Plan Estatal de vivienda

Cefyre y el Foro de Economistas Inmobiliarios organizan esta jornada en el Colegio de Economistas de Madrid.



07



28

Congreso Anual Nacional APCE en Madrid

La Asociación de Promotores Constructores de España celebra su Congreso *Un sector de infinitas oportunidades*.



RIPAGAINA
infinity

UNA NUEVA PROMOCIÓN DE ACR GRUPO

Cuatro edificios con un total de 56 viviendas de 2 y 3 dormitorios, plantas bajas que cuentan con extensos jardines y áticos con amplias terrazas.

Rodeado de espacios verdes, parques, áreas peatonales y a escasos minutos del corazón de Pamplona.



Teléfono 948 350 587 | www.ripagainainfinity.com

ES MÁS RENTABLE EL ALQUILER RESIDENCIAL QUE EL TURÍSTICO

Según los expertos, aunque puedes duplicar en algunos casos la rentabilidad con un alquiler turístico de una vivienda frente al arrendamiento tradicional, esto sólo se consigue con una ocupación mayor del 70% y este ratio es muy difícil porque para tener esos márgenes hay que incluir servicios de hostelería

LUZMELIA TORRES



El mercado residencial del alquiler está siendo protagonista en este año 2018, bien por el cambio de cultura entre la población joven, que además tiene una reducida capacidad de compra, y también por el auge del turismo en los últimos años. En este escenario muchos inversores están apostando por la compra de pisos para después ponerlos en alquiler, y algunos se plantean la duda de explotarlos como alquiler residencial o turístico.

Ambas ofrecen rentabilidades muy jugosas para el inversor. Según un estudio que ha realizado Servihabitat, la rentabilidad bruta media de la vivienda en alquiler en España se sitúa en el 5,7 por ciento, siendo Madrid la única Comunidad que supera esta cifra, alcanzando el 5,9 por ciento, pero ¿cuál de las dos opciones es más rentable: el alquiler turístico o el residencial?

“Es cierto que el alquiler a corto plazo, o llamado alquiler para uso turístico, es más rentable en algunos casos que el alquiler residencial de vivienda a largo plazo. En total, la rentabilidad si descontamos los gastos en el alquiler a corto plazo, puede llegar a ser de dos a dos veces y media superior a un alquiler residencial tradicional”, afirma María Jesús Serrano, socia del despacho Serrano Alberca & Conde.

Algo en lo que Antonio Carroza, CEO de Alquiler Seguro, está de acuerdo, pero apunta que no es oro todo lo que reluce. “Para que un inmueble destinado a turistas se equipare con un alquiler tradicional, requiere tener una ocupación por encima del 70 por ciento y eso es muy difícil si no se da un servicio de hostelería. De viernes a lunes la ocupación se cubre sin problemas, pero de martes a jueves se te queda vacío porque en esos días el perfil del cliente es distinto y busca un hotel que le dé servicios. Nosotros hemos puesto algún inmueble como alquiler turístico y hemos vuelto a ponerlo como alquiler residencial porque no es tan rentable”.

HomeAway es una de las plataformas de reservas que ponen en contacto a viajeros y a propietarios de casas de alquiler vacacional o turístico. Joseba Cortázar, director de comunicación de la compañía, nos da ejemplos reales desde HomeAway. “La rentabilidad va muy asociada al destino. El segmento de mayor crecimiento en los últimos años ha sido el del centro de las ciudades. Por ejemplo, Sevilla ha sido la más demandada en 2017 y lo está siendo en 2018. En esta ciudad, según nuestros datos, con un alquiler turístico se gana mensualmente 2.838 euros con una ocupación del 75 por ciento”.

Si nos vamos al portal Idealista para alquilar una vivienda en el centro de Sevilla por un año, encontramos un piso de dos habitaciones por 800 euros

Comparativa por barrios en Madrid y Barcelona

Un estudio de Alquiler Seguro analiza las dos opciones para distintas ubicaciones en Madrid y Barcelona y concluye que es más rentable el alquiler residencial frente al turístico salvo en algunas excepciones.

■ Madrid

En el centro, un alquiler turístico de media te puede dar una ganancia de 1.049 euros descontando los gastos, con un precio por noche de 93 euros y una ocupación del 63%. Ese mismo piso si lo explotas en alquiler residencial te da unos ingresos de 991 euros, una diferencia de 58 euros. Si nos vamos a otra zona, Chamartín, las ganancias de un alquiler turístico llegan a los 835 euros y de un piso residencial a 926 euros. En Vallecas las rentas de un piso turístico son de 541 euros y un piso residencial de 634 euros. Para que sea más rentable el alquiler turístico hay que tener una ocupación por encima del 70%.

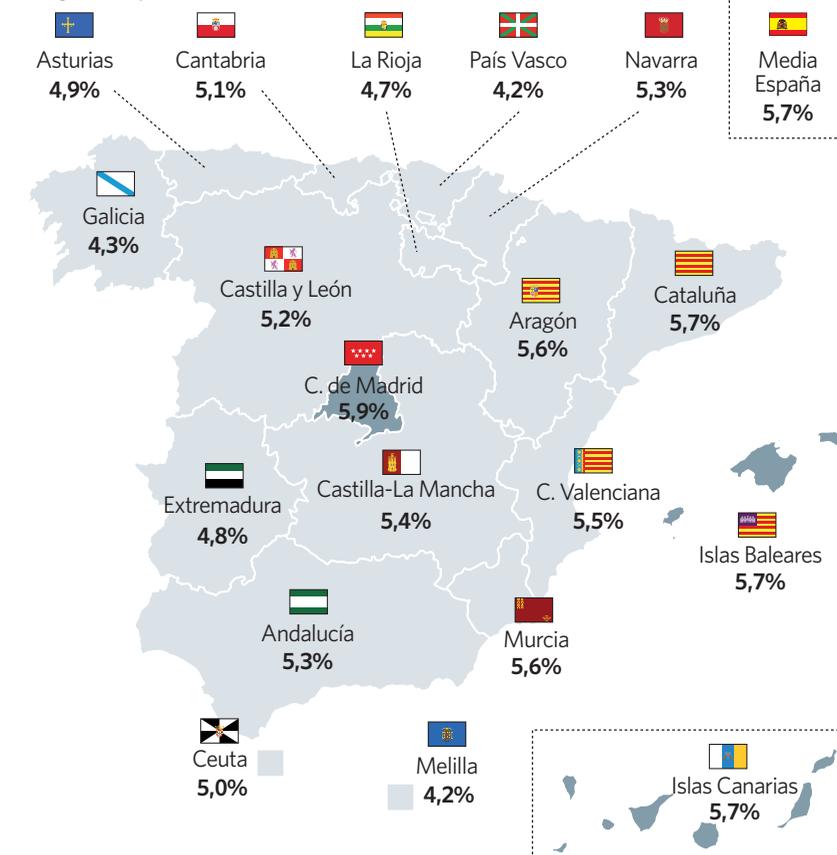
■ Barcelona

En el centro de la Ciudad Condal, la media de un piso en alquiler turístico te da una ganancia de 1.086 euros descontando los gastos con un precio por noche de 104 euros y una ocupación del 57%. Ese piso si lo explotas en alquiler residencial te da ingresos de 1.023 euros, una diferencia de 63 euros. En otra zona como Les Corts, las rentas de un alquiler turístico llegan a los 838 euros y de un piso residencial a 1.001 euros, y en Nou Barris un alquiler turístico te da un margen de 378 euros y un piso residencial 605 euros.

Rentabilidad media del alquiler de vivienda en España

En porcentaje

■ Igual o superior a la media



Fuente: Servihabitat.

elEconomista

mensuales. Por tanto, si nos fijamos en este ejemplo las ganancias en alquiler turístico triplican al residencial, pero ahora hay que descontar gastos.

“Para analizar la rentabilidad de una vivienda es necesario tener en cuenta diferentes parámetros. Por ejemplo, los gastos son más elevados en los inmuebles turísticos porque el pago de algunos servicios -luz, agua, wifi- son del propietario; también está el gasto de la limpieza y las gestiones de entregas de llaves y salidas, que se puede contratar a una empresa externa pero supone un gasto más y al final no triplicas la rentabilidad; puede ser que la doubles, pero el riesgo es mayor”, asegura Antonio Carroza.

En esta misma línea, Almudena Ucha, directora de Rentalia, declara que

“los alojamientos turísticos en grandes ciudades, con una buena situación, costes bajos en logística y limpieza, y una buena relación calidad/precio, pueden alcanzar el 70 por ciento de ocupación al año. Por tanto, podríamos hablar de que un alquiler turístico podría llegar a ofrecer una rentabilidad del doble con respecto al alquiler residencial. Pero la rentabilidad de un alojamiento turístico depende de muchos factores -tipología de inmueble, situación, disponibilidad, ocupación, gastos de gestión...-, así que puede incluso darse el caso de no ser una opción más rentable que un alquiler residencial”.

Si vamos más allá de los meros gastos y nos metemos en impuestos y desgravaciones, la rentabilidad en ambos casos depende de las circunstancias que intervienen en la tributación. Hay que tener en cuenta si son personas físicas o jurídicas las que tengan la titularidad del bien, aunque en ambos casos hay gastos que tienen que asumirse, como son el impuesto sobre bienes inmuebles y los gastos de la comunidad de propietarios. Y en el caso de arrendamiento turístico, el propietario tienen que asumir los suministros, en cambio en el alquiler residencial los puede asumir o no. Por otro lado, tanto en el IRPF como en el Impuesto sobre Sociedades hay regímenes especiales respecto de la tributación. En el caso del IRPF, el alquiler tradicional tiene una reducción bastante importante.

¿Qué inversores están interesados en el alquiler turístico?

Según los expertos del sector, inversores hoteleros pueden estar interesados en comprar pisos en el centro para destinarlos al alquiler turístico ofreciendo servicios y de hecho afirman que en Madrid ya hay operadores que lo están haciendo. Por otro lado, los fondos de inversión piensan que no entrarían en este negocio porque buscan otras rentabilidades y sí ven que están entrando algunos inversores particulares que tienen de media dos pisos y lo alquilan para tener unos ingresos a modo de autoempleo, aunque los particulares son un porcentaje muy pequeño.

“La Comisión Europea, en mayo de 2017, presentó una encuesta a los Estados miembros, cuyo objetivo era averiguar los tipos de propiedades que se ofrecen en alquiler, y el ingreso generado por los alquileres a corto plazo. Participaron Italia, Portugal, Reino Unido, Alemania, España, Irlanda, Francia, Austria y Bélgica, fundamentalmente. En la encuesta se pone de manifiesto que la mayoría de los que ofrecen su propiedad en alquiler ofrecen una propiedad en alquiler o dos como máximo. Dentro de este porcentaje, además, menos de la mitad es una residencia que no es ni la primera ni la

Señorío De Molina, 6 218.900 €

Señorío De Molina, 6 / Las Lomas - Alamin, Guadalajara Cap... 218.900 €
 2 baños 137 m² (Ha bajado 14.000€) Guardar alerta

ANUNCIO DESTACADO

¡Contacta ahora!

Me gustaría recibir más información de este Piso.

Contactar

949 801 463

Contacto: Dpto. comercial

OBRA NUEVA

ALBERTO MARTÍN

2.838

Un alquiler turístico en Sevilla centro te da ingresos por 2.838 euros al mes, según HomeAway

segunda, es decir, que se trata de una opción de inversión realizada específicamente para este fin”, asegura María Jesús Serrano.

Ante este *boom* que está experimentando el sector del alquiler, son muchos los particulares y empresas que quieren entrar en el sector del alquiler vacacional o turístico, pero desde Rentalia aconsejan que estudien bien el mercado antes de hacer efectiva la inversión. “El inversor tiene que analizar la normativa de cada ciudad, la zona en la que estará la vivienda turística, el tipo de turista que visita esa ciudad, etc. Sólo así conseguirá entrar en un mercado que todavía no esté colapsado y que su inversión le proporcione rentabilidad en el futuro”, apunta Almudena Ucha.

Si analizamos las ventajas y desventajas de invertir en alquiler residencial y turístico vemos que, por un lado, en el alquiler residencial la mayor parte de los contratos son de mínimo un año; por lo tanto, es relativamente sencillo que el 100 por ciento de los días del año la vivienda tenga inquilinos. En

cambio, en el alquiler turístico es complicado que un alojamiento tenga el 100 por ciento de los días del año con inquilinos y al final esa ocupación es lo que te va a determinar una mayor o menor rentabilidad, según los expertos.

Desde el punto de vista del inversor, la mayor ventaja que tiene el alquiler turístico es su rentabilidad y la mayor desventaja es la inseguridad e incertidumbre que crea la falta de regulación específica en este sector.

¿Cómo regular el alquiler vacacional?

El Ayuntamiento de Manuela Carmena acaba de anunciar un Plan Especial para la regulación de los alojamientos turísticos, que pasará próximamente por la Junta de Gobierno para aprobarse definitivamente antes de que termine el año. El concejal y delegado de Desarrollo Urbano Sostenible, José Manuel Calvo, explica que “el objetivo es que las viviendas de uso turístico cumplan los mismos requisitos que los hoteles, hostales y demás alojamientos, además de preservar el uso residencial en las áreas centrales de la ciudad. La implantación del plan pasaría por dejar fuera al 95 por ciento de las viviendas turísticas del distrito Centro al exigir, entre otros requisitos, un acceso independiente desde la calle”.

Desde Rentalia consideran estas restricciones un despropósito. “Se condena a la ilegalidad al 95 por ciento de la oferta de viviendas turísticas y a cientos de propietarios. Son medidas desproporcionadas que afectarán negativamente a la economía de la ciudad. Además, el propio Ayuntamiento sabe que las viviendas turísticas tan sólo suponen el 0,54 por ciento del parque residencial madrileño, por lo que su prohibición no conseguirá que se reduzca el precio del alquiler residencial”, explica Almudena Ucha.

