

Revista mensual | 3 de febrero de 2021 | N°51

Inmobiliaria

elEconomista.es

LA VIVIENDA NUEVA SERÁ UNA LOCOMOTORA DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA

Los principales directivos piden colaboración
público privada e incentivos a la compra

CONSULTORÍA

**ACTIVOS EN BOLSA
A UN PRECIO BUENO,
BONITO Y BARATO**





Actualidad | P4

El sector de la vivienda nueva, locomotora de la recuperación

Los principales directivos de este mercado piden una mayor colaboración público-privada, agilidad en los procesos e incentivos a la compra de viviendas.



Los Protagonistas | P8

La banca solo financiará proyectos que sean viables

La crisis ha traído más prudencia al sector financiero y promotor, que, en algunos casos, tendrá que recurrir a la financiación alternativa.

Consultoría | P24

Activos en Bolsa a un precio bueno, bonito y barato

Las inmobiliarias cotizan por debajo del valor de sus activos y es el mejor momento para tomar posiciones o mover ficha como acaba de hacer Neinor con Quabit.

Tendencia | P36

Alquilar habitación en un hotel, ¿moda o realidad?

Tras la crisis del Covid el mercado tiende hacia modelos híbridos y flexibles. Además, algunos hoteles urbanos cambiarán su uso a residencial tras la pandemia.



Entrevista | P18

Carlos López, CEO de Catella España

“Gran parte de la liquidez que hay en el mercado va a ir este año al sector inmobiliario”.



Opinión | P40

La flexibilidad en el trabajo es el futuro

Tribuna de opinión de Muhannad Al Salhi, general manager de WeWork España e Italia.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña. Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez. Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez.

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



La primera vivienda, la gran protagonista del año en el sector residencial

Sin duda la gran protagonista del año en el sector residencial va a ser la primera vivienda, a un lado han quedado las segundas residencias y la compra de extranjeros; sin embargo, y pese o por el Covid, la vivienda habitual ha mantenido la demanda. La pandemia ha acelerado el fin de un ciclo expansivo que venía dando síntomas de desaceleración desde finales de 2019. La inversión inmobiliaria ha sufrido una reducción significativa en los volúmenes de contratación, con especial impacto en los sectores vinculados al turismo y al consumo. Pero, sin embargo, la vivienda sigue siendo el foco de todos los inversores. Veremos diferentes velocidades de recuperación, ante una previsible crisis de demanda por falta de solvencia y un posible endurecimiento en las condiciones de financiación. Incertidumbre y prudencia van a ser dos de las palabras que van a definir el sector residencial en 2021.

■
Impulsar la colaboración
público-privada para
poner en carga suelos
de titularidad pública
a precios asequibles
■

Heterogeneidad como nota predominante y comportamientos asimétricos con un mercado residencial de vivienda usada que tendrá mayor corrección que el de obra nueva, que a su vez ralentizará la puesta en marcha de nuevos proyectos. Concretamente en residencial, el reto será incrementar la oferta de vivienda en alquiler para facilitar el acceso a precios asequibles, impulsar la colaboración público-privada para poner en carga suelos de titularidad pública, disponer de un marco regulatorio claro, estable y equilibrado que aporte seguridad jurídica y confianza en los inversores, así como una apuesta firme por la creación de un parque público de vivienda social en alquiler para dar cobertura a familias vulnerables. El suelo, la materia prima del promotor, está claro que es uno de los principales retos: liberalización y producción de suelo. También, será fundamental la generación de empleo. Los expertos del sector tienen claro que el sector inmobiliario está llamado a ser una de las locomotoras de la recuperación económica local y del conjunto de la economía española.

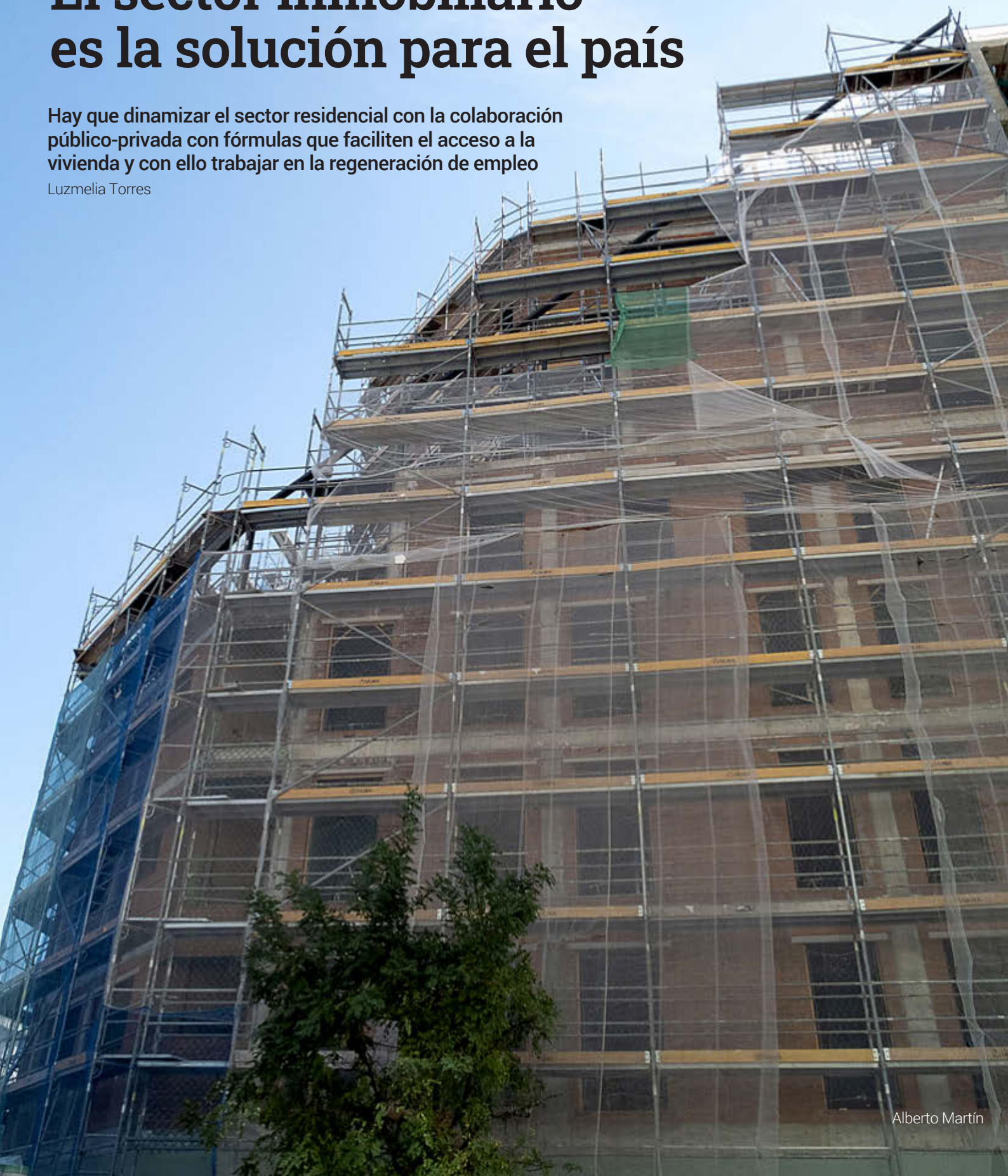
En el 2021 el alquiler será el producto estrella, sin dejar de mirar a las primeras promociones procedentes del *build to rent* (BTR) en donde todos los inversores están entrando porque es un negocio en España que acaba de empezar con unos activos muy interesantes por la rentabilidad que te ofrecen las rentas. El reto del alquiler está en seguir apostando por la seguridad jurídica, necesaria para propietarios e inquilinos. Además, son necesarias unas reglas de juego que atraigan inversión.

Está claro que el sector tienen muchos retos por delante para este año 2021 en el que vivimos una situación excepcional derivada de la pandemia por el Covid, pero el sector ha demostrado que es fuerte, profesional, resiliente y está preparado gracias a una intensiva profesionalización para afrontar el año con optimismo.

El sector inmobiliario es la solución para el país

Hay que dinamizar el sector residencial con la colaboración público-privada con fórmulas que faciliten el acceso a la vivienda y con ello trabajar en la regeneración de empleo

Luzmelia Torres



El sector inmobiliario residencial se está adaptando ante el escenario de incertidumbre que vivimos debido a la crisis sanitaria. Pero la ventaja que tiene es que ha llegado a esta crisis con empresas saneadas, con una oferta de vivienda muy ajustada a la demanda, -especialmente en las zonas más tensionadas-, y con un endeudamiento de las familias españolas mucho menor que en la crisis económica de 2008. La construcción es uno de los sectores que menos ha sufrido el parón de la actividad, y ha ganado peso frente a otros como el turismo, que han tenido que parar casi en seco. Y en general, la vivienda nueva ha resistido el pulso bastante mejor que la de segunda mano.

Las previsiones para el 2021 en el sector residencial, según los expertos del sector, son razonablemente optimistas. Argumentan que casi el 70% del producto de vivienda residencial para este año está vendido. Es cierto que ha habido un descenso en

Casi el 70% del producto de vivienda residencial para este año 2021 ya está vendido

el número de visados de un 30% que repercutirá en la actividad en 2021 y 2022. Sin embargo, los expertos apuntan que seguirá habiendo una demanda importante en vivienda de obra nueva, especialmente para 2022 y en aquellas zonas más tensionadas como son las grandes capitales. También se espera que en 2021 los niveles de inversión se recuperen paulatinamente, hasta las 95.000-100.000 viviendas. Hay que tener en cuenta que, al haber menos lanzamientos de promociones y bajos tipos de interés, la vivienda puede convertirse en un valor refugio en el que invertir.

¿Qué retos tiene el sector en 2021?

Borja García-Egotxeaga, CEO de Neinor Homes, tiene que claro que el mayor reto es seguir haciendo que el sector inmobiliario crezca y sea una solución para el país. "En este año hay que poner ya las bases y poder visualizar esa colaboración público-privada tan ansiada con la que seremos capaces de dinamizar el sector. Hay muchas herramientas que ya se están poniendo en marcha por parte de las Administraciones como es la puesta de suelos públicos en disposición de promotores privados para construir viviendas a precio pactado y también estamos viendo cierta flexibilización en la normativa, por lo que vemos iniciativas muy interesantes que van a ayudar a que el sector inmobiliario crezca. También es importante que entremos en la agenda de los Fondos Europeos para atraer fondos al sector residencial dentro del marco europeo. Esto también ayudaría al sector".



El 'build to rent' (BTR) se va a consolidar incluso más allá de Madrid. Álex Zea



Inmobiliaria

elEconomista.es



Se necesitan medidas fiscales como la reducción al 4% del IVA para la compra de primera vivienda. EFE

David Martínez, CEO de Aedas Homes, apunta cuatro grandes retos y oportunidades para este año. “El primero, el negocio *Build to Rent* (BTR) seguirá consolidándose, incluso más allá de Madrid. El segundo, los Métodos Modernos de Construcción (MMC), referidos tanto a la vivienda modular en 3D como en 2D -paneles, fachadas, baños y tabiques industrializados-, se implementarán totalmente en el sector. El tercero pasa por sostenibilidad, ya que el sector está llamado a abanderar un futuro ‘verde’ y socialmente responsable. Y el cuarto reto, tal vez el más importante, el importante desafío de facilitar a

generación de materia prima para el sector. “El suelo finalista en las grandes capitales es muy escaso, cada vez más, se tarda mucho en desarrollar suelo, y las viviendas de nueva construcción en poco tiempo serán un bien muy escaso. Si no corregimos eso, nos enfrentaremos a un desequilibrio entre oferta y demanda importante, con lo que conlleva. Como reto estructural del sector debemos avanzar en la innovación y sostenibilidad de nuestros proyectos. Nuestro objetivo debe ser construir de forma sostenible y el objetivo final hacer edificios de consumo energético nulo”.

En cuanto al suelo, José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria, no puede estar más de acuerdo y también comparte la opinión de que debe ser uno de los principales retos en 2021 “Hay que trabajar en la liberación y producción de suelo. Debemos ser prudentes en cuanto a nuevos lanzamientos y ver cómo evoluciona el tema de la financiación. Hoy es más importante que nunca una estrecha colaboración público-privada, a través de fórmulas que faciliten el acceso a la vivienda. Por otro lado, es fundamental la generación de empleo. Nuestro sector está llamado a ser una de las locomotoras de la recuperación económica local y del conjunto de la economía española”.

En el plano de la compraventa de vivienda, Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Asprima y APCE afirma que “es necesario la puesta en marcha de avales y líneas de crédito en los préstamos de

El reto del alquiler está en la seguridad jurídica

A pesar de la incertidumbre que vivimos con la pandemia, la demanda de alquiler sigue escalando puestos frente a la compra. “El alquiler llegó a España hace años para quedarse, afortunadamente, y en momentos de crisis como la que vivimos por el Covid nos confirma que el alquiler genera una solución a las familias, porque los bancos cada día están más reacios a conceder hipotecas y la demanda hacia el alquiler cada vez es mayor. También hay más oferta como consecuencia del trasvase de viviendas procedentes del alquiler turístico”, asegura Antonio Carroza, CEO de Alquiler Seguro, quien apunta que “debemos seguir apostando por la seguridad jurídica, tan necesaria para propietarios e inquilinos. También son necesarias unas reglas de juego que atraigan inversión, pero, sobre todo, el mayor reto al que nos enfrentamos es continuar trabajando por la profesionalización del alquiler en España. Por otro lado, Javier del Río, CEO de Sareb, afirma que el sector y la Administración tienen el reto de solucionar el déficit de vivienda social en España, y debe hacerse de forma ordenada, estructurada, con sentido social y económico. Es importante en este sentido el desarrollo de grandes operadores de alquiler, con una estrategia responsable en la gestión del inquilino”.

Es importante la regeneración de suelo. La vivienda de obra nueva va a ser un bien muy escaso

los jóvenes acceso a su primera vivienda ya sea en propiedad o en alquiler, porque sin ellos no hay futuro. En Aedas Homes estamos muy concienciados y fomentamos la colaboración público-privada, impulsamos proyectos BTR y exploramos vías de financiación alternativas con bancos y administraciones”.

Por otro lado, muchos promotores señalan la importancia del suelo ya que es la materia prima del negocio y Raúl Guerrero, CEO de Gestilar, cree que el primer reto del sector debe estar centrado en la

primera vivienda que estimulen y faciliten la compra. Por ejemplo, programas como el *Help to Buy* en otros países han logrado aumentar la compra de nuevas viviendas y facilitar el acceso de los jóvenes a su primera vivienda a través de avales del Estado. Se necesitan medidas fiscales que incentiven la demanda, como puede ser la reducción al 4% del IVA para la compra de primera vivienda, y modificar el IVA de las cesiones de suelo con derecho de superficie que está gravado al 21%. También es necesario que se agilicen y simplifiquen los procesos burocráticos. Para ello se debe incentivar la agilización de licencias urbanísticas y reducir los plazos en la ejecución de obras, y apostar por la digitalización”.

En esta misma línea, Félix Abánades, presidente de Quabit Inmobiliaria, afirma que el problema más grave está en la falta de apoyos a la compra. “Años atrás, las deducciones por la adquisición de vivienda o las cuentas de ahorro para la compra fueron fórmulas eficaces. Pero hoy comprar una casa es misión imposible para muchos jóvenes, no tanto por su capacidad de pago, sino por la falta de ahorros, lo que les deja fuera del mercado y de la posibilidad de desarrollar un proyecto de vida independiente. La vivienda es también una forma de ahorro, y con el problema de sostenibilidad de las pen-

Este año hay que visualizar la colaboración público-privada que es la que va a dinamizar el sector

siones, puede utilizarse en el futuro para capitalizar la inversión y convertirse en fuente de ingresos”.

Ricardo Sousa, CEO de Century21, explica que para este año la prioridad va a ser la búsqueda de una estabilización y el equilibrio social frente al equilibrio financiero. “El principal reto del sector será su capacidad de adaptación a las nuevas necesidades y expectativas de los consumidores. Es un sector poco elástico y resistente a cambios, pero esta nueva realidad nos obligará a ser muy ágiles para poder seguir así la evolución del mercado”.

Una visión que también comparte José Ignacio Morales, CEO de Vía Célere, y apunta el reto de estabilizar el sector. “Necesitamos seguir incrementando la oferta de vivienda nueva para atender la fuerte demanda en las capitales de provincias españolas. Por otro lado, la paulatina reducción de los costes de construcción también ayudará a contener los precios finales de la obra nueva. Y por supuesto, debemos seguir buscando las fórmulas para incrementar la oferta de suelo disponible, con lo que no solo se conseguiría una reducción significativa del precio de la materia prima y, por tanto, de las viviendas finales, sino que también permitiría incremen-



La vivienda, una forma de ahorro como fuente de ingresos en el futuro. Álex Zea

tar la oferta total en España. Desde el punto de vista regulatorio, creo que el mayor desafío es el de no entrar en el terreno de la *sobrerregulación* del sector, cayendo en la tentación de intervenir los mercados con normativas que siempre marchan por detrás de la realidad del sector”.

En general, la opinión de los expertos para el sector residencial en 2021 es optimista, aunque aseguran que hay que mantener cierta cautela porque el escenario vendrá determinado por la evolución de la crisis sanitaria y de la recuperación económica. Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa, concluye que “no se espera fuertes oscilaciones en el precio de la vivienda, al menos en obra nueva. Es importante tener en cuenta que el sector promotor está bastante saneado y equilibrado, con un volumen de oferta en construcción muy moderado, que incluso se está ralentizando en los últimos meses, y que además se encuentra prevendido en porcentajes elevados. Por lo tanto, no esperamos dificultades para que se absorba la actual oferta en marcha. De hecho, este sector debería erigirse como uno de los principales dinamizadores de la economía, como creadores de puestos de trabajo, tras esta crisis”.



La banca solo financiará proyectos que sean viables

La incertidumbre de la pandemia por el Covid hace que tanto entidades financieras como promotores sean más prudentes. En 2021 habrá menos proyectos inmobiliarios nuevos y más demanda de financiación alternativa para el sector

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

En los últimos meses debido a la incertidumbre que estamos viviendo por el Covid han sido muchos los proyectos de obra nueva que se han paralizado. En concreto, según datos del Ministerio de Transporte, en 2020 la factura de la pandemia ha sido 20.955 visados de vivienda nueva menos entre marzo y octubre. Ante esta situación analizamos cual va a ser el escenario que se va a encontrar el sector residencial este año en materia de financiación tanto para el promotor como para el comprador de viviendas.

Daniel Caballero, director corporativo de negocio inmobiliario de Caixabank afirma que "para nosotros el sector inmobiliario goza de toda nuestra confianza y tiene unos fundamentales sólidos, pero es verdad que la incertidumbre que vivimos con la crisis sanitaria nos obliga a ser aún más prudentes y esto hace que haya menos proyectos en el mercado. Nosotros seguimos apoyando al sector y estamos viendo muchos proyectos, pero los analizamos con lupa viendo esa viabilidad y este año los nuevos proyectos serán más escasos que en años anteriores".

Inmobiliaria

elEconomista.es

Después de la pandemia se ha instalado un sentimiento de incertidumbre en la población en general y esto lleva a que las promotoras tengan también una visión de prudencia. Para Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente Asprima y APCE, "durante la pandemia ya hemos visto una disminución de proyectos nuevos residenciales por la protección de caja de las compañías para que no pasará lo que en la anterior crisis. Esto va a hacer que los visados caigan un 30% por lo que en 2022 habrá menos proyectos nuevos. Se está dando una prudencia tanto por parte de los promotores como por parte de las entidades bancarias. Analizar los proyectos viables no es malo, todos queremos que los proyectos salgan bien y no se corran riesgos por eso, frente a la incertidumbre, prudencia. El escenario que nos vamos a encontrar en 2021 en España es que habrá un crecimiento económico para recuperar el PIB que hemos perdido y saldrán al mercado los proyectos inmobiliarios más viables".

Para Mikel Echavarren, CEO de Colliers España, la financiación siempre es un aspecto clave. "Es la gasolina que mueve todos los vehículos que circulan por la autopista inmobiliaria y en esta situación en la que estamos, si ya de por sí la banca se centra en la viabilidad de los proyectos que financia, ahora que arrancamos 2021 con una serie de incertidumbres ese papel conservador de la banca y a la vez razonable, se va a reforzar aún más. Ahora mismo la crisis del Covid ha hecho que se dañe

la solvencia de una parte importante de los españoles. En mi opinión no está dañando a la demanda solvente, sino al empleo más precario y la banca en estas circunstancias lo que hace es que está mirando con lupa la viabilidad de los proyectos exigiendo más preventas y se está centrando en los clientes más solventes y lo mismo con los compradores. Nada que no sea razonable. Hemos dejado atrás un ejercicio 2020 con una caída histórica del PIB, pero encaramos 2021 con un crecimiento también histórico. Lo peor de 2020 ya lo hemos dejado atrás, pero durante los próximos

La financiación es la gasolina que mueve todos los coches que van por la autopista inmobiliaria

meses la palabra prudencia es la que más vamos a escuchar".

Las perspectivas de cara a 2021 es que la banca será mucho más prudente y solo dará financiación a los proyectos más viables y cobrarán más importancia las plataformas de financiación alternativa. Diego Bestard, CEO de Urbanitae, está de acuerdo en que en estos momentos tiene que primar la prudencia y que la banca tiene que jugar un papel de prudencia a la hora de financiar proyectos, pero también asegu-



Los visados de obra nueva van a caer un 30% este año ante la incertidumbre del covid por lo que saldrán menos proyectos.



ra que muchas veces la banca no financia proyectos y no es por exceso de prudencia, sino por otros motivos internos de la banca. "Los bancos ya aprendieron la lección en la crisis anterior y ya estaban siendo prudentes antes del Covid. No estaban entrando a financiar suelo en la mayoría de las operaciones y entraban a financiar obras cuando ya contaban con preventas superiores al 50%. A nosotros en Urbanitae nos llegan promociones inmobiliarias de promotores pequeños y medianos con niveles de preventas en algunos casos hasta del 100%, incluso algunas el promotor ha ayudado a iniciar las obras con su capital y aún así, la banca ha cerrado el grifo para cierto nivel de promotores o ciertas tipologías de promociones. Luego en algunos casos no es porque no tengan viabilidad, son proyectos viables comercialmente, pero se les niega la financiación por otros temas internos de la banca, bien porque están más enfocados a dar liquidez a las pymes o a sacar préstamos ICO o porque en sus balances el volumen de deuda que supone este tipo de promociones más pequeñas no les compensa, etc."