Sobre esta situación, María Jesús Serrano declara que “estas restricciones obedecen a la senda que están tomando otras ciudades, pero no dan una respuesta adecuada al fenómeno. Van a provocar mucha litigiosidad, porque va a dar lugar a que los propietarios recurran y además, como ha señalado el Defensor del Pueblo en diversos informes para otras normativas, es una injerencia en el contenido esencial del derecho de propiedad y, por lo tanto, no son adecuadas; además de que no están en absoluto alineadas con las orientaciones de la Unión Europea”.

Antonio Carroza tampoco está de acuerdo con ello: “No se puede hacer una regulación desde el punto de vista político y responsabilizar al alquiler turístico del precio de la subida del alquiler, porque eso no es así. El precio del alquiler residencial sube principalmente por el crecimiento de la demanda de estas viviendas. Yo lo que haría es que lo regularan las comunidades de

Diferencias entre el alquiler turístico y el residencial

■ Opción más rentable entre turístico y residencial

ALQUILER TURÍSTICO MADRID								
DISTRITO	PRECIO NOCHE (€)	OCUPACIÓN (%)	ESTANCIA MÍNIMA (NOCHES)	INGRESOS (€)	GASTOS (€)	INGRESOS NETO (€)	TRIBUTACIÓN (€)	MARGEN (€)
Centro	93	63	2,07	1.758	448	1.311	262	1.049
Villa de Vallecas	62	62	1,33	1.120	443	676	135	541
Chamartín	90	56	2,29	1.384	340	1.044	209	835
ALQUILER RESIDENCIAL MADRID								
DISTRITO	INGRESOS (€)	GASTOS (€)	INGRESOS NETO (€)	TRIBUTACIÓN (€)	MARGEN (€)			
Centro	1.146	69	1.077	86	991			
Villa de Vallecas	733	44	689	55	634			
Chamartín	1.071	65	1.007	81	926			
ALQUILER TURÍSTICO BARCELONA								
DISTRITO	PRECIO NOCHE (€)	OCUPACIÓN (%)	ESTANCIA MÍNIMA (NOCHES)	INGRESOS (€)	GASTOS (€)	INGRESOS NETO (€)	TRIBUTACIÓN (€)	MARGEN (€)
Ciutat Vella	104	57	6,93	1.735	378	1.357	271	1.086
Les Corts	92	55	2,50	1.455	408	1.047	209	838
Nou Barris	57	49	3	823	350	473	95	378
ALQUILER RESIDENCIAL BARCELONA								
DISTRITO	INGRESOS (€)	GASTOS (€)	INGRESOS NETO (€)	TRIBUTACIÓN (€)	MARGEN (€)			
Ciutat Vella	1.183	72	1.112	89	1.023			
Les Corts	1.158	70	1.088	87	1.001			
Nou Barris	700	42	658	53	605			

Fuente: Alquiler Seguro.

elEconomista

1.049
Un alquiler turístico en Madrid centro te da ingresos de 1.049 euros si se ocupa un 63% de días al mes

vecinos y que cada uno dijera si en su comunidad quieren que haya o no pisos para alquiler turístico”.

HomeAway apunta que “nosotros, como plataforma *online* de pisos en alquiler, entendemos que hay distritos con una gran demanda y desarrollo de la vivienda vacacional y es un tema que se puede solucionar con establecimientos de cuotas, como ya pasó en Barcelona que hubo una moratoria y se alcanzó un techo en precios, y esto puede ser razonable, pero no desarrollemos políticas de prohibición como hace el Ayuntamiento de Madrid para generar una prohibición del alquiler turístico por ideología”, afirma Joseba Cortázar.



José Luis Marcos

Presidente de Proel Consultoría

Falta materia prima, tanto en suelo como en edificios. Esto hace que hoy se compre suelo a precios muy elevados. El que compra en estos momentos lo hace acuciado por la necesidad de no quedarse sin suelo en su cartera

Nos va a faltar demografía para cubrir las ventas

Después de 10 años de dificultades en todos los ámbitos de la economía y con reflejo en todas las economías del mundo, hacemos un repaso al sector inmobiliario patrio en esos diez años y vemos que ha tenido una transformación radical pero que ahora parece que de nuevo nuestro quehacer vuelve a tener sentido otra vez, después de un largo periodo de oscuridad, evaluable en un par de lustros.

El inmobiliario lo podemos definir como un sector de *aluvión* en el que los profesionales se forman sobre el terreno, independientemente de la cualificación que hayan conseguido en su paso por la Universidad o/y su experiencia laboral.

Hace diez años, las estructuras consolidadas inmobiliarias desaparecieron una tras otra, como en una brutal debacle de fichas del dominó donde cayeron casi todas y el mercado murió para refundarse diez años después en un sector con nuevos actores y un país, especialmente en lo demográfico, distinto.

El mercado se transformó en cuanto a actores y, prácticamente, desaparecieron todas las compañías, incluso las empresas cotizadas, y las gentes de este sector han tenido

que reinventarse y dedicarse a otros menesteres.

Los restos del naufragio se concentraron en las entidades financieras en forma de Activos No Deseados, que pusieron en peligro de desaparición a varias entidades financieras cuya falta de prudencia fue proverbial y que pusieron en riesgo el sistema, propiciando una intervención que pagamos a *escote* todos los españoles con drenaje de recursos que hemos pagado, y que a lo mejor no quedaba otra, pero que no se han podido dedicar a otras necesidades, como por ejemplo, más sociales.

El hecho cierto es que desde la más absoluta atonía, la demanda ha ido aumentando a rebufo de la mejoría económica del país, el incremento de la confianza en el sector, la seguridad en rentas futuras y el convencimiento de que los inmuebles no van a bajar, sino que están subiendo y que, además, no hay.

Todo esto ha acabado en los escasos suelos que quedaban disponibles y el hecho cierto es que falta materia prima, tanto en suelo como en edificios y con esta carencia de suelo hace que hoy se compre la materia prima, el suelo, a precios tales, que el mercado hoy no los soportaría; el que compra en estos momentos lo hace acuciado por la necesidad de no quedarse

sin suelo, y, en la confianza de que la compra de hoy es cara, el mercado la hará buena en un espacio de tiempo relativamente breve.

Por tanto, lo que estamos viendo son incrementos de precio en el producto inmobiliario en todas las zonas del país donde se concentra la demografía, de una forma que nada tiene que ver con el incremento propio del Índice de Precios al Consumo (IPC), sino propiciado porque la actual demanda tira al alza de la materia prima y de la mano de obra y de los materiales, que en estos momentos son escasos.

Así pues, de un lado, los precios del conjunto de elementos que configuran el coste de los inmuebles están desbocados por la presión de la demanda. Y esto hace que suban los precios del suelo que, además, no hay, y suben los materiales y la mano de obra, que cada vez es más difícil de encontrar en el mercado.

Por otro lado, se incorporan al mercado grupos humanos que ven las condiciones objetivas suficientes para comprar y poderlo pagar, con lo cual estamos recogiendo una demanda solvente y embalsada a lo largo de años, donde no se había comprado, porque la oferta era muy pobre; además, faltaba seguridad en el futuro y había muchas dudas razonables acerca de si el inmobiliario no seguiría acumulando disminuciones en el precio. Así pues, vivimos un momento de actividad compradora de la demanda solvente y contenida de los dos últimos lustros.

Pero en un contexto demográfico muy pobre, si analizamos las tablas de nacidos hace 25/30 años, que son los compradores primeros de viviendas, veremos que el hiatus

demográfico es muy importante y van a bajar las ventas porque van a faltar clientes. Sin entrar a valorar lo que pueden representar las herencias en el horizonte de los próximos 20 años está claro que nos va a faltar demografía.

Se prevé que navegaremos a una velocidad de crucero en el entorno de las 120.000 o cosa parecida de nuevas viviendas, que es lo que podemos necesitar para sustituir a las que desaparecen por obsolescencia o las que necesita nuestro cada vez más escaso acervo demográfico.

Es previsible contar con una buena época en un sector tan cíclico como el inmobiliario que se puede prolongar hasta el año 2020 ó 2021, pero estamos convencidos de que a partir de ese momento, puede tocar un proceso de ralentización propio en un sector con ciclo propio y duro. Así pues, aconsejamos desde la consultora Proel, máxima prudencia y cuidado con las operaciones inmobiliarias que se vayan más allá de los comienzos de la tercera década del siglo en curso.

A esto también habría que añadirle el problema que tenemos con nuestro particular invierno demográfico, que nos puede dar problemas en cuanto saciemos la demanda embalsada a lo largo del año 2007 hasta 2017.

De la misma manera que la materia prima, el suelo, mejor dicho su carencia, tira de los precios más que lo haría la oferta/demanda en un contexto de demanda agresiva y carencia de suelo ordenado y finalista.

Por tanto, llegamos a la conclusión de que son tiempos, si no sombríos, al menos para ser prudentes en un mercado inmobiliario maduro; y en estos, las alegrías son pocas y de poca monta.

José Luis Marcos

Presidente de Proel Consultoría

Es previsible contar con una buena época en el sector que se puede prolongar hasta 2020 y 2021, pero estamos convencidos de que a partir de ese momento puede tocar un proceso de ralentización propio del sector



‘EUCALIPTO, 33’, REPRESENTATIVIDAD E IMAGEN CERCA DEL EJE DE CASTELLANA

El edificio de oficinas, propiedad de la socimi Merlin Properties, ha sido reformado y es de los pocos inmuebles completos en alquiler dentro de la M-30, en Madrid

EL ECONOMISTA

El edificio de oficinas *Eucalipto*, 33 en Madrid es propiedad de la socimi de Merlin Properties que en 2017 ha llevado a cabo una inversión de más de 3 de millones de euros, con el objetivo de reformar las oficinas, recepción y zonas comunes del inmueble. Se trata de un inmueble singular de uso exclusivo de oficinas, moderno y representativo donde hay que destacar su ubicacubicado dentro de la M-30, con una gran visibilidad desde el anillo de circunvalación más importante de la ciudad.

Cuenta con siete plantas sobre rasante con una superficie total de 7.301 metros cuadrados y cuatro plantas de sótano con 125 plazas de aparcamiento y brinda una oportunidad única a aquellas empresas que buscan representatividad e

imagen en un inmueble cercano al eje de la Castellana y al distrito financiero de la capital. Su visibilidad es indiscutible, según datos de Madrid Calle30 en este tramo de la M-30 pasaron más de 230.000 vehículos/diarios en 2015, registrándose más de 440 millones de desplazamientos durante ese año.

Además, cabe destacar la distribución de sus plantas, de más de 1.000 metros, cada una de ellas fácilmente divisibles en dos módulos, lo que permite gran versatilidad y eficiencia en espacios de trabajo. Se trata de uno de los pocos edificios completos en alquiler dentro de la M-30 con esta superficie de oficinas. Las consultoras inmobiliarias Savills Aguirre y JLL se encargan de la comercialización del inmueble.

El edificio tiene la más alta calidad en eficiencia y sostenibilidad: 'LEED Gold'

El edificio posee una de las más altas calificaciones en eficiencia y sostenibilidad, *LEED Gold*, en la categoría de Operación y Mantenimiento, desarrollado por el US Green Building Council, garantizando la eficiencia en el funcionamiento de las instalaciones, minimizando los impactos en el medioambiente y aumentando el bienestar de los ocupantes. Es un inmueble que por su diseño, configuración de planta y fachada principal de muro cortina cuenta con una excelente entrada de luz natural. Dispone de 4 ascensores, vidrios de doble acristalamiento con cámara de aire y circuito cerrado con cámaras de video-vigilancia.



‘ISLA DE CORTEGADA’, NUEVO PROYECTO EN VALDEBEBAS

Gestilar ha puesto en marcha su séptima promoción al norte de Madrid. Viviendas personalizadas de 2, 3 y 4 dormitorios con diseño vanguardista y acabados de primera calidad

EL ECONOMISTA

La promoción Isla de Cortegada es el séptimo proyecto de Gestilar en Valdebebas que está situado al norte del Campo de las Naciones y al este de Sanchinarro, ocupando parte de los distritos madrileños de Barajas y Hortaleza. Esta urbanización contará con viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con posibilidades de personalización. En concreto, se ubica entre la Avenida Juan Antonio Samaranch, arteria vial de Valdebebas, y la Calle Fina de Calderón, rodeado de una gran oferta de servicios.

La promoción es de diseño vanguardista, elegante, de amplias y luminosas viviendas, así como acabados de primera calidad, lo que hacen que sea un proyecto de referencia en la zona.

Entre los diversos detalles de calidad de Isla de Cortegada destaca la espectacular urbanización cerrada con acceso controlado y privado. El edificio está dotado de las medidas más actuales en materia de sostenibilidad y ahorro energético que le permiten ostentar la máxima Calificación Energética A. Este proyecto se ha presentado en SIMA donde se han recogido los datos de los clientes interesados para informarles una vez se inicie la comercialización. Para aquellos interesados se abrirá un periodo de precomercialización antes del lanzamiento al mercado.





Se ha desarrollado bajo criterios eco-sostenibles alcanzando la calificación energética A

Se trata de una promoción comprometida con la innovación y la sostenibilidad. Es un proyecto que utiliza la tecnología BIM y cuenta con taquillas inteligentes (Citibox). En cuanto al medio ambiente, este proyecto también se ha desarrollado bajo criterios eco-sostenibles, alcanzando la calificación energética A

consiguiendo una disminución de emisiones CO2 y una reducción de la demanda energética del edificio. También las viviendas tienen suelos radiantes, paneles solares, gimnasio, zona infantil, espacio cardio protegido, acabados personalizados, doble orientación, amplias terrazas, etc.