Ante esta situación Diego Bestard lo tiene claro, "prevemos más demanda de financiación alternativa en 2021 porque estamos recibiendo muchas solicitudes de promotores con promociones avanzadas tanto en la construcción como en la comercialización sin deuda previa que no están consiguiendo financiación bancaria".

En el mercado hay dos clases de financiación alternativa: la que financia todo el proyecto incluido la compra de suelo, y la que se llama financiación puente hasta ser sustituida por la banca tradicional. "La primera es una financiación llevada al límite y cuando las ventas se ralentizan en momentos de crisis puede ser una financiación tóxica. Por ejemplo, en un caso común donde normalmente en una promoción el suelo representa el 30% de las ventas, los costes de construcción el 55% y el margen del promotor un 15%, si todos los costes de construcción

es con financiación que te cuesta el 15%, más de la mitad del margen se lo lleva la financiación alternativa y si se ha financiado parte del suelo, el promotor deja de tener sentido como promotor porque en cuanto se demoren los plazos de venta no es viable. Actualmente hay muchos casos de financiación alternativa de imposible pago, luego la financiación no por ser alternativa es milagrosa. La financiación puente si que puede convivir con la banca tradicional" apunta Mikel Echavarren.

Por otro lado, la Unión Europea ha puesto en marcha el Fondo de Recuperación Next Generation, del que España se beneficiará con 60.000 millones de eu-

500.000

Se espera alcanzar un volumen de compraventa de viviendas de 500.000 unidades en 2023-2024

ros en subvenciones y hasta 80.000 millones en préstamos. "Los Fondos Europeos van a tener un papel importante en el sector inmobiliario este año. Habrá dos líneas de actuación, por un lado, la rehabilitación de los edificios ya existentes, y por otro, la regeneración de barrios con la construcción de nuevos edificios" explica Juan Antonio Gómez-Pintado. Algo en lo que está de acuerdo Daniel Caballero y también ve los fondos como un empuje para el sector este año. "El objetivo que tenemos que buscar en 2021 es recuperar los visados de obra nueva y alcanzar un volumen de compraventa de viviendas de 500.000 unidades en el año 2023-2024".

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



Javier de Pablo
CEO de Bidx1

Las subastas inmobiliarias digitales, el futuro en la comercialización de activos inmobiliarios

Todos conocemos de sobra los efectos que ha producido el coronavirus en los diferentes sectores y aunque también ha tenido un impacto sobre el sector inmobiliario no ha sido una de las actividades más afectadas. Gracias a la adopción de nuevos métodos de compraventa y a la resiliencia del mercado, el sector inmobiliario ha continuado operando. De cara al nuevo año son muchos los retos y desafíos a los que se enfrenta, desde el desarrollo del modelo *built to rent* para potenciar el mercado de alquiler, la introducción de la Inteligencia Artificial, el *Big Data* o el *Blockchain* en los métodos de compraventa, hasta la colaboración entre el ámbito público y privado para facilitar el acceso a la vivienda.

Durante estos meses están siendo muchas las novedades adoptadas por el sector inmobiliario en un espacio muy corto de tiempo, entre ellas destaca la digitalización y las nuevas formas de comercialización gracias a herramientas tecnológicas que permiten la optimización de los procesos. Muchas compañías habían empezado a abrazar nuevos cambios en este terreno, antes de la llegada del coronavirus, lo que nadie imaginaba es que serían claves para la adaptación y la supervivencia posteriores, por lo que todos los cambios que tendrían lugar a lo largo de varios años se vieron obligados a hacerlo en meses. Pero España, ¿estaba preparada para la compraventa de propiedades de forma digital?

Lo cierto es que sí, por un lado, empezando por el hecho de que la sociedad española se encuentra entre los países que más está evolucionando a nivel tecnológico en los últimos años por lo que la aceptación de estos cambios lo hacía algo más fácil. Según constata el Índice de la Economía y la Sociedad Digital (DESI) 2020, presentado en su día por la Asociación Española para la Digitalización, DigitalES, sitúa a España en el undécimo puesto en la integración de las tecnologías digitales. Según la Comisión Europea, diversos estudios confirman que las empresas con un mayor grado de digitalización son más productivas, por lo que "si las compañías menos digitalizadas incrementan su nivel de digitalización tienen el potencial de incrementar su productividad y competitividad".

La digitalización ofrece más posibilidades de supervivencia y nuevas oportunidades de negocio, optimizar sus procesos y transformar sus productos y servi-



cios adaptándolos a un contexto cambiante y a la evolución de la demanda. Por otro lado, surgieron nuevas necesidades en torno a la vivienda que abocaron a muchos interesados a realizar transacciones *online*. Gracias también a las nuevas herramientas tecnológicas todo fue mucho más rápido, fácil y accesible, lo que permitió que el sector inmobiliario continuase en movimiento, convirtiéndose también en valor refugio para inversores.

Además de la multitud de cambios que está experimentando el sector inmobiliario, se le une la subasta como un método ágil y sencillo y que proporciona una serie de ventajas respecto a otras formas de comercialización. En los países anglosajones es muy común el formato subasta para adquirir todo tipo de bienes y servicios, incluido propiedades. En BidX1 empezamos siendo una casa de subastas tradicional de propiedades, para dar un paso adelante e invertir en digitalización creando un proceso ágil y sencillo. Fue en 2019 cuando aterrizamos en España con este modelo de negocio y hemos visto una gran acogida por parte de compradores y vendedores. El éxito de este método de compraventa y su posterior desarrollo reside en tres valores principales, la transparencia, la cercanía y la agilidad. La transparencia, es fundamental para que compradores y vendedores se sientan seguros, a la hora de realizar las



■

El éxito de este método de compraventa y su desarrollo reside en tres valores: transparencia, cercanía y agilidad

■

transacciones poniendo a disposición de todas las partes toda la información relativa al inmueble, el contrato, nota simple, fotografías o tour virtuales que permitan la toma de decisiones de manera sencilla y con confianza. Cercanía, ya que a pesar de que las operaciones se hagan a través de un entorno digital, es muy importante disponer de un equipo que acompañe en todo el proceso y asesore en caso de duda. Y por último la agilidad, gracias al empleo de nuevas herramientas tecnológicas y métodos de trabajo que permitan una reducción de los tiempos de manera considerable. Bien conocidos son los procesos de nueve a diez meses dentro del sector inmobiliario tradicional por lo que, en este caso, supone un valor añadido la firma de transacciones en diez semanas, cómo logramos nosotros a través de nuestra plataforma.

Junto a estos valores destacan las ventajas que implica la adquisición de una vivienda a través de subasta y en un proceso completamente digital cómo la posibilidad de realizar transacciones a nivel global desde cualquier lugar del mundo y en cualquier mercado. Precios más competitivos y ajustados para comprador y vendedor y la posibilidad de realizar las transacciones desde cualquier dispositivo. Además, gracias a las nuevas herramientas es posible un conocimiento mayor de lo que quiere el mercado, de la situación económica y las variantes que influyen en la decisión de compra. Son muchos los países que tienen integrado este método de compraventa y que no dudan en adquirir propiedades no solo residenciales, sino también comerciales y terciario. Un buen ejemplo es la compra del icónico edificio Pangu en Pekín que se realizó por subasta a través de un proceso de una plataforma digital y que el inversor adquirió por 663 millones de euros. EL proceso de digitalización del sector inmobiliario había empezado antes de la llegada del Covid sin embargo, a pesar de que muchos sectores se vieron fuertemente azotados por las circunstancias, para el sector inmobiliario, paradójicamente, ha supuesto un impulso y una aceleración de todos los procesos tecnológicos que habían comenzado antes de la llegada del virus. Todo esto, supone un cambio muy profundo que derivará en una mayor presencia en el entorno *online*, menos dependencia física y más actividad digital en las transacciones a nivel nacional e internacional. Será cuestión de poco tiempo que veamos con mayor frecuencia procesos de compraventa de propiedades completamente *online* y porque no, a través de subasta cómo ya está ocurriendo en otros países y nosotros seguiremos apostando por la mejor tecnología para crear un proceso cada vez más ágil y sencillo y ofreciendo un catálogo con mayor número de propiedades a nivel nacional sin perder nuestra esencia y nuestros valores.



MULLER ATOMIUM

La promotora Atomium lanza un nuevo residencial de ocho viviendas de obra nueva con dos áticos, en el barrio de Tetuán, en el centro de Madrid

Luzmelia Torres. Fotos: eE

Viviendas de un dormitorio enfocadas al inversor que busca rentabilidad en el alquiler

La promotora Atomium nace en 2018 poniendo el foco en el centro de Madrid, en concreto en el barrio de Tetuán, donde ha comercializado varias promociones y ahora arranca este año 2021 con una nueva promoción, Muller Atomium, un residencial de ocho viviendas y garajes, ubicada en la calle Muller, cerca de la Plaza de la Remonta y a tan sólo cinco minutos de Plaza Castilla, en pleno centro de Madrid.

Esta promoción se caracteriza principalmente por su ubicación, dentro de una zona consolidada con todo tipo de servicios y equipamientos: centros de salud, colegios, instalaciones deportivas, centros comerciales, zonas verdes, áreas infantiles, etc. Las viviendas cuentan con una superficie entre 60 y 64 metros cuadrados construidos. Este residencial ofrece dos áticos con terraza y plazas de ga-

raje. Los precios van desde 232.000 euros hasta 250.000 euros. Las viviendas, todas de un dormitorio, cuentan con un diseño moderno, funcional y con terrazas en los áticos. "Es un producto muy enfocado al inversor que quiera comprar una vivienda para ponerla en alquiler. En estos momentos el alquiler es un producto muy interesante para el inversor y nos demandan mucho esta tipología de vivienda en el centro de Madrid. En el barrio de Tetuán, el inversor busca una rentabilidad de mercado, pero con más seguridad respecto a otras zonas del extrarradio de Madrid debido a la excelente comunicación con la arteria principal de negocios como es área de Cuatro Torres y Azca. Los alquileres están dando rentabilidades por encima del 5%, luego es un producto muy interesante", explica Cristina Santos directora general de Atomium.



Viviendas de diseño moderno y funcional

Estas viviendas se caracterizan por un diseño moderno y funcional, aprovechando al máximo el espacio, ofreciendo un hogar acogedor con una distribución diáfana. Cuentan con materiales de alta calidad. En los baños y cocinas se utilizan materiales porcelánicos con tonos neutros y el suelo de la vivienda es de tarima de alta calidad al igual que la carpintería exterior. Los armarios empotrados están lacados de color blanco y van forrados y vestidos por dentro. Ventanas climatit. La cocina se entrega amueblada con los electrodomésticos y la promotora también ofrece la posibilidad al cliente de personalizar la cocina a su gusto. La vivienda también cuenta con sistema de aerotermia, persianas de aluminio mecanizadas. La fachada del edificio conjuga material porcelánico con ladrillo visto y carpintería metálica de alta calidad creando un diseño moderno.





HABITAT TRIANA

La promotora Habitat Inmobiliaria pone en marcha su tercera promoción en la ciudad de Sevilla, en el barrio de Triana. 49 viviendas de uno a cuatro dormitorios

El Economista. Fotos: Habitat

Piscina en la azotea y un gran patio ajardinado en el centro, aportando luz natural a las viviendas

Habitat Triana es la tercera promoción de Habitat Inmobiliaria en la ciudad de Sevilla, un proyecto de diseño moderno que destaca por su terraza en la azotea con vistas panorámicas a la ciudad.

Este residencial está formado por 49 viviendas de uno a cuatro dormitorios, plazas de garaje, trasteros y zonas verdes. Los precios van desde 174.500 euros en vivienda de un dormitorio o 238.500 euros en una vivienda de dos dormitorios. Entre las características más destacadas del proyecto, además de la piscina en la azotea, hay que señalar la luminosidad en todas las viviendas al contar con un gran patio central ajardinado que da luz natural a todas las viviendas. Un diseño realizado por Miguel Ángel Gea Arquitectos. Es importante destacar que todas las viviendas de Habitat Triana disponen de terraza, un es-

pacio especialmente demandado hoy en día y que permitirá a sus propietarios relajarse y disfrutar al aire libre en su propio hogar. Vivir en el icónico barrio de Triana, en Sevilla, es todo un lujo. Una ubicación excelente en una zona totalmente consolidada y con todos los servicios. Así, Habitat Triana estará a tan solo 20 minutos a pie de la conocida calle Betis y a diez minutos del Centro Comercial Torre Sevilla y dispone de muy buenas comunicaciones, situándose a cinco minutos en coche de la ronda de circunvalación SE-30 y su enlace con la A-49 y a tan solo un paso de varias líneas de autobús.

Habitat Inmobiliaria ofrece en esta promoción al cliente viviendas de diseño en un entorno tranquilo, en el que disfrutar del placer de vivir en la ciudad de Sevilla con la tranquilidad de tu hogar.



Campaña de descuento de 3.000 euros hasta marzo

Habitat Inmobiliaria, en línea con su compromiso con la sociedad, ha renovado su campaña de apoyo al personal sanitario, militar y miembros de las fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado que puso en marcha en abril del pasado año. De este modo, hasta el 31 de marzo la promotora continuará ofreciendo un descuento de 3.000 euros para este colectivo en la reserva de una vivienda en cualquiera de sus 39 promociones repartidas por toda España. Así, Habitat Triana, aplicará el descuento a este colectivo por la compra de una vivienda. Conscientes del importante trabajo que estos profesionales están llevando a cabo para ayudarnos a salir de la pandemia, no sólo durante los primeros meses, sino a lo largo de todo este tiempo, la compañía quiere seguir apoyando. "Hoy más que nunca es necesario continuar con la lucha contra el Covid-19, sin desistir en nuestro compromiso como sociedad y con una hoja de ruta firme. Una tarea en la que todos tenemos una gran responsabilidad como individuos y como organizaciones. En Habitat Inmobiliaria, nuestro objetivo es seguir aportando nuestro granito de arena y ayudando a todas aquellas personas que continúan con sus planes de encontrar un nuevo hogar", afirma José Carlos Saz, consejero delegado de Habitat Inmobiliaria.



CARLOS LÓPEZ

CEO de Catella España



“Gran parte de la liquidez que hay en el mercado va a ir este año al sector inmobiliario”

Hoy en día la bolsa registra una gran volatilidad y el inversor en renta fija no está recibiendo los réditos esperados, por tanto, el ‘real estate’ en 2021 va a ser una alternativa para el inversor muy interesante. Catella prevé que en 2021 alcancemos 12.000 millones de euros en operaciones en el sector terciario y residencial

Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martín

Carlos López, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Loyola de Córdoba y Máster en Dirección de Empresas Inmobiliarias por el Instituto de Empresa de Madrid, lleva casi toda su vida profesional dedicado al sector inmobiliario. Desde muy joven, lideró proyectos de auditoría y *corporate finance* en Arthur Andersen y en Knight Frank se especializó en el sector *retail*. Es en 2008 cuando Carlos López se

une a Catella España como *partner* y hoy, 12 años después, toma las riendas de la compañía como consejero delegado.

¿Cómo afronta su nueva responsabilidad como CEO de Catella España?

Con mucha ilusión. Desde 2008, mi labor dentro de Catella ha consistido en dirigir los servicios de *advisory* en España y Portugal. La diferencia es que antes compartía esa res-

ponsabilidad con otra persona y ahora la he asumido completamente. Catella es una consultora internacional cotizada de origen sueco con presencia en 15 países europeos. En España la compañía es activa en *Advisory* -línea de negocio de la cual soy responsable- y *Asset Management*; con una amplia experiencia tanto en el sector inmobiliario como en el financiero. Desde Catella brindamos servicios de asesoría dentro de la rama inmobiliaria en todo tipo de transacciones. El negocio está centrado en cuatro áreas fundamentales: *Capital Markets*, Agencia Oficinas, Agencia *Retail* y *High Street* y Valoración & Consultoría bajo los estándares RICS.

¿Cuáles son las primeras decisiones que ha tomado como CEO de Catella España?

La primera decisión que he tomado es mantener y fortalecer a todo el equipo. Creo firmemente que nuestro principal valor, por lo que somos reconocidos, se sustenta en las personas que conforman esta compañía.

rio sea, este año aún más si cabe, una magnífica opción para el inversor.

Después de 20 años en el mercado ¿con qué operación se queda?

Con una de las últimas operaciones que hemos cerrado, en la que Catella ha asesorado a Invesco en la venta por 130 millones euros de seis hipermercados Eroski -a un fondo internacional cuya gestión corre a cargo de Pradera- en el País Vasco y Navarra. Me quedo con esta operación porque el *retail* es mi especialidad y es muy gratificante ver que, a pesar de la incertidumbre que vivimos en el sector como consecuencia de la pandemia, el mercado continúa muy activo. De hecho, el sector de *food retail* es uno de los que está saliendo más reforzado en la crisis del Covid, con incrementos de ventas de entre un 10%-15%. Las transacciones suelen ser con contratos de arrendamiento de larga duración y las rentabilidades oscilan entre el 5% y el 6%.

“El sector ‘food retail’ ha salido reforzado. Las ventas han crecido entre 10-15% y dan rentabilidades entre 5-6%”

“De todas las operaciones me quedo con el asesoramiento a Invesco en la venta de seis hipermercados Eroski por 130 millones”



Con esta medida transmitimos tranquilidad muy necesaria a la plantilla que, a su vez, nos permitirá seguir transmitiendo serenidad y profesionalidad a los clientes. Asimismo, vamos a fortalecer nuestras cuatro áreas de negocio, en especial, el área de *Capital Markets*, donde tenemos un equipo especializado por productos en los segmentos de: residencial, logística, oficinas, *retail* y hoteles.

¿Qué va a pasar en 2021 en el ‘real estate’?

Pensamos que este año va a ser bueno para el sector del *real estate* debido a, entre otros factores, la gran liquidez existente en los mercados financieros y a la focalización de los inversores en este sector. En 2021 el *real estate* va a ser una alternativa de inversión muy interesante. Hoy en día la bolsa registra una gran volatilidad y el inversor en renta fija no está recibiendo los réditos esperados, por tanto, cabe esperar que el sector inmobilia-

¿Qué balance hace del año 2020 para Catella y que esperan del 2021?

Como es sabido, el sector inmobiliario ha sufrido un descenso de la actividad en 2020 del 25-30% como consecuencia del parón que hubo durante el Estado de Alarma cuando estalló el Covid-19, pero si eliminamos ese parón, la actividad ha seguido y en Catella, en 2020, hemos finalizado con unos ingresos similares a los últimos ejercicios. Hemos participado en operaciones destacadas como la venta de cuatro hoteles en Mallorca de Elaia (Grupo Batipart) a Swiss Life por 55 millones, la venta de un edificio de oficinas en la zona de Julián Camarillo en Madrid y la venta de varios edificios residenciales, entre otras operaciones. 2020 para Catella ha sido un año positivo y 2021 lo será más porque, como he mencionado antes, gran parte de la liquidez que hay en el mercado se destinará al sector inmobiliario.

¿Qué es lo que le hace a la compañía ser una empresa diferente en el mercado?

Las personas y la especialización de los equipos. Cada departamento de Catella lo conforman personas altamente cualificadas y especializadas que consiguen aportar al cliente dos aspectos que consideramos esenciales: rapidez y profesionalidad.

¿Cómo va a evolucionar la inversión y qué sectores van a ser más demandados?

En 2020 la actividad disminuyó notablemente debido al Estado de Alarma, alcanzando los 9.000 millones de euros en transacciones. No obstante, las estimaciones que tenemos indican que en 2021 estaremos cercanos a los 12.000 millones de euros en operaciones en el sector terciario y residencial. El cambio que vamos a apreciar durante este año va a ser el "estrechamiento" de la tipología de productos que demanda el inversor. Residencial, logístico y productos alternativos van a ser los sectores más deman-

vid, y las tarifas han bajado considerablemente. Sin embargo, es un sector que despegará y los inversores confían en el sector hotelero. Habrá un ajuste de precios durante dos o tres años, pero después se recuperará y seguirá funcionando muy bien. Hay mucho dinero *levantado* para invertir en hoteles en España porque, a pesar de todo, seguiremos siendo un destino turístico internacional de primer nivel y se recuperará a medio y largo plazo. El sector *retail*, por el contrario, es el sector que más incertidumbre está generando. La inversión en centros comerciales, parques de mediana y *High Street*, plantean cierta duda por dos factores: la pandemia, ante las restricciones de foros y horarios y el *e-commerce*.

¿Y cómo evoluciona el sector de oficinas?

Al igual que ha sucedido con el sector *retail*, la pandemia ha hecho que en las oficinas también se hayan precipitado los cambios. En este caso la adaptación a la nueva reali-

“Residencial, logístico y alimentación (‘food retail’) van a ser los sectores más demandados”

“El sector hotelero y ‘retail’ son los que más van a sufrir. Las oficinas se tendrán que adaptar a fórmulas de trabajo mixtas”



dados y dentro del comercial, el *food retail*, que abarca la distribución de la alimentación en supermercados e hipermercados. En estos sectores incluso se puede decir que hay más interés de compra ahora que antes del Covid. Estamos observando como las rentabilidades se mantienen e, incluso, en el caso de *food retail*, han disminuido. El sector logístico también sale muy reforzado de esta crisis porque todo el negocio del *e-commerce* está creciendo muy rápido y el residencial es un sector refugio que, aunque ya estaba creciendo exponencialmente durante los últimos años, sigue muy presente entre los inversores como una inversión alternativa.

¿Qué sectores han sido los más castigados?

El sector hotelero y el *retail*. Los hoteles están pasando por un momento difícil. Hay muchos hoteles cerrados, no hay turismo debido a las restricciones de movilidad por el Co-

vid, y las tarifas han bajado considerablemente. Sin embargo, es un sector que despegará y los inversores confían en el sector hotelero. Habrá un ajuste de precios durante dos o tres años, pero después se recuperará y seguirá funcionando muy bien. Hay mucho dinero *levantado* para invertir en hoteles en España porque, a pesar de todo, seguiremos siendo un destino turístico internacional de primer nivel y se recuperará a medio y largo plazo. El sector *retail*, por el contrario, es el sector que más incertidumbre está generando. La inversión en centros comerciales, parques de mediana y *High Street*, plantean cierta duda por dos factores: la pandemia, ante las restricciones de foros y horarios y el *e-commerce*.

¿Qué consejo le daría al inversor?