YA NO QUEDA SUELO FINALISTA EN MADRID

La obra nueva adquiere protagonismo y ya supone el 20% del mercado en este primer semestre del año. El alquiler cae un 36%

LUZMELIA TORRES

Hace dos años un informe de Tinsa nos alertaba de que aunque de media en España tenemos suelo finalista para construir vivienda por unos nueve años, había zonas, como en Madrid, donde la reactivación residencial se había retomado con fuerza y el suelo que había era escaso y se hablaba de una absorción de ese suelo en dos años. “Ya han transcurrido los dos años desde nuestro informe y ahora nos encontramos con que no hay suelo finalista para hacer vivienda en Madrid, y lo poco que hay se lo rifan los promotores y se habla de operaciones donde el precio de repercusión es una locura y los números ya no salen”, afirma Pedro Soria, director comercial de Tinsa, quien asegura que “ya no es sólo Madrid donde escasea el suelo; también hay otras zonas donde la demanda es muy fuerte que ya tienen problemas. aunque saliendo de esos focos no hay problemas de suelo”.





ISTOCK

El explandor de la obra nueva

- **Los visados de obra nueva autorizados para construcción residencial en España: 81.500 unidades en 2017.**
- **Peso de la obra nueva en el mercado: El 20% en el primer trimestre de 2018.**
- **Zonas con mayor demanda de obra nueva: Alicante, Málaga, Valencia, Madrid y Tarragona son las cinco provincias que atrajeron a más compradores.**
- **Incremento del precio de la vivienda: Una media en torno al 5% en 2017.**
- **Incremento del precio del alquiler: una media del 8,9% en 2017.**

Está claro que aunque empezamos el año 2018 diciendo que era el año de la consolidación del sector inmobiliario, hay cosas que se han conseguido, pero otras siguen pendientes de consolidarse como es el tema del suelo.

“Al problema del suelo le tienes que sumar la falta de capacidad de producción en las industrias auxiliares y los gremios, así como de profesionales cualificados con experiencia suficiente en el sector. Este panorama está produciendo retrasos en el desarrollo de las construcciones e incremento en los costes”, asegura David Botín, director de Promoción Inmobiliaria en ACR Grupo.

En esta misma línea María Martínez, directora de marketing de Aedas Homes, apunta que “el sector tiene por delante un reto no sólo con el suelo, sino también con la capacidad de conseguir un mercado menos oscilante, ya que hay una importante descompensación entre demanda y oferta”.

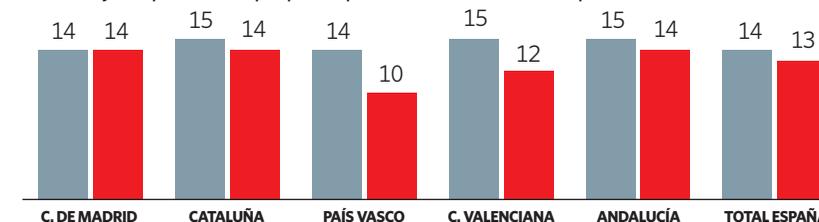
Por tanto, aunque el sector evoluciona positivamente y vamos camino de las 100.000 viviendas construidas al año, empiezan a verse algunos síntomas de preocupación para poder seguir avanzando.

“Yo haría una radiografía actual del sector basada en tres puntos principales:

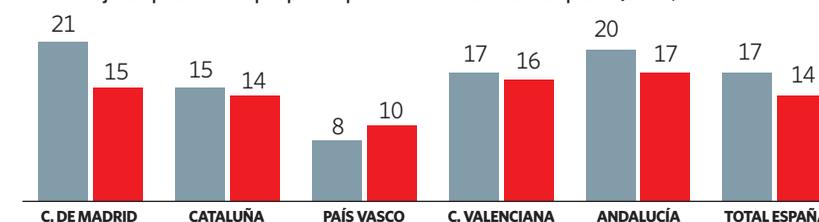
Actividad en el mercado de la vivienda

■ 2017 ■ 2018

Porcentaje de población que participó en el mercado de compraventa (2018)



Porcentaje de población que participó en el mercado del alquiler (2018)



Fuente: Fotocasa Research.

elEconomista

primero, estamos en un sector muy sano y activo donde cada vez hay más promociones de obra nueva, pero sí es verdad que hay que arreglar el problema del suelo porque hay muy poca oferta y está condicionando el precio de la vivienda a medio y largo plazo. En segundo lugar, se está produciendo un cambio en el sector residencial y el foco ha girado hacia el cliente y hacia el producto. Por último, estamos en un año de consolidación del sector por parte de muchas promotoras nuevas que han saltado a este mercado después de la crisis”, afirma Gabriel Sánchez, director de negocio de Neinor Homes.

Si atendemos a las cifras de los visados de obra nueva en 2017 vemos que superaron las 80.000 unidades, siendo la Comunidad de Madrid la que aglutina el mayor porcentaje de visados con 20.000 unidades. “Si ya tenemos tensión para construir 80.000 viviendas y hablamos de una necesidad de creación de entre 100.000 y 150.000 viviendas al año, pienso que con la escasez de suelo y la falta de mano de obra tendremos un problema en el futuro para llegar a esas cifras”, explica Pedro Soria.

La obra nueva empieza a tomar protagonismo en el sector. Mientras que el año pasado la obra nueva no alcanzaba el 10 por ciento en España, en el primer trimestre de este año era ya del 20 por ciento, el doble, y en Madrid el peso de la obra nueva ya supone el 26 por ciento frente a la segunda mano, por lo que los expertos piensan que la obra nueva está cogiendo mucho protagonismo

este año. Entonces, ¿el alquiler ha dejado de ser protagonista?

“Yo creo que el alquiler este año está siendo protagonista más por los inversores que llegan a este sector que por la demanda, que ya se había reactivado años atrás por los jóvenes que no podían comprar una vivienda, pero en estos momentos con unos tipos de interés bajos, la subida tan fuerte de precios de alquiler y una vez abierta la financiación hay muchos jóvenes que se están planteando la compra y ya hay promotoras, como ACR, que estamos centrados en el acceso a la primera vivienda”, afirma David Botín.

Una idea que también recoge el último estudio *Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018* realizado por el portal inmobiliario fotocasa, donde apunta que la demanda de vivienda de alquiler ha caído un 36 por ciento. Mientras en 2017 había un 14 por ciento de personas mayores de 18 años que había alquilado o buscado alquilar una vivienda, en 2018 ese porcentaje es del 9 por ciento. Beatriz Toribio, directora de Estudios y Asuntos Públicos de fotocasa, explica el motivo de esta caída: “Este informe refleja que las fuertes subidas de precios en los alquileres han hecho mella sobre todo en los jóvenes, reduciendo de forma notable su demanda y, no menos importante, su visión sobre esta forma de vida. Se observa que, en comparación con el año anterior, gana fuerza la opción de la compra frente al alquiler, sobre todo en el segmento de 25 a 34 años”.

En cuanto al comportamiento del mercado de la compraventa, el informe de fotocasa revela que las dinámicas son muy distintas al alquiler. Así, en el mercado de la compra se mantienen los mismos patrones que en el año 2017, en cuanto al porcentaje de población española interactuando con él. De esta manera, el 13 por ciento de la población ha participado en los últimos 12 meses en el mercado de la compraventa, frente al 14 por ciento que lo hizo en 2017. La tendencia es ligeramente descendente, tanto en la oferta como en la demanda, pero no lo suficiente como para resultar significativa. “Pese a la mejora del contexto económico y la consolidación de la financiación, la demanda de vivienda para comprar por parte de los particulares se mantiene en niveles muy similares a los que veíamos en el informe anterior. Estos datos refuerzan nuestra visión en fotocasa de que la recuperación del mercado de la vivienda va a ser lenta y moderada”, añade Beatriz Toribio.

Ante esta situación, Gabriel Sánchez concluye que pueden convivir en el mercado tanto la compra como el alquiler perfectamente, porque los perfiles en ambos casos han cambiado: “El alquiler ayudará a normalizar el mercado de la vivienda en España y nos equipararemos con otros mercados en Europa sin centrarnos tanto en la idea de la propiedad”, afirma.



Retos conseguidos en el sector

■ Profesionalización

El nuevo sector es más sólido, riguroso y ético. La entrada de fondos internacionales al capital de las compañías ha hecho que se profesionalice más el sector. También han contribuido los nuevos actores del mercado como las socimis.

■ Enfoque al cliente

En la etapa del 'boom' inmobiliario, se dejó de lado al comprador. Primaban las ventas y las cuentas de resultados de las promotoras. Ahora las promotoras han puesto el foco de su actividad en el cliente, y las nuevas promociones responden a sus demandas y al tipo de hogar que requiere.

■ Eficiencia energética

La eficiencia energética es el motor del sector. Cada vez más viviendas se construyen siguiendo los parámetros de la arquitectura sostenible: casas bioclimáticas, edificaciones con certificados 'Passivhaus'...

■ Calidad

La personalización existe en el sector inmobiliario y se ha logrado mejorar los procesos, y por lo tanto, la calidad con la posibilidad de escoger acabados, materiales y distribución.



Unibail invierte 210 millones en un centro en Benidorm

Unibail-Rodamco levantará en la ciudad alicantina de Benidorm el centro comercial más sostenible de Europa. El gigante inmobiliario francés invertirá alrededor de 210 millones de euros en este complejo que previsiblemente abrirá sus puertas en el primer semestre de 2020. Con 58.388 metros cuadrados de Superficie Bruta Alquilable (SBA) repartidos en tres plantas, con 120 locales, y 2.500 plazas de parking, este centro será el más grande de la región.

Testa firma un préstamo de 130 millones con ING

La socimi residencial Testa ha firmado con el banco holandés ING un préstamo hipotecario por importe aproximado de 130 millones de euros. La compañía usará los fondos para financiar futuras compras de activos, como la adquisición que ya se anunció de una cartera de 1.458 viviendas acordada recientemente con BuildingCenter, filial inmobiliaria de CaixaBank por 228 millones, y que se espera formalizar en próximos meses.

Haya Real Estate sigue mirando hacia la bolsa

Haya Real Estate, el *servicer* inmobiliario español propiedad del fondo Cerberus, sigue trabajando en el proceso previo para salir a cotizar a Bolsa en España. La firma no ha concretado un calendario, que decidirá en función de la evolución del mercado y de la concreción de las negociaciones que mantiene sobre sus contratos con Sareb y con BBVA, según indicaron los principales ejecutivos de la firma durante la presentación de resultados.

S&P eleva la nota de Merlin de estable a positiva

Standard & Poor's ha revisado al alza la perspectiva de Merlin Properties desde estable hasta positiva, con el rating situado en el nivel de *BBB*. La agencia de rating destaca la buena evolución del negocio en 2017 y la mejora de los ratios financieros y de deuda de la compañía, así como el desapalancamiento progresivo de la socimi, con una reducción del nivel de endeudamiento desde el 49,8 por ciento a cierre de 2015 hasta el 43,4 por ciento a marzo.

ASG rehabilitará el centro Espacio Torreldones

AGS apuesta por el reposicionamiento de su centro comercial Espacio Torreldones en Madrid, donde va a invertir cinco millones de euros en un proyecto de renovación. El objetivo es situar al centro como un nuevo referente comercial y de ocio en la zona. El proyecto tendrá como eje principal la instalación de una nueva cubierta acristalada retráctil, en el patio central de la planta de moda, así como la renovación de la zona del Food Court.



Ignacio Ortiz

Director de Investigación
de Mercados en Activum

El Ayuntamiento pretende reducir para Berrocales, Cerros, Ahijones y Valdecarros de 105.000 a 38.708 el número de viviendas en toda esta área y provocar una disolución de las juntas de los dos últimos ámbitos mencionados

El órdago sin cartas de Carmena en el sureste

Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación... recoge el art. 47 de la Constitución Española-

Si comienzo esta tribuna citando un artículo de la Carta Magna es por la preocupación que genera la política urbanística madrileña, que ya está provocando un alza de precios del suelo y de la vivienda por su negligente inoperancia. Lamentablemente, hemos asumido que el artículo 47 no siempre se cumple, pero el motivo no debería ser un gobierno inadecuado.

En Madrid, la vivienda económica bebe de suelo apto para promover, fundamentalmente en los Desarrollos del Sureste. Así lo vemos en El Cañaveral, testigo de excepción, ámbito que forma parte de dichos desarrollos y en el que se urbaniza y promueve con celeridad. Sin embargo, contra toda lógica, Carmena los ha paralizado de facto. Conculca así de manera temeraria dicho derecho constitucional, pues favorece de manera indubitada la subida del suelo y de la vivienda como ya se ha mencionado. El Ayuntamiento organizó una mesa de

reflexión titulada *Análisis, evaluación y alternativas de la Estrategia de Desarrollo del Sureste*, cuya primera sesión se celebró en enero de 2017. En dichas mesas teníamos espacio, entre otros, políticos, asociaciones de vecinos, representantes de las Juntas de Compensación y consultores. A través de un conjunto de cinco reuniones espaciadas, se llegó a la publicación, en el pasado diciembre, de un *Plan Director para el desarrollo de la nueva estrategia del Sureste*.

Este documento, de menos de 100 páginas, tiene consecuencias jurídicas claras, pues paraliza en la práctica la actividad urbanística de los ámbitos. Únicamente para Berrocales, Cerros, Ahijones y Valdecarros se pretende reducir de 105.000 a 38.708 el número de viviendas en toda esta área y provocar la disolución de las juntas de los dos últimos ámbitos mencionados.

Si bien es cierto que el Ayuntamiento, como administración responsable del desarrollo urbanístico, goza de un *ius variandi* para determinar el modelo de ciudad que estime más conveniente para satisfacer las necesidades de los ciudadanos, no es menos cierto que en el ámbito urbanístico las actuaciones son complejas y extensas en el tiempo. Esta situación genera derechos y expectativas urbanísticas que, generalmente, exceden de los mandatos municipales y, en consecuencia,

pueden ser vistos desde una perspectiva distinta dependiendo del equipo técnico municipal de cada momento.

No obstante, es fundamental recalcar que la organización funcional de la Administración no puede ir en contra de los principios de seguridad jurídica y de confianza legítima. Principios que deben regir toda actuación de la Administración Pública y, en particular, en el ámbito urbanístico teniendo en cuenta su vinculación directa con el interés general del municipio, lo que implica necesariamente la realización de una ponderación constante entre los derechos e intereses involucrados en beneficio de la ciudad y, en último término, de la sociedad.