Le diría que tiene que analizar bien su cartera de inversión y tenerla diversificada. Analizar su perfil de riesgo y ver dónde quiere invertir su dinero. Asimismo, le aconsejaría que tenga muy en cuenta el sector inmobiliario porque tiene unas rentabilidades muy interesantes dependiendo del producto y del riesgo que quiera asumir. Que se deje asesorar por los especialistas y que piense en el sector inmobiliario que siempre ha dado muy buenas rentabilidades.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es

**Theo Soeters**

Head of Fund Management en Edmond de Rothschild REIM

¿Por qué considerar logística inmobiliaria?

La aparición de mega almacenes a lo largo de las autopistas más transitadas refleja una tendencia que durante la pandemia no ha revertido: el crecimiento de los almacenes logísticos. Este impulso es lo suficientemente fuerte como para confirmar las capacidades defensivas del segmento y considerarlo en carteras basadas en economía real.

Aunque el comercio internacional se está ralentizando, los activos logísticos se están beneficiando de la intensificación estructural del comercio de mercancías. Esto se debe tanto a la globalización como a la reorientación -o desglobalización-, en la que las cadenas de suministro se repatrian a los mercados europeos o locales.

'E-commerce'

El espectacular crecimiento del *e-commerce* también amplía la necesidad de infraestructura y espacio de almacenamiento. Obviamente la crisis sanitaria ha sido un catalizador, disuadiendo a los consumidores a visitar tiendas físicas no esenciales durante el confinamiento y modificando la experiencia del consumo.

Según la asociación E-commerce Europe, es probable que las compras *online* hayan superado los 700.000 millones de euros en toda Europa en 2020, lo que supone un aumento de más del 12% con respecto a 2019, a pesar de la recesión. Además, es probable que el peso de lo digital en el comercio *retail* crezca exponencialmente en los próximos años.

Urbanización y escasez de productos

Esta clase de activos merece aún más atención en un momento en que las urbes están transformando la sociedad. A pesar de algunas previsiones, la crisis del Covid-19 ha hecho poco para cambiar esta tendencia. Entre 1960 y 2018, la población urbana creció un 130% en los Países Bajos y un 87% en Francia, en comparación con crecimientos del 50% y el 44% de la población total de los respectivos países. Con más de dos tercios de la población mundial viviendo en pueblos y ciudades, la tendencia actual agrava la escasez de espacio libre. Es probable que la disponibilidad de áreas industriales siga siendo baja a medio y largo plazo, dada la escasez de terrenos y el aumento de los costes de construcción. Junto con este déficit de oferta, es probable



que la demanda siga creciendo en las zonas urbanas densamente pobladas, dado el espacio necesario para este tipo de logística y la necesidad de una gestión *justo a tiempo*.

Dispersión y aceleración de los flujos

En el segmento de los inmuebles de transporte e industriales, la logística a pequeña escala destaca ya que el crecimiento del comercio electrónico coincide con la disminución de la cesta media de compra. Esto añadido a la concentración de comunidades, la dispersión de flujos requiere soluciones de entrega en mejores condiciones.

La logística en pequeña escala satisface la necesidad de rapidez de los clientes. Es mejor tener instalaciones locales para limitar los tiempos de transporte y estar más cerca del cliente final.

Las entregas tardan apenas 24 horas, o incluso menos en el caso de los alimentos. Amazon Prime Now entrega la mercancía en una hora, mientras que Hema Fresh de China garantiza el servicio en 30 minutos para una clientela urbana.

Rentabilidades atractivas y diversificación

Juntos, estos factores dan a la logística en pequeña escala y a la industria ligera un extra de rentabilidad. Estimamos que la diferencia es de alrededor de 150-200 puntos básicos en relación con la logística moderna a gran escala. Los arrendatarios industriales que ofrecen buenas garantías y forman parte de una variedad de sectores, representan la mayor parte de las carteras bien diversificadas. La mayoría de las PYMES en cuestión se enorgullecen de pagar su alquiler, incluso en los difíciles momentos en que nos encontramos. La tasa de ocupación sigue siendo alrededor del 100%.

La tendencia estructural es que los alquileres y el valor de los activos aumenten cuanto más cerca esté un sitio de una ciudad.

Para que estas inversiones logísticas tengan éxito, se debe dar preferencia a las zonas bien comunicadas por diferentes medios de transporte -ferroviario, marítimo, fluvial, carreteras-, así como a las zonas con alta densidad de población y empleo. La región que incluye el Benelux, que se extiende desde el norte de Francia hasta el oeste y el centro de Alemania, marca todas estas casillas.

Un negocio enfocado en las personas

Las inversiones también deben concentrarse en una zona específica para alcanzar un tamaño crítico suficiente, a través de un área de captación reconocida y probada. Por último, pero no por ello menos importante, se debe confiar en expertos de primera línea, aquellos cuyas competencias no se limiten a los bienes inmuebles, sino que abarquen también el tejido industrial y comercial de la región elegida, ofreciendo un auténtico conocimiento local. El sector inmobiliario es un negocio local y centrado en las personas y, eso también se aplica a la logística inmobiliaria.



■

El segmento se consolida como una clase de activo con recorrido y con mayor interés, en la logística a pequeña escala

■



Camiones a la espera de carga en un almacén de distribución. iStock

Activos en Bolsa a un precio bueno, bonito y barato

Las inmobiliarias cotizan por debajo del valor de sus activos y es el mejor momento para tomar posiciones o mover ficha como acaba de hacer Neinor con la fusión de Quabit

Luzmelia Torres.

Hemos empezado el año 2021 con una fusión en bolsa en el sector inmobiliario entre Neinor Homes y Quabit Inmobiliaria. La primera gran operación de la economía española en bolsa. En este último año, las inmobiliarias en Bolsa están viviendo un antes y un después con la crisis sanitaria del Covid. A principios de 2020, las compañías tenían valoraciones más atractivas que el resto: recibían entradas de dinero vía inversores, ampliaciones de capital y financiación bancaria, pero con la pandemia, el confinamiento y la crisis económica las cotizaciones se han desplomado. Las principales promotoras y sociedades inmobiliarias españolas han perdido más de 5.200 millones de euros en capitalización bursátil durante 2020, es decir, algo más del 20% de su valor en 12 meses debido, principalmente, a la pandemia.



El 2021 arranca con la fusión en bolsa de Neinor Homes y Quabit Inmobiliaria creando la mayor promotora española. Alberto Martín

Lo más significativo de las compañías en bolsa ha sido la penalización en la acción de la devaluación de sus carteras de activos, que se están tasando a la baja y provocan descuentos en la cotización en el entorno del 30 al 40%, por lo que los analistas ante este escenario estaban a la espera de algún movimiento de concentración. Y así pasó. Neinor Homes ha sido la primera en mover ficha ¿se darán más operaciones corporativas en este sector?

Borja García-Egotxeaga, CEO de Neinor Homes, que acaba de protagonizar la primera fusión del año, piensa que todo puede pasar porque el sector está muy atomizado pero que para llevar a cabo una fusión o absorción se tiene que dar unas condiciones y circunstancias especiales. "Es verdad que hay apetito inversor, mucho dinero en el mercado y todos los promotores queremos ganar tamaño y ser más sólidos, pero no sé si habrá más fusiones. Nosotros enmarcamos esta operación en la confianza que es lo que hemos querido transmitir a nuestros accionistas e inversores. Creemos y apostamos por el sector inmobiliario y aunque los ratios y números son bajos respecto a otros países de nuestro entorno, en España tenemos una previsión y potencial de crecimiento importante".

El sector inmobiliario en España tiene una previsión y un potencial de crecimiento enorme

En el caso de la fusión de Neinor y Quabit se daban tres claves financieras para salir adelante: 1.-Todas las compañías inmobiliarias cotizan muy por debajo del valor de sus activos y en el caso de Quabit, la cotización era muy baja, por lo que la operación se ha hecho sobre un descuento del 75% del valor de los activos auditados y esto hacía claro una posible fusión. 2.- Estructuración de la deuda. Quabit tenía una situación financiera delicada que la estaba asfixiando y una compañía saneada podía asumir la deuda y renegociar. 3.-El tamaño de las dos compañías era el adecuado y una vez que absorbiera Neinor a Quabit, la nueva compañía tendrá un valor de deuda sobre el valor de sus activos del 20% que son cifras en las que se mueve Neinor.

Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y Comunicación Corporativa de Lar España explica que "las sociedades en bolsa hemos vivido un año complicado en 2020. A raíz del Covid la bolsa cayó y hasta que no se empezó a hablar de las vacunas no mejoró. Creo que este año va ser más moderado. Ahora el valor de nuestros activos no refleja su valor para nada, pero poco a poco si las noticias sobre la crisis sanitaria mejoran se irá recuperando. En cuanto a la concentración del sec-



Metrovacesa inicia la entrega de viviendas del Residencial Citrea en Málaga. eE



Centro comercial Lagoh, en Sevilla, uno de los activos de la socimi Lar España. eE



El edificio de oficinas Torre Chamartín, en Madrid, pertenece a la cartera de activos inmobiliarios de la socimi Merlin Properties. eE

tor, aunque todas las compañías cotizadas estamos sujetas a esa concentración yo no lo veo, si podría darse en el sector residencial, pero no en el resto de sectores”.

De la misma opinión es Juan Carlos Calvo, director de Estrategia y Relación con Inversores de Metrovacesa, que piensa que no habrá operaciones corporativas. “La fusión de Neinor y Quabit no significa que vayan a darse más operaciones en el mercado, pero sin embargo esta fusión sí significa que hay mucho interés por el inversor en inmobiliario. La acción de Metrovacesa bajó el año pasado, pero esperamos que este año se recupere porque la demanda de viviendas ha quedado demostrado que existe en el mercado y los números conseguidos con las entregas de viviendas en 2020 lo corroboran. Luego esperamos que en 2021 se recupere el valor de las acciones a medida que la economía se vaya recuperando”.

Fernando Ramírez, director de Relaciones con Inversores de Merlin Properties, también ve 2021 con optimismo. “El 2020 para el sector inmobiliario cotizado ha sido un año malísimo, los flujos de capital en bolsa de Europa han salido hacia la bolsa de EEUU y Asia y dentro de Europa, España es el país de donde ha salido más dinero y dentro de la bolsa española, por sectores, el *real estate* es el que ha tenido menos apoyo por parte del inversor internacional. Luego el año 2021 ha comenzado al alza, pero lo atribuyo a que el año pasado el descuento al que

cotizábamos las sociedades inmobiliarias en bolsa era muy bajo y esperamos que mejore la crisis sanitaria y la economía para que mejoren los valores en Bolsa”.

Todos los expertos, coinciden en que en este momento hay que darle la vuelta al descuento que sufren las inmobiliarias cotizadas en bolsa y verlo como una oportunidad muy interesante para invertir en inmobiliario.

5.200

Las sociedades inmobiliarias han perdido más de 5.200 millones en capitalización bursátil

“Tenemos una oportunidad excelente para invertir en los principales activos inmobiliarios en las socimis que operan en el sector. Las razones están claras. Si los expertos dicen que los activos tienen más valor que su precio en bolsa, quiere decir que puedo comprar algo bueno a un precio barato. Tanto analistas como valoradores coinciden en que las empresas valen un 50% más que lo que están cotizando en bolsa. Además, están gestionadas por profesionales, son transparentes y ofrece una gran rentabilidad por dividendo, pagan un nivel de dividendos muy por encima de la media española. Luego es una gran oportunidad” afirma Hernán San Pedro.



ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

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

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

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21®
España

En España cae un 0,9%

El alquiler en Madrid y Barcelona se abarata un 12% y 17%, respectivamente



El precio medio del alquiler en España se situó en enero en los 11 euros por m², en línea con lo registrado en el primer mes del año pasado (-0,1%), pero está un 0,9% por debajo de lo registrado en diciembre de 2020 y es 3,2% inferior respecto al último trimestre de ese mismo año, según se desprende del último informe de precios de Idealista. En Barcelona y Madrid, el precio de los alquileres se ha abaratado un 16,8% y un 11,9%, respectivamente,

desde los máximos alcanzados en mayo, sin embargo, pese a estas caídas son, junto a San Sebastián, las capitales más caras para alquilar una casa. En las dos principales ciudades de España, la caída de precio en el último trimestre duplica a la media del país. En la capital, el precio medio registró una caída mensual del 1,3% y un descenso trimestral del 6%. Por su parte, la Ciudad Condal acumuló un retroceso trimestral del 6,9%.

Zaragoza y el Puerto de Santa María

Panattoni desarrolla dos nuevos proyectos logísticos en nuestro país

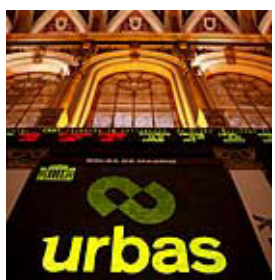


Panattoni, el promotor inmobiliario logístico-industrial líder en Europa, continúa con su política de crecimiento en la geografía española con el desarrollo de dos nuevos proyectos logísticos en nuestro país. Uno de ellos, situado en el polígono industrial de PLAZA, Zaragoza, contará con 9.200 m² de SBA. El inmueble va a estar distribuido en dos plantas, albergando en la inferior un edificio de 6.600 m² y, en la superior, unas oficinas de 2.500 m². La fecha de

entrega prevista está marcada para octubre de 2021. En el otro proyecto, ubicado en el polígono de las Salinas, en el Puerto de Santa María, la compañía está edificando sobre una parcela de 41.500 m² con 9.000 m² de superficie bruta alquilable. El edificio logístico contará con una nave de 6.600 m², así como con un complejo de oficinas de 2.300 m². Este primer proyecto de Panattoni en Andalucía tiene prevista su entrega en septiembre de 2021.

180.000 m²

Urbas invertirá 300 millones en un complejo de uso mixto en Dubái



URBAS Grupo Financiero resulta adjudicatario en un concurso para la realización de un complejo inmobiliario de uso mixto en el centro de Dubái, en el distrito de Deira. La inversión de este complejo podría alcanzar los 300 millones de euros para la construcción de 150.000 m² de oficinas y 30.000 m² de uso comercial. El nuevo complejo mantendrá los espacios verdes existentes y contribuirá a la regeneración y modernización del distrito creando un nue-

vo punto de referencia de modernidad en Dubái. La inversión se realizará en un esquema de Asociación Público-Privada con la Autoridad de Transportes de Dubai en un contrato de hasta 50 años contribuyendo a la transformación y modernización que se viene desarrollando en el Distrito de Deira. Urbas destaca que la adjudicación de este megaproyecto supone "un hito adicional" en su estrategia de diversificación y expansión internacional.

Ya cuenta con tres sedes

Finaer, la firma argentina de garantías de alquiler, desembarca en España



Finaer, la firma líder en garantías de alquiler en Argentina aterriza en España con el objetivo de "situarse en el podium" de este mercado en tan solo un año. Así lo explicó a *elEconomista* su CEO, Nicolás Barilari, que asegura que la calidad y diferenciación de su producto serán la clave para el crecimiento que esperan en nuestro país en 2021. La compañía arrancó su camino en España en enero y cuenta con 12 trabajadores y tres sedes, dos en Madrid y otra

en Barcelona. Su plan de expansión prepara el desembarco en Valencia, Galicia y Asturias para el segundo trimestre del año, y Andalucía y Zona Centro para el segundo semestre. Un semestre en el que también prevé lanzar la versión 2.0 de su aplicación digital, que incorpora mejoras de uso y nuevos servicios, e iniciar el sistema de Gestorías y Franquicias. En su estrategia global, el próximo país en el que quieren ofrecer sus servicios será Uruguay.



Nature
**SON
PARC**
by Quabit

quabitsonparc.com



VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

Vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid **C/ Poeta Joan Maragall, 1 Planta 12**

EXCLUSIVOS CHALETS DE 3-4-5 DORMITORIOS EN URBANIZACIÓN PRIVADA
AMPLIAS TERRAZAS Y JARDÍN PRIVADO, **ESPECTACULARES ZONAS COMUNES CON PISCINA,**
JACUZZI, SOLÁRIUM Y CHILL-OUT, LOUNGE CLUB, GIMNASIO Y ÁREAS AJARDINADAS

A menos de 30 minutos del aeropuerto, junto al Arenal de Son Saura
y al único campo de golf de Menorca, con 18 hoyos.

Quabit 
Inmobiliaria

Las pernoctaciones en hoteles caen un 72,2%

Según JLL, las restricciones a la movilidad por el Covid y la consecuente caída del turismo ha dado lugar a un drástico descenso de la demanda del sector hotelero

elEconomista.

El brote de Covid-19 ha ocasionado un impacto sin precedentes en el sector turístico mundial. En España, el impacto económico del turismo ha sido muy notable, dado que representa alrededor del 12% del PIB nacional y es el segundo generador de empleo del país. Asimismo, España es el segundo país en el mundo por llegadas de turistas internacionales y tercero por gasto de turistas. Las restricciones a la movilidad y la consecuente caída del turismo ha conllevado un drástico descenso de la demanda en el sector hotelero y en alojamientos vacacionales.

En España, la gran mayoría de los huéspedes en hoteles son internacionales -igual que mucha demanda de *coliving*-, lo que ha motivado una fuerte caída de los ingresos durante el 2020. Los ingresos por habitación disponible (RevPar) en el país fueron disminuyendo, desde el brote de Covid-19 mostrando una bajada del 71,2% en octubre del 2020 respecto a octubre de 2019, según JLL.

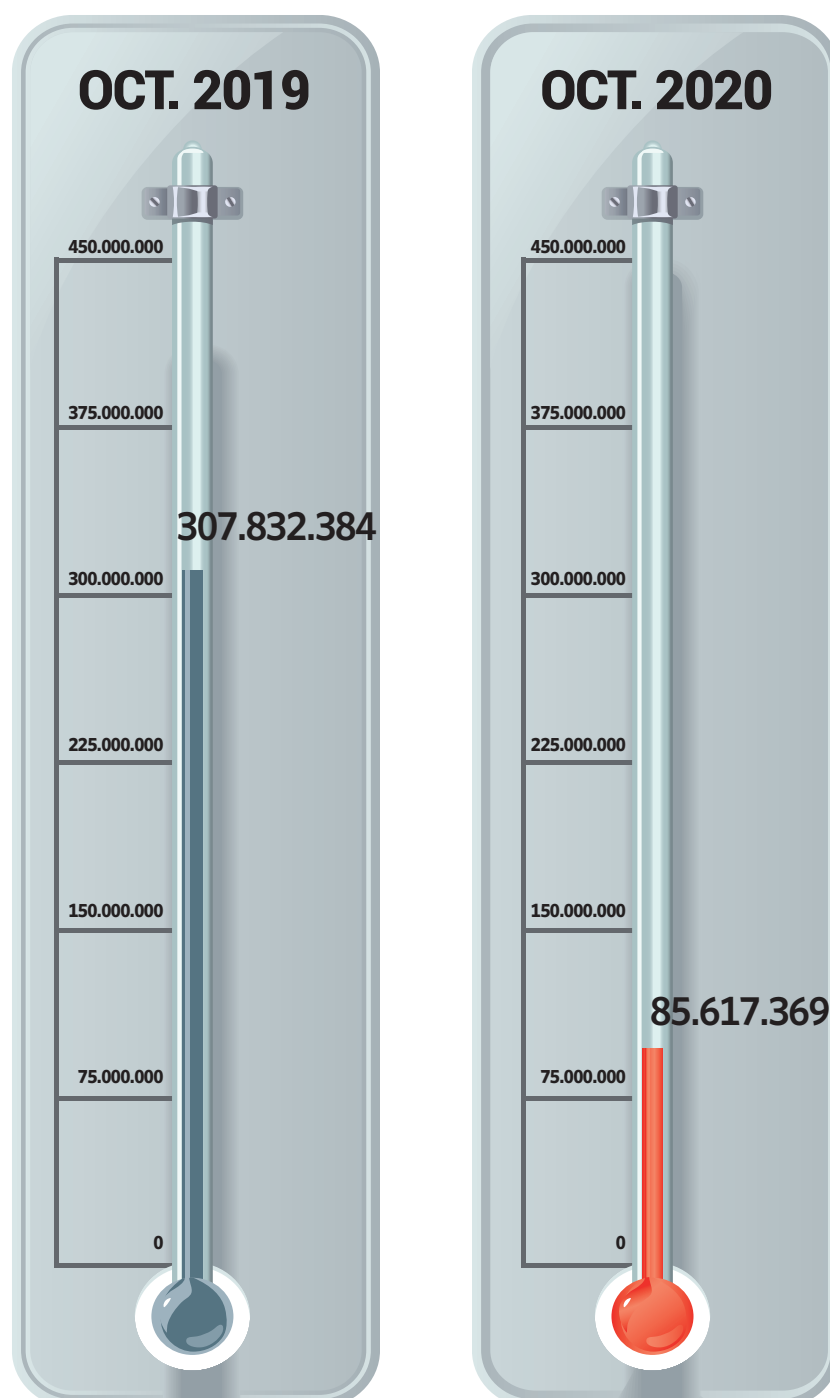
A nivel nacional, podemos observar cómo en los últimos diez años -hasta 2019-, el número de llegadas de turistas internacionales se fue incrementando progresivamente y batiendo nuevos récords cada año, hasta alcanzar los 108 millones en 2019. Las llegadas del número de turistas hasta octubre del 2020 cayeron un 66,8% y las pernoctaciones por su parte, -número de turistas multiplicado por las noches de estancia- disminuyeron un 72,2% en el acumulado de los tres primeros trimestres del 2020.

Asimismo, en el acumulado hasta octubre de 2019 el 65% de las pernoctaciones fueron turistas internacionales y en el 2020 ese porcentaje se ha reducido al 45% -para el mismo periodo de tiempo- como consecuencia de las restricciones a la movilidad. El impacto de Covid-19 ha obligado a los alojamientos a reinventarse para poder ocupar el gran número de habitaciones vacías por las restricciones a la movilidad y las han transformado en oficinas o en vivienda de alquiler por largas estancias.

Pernoctaciones de turistas en hoteles

Número de personas que duermen en un hotel

CAÍDA  -72,2%



Fuente: JLL.

elEconomista

Creemos en las personas

En **MERLIN Properties**, creemos en la tecnología para avanzar e innovar. Desarrollamos soluciones sostenibles que respetan el medioambiente y contribuimos al desarrollo responsable de las ciudades.