En cuanto al análisis jurídico-urbanístico de los ámbitos afectados y estado de tramitación, se extrae lo siguiente:

Los Cerros: sin Proyecto de Expropiación, Convenio de Gestión ni Proyecto de Reparcelación. Valdecarros: sin Proyecto de Expropiación, Convenio de Gestión ni Proyecto de Reparcelación. Los Ahijones: pendiente de Proyecto de Reparcelación. Los Berrocales: pendiente de aprobación definitiva del Convenio de Gestión. Todos los ámbitos cuentan con Plan Parcial aprobado.

La situación urbanística del desarrollo de cada ámbito es fundamental de cara a determinar si existen actos del Ayuntamiento de Madrid que ampararían una solicitud de reclamación de responsabilidad patrimonial de la Administración -conocidas como RPA-.

A la vista de lo anterior, al contar todos los ámbitos con el instrumento de planeamiento aprobado por el Ayuntamiento de Madrid, en principio, y sujeto a un análisis casuístico y pormenorizado de cada ámbito, utilizando un símil deportivo el *cambio de reglas a mitad del partido* llevado a cabo por parte del

Ayuntamiento con el Plan Director, podría determinar solicitudes de indemnización de los juntacompensantes por la desclasificación del suelo amparados en el principio de confianza legítima y la doctrina de los actos propios -una confianza de los ciudadanos en que la actuación de las Administraciones Públicas no puede ser alterada arbitrariamente-. Criterio que ha sido acogido igualmente por el Tribunal Supremo -entre otras, en las sentencias de 1 de febrero de 1990, 13 de febrero de 1992, 17 de febrero, 5 de junio y 28 de julio de 1997-.

Todo esto provocará un coste de cientos de millones de euros a los madrileños a cambio de no hacer nada para su ciudad. De hecho, para los ámbitos de Los Cerros, Los Berrocales y Valdecarros, los expertos urbanistas Federico García Erviti y Gerardo Roger Fernández, han valorado recientemente que “ la indemnización global a favor de dichas juntas, calculada con el rigor y responsabilidad técnica que la trascendencia de la situación requiere y determinada sobre la base de los criterios valorativos establecidos en la legislación estatal y en la jurisprudencia vigentes, ascendería a un monto de 1.579.809.242 €, importe económico que parece manifestarse como un coste elevado y de difícil asunción para las arcas públicas municipales”.

Pero a quien más daño se hace es a las clases medias, podría decirse que a casi todos, a un gran porcentaje de jóvenes que aspiran a comprarse una vivienda, destruyendo un sano mercado promotor que consiga pisos económicos. El Ayuntamiento obvia el crecimiento de municipios limítrofes, la necesidad de crear parque de vivienda en alquiler por parte de privados -lo cual dificulta con esta política- y en resumen el art. 47 de la Carta Magna.

Ignacio Ortiz

Director de Investigación de Mercados en Activum

Expertos urbanistas han valorado la indemnización global a favor de las juntas de compensación y ascendería a 1.580 millones de euros, que es un coste elevado y de difícil asunción para las arcas públicas municipales



FERNANDO VILLAR

JOSÉ MARÍA CERVERA

Director general corporativo de Renta Corporación

LUZMELIA TORRES

José María Cervera se incorporó en 2015 como director general corporativo de Renta Corporación para pilotar una compañía que ha aprendido la lección de la crisis. Hoy cuenta con las bases de una empresa redimensionada, saneada financieramente, sin exposición al suelo, con un apalancamiento del 30 por ciento del valor de sus activos, en Bolsa y con una línea nueva de negocio a través de su socimi Vivenio especializada en el residencial en alquiler que compagina con su negocio matriz, centrado en Madrid y Barcelona, y basado en la creación de valor mediante la adquisición de activos inmobiliarios para su transformación y adaptación a las necesidades del mercado, para su posterior venta a terceros.

¿Qué balance hace del sector inmobiliario?

El sector inmobiliario lo veo bien. La senda de la recuperación empezó en el 2015 con los fondos oportunistas que entraron en el sector comercial, y luego en residencial que se ha sumado a la recuperación más tarde. De hecho, se incorporó el año pasado y desde entonces no ha dejado de crecer con unos valores más bajos respecto a 2006 y 2007, por lo que hay un recorrido para los próximos tres o cuatro años. Todavía nos encontramos en unos valores para el mercado inversor por debajo de 2007, incluso en Madrid y Barcelona, y más inferiores en el resto de capitales de provincias españolas y esto da pie a

“Vamos a invertir a través de Vivenio 1.500 millones en cuatro años y en 2020 sacaremos la socimi al continuo”

crecimientos futuros más moderados que en los últimos meses.

¿En esa recuperación los fondos internacionales han sido los que han levantado el sector?

Sí. El año pasado del total de la inversión en España en el sector inmobiliario, el 65 por ciento, más de 9.000 millones, se hizo con capital extranjero.

Evidentemente el primer paso lo dieron ellos en 2014 y 2015, los grandes fondos internacionales desembarcaron en el segmento terciario donde vieron una oportunidad y compraron carteras enteras con descuentos a precios muy buenos y han acompañado a la recuperación del sector.

¿Qué han aportado los fondos extranjeros al sector?

Han aportado muchas cosas, además de capital. Han aportado metodología, rigurosidad y profesionalidad. Ya la había antes, pero los fondos han obligado al sector a ser más rigurosos con la gobernanza y con la gestión corporativa de las empresas, por lo que los fondos extranjeros han sido un factor determinante en la recuperación inmobiliaria.

¿Habrá una concentración en el sector para coger volumen y jugar en la misma liga que las compañías europeas?

España es una de las principales economías de la Unión Europea y el mercado inmobiliario español es muy comparable con otras economías importantes europeas. España tiene un segmento hotelero que no tienen la mayoría del resto de países europeos y un mercado de oficinas en Madrid y Barcelona que, aunque con un volumen más pequeño que el de París, Londres o Frankfurt, es muy considerable, y en residencial, con los ratios que tenemos de ocupación, también es comparable con cualquier país de la UE, por lo tanto, el mercado existe. Es verdad que históricamente España ha sido un país muy fragmentado y no ha estado en manos de institucionales. Por ejemplo, en el sector residencial sólo el cinco por ciento de este mercado es institucional, pero creo que la fase de consolidación llegará. En el sector terciario ya están en esa fase porque empezaron antes con la entrada de los fondos y se crearon las socimis -Merlin, Axiare, Hispania, Lar, etc.- y en el residencial está empezando y se está institucionalizando. Renta Corporación acaba de lanzar la socimi Vivenio, Sareb la socimi Tempore y Testa en breve saldrá a Bolsa por lo que empieza a haber jugadores en este mercado pero la fase de concentración en residencial todavía queda lejos. Cuando en vez del cinco por ciento del mercado en manos institucionales sea un 20 por ciento, estaremos en ese momento para pensar en la consolidación porque tiene todo el sentido.



SERGIO GONZÁLEZ

“El mercado residencial en España, valorado en 2 trillones de euros”

“El 65% de la inversión inmobiliaria en España viene del extranjero”

“Vivenio cerrará acuerdos con promotoras para hacer llave en mano”

El mercado residencial del alquiler se está empezando a crear en España, ¿Qué le falta para despegar?

Lo primero que hay que hacer es crear una cartera de activos que ahora no existe. Tan sólo el cinco por ciento de ese mercado está en manos de institucionales, luego la mayoría está en manos privadas: promotores, entidades financieras, corporaciones que no se dedican a la gestión inmobiliaria y sobre todo, en particulares. Hay muchos jugadores y lo primero es identificar el producto ya terminado en rentabilidad y adquirirlo para crear la cartera.

¿Podemos cuantificar el mercado residencial en España?

El mercado terciario sí está cuantificado pero el residencial no porque hay muy poca información al haber tantos jugadores privados. Según nuestras estimaciones si en España hay 18 millones de viviendas a una media de 100.000 euros por vivienda podemos estar hablando de un mercado residencial con un valor de dos trillones de euros. Y si de ahí sacamos el mercado del alquiler, que es un 25 por ciento del mercado residencial serían cinco millones de viviendas en alquiler a una media de 100.000 euros hablamos de un valor de 4,6 billones de euros. Cifras astronómicas pero es que el residencial es un mercado muy grande, 20 veces más que el comercial.

Y si el producto terminado está tan disperso ¿cuál será la estrategia a seguir para crear una cartera de producto?

Mediante la vía de la promoción que es una actividad que se está activando ahora y que es el segundo paso. Primero estamos centrando el foco en el producto terminado pero el siguiente paso es la promoción. De hecho, con Vivenio ya estamos hablando con promotores para hacer un llave en mano y pronto anunciaremos algún acuerdo. Los promotores siempre han sido reacios a entrar en el mercado del alquiler, decían que no era su negocio, pero al final la tendencia del mercado ha cambiado y seguirá existiendo la compra venta, pero ahora hay un mercado nuevo que los promotores no contemplaban y tienen que estar ahí. No para explotarlo sino para construir el edificio y venderlo a un fondo o una socimi. Ahora por primera vez los promotores se sientan en una mesa a negociar con los fondos porque tienen que ajustar márgenes los dos. El promotor no puede tener una rentabilidad del 25 por ciento ni el fondo del diez por ciento como antes. El promotor trabaja para hacer un edificio delegado por un fondo y al ser un único comprador la ventaja es que el riesgo comercial desaparece y el fondo también tiene que cambiar porque ya no compra producto terminado en rentabilidad compra un proyecto a dos o tres años, luego ambos tienen que



SERGIO GONZÁLEZ

ajustar sus condiciones pero una vez que lleguen a acuerdos vamos a ver muchas operaciones en este sentido.

¿Por qué también Renta Corporación decide que tiene que estar en este negocio y crea la socimi Vivenio?

Renta Corporación siempre ha sido una empresa transaccional de comprar, transformar y vender pero después de la crisis vimos que teníamos que crear una línea de negocio más recurrente en cuanto a ingresos porque la recurrencia en el negocio transaccional también se produce pero es más cíclica y decidimos entrar en el negocio patrimonial a través de una socimi con socio capital. Buscamos ese socio primero en el mercado de inversión español pero aquí en 2016 tenías que vender tu país primero y luego el sector residencial mientras que en Europa en 2016 ya no tenías que vender España ni el sector inmobiliario, solo convencer de que nuestro negocio era interesante. Ofrecíamos una cartera de calidad con activos líquidos y el producto interesó mucho. Fuera de España creen en este sector y llegamos a un acuerdo con el fondo holandés de

**“Vivenio
aporta un 25
ó 30% de los
ingresos a Renta
Corporación”**

**“Vamos a triplicar
el resultado
de la compañía
en dos o tres
años”**

pensiones APG. No hemos salido a Bolsa todavía pero está previsto para finales de este año o principios de 2019. Nuestra vocación es invertir 1.500 millones en cuatro años y sacar la compañía al mercado continuo para 2020 o 2021.

¿Cómo están organizando Vivenio y cuál es la estrategia?

Nosotros somos el gestor en exclusiva de este vehículo y además somos socios con un tres por ciento. Sólo nos apoyamos en otros actores del mercado para temas de *facility* y *property* pero la gestión la llevamos cien por cien nosotros. Ya hemos desembolsado 130 millones y de aquí a finales de año vamos a invertir otros 250 millones. Principalmente en producto terminado pero hay un porcentaje entre un 10 - 20 por ciento que destinaremos a producto en desarrollo que nos sirve para plantear en 2019 otra segunda ronda de financiación que esperamos que acuda nuestro socio porque si en seis meses hemos sido capaces de invertirle en España 130 millones en activos bien localizados y líquidos seguro que continuará. También nos planteamos con la socimi Vivenio entrar en nuevas plazas como Valencia, Málaga, Palma de Mallorca, País Vasco y Sevilla.

¿Qué ingresos aportará a Renta Corporación esta línea de negocio?

Nos aportará entre un 25 o 30 por ciento pero el grueso de la compañía sigue siendo el negocio transaccional de siempre: compra, transformación y venta que es en donde estamos especializados. Somos como una pequeña boutique, gestionamos entre 30 y 40 proyectos al año y cada uno es muy diferente dependiendo del uso que se le dé. Desde la transformación de un edificio a residencial o un hotel, etc. Pero este año vamos a superar con creces los ingresos del año pasado que se cifraron en 12,5 millones de euros.

¿Cuál es vuestro objetivo en Renta Corporación a largo plazo?

Coger volumen para poder duplicar y triplicar el resultado de la compañía en dos o tres años. Tenemos las bases y las herramientas necesarias para conseguir ese crecimiento y nos acompaña el sector que ahora está en auge. Renta Corporación alcanzó un beneficio neto de 12,5 millones en 2017, que supone triplicar el resultado del año 2016 y ya en el primer trimestre de 2018 ha conseguido un beneficio neto de 3,5 millones, un diez por ciento más que en el mismo período de 2017. El positivo resultado de estos tres primeros meses abre la senda a un ejercicio favorable para Renta Corporación, que prevé cerrar el año con unos beneficios de 16 millones. Esto se ve reflejado en la cotización de la acción que cerró 2017 con un valor de 2,93 euros por acción, un 59 por ciento por encima de 2016 y en el primer trimestre alcanzó los 3,7 euros.



Los promotores del sureste de Madrid pedirán indemnizaciones

El bloqueo de los desarrollos del Sureste podría salirle muy caro al Ayuntamiento de Madrid. Las indemnizaciones a las que se expone el Consistorio que lidera Manuela Carmena ascienden a más de 1.500 millones de euros, o lo que es lo mismo, el 34% de su presupuesto anual. Así lo han calculado dos peritos independientes que han contratado los promotores de estos terrenos, que forman la mayor bolsa de suelo finalista del sur de Madrid, con capacidad para desarrollar 100.000 viviendas. Según explicó el propio Ayuntamiento, la nueva estrategia del Sureste supone la reducción a la mitad del número de viviendas inicialmente previstas, por lo que pasarían de 105.000 a 53.000 unidades. En este sentido, las Juntas señalan el impacto negativo que esto supone en el desarrollo de las 54.000 VPO de plan original.