Construimos espacios que mejoran la calidad de vida de las personas.



merlinproperties.com



MERLIN

Hay que vivirlo

Se prevé un millón de tejados solares en viviendas en 2025

España multiplicará por 30 el autoconsumo fotovoltaico residencial en los próximos años. Solo contamos con 10.000 tejados solares frente a 1,5 millones que hay en Alemania.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El Observatorio Español del Autoconsumo Fotovoltaico Residencial asegura que España multiplicará por 30 el autoconsumo fotovoltaico residencial en los próximos 3 años. El objetivo del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima es alcanzar un millón de tejados en 2025. Son varias las comunidades autónomas que ya están dando subvenciones a la instalación de paneles. Según datos del Observatorio, España tiene 350.000 campos de fútbol en tejados útiles para el autoconsumo, pero actualmente solo disponemos de 10.000 tejados solares, por lo que aún estamos por detrás de nuestros vecinos europeos ya que mientras que Alemania hay 1,5 millones, en Reino Unido 800.000 y en Italia unos 600.000 y eso que España cuenta con ventaja al ser uno de los países con más horas de sol y para producir la misma cantidad de energía necesitamos menos superficie de captación.



España al tener más horas de sol necesita menos superficie de captación que otros países europeos para producir la misma energía.



El autoconsumo de energía fotovoltaica es más viable con placas solares en viviendas unifamiliares.

“Años atrás cuando hablábamos de la fotovoltaica lo percibíamos como una tecnología cara, poco eficiente y que daba problemas, pero hoy en día los avances tecnológicos han permitido mejorar los métodos de producción de las células fotovoltaicas, lo que ha conllevado a su abaratamiento y al aumento de su eficiencia. Actualmente hemos alcanzado valores de eficiencia de las células fotovoltaicas en torno al 15%-20%. Esto quiere decir que son capaces de convertir en energía eléctrica un 15%-20% de la irradiación solar que recibe, gracias a lo cual podemos llegar a cubrir gran parte de la demanda energética que consumen nuestros hogares o incluso, el 100% en el caso del autoconsumo”, afirma Laura Ruiz, técnico de Proyectos en Vía Ágora.

A la hora de diseñar una instalación de paneles solares en edificios de viviendas tenemos que tener en cuenta dos parámetros: El primero, que un sistema fotovoltaico depende de la radiación solar, que aunque es gratuita no está siempre disponible, por lo que en muchas ocasiones vamos a necesitar de un aporte auxiliar. En segundo, que la energía debe ser consumida, acumulada o transportada al momento de la generación. En este sentido las baterías no acumulan la energía a largo plazo, sufren pérdidas de carga con el tiempo, y son costosas por lo que no solemos utilizarlas en edificios de viviendas. Estas dos cuestiones suponen que, a nivel de edificios residenciales plurifamiliares casi siempre vamos a necesitar de conexión a la red ya que habrá periodos, por ejemplo en invierno donde la inci-

dencia de energía solar sobre los paneles sea mínima, que consumimos más de lo que producimos, y necesitemos consumir de la red. Por el contrario, también hay situaciones en las que la radiación solar nos proporcione más energía de la que consumimos y se tenga que verter el excedente a la red general de distribución. “Este aspecto antes generaba un conflicto para los usuarios, pero desde el año a finales del año 2019 gracias al Real Decreto 244/19 se reguló el autoconsumo eléctrico permi-

350.000

España tiene 350.000 campos de fútbol en tejados útiles para el autoconsumo fotovoltaico

tiendo la compensación por excedentes. Esto quiere decir que se puede verter a la red la energía sobrante y que las comercializadoras te pagan por ello, siempre y cuando la energía que un consumidor vierta no supere a la que consume. Si nos fijamos en viviendas unifamiliares, ahí sí que es más viable el autoconsumo pleno. Es cierto que encontramos pocos casos actualmente, pero se espera que vayan en aumento” apunta Laura Ruiz.

El Real Decreto de 2019 por el que se regula el autoconsumo, permite también el autoconsumo colectivo gracias al cual es posible compartir instala-

ciones de placas solares con otros autoconsumidores y también a corto plazo se aplicaran en vecindarios y barrios.

La ubicación de las placas fotovoltaicas en los edificios residenciales suelen ser en las cubiertas, son lugares idóneos para su ubicación ya que podemos ajustar su orientación hacia el sur geográfico sin necesidad de coincidir con alineaciones de fachada. También permiten variar su inclinación en función de la estación, incluso de la hora del día y reducen el impacto visual, pues no se ven a nivel de calle.

Laura Ruiz explica que “en los últimos años ha aparecido soluciones de energía solar fotovoltaica integrada en los propios edificios. Esta técnica consiste en incorporar células solares en diferentes partes de la envolvente como en fachadas acristaladas con vidrios solares, cargaderos de huecos, tejas translúcidas, hasta existen paneles solares flexibles. Estos productos se encuentran en el mercado pero el hándicap para su aplicación regular en viviendas sigue siendo el elevado coste, aunque con el tiempo se regularán los costes”.

Las ventajas de poner paneles solares en los edificios residenciales son muchas como: Independen-

El periodo de amortización de instalaciones de placas solares en viviendas es de 6-7 años

cia energética. A diferencia de la electricidad, cuyo coste irá aumentando progresivamente, el coste de los paneles fotovoltaicos va disminuyendo. Es una energía limpia, ecológica y que no genera gases nocivos. Tiene un bajo impacto ambiental, no genera ruidos. Bajo coste de mantenimiento y larga vida útil de hasta 20-25 años. Y uno de los beneficios más interesantes es que aunque requiere una mayor inversión inicial, supone importantes ahorros energéticos a medio y largo plazo. En viviendas el periodo de amortización medio es en torno a 6-7 años. Esto supone un importante ahorro tanto para los usuarios finales como para los propietarios de viviendas en régimen de alquiler.

Según la directora de proyectos de Vía Ágora, 2021 va a ser un año muy interesante ya que en 2020 se esperaba un crecimiento de entre un 300% y un 400% en instalaciones fotovoltaicas en viviendas que se frenó como consecuencia de la pandemia por el Covid. “Esperamos que este año resurja este crecimiento acumulado, pues los objetivos ambientales siguen siendo los mismos o incluso más restrictivos. De hecho, a pesar del coronavirus la UE decidió a finales de 2020 elevar del 40% al 55% el objetivo de reducción de emisiones para 2030.



Las placas tienen un bajo coste de mantenimiento y una vida de 20-25 años.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com

Alquilar habitación en un hotel: ¿moda o realidad?

Es una tendencia que surge con el Covid y se va a quedar. El mercado tiende hacia modelos híbridos y flexibles. Hoteles urbanos cambiarán su uso a residencial tras la pandemia

Luzmelia Torres.

El alquiler residencial ha sido caballo ganador en esta crisis que vivimos por el Covid y el sector hotelero también ha querido subirse a este carro desarrollando un nuevo modelo de negocio basado en el alquiler de habitaciones en hoteles para largas estancias. Una tendencia que se ha desencadenado a raíz del Covid, pero que podría instalarse en el mercado como una oferta más que ofrecen las cadenas hoteleras.

La pandemia del coronavirus ha obligado a los hoteles a reinventarse para poder ocupar el gran número de habitaciones vacías que hay en los hoteles por las restricciones de movilidad y la falta de turistas. Son muchas las cadenas hoteleras que han puesto en marcha alternativas como el *coworking*, ofreciendo habitaciones para trabajar y ahora han



Las cadenas hoteleras ante la falta de turistas se han tenido que reinventar y ofrecen habitaciones para trabajar y ahora para vivir. iStock

dado el paso al *coliving*, con alquiler de habitaciones para vivir, y de esta forma buscar alternativas para no cerrar el establecimiento. Esta nueva modalidad ya la han puesto en práctica varias cadenas y reconocen que ha sido un éxito. La cadena B&B Hotels ha lanzado 'Home For Everyone' que permite al cliente hospedarse en uno de sus 39 hoteles de España y Portugal con una tarifa que va desde 500 a 790 euros al mes. Ofrece habitaciones desinfectadas, wifi gratuito, parking e incluso café gratis todos los días en el hall, sin necesidad de firmar ningún contrato de arrendamiento, fianzas o avales. También, Campanile España ha diseñado el concepto 'Campanile room' ofreciendo el alquiler de habitaciones convertidas en un hogar por 600 euros al mes. Otra cadena en sumarse es Alda Hotels, que permite alojarse un mes en sus hoteles por 600 euros al mes y la empresa familiar Gallery Hoteles, que cuenta con tres establecimientos en España, ha creado el concepto 'homtel' ofreciendo en sus hoteles de Málaga y Barcelona, habitación doble exterior con desayuno, limpieza y lavandería dos veces a la semana, gimnasio y piscina por 700 euros al mes.

"La crisis sanitaria ha obligado al sector hotelero a reinventarse", señala Lucía Méndez-Bonito, CEO de B&B en España y Portugal. "Al principio detectamos

Puedes alquilar una habitación de un hotel desde 500 euros al mes sin necesitar fianza o aval

la necesidad del cliente de encontrar un lugar de trabajo tranquilo, cómodo y con una red wifi que permita mantener videoconferencias a un precio asequible; por lo que lanzamos nuestro servicio de habitaciones convertidas en oficinas, pero luego lanzamos nuestra campaña 'Home For Everyone' que es la alternativa para aquellas personas que necesitan alojarse en alguna ciudad y no tengan la posibilidad de alquilar una vivienda. En estos momentos, en todos nuestros hoteles tenemos gente viviendo en régimen de larga estancia con una ocupación del 4% del total de todas nuestras habitaciones. Pienso que es una iniciativa que hemos desarrollado a partir del Covid, pero que se va a quedar como modelo de negocio dando un servicio mucho más personalizado al cliente".

Sin embargo, Laura Hernando, directora del departamento de hoteles de Colliers International Spain, opina que esta tendencia es algo puntual "con una tarifa de alquiler de la habitación del hotel a 500 euros al mes, que sale a menos de 17 euros el día, un hotel no puede ser rentable, al menos con el nivel de servicios habitual -limpieza diaria, recepción, 24 horas, wifi, seguridad, etc.-. Creo que si se está haciendo este tipo de ofertas es para minimizar pér-



B&B Hotels tiene el 4% de sus habitaciones en régimen de larga estancia. B&B



El alquiler de una habitación en un hotel incluye wifi gratuito y parking. eE



Hotel Campanile en Alcalá de Henares junto a la estación de Renfe. L.H.G.

¿Qué servicios van incluidos en el precio si alquilo una habitación de un hotel?

En el Hotel Campanile ubicado en Alcalá de Henares (Madrid) la oferta para alquilar habitaciones incluye: Habitación con cama de matrimonio o dos camas, baño completo, TV y armarios con una tarifa mensual de 600 euros. Estancia mínima del primer mes completo y después por quincenas o meses. La tarifa incluye: alojamiento, IVA, WIFI, suministro de gas, agua y luz, calefacción y parking ex-

terior. La limpieza será una vez a la semana con cambio de sábanas y toallas. La habitación dispone de TV y teléfono y climatización individual. Servicios adicionales: Frigorífico pequeño incluido. Cambio de sábanas y toallas y limpieza extra: 20 euros por servicio. Desayuno buffet (4 euros), Comida o cena (10,50 euros) y media pensión (16 euros) con contratación mínimo 4 días a la semana.

didias en hoteles que han decidido intentar mantenerse abiertos porque posiblemente esperan generar pernoctaciones con algún otro segmento de demanda y en cualquier caso están limitando los servicios ofrecidos. Tanto estas iniciativas como la de vender las habitaciones para uso de oficina diaria, son parches que los hoteleros están intentando poner para minimizar las pérdidas y compensar la caída drástica de los niveles de ocupación. Muy difícil pensar que son tendencias que han venido para quedarse, aunque puntualmente podrían implantarse a precios que funcionen para ambas partes”.