Oaktree y Sabadell crean una alianza de promoción residencial

Oaktree y Sabadell, a través de su filial Bitarte, han solicitado a la Comisión Europea la autorización para constituir una sociedad conjunta con la que se dedicarán a la promoción residencial en España y lo hará bajo el nombre de ReDes. La mayor parte de la cartera de esta nueva joint venture, en un principio, estará conformada por los suelos que el fondo norteamericano va a comprar a Iberdrola Inmobiliaria por unos 100 millones. En cuanto se apruebe su alianza con Sabadell estos se integrarán en la nueva sociedad, que tiene el objetivo de seguir creciendo con nuevas adquisiciones de suelo. El papel de la entidad en su alianza con Oaktree será la de socio industrial con experiencia en el mercado de promoción, por lo que el fondo tendrá un papel financiero, aportando la mayor parte del capital.



Metrovacesa venderá suelo por volumen de 500 millones

Metrovacesa cuenta con la mayor bolsa de suelo cotizada de España, si bien, la promotora quiere desinvertir parte de la misma, por volumen de unos 500 millones de euros, a lo largo de los próximos seis años. Así lo explicó a este medio su consejero delegado, Jorge Pérez de Leza, que asegura que han empezado este año con una operación de 22 millones, alcanzando casi los 30 millones previstos para este ejercicio. Parte del suelo que traspasará la promotora procederá de la parte del portfolio en gestión que tiene la firma. Su estrategia pasará por desarrollar el suelo hasta obtener los permisos y vender una parte de los terrenos en ubicaciones donde Metrovacesa tiene una exposición elevada. "Si no los desinviertiéramos se nos pasaría el ciclo", reconoce el directivo.



La banca soltará 70.000 millones de 'ladrillo' este año

La presión que están ejerciendo los distintos supervisores bancarios a las entidades para que liberen ladrillo está surtiendo efecto. Por el momento, 2018 tiene visos de convertirse en un año récord en venta de activos tóxicos, con transacciones por volumen de unos 70.000 millones de euros. Así lo prevé José Masip, socio de Servicios Financieros y de Real Estate de Axis Corporate, que espera que este año se superen de lejos los 50.000 millones que soltó el conjunto del sector en 2017. En lo que llevamos de año, la banca ya ha vendido y puesto en marcha operaciones por valor de 45.000 millones. A la cifra habría que sumarle otros 10.000 millones de desinversiones adicionales que podrían realizarse en el segundo semestre del año, y no se descartan macrooperaciones como la del Santander y BBVA del pasado año.

EL 'ECOMMERCE'

LLEGA CON EL RETO DE ACERCAR LA LOGÍSTICA AL CENTRO

La falta de espacios para almacenaje en el centro de la ciudad está animando los desarrollos logísticos. De los 1,33 millones de m² de nuevos proyectos, un 41% se da en las primeras coronas

ALBA BRUALLA

El volumen de negocio alcanzado por el comercio electrónico en España en el último trimestre ha sido de 7.785 millones de euros, elevándose en términos interanuales hasta alcanzar los 28.536 millones de euros. Ambas cifras son las más altas de toda la serie histórica, según los datos recogidos por EAE

Business School, que asegura que la tasa acumulada de crecimiento desde el tercer trimestre del año 2013 hasta la fecha ofrece un incremento continuo del 5,6 por ciento. Con estas cifras sobre la mesa, los grandes operadores y distribuidores se encuentran ante nuevos retos en su negocio, como es la necesidad de acercar cada vez más sus almacenes a las zonas de la periferia de la ciudad para poder competir en los tiempos de reparto de mercancías, una carrera a contrarreloj en la que todos los gigantes del sector están participando. "En comparación con algunos países del resto de Europa, y sobre todo con Estados Unidos, España todavía tiene mucho recorrido en



el avance y crecimiento de *ecommerce*, pero sobre todo en la capacidad de las ciudades de poder alojar los espacios que esta actividad requiere”, explica James Cowper-Coles, Capital Markets Consultant de Knight Frank, que asegura que “el reto principal para la logística relacionada con el comercio *online* es claramente la capacidad de poder cumplir con los tiempos de entrega y las expectativas de un consumidor cada vez más exigentes”.

El directivo cree que la única manera de poder seguir satisfaciendo al cliente final es ocupando centros de distribución en zonas cada vez más urbanas. Sin embargo, existen importantes barreras urbanísticas a la llegada de los almacenes al centro, ya que los expertos aseguran que en ciudades como Madrid no hay muchos edificios que tengan las especificaciones necesarias para este tipo de inmueble, y muchos de ellos tienen restricciones de licencia y de uso importantes. “Para que esto suceda hace falta que se produzca una transformación urbana. De momento empiezan a darse algunos cambios, pero todavía no son visibles”, explica Pere Morcillo, director de Industrial y Logística de JLL, que asegura que la tendencia podría pasar por transformar zonas de parking en espacios de almacenaje.

“En las grandes urbes se está expulsando a los coches del centro y al igual que actualmente se alquilan plazas a empresas que limpian los coches, seguramente en un futuro sucederá lo mismo pero para el negocio de la distribución y el almacenaje”, detalla Morcillo, que asegura que en Estados Unidos hace muchos años que las marcas de cervezas alquilan espacios del metro para hacer las entregas nocturnas desde estos almacenes. “En el caso de las ciudades portuarias la transformación ya ha empezado y se están convirtiendo edificios en almacenes en plantas. Hasta ahora este formato nunca había sido operativo, pero si el inmueble se encuentra en el centro o muy cerca, sí que les va a valer a los operadores”, apunta el directivo.

Cowper-Coles señala que en Londres ya ha nacido el concepto *beds and sheds* en edificios mixtos, que albergan en la parte de arriba zonas residenciales, por ejemplo, para estudiantes, y abajo zonas de logística y distribución. En el caso de España, el experto cree que “algunas zonas secundarias de oficinas podrían transformarse en pequeños almacenes logísticos y reforzar así la oferta en la primera corona, así como algunos parques comerciales, ya que cuentan con unas características similares en cuanto a amplitud de espacios y para almacenaje”.

Pero además de los edificios de oficinas, los residenciales o los parking, el sector mira hacia las grandes tiendas en el centro de la ciudad, donde las marcas se han posicionado con establecimientos insignia. Pero, ¿sería

Uno de los retos de la logística es el cumplimiento de los tiempos de entrega. ISTOCK



10%
Aumento que han experimentado en el último año los precios en las ubicaciones más ‘prime’

razonable a nivel económico reducir el espacio comercial de una tienda para ampliar el almacenaje? Las rentas que se pagan en este tipo de tiendas *flagship* suelen ser de las más altas en comparación al resto de establecimientos de la marca, ya que se encuentran en las ubicaciones más *prime*, donde los precios han subido un 10 por ciento en el último año. Por ello, los expertos creen que destinar parte del espacio comercial a almacenaje no sería una opción rentable, si bien, apuntan que la tendencia pasa por “lograr la integración e interacción de las tiendas físicas y los almacenes y, en este sentido, lo que se está observando es precisamente dedicar parte de los locales comerciales a puntos de recogida, momento en el que se puede provocar una nueva venta con el cliente”, destaca Antonio Montero, director nacional Industrial-Logístico en Savills Aguirre Newman.

“Los operadores son cada vez más conscientes de la importancia de seguir una estrategia omnicanal”, explica Cowper-Coles. “Ya no basta sólo

con estar presente en múltiples canales, sino que es necesario que la experiencia en todos esos canales esté integrada y que represente la verdadera esencia de la firma. Los *pure-players* son también conscientes de la importancia de la tienda física y, por eso, algunos *retailers* que nacieron *online* están apostando también por el espacio físico”, apunta el experto.

Nuevos desarrollos

La falta de espacios en el centro de la ciudad con posibilidades para transformarse en almacén está potenciando el desarrollo de nuevas naves en la primera corona de urbes como Madrid y Barcelona. Según los datos de la consultora JLL, actualmente hay más de un millón de metros cuadrados en desarrollos en la Capital, de los que casi la mitad, 460.472 metros cuadrados, están en la zona industrial más próxima al centro. En el caso de Barcelona, de los 270.319 metros cuadrados de nuevos proyectos de la Ciudad Condal, 84.395 se encuentran en la primera corona. En ciudades como “Valencia o Zaragoza, al ser mercados pequeños, las zonas industriales tradicionales ya están junto a la ciudad; ahora lo que cambia es la tipología nueva de almacén que se va a construir”, apunta Morcillo.

El directivo asegura que para dar servicio a este tipo de mercancías no sirven los almacenes de logística tradicional, que están preparados para estocar muchísimo producto en altura y tienen accesos para *trailers*. Este tipo de nave se queda para los almacenes más regionales o nacionales, pero para la nueva demanda, la más próxima a la ciudad, “se están haciendo otro tipo de almacenes que se conocen como naves de transporte o *cross dock*”, explica Morcillo. “Se trata de almacenes más estrechos, que no necesitan mucha altura, donde hay mucha rotación de producto y prácticamente no hay *stock*. En un extremo están preparadas para dar entrada a vehículos más grandes y en el otro para dar salida a transportes más pequeños, que son los encargados de hacer el reparto de paquetería unitaria”. Este tipo de naves no suelen superar los 10.000 metros cuadrados, siendo mucho más pequeñas que las megaplataformas logísticas para reparto nacional.

Entre los operadores más activos en este mercado se encuentra Amazon, que “es el ejemplo más claro por todos conocido que ya ha contratado espacios específicos para logística urbana, como un local comercial en la zona sur de Madrid con el objeto de salvar el punto crítico de la logística: la última milla. La proximidad a la M-30 facilita el acceso de descarga de mercancías, mientras que el carácter urbano resuelve el obstáculo de proximidad a los usuarios finales de la ciudad”, apunta Montero.

La implantación del comercio electrónico

Sectores con mayor actividad en comercio electrónico en España



Promedio Nacional en compra online



Fuente: EAE Business School y JLL.

elEconomista

Los retos de la Administración

■ Antonio Montero, de Savills AN “Las Administraciones son conscientes de la gran importancia que tiene una logística eficiente en el desarrollo de la actividad económica de una ciudad. Necesariamente van viendo que han de impulsar estas actividades o al menos flexibilizar sus condicionantes en el marco de una normativa urbanística que se puede interpretar en un sentido u otro. En el pasado reciente y en ciertos municipios se veía la logística como un uso inmobiliario que ocupaba mucha superficie y que no generaba puestos de trabajo, por lo que había retenciones a facilitar su implantación. Ahora tendrán que velar por una logística sostenible dentro de las ciudades, fomentando los repartos con vehículos de bajas emisiones”.

■ J. Cowper-Coles, de Knight Frank “La Administración de Madrid y Barcelona está viendo un incremento significativo en la demanda de espacios urbanos para actividades logísticas y todavía tendrán que seguir adaptándose a la alta demanda esperada en el futuro. Un gran reto para la Administración en los próximos años será gestionar de manera adecuada, y según la demanda, la proporción de suelo industrial frente al destinado para otros usos”.



Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

Infórmate en el **900 11 00 2** o en **neinorhomes.com**

LAS RENTAS DE OFICINAS VOLVERÁN A SU MÁXIMO EN 2022

Según las previsiones de la consultora JLL, las rentas medias de las zonas 'prime' de Madrid y Barcelona crecerán un 23 y un 11 por ciento, respectivamente, en los próximos cinco años, alcanzando los precios máximos de antes de la crisis en 2022

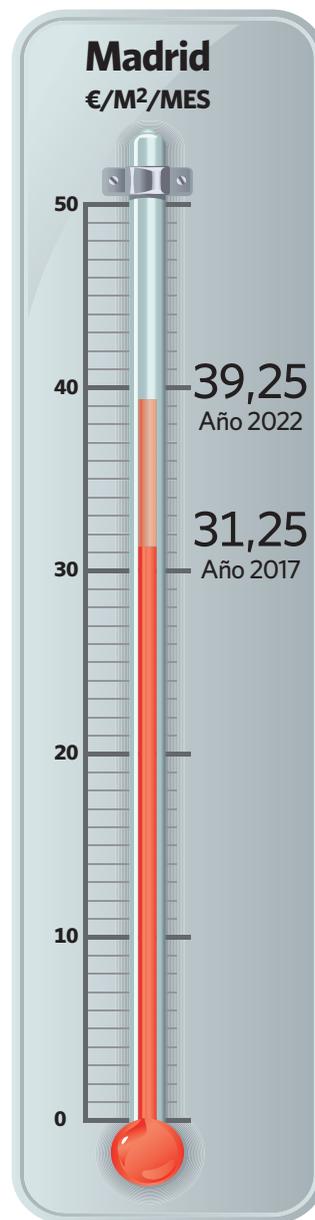
A. BRUALLA

El mercado de oficinas en Madrid y Barcelona se encuentra en un buen momento con la demanda activa. Así se refleja en la subida de rentas que muestran los datos recogidos por la consultora inmobiliaria JLL, que apunta que las rentas *prime* han aumentado trimestralmente un 2,4 por ciento en la capital española, mientras que en Barcelona han crecido un 3,23 por ciento, hasta situarse en los 32 y los 24 euros por metros cuadrado al mes, respectivamente. "Esto es un claro reflejo del interés de las empresas por los mejores productos del mercado y la escasez de oficinas de calidad disponibles, factor común en ambas ciudades", destacan desde la consultora.

Las previsiones de la firma auguran un mayor nivel de

Previsión de rentas para 2022

INCREMENTO ↑ 23%



Fuente: JLL.

INCREMENTO ↑ 11%



elEconomista

crecimiento para los próximos años, con un repunte de rentas del 23 por ciento en el caso de Madrid entre 2018 y 2022, lo que supone un incremento medio anual del 4,7 por ciento. Esto situaría a la capital española como la ciudad con mayor previsión de crecimiento de Europa durante los próximos cinco años por delante de Oslo (2,9 por ciento), Berlín (2,8 por ciento) y Helsinki (2,8 por ciento). De confirmarse estas previsiones, las rentas medias *prime* de Madrid alcanzarían los 39,25 euros por metro cuadrado al mes en 2022 y se situarían muy próximas al pico de antes de la crisis, cuando se superaron los 40 euros.

Barcelona, por su parte, se encuentra en el octavo lugar de este ranking con una previsión de crecimiento medio anual del 2,3 por ciento, lo que supone un incremento del 11 por ciento hasta el año 2022. Así, la Ciudad Condal alcanzaría los 26 euros y también rozaría precios máximos.

Precios en los mercados secundarios

Las rentas de 32 euros que se pagan en las oficinas madrileñas situada en el CBD (*Central Business District*) están muy por encima de los otros submercados de la ciudad, concretamente un 68,42 por ciento respecto a las zonas secundarias, donde los precios alcanzan los 19 euros por metro cuadrado al mes. La diferencia es aún mayor respecto a las rentas de la periferia que se sitúan en 16,25 euros, mientras que en la zona satélite alcanzan los 10,5 euros.

En el caso de Barcelona, las diferencias entre los distintos submercados también son notables, si bien las rentas de la zona de Nuevas áreas de negocio se sitúan muy próximas a el área más *prime* de la Ciudad Condal: Paseo de Gràcia y Diagonal. Concretamente, en estas zonas se alcanzan los 24 euros por metro cuadrados al mes y en las Nuevas áreas las rentas escalan hasta los 20,50 euros y se quedan un 17 por ciento por debajo.

En el centro de la ciudad el metro cuadrado de oficinas se paga a 19,5 euros, un 23 por ciento más barato que en el Paseo de Gràcia y Diagonal, mientras que en la periferia las rentas medias se sitúan en 11,25 euros.

CASAS con firma **Quabit**

LA TRANQUILIDAD DE ACERTAR



Quabit El Cañaveral V.P. Madrid

2-3-4 dormitorios | Piscinas | Pádel
Pista deportiva | Sala Gourmet



DESDE: **152.200 €** con garaje y trastero



DESDE: **268.600 €**

Quabit Las Quintas del Cañaveral V.P. Madrid

3-4 dormitorios | Juegos infantiles
Zonas ajardinadas | Piscina



DESDE: **95.520 €** con garaje y trastero

Quabit Torrejón V.P. Fases 1 y 2 Torrejón de Velasco, Madrid

2-3 dormitorios
Piscina y juegos infantiles



DESDE: **212.000 €**

Quabit La Peñuela Fase 1 Torrejón de Velasco, Madrid

Adosados de 4 dormitorios
Jardín privado



DESDE: **1.222.600 €** **OBRAS INICIADAS**

Quabit Las Lomas Boadilla del Monte, Madrid

Últimos 2 chalets
Parcelas desde 1.000 m²

Encuentra tu casa Quabit en www.grupoquabit.com

NUEVAS PROMOCIONES en Madrid | Barcelona | Zaragoza | Guadalajara y Corredor del Henares | Málaga y Costa del Sol

900 102 131 www.grupoquabit.com



[f /quabit.inmobiliaria](https://www.facebook.com/quabit.inmobiliaria)

[/Grupo_Quabit](https://twitter.com/Grupo_Quabit)

Precios indicados IVA no incluido. Quabit Inmobiliaria, S.A. Sociedad inscrita en el Registro Mercantil de Madrid. Tomo 27993, Folio 105, Hoja M-504462. CIF A-96911482. Domicilio Social: c/ Capitán Haya, 1. Pl. 16. Madrid 28020. Todos los datos relativos a lo dispuesto en el Real Decreto 515/89 de 21 de abril se encuentran a disposición del cliente en las oficinas centrales de QUABIT INMOBILIARIA, S.A. C/ Capitán Haya, 1. Pl. 16. Madrid 28020. Promociones en próxima construcción. Las infografías son meramente informativas, sin carácter contractual.

ESPAÑA JUGARÁ 'EN CASA' EN EL MUNDIAL DE QATAR 2022

El despacho de arquitectura Fenwick Iribarren ha diseñado tres de los ocho estadios del campeonato mundial de fútbol, donde se estrenará el primero estadio desmontable y transportable del mundo

ALBA BRUALLA

España ya ha ganado el Mundial de Fútbol de Qatar. Al menos en lo que a arquitectura se refiere, ya que la firma nacional Fenwick Iribarren Architects (FIA), liderada por los arquitectos Mark Fenwick y Javier Iribarren, se ha encargado de diseñar tres de los ocho estadios que formarán parte de uno de los mayores eventos deportivos del mundo que se celebrará en 2022. El sello español estará así desde el principio en este campeonato con los estadios

Ras Abu Aboud, Qatar Foundation y Al Thumama -este último galardonado con el prestigioso premio *MIPIM/AR Future Project Award*, en la categoría *Deporte y Estadios*-.

Fenwick Iribarren consiguió ganar estas tres adjudicaciones tras superar, en concurso internacional, los proyectos de otros grandes estudios de arquitectura del mundo, y con esto logró lo que ninguna otra gran firma de arquitectura internacional ha conseguido hasta ahora: el hito de realizar el diseño de tres proyectos tan emblemáticos en un evento mundial.

Primer estadio transportable y reutilizable del mundo

Su última adjudicación fue la del proyecto Ras Abu Aboud Stadium, que tiene una capacidad para 40.000 espectadores y ocupa una superficie de 120.500 metros cuadrados. Este estadio cuenta con una característica que lo hace único en el mundo, ya que es el primer estadio de fútbol desmontable, transportable y reutilizable. Su estructura está basada en contenedores -similares a los bloques de un lego- que pueden montarse y desmontarse fácilmente según se desee.

De esta forma, finalizado el Mundial, el estadio Ras Abu Aboud podría desmontarse por bloques o piezas y trasladarse a otra ciudad para el siguiente Mundial, ayudando a que sea más viable a nivel de sostenibilidad y finanzas para otros países. Asimismo, el solar donde se ubicará el estadio Ras Abu Aboud en Qatar puede quedar, tras el Mundial, totalmente libre para su venta en futuros desarrollos y así recuperar la inversión inicial. En este

Fenwick diseña el primer estadio desmontable para acabar con los 'elefantes blancos'

caso se levantará un parque en el terreno que deje libre el estadio y es posible que se instale una lámina de agua en la zona que ocupa el terreno de juego, como un recuerdo al estadio.

El objetivo principal del proyecto de Fenwick es crear un estadio socialmente responsable basado en los conceptos de modularidad, movilidad, legado, funcionamiento e imagen icónica. "Estamos seguros de que este concepto innovador y sostenible servirá de inspiración para otros arquitectos de todo el mundo. Y que permitirá crear lugares estéticamente agradables que sirvan como un legado para futuros proyectos", explica Mark Fenwick, artífice de este diseño con el que quiere poner la primera piedra para "acabar con los elefantes blancos".

Se refiere así a estadios en los que se invierte mucho dinero para su construcción pero que quedan en desuso cuando finaliza el evento, ya que su mantenimiento es demasiado caro. Este es el caso de muchas instalaciones deportivas que se levantaron para otros mundiales como el de Brasil, donde apenas uno de los estadios que se levantaron alcanza ocupaciones superiores al 50 por ciento, ya que el resto no llegan ni al 25 por ciento. En el caso de Sudáfrica, el Soccer City de Johannesburgo, donde la selección española ganó el Mundial en 2010, lleva cerrado desde 2011.

"El concepto que hemos desarrollado en este estadio, junto a Schlaich Bergmann & Partners, es el mismo que el de un circo o una plaza de toros. No todas las ciudades pueden tener estas instalaciones y tampoco todas las ciudades pueden tener un campo de fútbol", explica el directivo, que asegura



Estadio Qatar Foundation. EE



Ras Abu Aboud, el primer estadio desmontable y transportable del mundo. EE

que el coste de este estadio es mucho menor al de los otros que formarán parte del Mundial de Qatar.

Estadio Al Thumama y Qatar Foundation

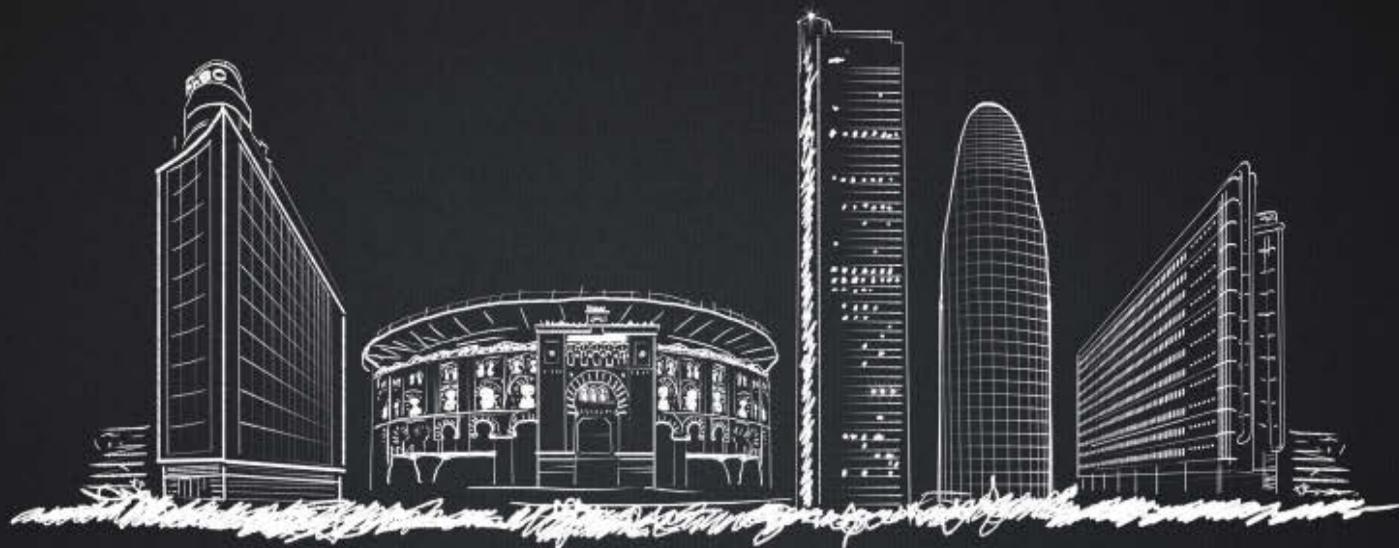
Otro de los proyectos que ha diseñado Fenwick, en este caso junto con AEB, SBP and Hilson Moran, es el del Estado Al Thumama, con una capacidad de 40.000 espectadores, si bien el aforo se reducirá a 20.000 espectadores después del Mundial, eliminando la grada superior.

El objetivo principal es que el Estadio “llegue a ser una referencia en edificios deportivos para la ciudad de Qatar y un legado cultural para la gente que vive en el vecindario, contribuyendo a una sociedad más saludable y un espacio de entretenimiento en Qatar”, explica la firma, que asegura que el concepto del Estadio Al Thumama está basado en una fuerte referencia a Al Gahfiah, que forma parte del típico vestido local catari.

40.000
Es la capacidad que tendrán estos tres estadios para acoger a espectadores durante el Mundial

En el caso del proyecto de Qatar Foundation, Fenwick Iribarren quiso potenciar el proyecto como “principal punto de encuentro social del Campus creando zonas de reunión en plazas con zonas verdes y protecciones para el soleamiento”. El estadio está diseñado para cumplir todas las necesidades de FIFA para grupos y partidos de cuartos de final para el Mundial, y al igual que Al Thumama reducirá aforo tras el evento de 2022 en Qatar. El estadio tiene una capacidad de 40.000 espectadores.

Las otras principales instalaciones, pabellones interiores con piscinas, tenis y polideportivo, están enterrados debajo de una cubierta verde y facetada que forma un jardín por delante del estadio icónico con forma de diamante, que a su vez forma el hito al final del eje principal este-oeste del Education City. “Este eje cobra más protagonismo por la calle curva y plaza soterrada que dan acceso a las distintas instalaciones. Este oasis enterrado crea el foco social y actividad pública del Complejo”, explica el despacho.



EXCELENCIA AL SERVICIO DE TU
RENTABILIDAD





Pablo Parellada

Director general de BravoSolution
España (JAGGAER)

Mientras otros sectores han implementado estrategias nuevas y mejoradas, la construcción todavía se mantiene en una situación estanca, en parte por el lento cambio en el sistema de compras y contratación

Buenas compras, mejor proyecto de construcción

Por muchos y muy buenos profesionales que se involucren en un proyecto de construcción, siempre puede haber detalles que se nos escapen durante alguna de sus fases. Vamos a tratar de identificar esos problemas y cómo podrían resolverse gracias a una participación más activa y visible del departamento de compras. Para acometer un proyecto de obra, reconstrucción o reforma, lo primero que debemos considerar es su gran complejidad, no sólo desde el punto de vista técnico sino sobre todo por todos los requisitos que conlleva: administrativos, legales, de seguridad, riesgos, suministros, etc.

En este entorno tan cambiante y exigente, cada vez más centrado en los entregables, costes, plazos y calidad, las compañías se ven obligadas a ser más competitivas. Pero mientras otros sectores han implementado estrategias nuevas y mejoradas, la construcción todavía se mantiene en una situación estanca, en parte por el lento cambio en el sistema de compras y contratación. Y es que las actuales estrategias no responden a las exigencias del mercado e impiden una evolución en este sector. Hay una idea de partida que queremos transmitir: la gestión de compras y contratación debe quedar contemplada ya desde la especificación del propio proyecto. La cuestión es: ¿cómo podemos gestionar toda la red de proveedores y contratistas de principio a fin?

Independientemente de la opción de contratación elegida, hay una serie de pasos y recomendaciones que deben seguirse para iniciar y completar con éxito un proyecto de construcción. Para empezar, es esencial realizar un *scouting* de proveedores muy selectivo y ejecutar un proceso de homologación específico. Esto va a ayudar a identificar aquellos que mayores garantías y calidad van a aplicar en sus ofertas, primero, y sobre todo durante la ejecución del proyecto. Esta fase saca a la luz posibles debilidades de los proveedores participantes.

Conviene también analizar la situación de riesgo de todos los proveedores directos y subcontratados. Las áreas de riesgo pueden ser muy diversas y es crucial tener bien definidos todos los riesgos, identificarlos, gestionarlos y mitigarlos adecuadamente. También hay que definir todas las partidas de forma exhaustiva. Es una de las fases más críticas, pues puede limitar el alcance del proyecto y tendrá un impacto directo en el análisis técnico y económico. Esta suele ser una de las variables más habituales de dispersión de las ofertas, si las especificaciones técnicas no están suficientemente detalladas. Asimismo, conviene precisar el nivel de calidad exigido para todos los servicios y materiales. Así se minimizarán las ambigüedades o partidas a mano alzada, que encarecerán el proyecto y provocarán falsas expectativas e insatisfacción del cliente, pues ello permitirá además ponderar las ofertas de los proveedores adecuadamente.

No menos importante es asegurar el cumplimiento de plazos y apoyos de contingencia. Anticiparse y asegurar dichos plazos debe quedar reflejado no sólo en el contrato sino también en los procedimientos preventivos y correctivos para evitar cualquier desviación que afecte negativamente al proyecto.

Y, por supuesto, contar con herramientas de seguimiento y control. En este aspecto, las herramientas de licitación electrónica facilitan a los equipos de evaluación toda su labor, compartiendo de forma colaborativa información directa de los proveedores y del resto de áreas de la organización.

De este modo, no solo se consiguen resultados tangibles incluso antes de la adjudicación, sino que además se incorpora toda la información de seguimiento de la actividad y del desempeño de los proveedores que han intervenido en todo el ciclo, así como el coste total de principio a fin.

En definitiva, desde la misma fase de licitación, debemos ya tener en cuenta todas las consideraciones anteriores, lo que nos ayudará a afrontar decisiones con mayores garantías y a minimizar los riesgos inherentes a los proyectos de construcción. En una reciente mesa redonda, directores y jefes de compras de empresas de referencia como Acciona, Comsa, Eurofinsa, Grupo Ortiz, Isolux, Sacyr y Savills-Aguirre Newman comentaron sus preocupaciones sobre el sector y compartieron sus conocimientos y experiencias. Todos coincidieron en que la industria está llevando un ritmo más lento en comparación con otras, además de no estar pasando por su mejor momento. Sin embargo, creen que hay una tendencia a la mejora, entre otras razones por una buena planificación, mayor poder en la negociación e inmediatez por parte de los departamentos de compras.

Una de las preocupaciones compartidas era la connotación negativa que tiene la figura del profesional de compras en las

empresas y la falta de visibilidad del departamento; lo que supone que en muchas ocasiones no se otorgue a los equipos de compras la importancia que merecen. Destacaban también la necesidad de que los profesionales de compras sean partícipes de la producción y no sean considerados como departamentos burocráticos puramente normativos, que obstaculizan a los departamentos ejecutivos. La conclusión es que hay que tratar de que esta función sea mucho más motivadora. Pero ¿dónde situar la figura del responsable de compras dentro de la organización? Muchos apuntan a la necesidad de situarlo en la parte corporativa. Otros, sin embargo, apuestan por mantenerlo dentro de la línea de producción. Y todos subrayan la necesidad de que tenga una comunicación fluida y esté apoyado por la Dirección Ejecutiva de cada negocio.

Por otro lado, detectamos una tendencia creciente a usar plataformas electrónicas de gestión y evaluación de proveedores para recopilar información. Aunque queda un largo camino para encontrar el sistema perfecto, hay un acuerdo general sobre los beneficios que aportan estas medidas, que mitigan los riesgos. Los profesionales destacan la funcionalidad que tendría una plataforma como TripAdvisor, donde los clientes pudieran compartir sus experiencias y evaluaciones, y que en todo momento estuviera regulado, lo que garantizaría su credibilidad.

Nuestra experiencia con grandes empresas, tanto por nuestra trayectoria con ellas como por los encuentros que organizamos periódicamente con los responsables de compras, nos ayuda a comprobar que aún queda mucho trabajo por hacer para lograr el verdadero protagonismo que esta área y, por supuesto, sus responsables necesitan tener en cualquier proyecto, desde que se concibe hasta que se finaliza.

Pablo Parellada

Director general de BravoSolution
España (JAGGAER)

Detectamos una tendencia creciente a usar plataformas electrónicas de gestión y evaluación de proveedores para recopilar información, pero aun queda un largo camino para encontrar el sistema perfecto

EL CLIENTE EXIGE A LAS EMPRESAS RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

El sector inmobiliario empieza a involucrarse en la sociedad con la RSC no sólo para satisfacer las necesidades del accionista sino también a nivel social, ambiental y de transparencia

LUZMELIA TORRES

Hace unos años irrumpió en el panorama empresarial un nuevo concepto ligado a acciones que tenían que ver con la ética, la empresa y la sociedad. Se denominó RSC o Responsabilidad Social Corporativa y poco a poco se fue consolidando y concretando como un departamento más dentro de las grandes compañías. ¿Qué es la RSC? La RSC supone que la empresa se involucre en la sociedad. Satisfacer a los accionistas no es suficiente, la empresa debe llevar a cabo acciones que contribuyan también a las necesidades de sus empleados, clientes, proveedores y del entorno social y económico donde lleva a cabo sus actividades. ¿El sector inmobiliario está involucrado con ello?

“Podemos decir que se está tomando conciencia en este nuevo ciclo inmobiliario y que la empresa ha asumido que tiene que tener una gestión más razonable y medir los impactos de su actividad a nivel social,



ambiental y de buen gobierno”, afirma Carlos Valdés, director de la Fundación Vía Célere.

De la misma opinión es Iván Rodríguez, CEO de iKasa, quien asegura que el sector va tomando conciencia poco a poco. “El sector inmobiliario está viviendo en estos años un proceso de profesionalización. Somos un país desarrollado y tenemos que contribuir a que el nivel del país en el que vivimos sea cada vez mejor en beneficio para todos y las empresas tienen que revertir parte de sus beneficios a la sociedad”

Si echamos la vista atrás y nos fijamos en los años del *boom* inmobiliario antes de la crisis, la RSC siempre ha existido pero eran aportaciones económicas puntuales y no se abordaba como ahora. “Las empresas del sector cotizadas siempre han hecho RSC porque era algo implícito con la compañía pero se basaba en acciones puntuales. Por ejemplo desde la Fundación de Asprima se financiaron antes de la crisis más de 600 viviendas para la India, a través de nuestra colaboración con la Fundación Vicente Ferrer, pero eran aportaciones económicas a una causa concreta y no se entendía la RSC como se conoce ahora donde también se empieza a plantear dentro de la propia empresa en cuanto a las condiciones laborales o la flexibilidad, etc.”, explica Daniel Cuervo, gerente de Asprima.

Está claro que es la tendencia en el sector. Según Silvia López, directora jurídica de Neinor Homes “la propia sociedad nos está impulsando hacia ello. Los clientes cada vez son más expertos y demandan más de las compañías e incluso los propios empleados también ya que muchos sólo quieren trabajar en empresas socialmente responsables”. En este sentido Carlos Valdés apunta que “la RSC va a llegar a todo el sector y las empresas van a estar ahí bien por convicción o por obligación. No hay que olvidar que la normativa exige a todas las empresas cotizadas que tengan políticas corporativas de RSC y es cuestión de tiempo que se extienda a las pequeñas y medianas empresas porque el cliente es el que lo exige. Por ejemplo las Administraciones Públicas ya incluyen la RSC en sus pliegos de licitaciones”.

La RSC es un concepto muy transversal aplicado a todos los ámbitos del sector privado y todos los expertos piensan que el motivo principal es crear valor para la empresa y para la sociedad en su conjunto. La RSC abarca tres ámbitos. Por un lado, una responsabilidad interna dentro de la compañía con sus empleados, proveedores y colaboradores. También hay una RSC de producto, que consiste en hacer un producto que encaje en tu sociedad y que te aporte valor y beneficios económicos. Y una tercera vía, es la RSC de forma puntual y que decide hacer una empresa para apoyar una determinada



El 10 de junio será el 'II Torneo Benéfico de Fútbol 7' para proyectos deportivos de Down Madrid. VC

2ª Edición del 'Torneo Benéfico de Fútbol 7 inclusivo para empresas del sector inmobiliario'

causa o colectivo social en un momento concreto. Algunas empresas ya lo están aplicando. “Nosotros hemos abordado la RSC en iKasa desde diferentes vías. Por un lado en el producto hemos sido pioneros en temas de sostenibilidad desde que empezamos en 2008 con el fin de hacer un producto sostenible con certificaciones Bream o Leed y luego también hemos extendido la RSC al cliente acompañándole en el proceso de venta y postventa. También hacemos acciones puntuales, patrocinamos un equipo de balonmano donde hay 1.000 niños jugando y apoyamos dos refugios de animales donde somos colaboradores principales y luego acabamos de crear un proyecto Perlas en el Barro que es un pequeño orfanato en Kenia para que los niños tengan educación, sanidad, etc.”, afirma Iván Rodríguez.

En Neinor Homes aprobaron el año pasado el plan estratégico de RSC 2017-2020 que abarca muchos ámbitos como: empleados, producto con sellos Bream, proveedores con evaluaciones continuas, etc. “Las empresas



Neinor Homes y Fundación Pequeño Deseo se unen en una 'MasterClass' solidaria con MasterChef Junior. EE

Comprometidos con la sociedad

■ **II Torneo de Fútbol 7 ASPRIMA, La Fundación Vía Célere y Down Madrid, organizan el 'II Torneo Benéfico de Fútbol 7 inclusivo para empresas del sector inmobiliario' el 10 de junio en la que todos los fondos recaudados serán para proyectos deportivos de Down Madrid.**

■ **Homes Mobility Pack**
Neinor ofrece a sus clientes la posibilidad de adecuar su vivienda en todos aquellos aspectos necesarios que faciliten la accesibilidad, la habitabilidad y mejoren su calidad de vida.

■ **Proyecto Espacio-Fácil**
La Fundación Vía Célere y Afanias han firmado un convenio para impulsar el primer centro de investigación para el diseño y creación de espacios accesibles para personas con discapacidad intelectual, Espacio Fácil.

■ **Perlas en el Barro**
En noviembre de 2017, Iván Rodríguez, CEO de iKasa decide crear Perlas en el Barro una ONG para acoger a niños y niñas en Kisii (Kenia) en situación de orfandad o abandono, ofreciéndoles un hogar seguro donde tengan una segunda oportunidad, una infancia feliz y una vida adulta plena.

inmobiliarias tienen que profundizar en dos temas: innovación y digitalización. Nosotros hemos lanzado Neinor Lab que es un vivero de ideas donde los empleados de la compañía proponen proyectos y salen cosas muy interesantes. El año pasado uno de las ideas que salió fue cómo devolver a la sociedad lo que nos da y desde Neinor se votó contribuir económicamente y hemos colaborado con el Hospital San Juan de Dios contra el cáncer infantil, con la Asociación de parálisis cerebral, con la Fundación Pequeño Deseo, etc. Además, en este laboratorio de ideas ha salido el proyecto de crear un pack de vivienda accesible, Homes Mobility Pack, para la tercera edad donde vemos reflejadas sus necesidades en la construcción del inmueble para hacer su vida en el hogar más cómoda”, declara Silvia López.

En Vía Célere han ligado la RSC a la sostenibilidad y la innovación que es el valor referente en la compañía y donde se apoyan para crear proyectos e iniciativas. “Tenemos tres frentes donde hacemos RSC. Primero en una construcción sostenible donde entra toda la innovación del producto, los procesos y la apuesta por las zonas comunes en una urbanización, etc. En segundo lugar, desde el impacto social donde colaboramos con la Fundación Vía Célere en todos aquellos ámbitos vinculados con el sector inmobiliario. Colaboramos con la UPM en el Grado Inmobiliario para acercar a los

estudiantes nuestra innovación. Y desde el ámbito de Buen Gobierno y transparencia donde hacemos un análisis exhaustivo de gestión de riesgos. De esta forma, tenemos un compromiso con la educación y el empleo, con el aspecto social -haciendo viviendas sostenibles de accesibilidad- y con la pobreza energética y la sostenibilidad ambiental. En este último aspecto tenemos un acuerdo con la Universidad Autónoma para crear un Observatorio de sostenibilidad en la edificación”, apunta Carlos Valdés.

Asprima también ha puesto en marcha una Comisión de RSC “en estos momentos estamos iniciando la Comisión, tenemos reuniones puntuales y preguntamos a las compañías que es la RSC para ellos y estamos definiendo la estrategia, porque la RSC tiene que dejar de ser algo puntual para ser algo genuino de la propia empresa. Este quizás es uno de los retos que tiene por delante este sector” declara Daniel Cuervo.

Carlos Valdés concluye que “la evolución natural de la RSC o RSE, Responsabilidad Social Empresarial, como se le conoce ahora, es que se sustituya el término Empresarial por Personal, es decir: RSP, porque al final, la responsabilidad está en el comportamiento de cada uno y en la manera de entender y ejercer su labor e incorporar los criterios de ética, transparencia y compromiso para reflejarlo en la actividad de la empresa”.



Confort y
exclusividad

Isla de Pedrosa, Valdebebas



Alta
Calificación Energética



Domótica



Acabados
Personalizados



Piscina



Zona Infantil



Gimnasio



Entornos privilegiados

Isla de Santa Cruz, Oleiros



Isla de la Toja, San Sebastián de los Reyes

Diseño e
Innovación



Islas Ons, Boadilla del Monte



690 06 06 06
www.gestilar.es



César Hernández

Director Análisis Mercado
y Explotación BDI de
Sociedad de Tasación

El parámetro más comúnmente reconocido como indicativo de la temperatura del sector es el valor de la vivienda. Pero, bien mirado, el valor por sí mismo no es significativo si no lo referenciamos

¿Andamos bien de salud?

Desde 2015 venimos asistiendo a un resurgimiento del sector inmobiliario, y hoy ya nadie se cuestiona la recuperación de un mercado que, en algunos momentos, parece haber olvidado sus horas más bajas. No conviene olvidar, no obstante, que los ciclos de la economía son precisamente eso: ciclos. Y, sin intención de aguar la fiesta, acude a la memoria una de las muchas ocurrencias de Sir Winston Churchill, no del todo desacertada en este caso: “La salud es un estado transitorio entre dos épocas de enfermedad que, además, no presagia nada bueno”.

Casi con toda seguridad, cuando pronunció esta frase, Churchill no sospechaba que podría ser exportable al contexto inmobiliario. Pero el caso es que, observando con detenimiento, y con el zoom en modo macro, hay suficientes coincidencias de características y comportamientos entre el sector del ladrillo y un organismo humano como para poder asimilar situaciones entre ambos. Mediante un ejercicio de imaginación no demasiado costoso, podremos considerar el mercado inmobiliario como un ser vivo, compuesto por una cantidad ingente de células agrupadas en órganos funcionales complejos -comprador, vendedor, constructor, promotor, fabricante, financiero, notario, registrador, servicer, API, organismo regulador...-. Y como ser

vivo, el mercado inmobiliario es sujeto y objeto de crecimiento, evolución, limitaciones y también enfermedades.

Viéndolo así, el ladrillo acaba de salir de una gravísima enfermedad, y ahora necesita afrontar el futuro. Y entre todas las actitudes posibles para encararlo, la más recomendable parece la basada en un optimismo consciente, en el que, disfrutando del momento de bienestar, se plantea un seguimiento que analice periódicamente la existencia de cualquier síntoma anómalo que pueda ser indicativo de una posible recaída. Hay que evitar, no obstante, caer en la hipocondría, que nos llevaría a analizar recursivamente todas las constantes, en un ejercicio de ansiedad poco recomendable. Y en el caso humano, igual que en el inmobiliario, además de las recomendaciones de comportamientos saludables y prudentes -que no timoratos-, la persona especialista que nos asesora sobre la evolución, casi con toda seguridad en cada revisión preguntará primero: “¿has tenido fiebre?”. Y en caso afirmativo: “¿qué temperatura?”. Y luego: “¿desde cuándo?”. Después se estudiarán otros posibles síntomas, y, en su caso, se realizarán otras exploraciones. Pero lo primero será la temperatura, porque es un indicativo inmediato y muy accesible.

Un termómetro será, por tanto, un elemento diagnóstico de

nivel básico pero muy útil. Buscando ese dispositivo de precisión hemos desarrollado el Termómetro Inmobiliario, un instrumento sencillo, preciso y eficaz, con la función de sondear periódicamente la temperatura del sector, ponderando su estabilidad y advirtiendo de los primeros indicios de posibles anomalías que sean objeto de posteriores estudios y diagnósticos.

El parámetro más comúnmente reconocido como indicativo de la temperatura del sector es el valor de la vivienda. Pero, bien mirado, el valor por sí mismo no es significativo si no lo referenciamos. Y relacionarlo con periodos anteriores es importante pero limitado a este nivel.

Se antoja necesario establecer un punto de referencia estable, sobre el que poder valorar el calor detectado. Como ejemplo, tomemos el caso de los precios de la vivienda nueva en capitales de provincia. Si relacionamos el valor alcanzado en diciembre de 2017 con los máximos y mínimos observados desde 2007, podemos deducir que, por la posición relativa del valor actual dentro del rango de los últimos 10 años, el margen de recorrido todavía es alto.

Eso podría ser verdad, pero no tenemos suficientes elementos para asegurar que la salud del sector es buena o mala únicamente con esa observación. A lo sumo, podríamos decir que en algunas capitales los precios han evolucionado de un modo más rápido que en otras. Necesitamos un "punto de apoyo". Y ese punto de referencia será la combinación ponderada de los factores fundamentales de la economía española influyentes en el sector inmobiliario, que representarán la temperatura "normal" de equilibrio del sector. Las variaciones con respecto a ella serán, pues, las que determinen si hay

fiebre, si hay hipotermia, o ninguna de las dos. Para asimilarlo al metabolismo humano, consideramos que la temperatura de equilibrio explicada por los fundamentales del sector en cada momento es 36,5°, y con esa referencia representamos la temperatura relativa alcanzada en cada trimestre desde el año 2006. Observaremos entonces que, si incluimos el tirón reciente de los precios en Madrid y Barcelona, actualmente estaríamos alrededor de los 37,5°, y eso sería lo que un médico llamaría fiebre moderada, que requiere de estudios y pruebas más avanzados. En cambio, eliminando la influencia de Madrid y Barcelona, la temperatura queda ligeramente por debajo de 35°, lo que indicaría la existencia de un mercado bien atemperado -incluso ligeramente por debajo de la temperatura normal-. Y ya podemos deducir algunas conclusiones inmediatas: ¿Tenemos un problema, o no?. Si existe el problema, ¿es general, o está localizado?, ¿es urgente o no?. Como las variaciones en la salud de cualquier organismo no suelen producirse de forma súbita -y si se producen son de tal calado que no precisan de herramientas para investigarlas-, lo importante no será tanto la medición puntual, sino la evolución -a no ser que estemos en una de esas fases hipocondríacas-.

Con el nuevo Termómetro Inmobiliario, la colocación de sondas permanentes en diferentes segmentos del mercado y ubicaciones territoriales hace que cualquier variación significativa de la temperatura permita dar inmediatamente señales de aviso en cualquier momento. Están en cartera nuevos instrumentos que proporcionen mayor especificidad en el diagnóstico y pronóstico de los posibles problemas. De momento, empecemos con el más accesible e inmediato: el termómetro.

César Hernández

Director Análisis Mercado
y Explotación BDI de
Sociedad de Tasación

Si incluimos el tirón reciente de los precios en Madrid y Barcelona, actualmente estaríamos alrededor de los 37,5°, y eso sería lo que un médico llamaría fiebre moderada, que requiere de estudios y pruebas más avanzados

INBISA LEVANTA LA BODEGA DE BERONIA EN VALLADOLID

Los bodegueros jerezanos, González Byass, han confiado en la constructora para realizar las obras de una bodega de 2.568 metros y las instalaciones de la urbanización de 1.186 metros. Cuenta con un diseño perfectamente integrado en el paisaje donde prima la sostenibilidad

LUZMELIA TORRES

Los degüeros jerezanos González Byass han confiado su andadura en Castilla la Mancha a Inbisa Construcción para las obras de su nuevo espacio de elaboración de vino blanco de calidad dentro de la Denominación de Origen Rueda, en Valladolid, para su marca Beronia.

Un proyecto en exclusivo que ha consistido en la construcción de una bodega de 2.568 metros cuadrados y la urbanización de 1.186 metros con accesos diferenciados en función de su uso: visitas, producción y agricultores. Estas nuevas instalaciones, de atractiva imagen contemporánea, ideadas por el arquitecto Gonzalo Tello, siguen un diseño perfectamente integrado en el paisaje y en cuya funcionalidad prima, sobre todo, la sostenibilidad y cuidado del medio ambiente. Además, el equipo técnico ha contemplado en su construcción una posible ampliación en la zona de depósitos de fermentación.

Inbisa Construcción, dentro de su compromiso por cumplir estrictamente los plazos de ejecución, ha dado respuesta a las necesidades del cliente al finalizar la obra en un período establecido de diez meses, permitiendo a la





El equipo técnico ha contemplado en su construcción una posible ampliación en la zona de depósitos de fermentación. INBISA



Las obras de construcción de la bodega se hicieron en 10 meses permitiendo al propietario afrontar el período de vendimia a tiempo. INBISA

propiedad afrontar el periodo de vendimia, que, por las condiciones climatológicas de este año, se ha visto adelantada respecto al calendario habitual.

Jose txu Ruiz, responsable del Área Operativa Agroalimentaria de Inbisa Construcción, señala que “ha sido muy importante el papel de coordinación de INBISA Construcción con la propiedad y las empresas participantes en el proyecto. Especialmente para la instalación de todos los equipos de vinificación, principalmente los depósitos, para los que ha sido necesario adaptar algunas soluciones constructivas relacionadas en la estructura y la cubierta para poder acogerlos. Todo ello ha condicionado la implantación de los pavimentos de tipo alimentario que requieren un cuidado especial para garantizar su durabilidad”.

La colaboración coordinada del grupo de ingeniería IDOM, el personal técnico de González Byass y el propio equipo de Inbisa Construcción ha sido relevante para cumplir las expectativas y los plazos fijados por el cliente.

La construcción de esta nueva bodega para González Byass refuerza el posicionamiento de INBISA Construcción en el área agroalimentaria y especialmente en el sector vinícola, en el cual ha ejecutado proyectos destacados como las bodegas para Viñedos Barón de Ley en La Rioja,

Bodegas de González Byass en Valladolid de imagen contemporánea

■ El grupo bodeguero González Byass confía en Inbisa Construcción para sus nuevas instalaciones en Castilla La

Mancha de vino blanco de la Denominación de Origen Rueda en Valladolid para su marca Beronia.

■ La bodega contará con 2.500 m² destinados a la elaboración de vino blanco premium y la urbanización tendrá 1.186 m² con accesos diferenciados en función de su uso: visitas, producción y agricultores.

■ Las instalaciones, de atractiva imagen contemporánea, han sido diseñadas por el arquitecto Gonzalo Tello.

recientemente inauguradas. También ha realizado trabajos para Viñedos de Aldeanueva, Bodegas Aalto, Bodegas Perelada y Bodegas Azabache.

En un momento en el que el sector del vino español está aumentando día a día sus cifras y reconocimiento en el ámbito internacional, con un gran crecimiento en Estados Unidos y China, esta tendencia se traslada también a la inversión de las empresas vinícolas de nuestro país en nuevas edificaciones emblemáticas.

González Byass es una bodega familiar fundada en Jerez en el año 1835 y dedicada a la elaboración de vinos y bebidas espirituosas, con una vocación de crecimiento y expansión mundial. Son propietarios de bodegas como Tío Pepe en Jerez, Beronia en La Rioja, Pazos de Lusco en Rías Baixas, Viñas del Vero en Somontano, Finca Constancia en Toledo, Finca Moncloa en Cádiz, Cava Vilarnau en Sant Sadurn d'Anoia y, a nivel Internacional, Veramonte en Chile y Domecq en México.

Entre los proyectos agroalimentarios recientes de INBISA Construcción cabe destacar el secadero de jamones para la multinacional suiza Bell Food Group en Fuensalida, Toledo. La ampliación y adecuación de la planta de Dr. Schär, líder europeo en alimentación sin gluten, en Zaragoza y diversas bodegas para varias de las principales compañías vinícolas de nuestro país.

Sobre plano



Por Alba Brualla



A. S

El suelo debe alejarse de la especulación

El mercado de la vivienda va viento en popa. Tras haber superado el umbral de las 500.000 transacciones, se espera que este año se alcancen las 575.000 operaciones y que los precios crezcan de media un 6 por ciento, con incrementos del 10 por ciento en grandes ciudades. Sin embargo, el sector quiere mantener los pies en el suelo y son los propios actores del mercado los que alertan de la incapacidad de una parte importante de la población de poder acceder a la vivienda. “Lo que nos tendríamos que estar preguntando todos es cómo y cuándo vamos a recuperar el nivel salarial, porque el inmobiliario vale lo que se pueda pagar por él”, decía un experto durante una mesa de debate en *Sima*, poniendo sobre la mesa una realidad a la que tarde o temprano se tendrá que enfrentar el mercado residencial, que ahora está viviendo de la demanda contenida procedente de los años de la crisis en los que las operaciones se paralizaron.

Los expertos apuntan que el mercado que hay activo es el de reposición, mientras que apenas se ven nuevas formaciones de hogares, ya que hay una población joven que todavía no ha accedido a su primera vivienda. “Esta demanda va a tener que aparecer tarde o temprano. Mientras antes accedían al mercado a los 20, ahora lo hacen a los 35 años”, apuntan optimistas los inmobiliarios. Sin embargo, para que esto suceda habrá que poner freno, de una forma u otra, a la escalada acelerada de precios que aleja cada vez más las posibilidades de los *millennials* de adquirir una vivienda.

Para eso hay que empezar por el origen del problema, que se encuentra en el suelo. El sector tiene que dejar de ser especulativo en este mercado, donde la falta de transparencia y la lentitud de los procesos administrativos hacen que por sí mismo sea un negocio. Por eso el sector cree que hay que evitar que suceda lo mismo que pasó antes de la crisis, cuando había empresas que ganaban más dinero con la gestión del suelo que con la venta de viviendas.

EL PERSONAJE



Enric Reyna

Presidente de honor de APCEspaña

La Asociación de Promotores Constructores de España ha sido reconocida por *Sima* y por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima) con un premio especial por su dedicación en mejorar la imagen de la industria inmobiliaria. El premio fue recogido por Enric Reyna, presidente de honor, y por José Luis Roca Millán, miembro de honor de APCEspaña. Este reconocimiento llega en un momento clave para la asociación que celebra su 50º aniversario. Para su presidente, Juan Antonio Gómez-Pintado, “es un honor para nuestra asociación que unos premios tan reconocidos en nuestra industria reconozcan la labor desempeñada”.

LA CIFRA

8 Son los puntos de confianza que baja en el consumidor por la subida de precios

La confianza de los españoles para comprar una vivienda se afianza en niveles favorables y se sitúa en 108 puntos sobre 200 en abril, según el *Índice de Confianza Inmobiliaria Solvia*. Si bien supone una ligera variación frente a los 116 puntos de seis meses antes, ya que los consumidores perciben en mayor medida una evolución al alza de los precios, que creen que se mantendrá en los próximos dos años.

EL ‘RETUITEO’

@madrid_ sureste

@gomezpintado, presidente de Asprima, resume los efectos del Plan Director de #MadridSureste: inseguridad jurídica, batacazo al trabajo de los últimos 20 años, incremento de precio de la vivienda y expulsión de miles de personas de Madrid