En este sentido, el escenario que plantea Gema Alfaro, partner y directora de Alfaro-Manrique Atelier, es que el mercado hotelero está tendiendo hacia la hibridación y flexibilización de usos tanto a nivel nacional como internacional por parte de grandes y pequeñas cadenas “Muchas veces no solo se busca el poder mantener abierto los negocios y ayudar a la caja de los mismos -que obviamente es el objetivo principal-, sino que también se busca el objetivo de seguir en el imaginario de los clientes, generar *engagement* con ellos y una vinculación presente y futura con la marca hotelera”.

Desde antes de la pandemia, la industria hotelera ya estaba buscando iniciativas para atraer personas del lugar a sus hoteles y contribuir a acabar con la gentrificación y crear una interacción entre la comunidad local y los huéspedes y con el Covid se han puesto sobre la mesa todas estas alternativas. “Seguramente estas largas estancias no sean lo más rentables para ningún hotelero frente a su facturación anterior. Pero, aunque sea residual inicialmente frente al volumen del negocio hotelero, si es una tendencia mundial que abre un nuevo nicho de mercado, que viene para quedarse en estancias medias y largas y con uso híbrido, y muchos hoteles tendrán que reformarse. Desde el punto de vista del di-



Hay hoteles urbanos que tras la pandemia se plantean su uso residencial. E.P.

seño y la arquitectura, el hotelero no tiene que tener un hotel, tiene que tener una herramienta con capacidad para transformarse en 24 horas y es ahí parte de nuestro reto”, asegura Gema Alfaro.

En este proceso de transformación que está viviendo el sector hotelero por el Covid, Laura Hernando apunta una tendencia que ya están observando en Colliers y es el inicio de análisis de cambio de uso de hoteles urbanos a residencial. “En estos momentos muchas cadenas hoteleras sólo tienen un 30% de ocupación y tras la pandemia la actividad va a tardar en recuperarse. Hay hoteles urbanos que por su ubicación u otras características van a tener que reinventarse y algunos se plantean el cambio de uso del inmueble a residencial o apartamentos turísticos. Esta tendencia la veremos puntualmente en algunos hoteles enfocados sobre todo a clientes de negocio en los próximos años”.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología
elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores
elEconomista.es

Comunitat Valenciana
elEconomista.es

País Vasco
elEconomista.es

Andalucía
elEconomista.es

Transporte
elEconomista.es

Seguros
elEconomista.es

Inversión a fondo
elEconomista.es

Pensiones
elEconomista.es

Turismo
elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo
elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC
elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente
elEconomista.es

Capital Privado
elEconomista.es

Energía
elEconomista.es

Catalunya
elEconomista.es

Inmobiliaria
elEconomista.es

Agro
elEconomista.es

Sanidad
elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

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



**Muhannad Al Salhi**

General manager de WeWork España e Italia

La Nueva Normalidad: la flexibilidad en el trabajo es el futuro

La pandemia nos ha obligado a impulsarnos hacia el futuro. Un futuro sin contacto, digital, flexible y ágil. ¿Quién hubiera pensado que pasaría tan rápido? El paso a soluciones de espacio de trabajo flexible es una parte integral de la futura realidad empresarial. El equipo Community de WeWork España está trabajando para ayudar a sus miembros a pasar del trabajo en casa al regreso a nuestros espacios, llenos de calidez, color, luz y creatividad, con la posibilidad de trabajar cerca de casa (el WNH, Working Near Home). Nuestros miembros se dan cuenta de que estos modelos de trabajo flexibles e híbridos les ofrecen el equilibrio perfecto mientras mantienen su rutina, la cultura corporativa y los beneficios de un entorno de trabajo seguro y saludable.

Al salir de la pandemia, debemos esforzarnos por hacer frente a la nueva normalidad y encontrar un equilibrio. Un ambiente que restaura el equilibrio, los límites entre el trabajo y el hogar, las conexiones humanas y la creatividad. La oficina sigue siendo una fuente de apoyo e ideas creativas para muchos empleados. Para la mayoría de la gente, la productividad en la oficina viene de "interacciones informales" -discusiones en la máquina de café, reuniones espontáneas, conversaciones en el pasillo-. Según una encuesta de WeWork, después de la pandemia, el número de interacciones no planificadas disminuyó en un promedio del 25%, y para los empleados que trabajan en equipo, la disminución fue de hasta un 40%. También encontramos que la gran mayoría de la gente (90%) quiere estar en la oficina al menos una vez a la semana. Los espacios de trabajo flexibles, situados en la ciudad y cerca de casa, pueden ayudar a crear una atmósfera de oficina, evitando los viajes y los espacios de trabajo superpoblados.

En este momento, algunos de nosotros podemos haber sentido que éramos más productivos que nunca, sobre todo porque nos encontramos con que no podíamos desconectar del trabajo hasta horas inusuales en la mañana y en la tarde. Mantener límites claros y hacer tiempo para nuestro bienestar o rutina familiar en medio de una larga jornada de tra-





iStock



■

Un gran desafío está ahora en primer plano: la pandemia se ha convertido en una epidemia de soledad

■

bajo requiere una profunda determinación, una comunicación clara, empatía y confianza por parte de los compañeros de trabajo, y este no es el estado de *utopía* con el que operan la mayoría de las organizaciones.

Al entrar España en su undécimo mes de crisis sanitaria, los estudios muestran que más de dos tercios de los empleados sufren de agotamiento. La salud del personal y la productividad de las empresas están seriamente comprometidas. Mientras que la ansiedad, la depresión y un sistema inmunológico debilitado han sido ampliamente investigados y están teniendo un efecto devastador en nuestras vidas, un gran desafío está ahora en primer plano: la pandemia se ha convertido en una epidemia de soledad.

Un reciente estudio realizado por WeWork y Brightspot Strategy, encontró que los que volvían a la oficina cuatro o cinco días a la semana informaban de un aumento de la moral del 54% en comparación con el trabajo desde casa. De todos los empleados que volvían a la oficina de uno a cinco días, hubo un aumento de más del 40% en la moral.

Las empresas han tenido que repensar la comunicación y familiarizarse con los canales digitales. Quienes han dominado la comunicación digital con sus empleados han descubierto que no transmite claramente la pasión por trabajar en una misión común. El trabajo en casa, en aislamiento, las dificultades de comunicación o los desafíos para apreciar el contexto de la vida de cada uno son inevitables. Una comunicación deficiente puede dar lugar a informes poco claros, múltiples iteraciones y conflictos no resueltos. Entonces tendemos a centrarnos más en nosotros mismos que en nuestro equipo y nuestra comunidad, una forma poco saludable de relacionarnos con los colegas o de construir un equipo a largo plazo.

Cuando miremos hacia el 2020, lo recordaremos como un año que nos obligó a crecer, cambiar y evolucionar con nuestro entorno. También nos enseñó una lección: nuestro entorno puede cambiar en cualquier momento; ¿estaremos preparados para cambiar con él? Los espacios de trabajo flexibles que ofrecen *el espacio como un servicio* permitirán a las empresas atraer, retener y contratar a empleados altamente cualificados y garantizar que sus empleados se mantengan felices, productivos y que la empresa avance.



Se abre la primera planta gallega de tableros CLT de pino ubicada en Coirós (Galicia).

Xilonor es la primera planta de madera contralaminada en Galicia

La fábrica de CLT está ubicada en Coirós y supone un avance en la industria de la transformación de la madera en la comunidad porque hasta ahora tenía que importarse este material de Alemania, Austria o País Vasco. Este material se usa en la construcción en altura por su gran capacidad estructural

Luzmelia Torres Fotos: Xilonor

El sector de la construcción avanza hacia un tipo de construcción más eficaz y sostenible. Cada vez son más los estudios de arquitectura que se están replanteando su forma de diseñar la arquitectura y están apostando por construir edificios que sean más respetuosos con el medio ambiente, priorizando el uso de materiales de construcción con menor impacto ambiental y reducir la emisión de gases de efecto invernadero. En este

contexto, la madera vuelve a la construcción como material natural y renovable, apoyándose en la innovación y la tecnología para conseguir un producto como CLT (Cross Laminated Timber) o madera contralaminada.

La primera planta de CLT de pino en Galicia se ha puesto en marcha en este mes de enero en Coirós. Dicha fábrica denominada Xilonor, es un pro-



Xilonor es un proyecto impulsado por Finsa y Maderas Goiriz, con una inversión de 15 millones.

yecto impulsado por Finsa y que también cuenta con la participación de Maderas Goiriz. La inversión para esta nueva fábrica se cifra en 15 millones de euros y la previsión inicial es poder crear en el plazo de tres años unos 30 puestos de trabajo, según fuentes de la empresa. De momento, la nueva empresa cuenta ya con una oficina técnica en la que trabaja personal especializado en la transformación de madera.

Su apertura supone un paso importante para la industria de transformación de madera en la comunidad porque hasta ahora ese material, un contralaminado formado por varias capas de tablas encoladas que puede usarse para la construcción en altura por su gran capacidad estructural, tenía que importarse de países como Alemania o Austria o, ya en España, del País Vasco.

La fabricación de CLT se realiza con pino gallego (pinaster y radiata) como materia prima. La producción será totalmente automatizada, desde la clasificación estructural de las tablas de madera hasta el prensado hidráulico y el mecanizado final de las piezas. Lo más característico de este material es que la madera contralaminada es un material formado por varias capas de tablas encoladas, en las que cada capa de tablas se coloca en sentido transversal a la anterior y que posteriormente se presan hasta obtener los paneles. De esta forma se pueden conseguir elementos más grandes en una sola pieza y otros más pequeños. "Es un material apto para su utilización en cualquier tipología de edificio y gracias a sus características técnicas se puede utilizar tanto en pequeñas construcciones como en edificios de media y gran altura en altura" explican desde Xilonor.

Las ventajas de utilizar el CLT como material de construcción son: Alta resistencia y ligereza, ofreciendo una óptima relación entre la resistencia y el



Vestuarios de la fábrica Xilonor con techos de madera.

peso, frente a otros materiales utilizados en estructuras. Esto genera que también la cimentación se pueda optimizar al tener que soportar un menor peso. Construcción en seco y rapidez de montaje en obra. El CLT se fabrica completamente en taller, mediante un proceso que permite mecanizar los paneles con la forma final, con los cortes de las ventanas y puertas, y con las dimensiones exactas finales. También, al montarse en seco se consigue una construcción más limpia, se generan menos residuos y se utiliza menos agua que con otros sistemas de construcción.

Es un material 100% renovable y reciclable. La madera, durante su crecimiento como árbol absorbe CO₂ de la atmósfera y la almacenará durante toda su vida útil, incluso como materia prima. Así mientras con otros materiales se emite a la atmósfera una alta cantidad de CO₂, durante el procesamiento de la madera es el único material que al final de su ciclo de vida consigue una huella de carbono negativa, compensando las emisiones de CO₂ emitidas.



Pilar Barriguete – Edland Graci

Directora de Precios de Transferencia, Duff & Phelps.
Asociado Senior de Precios de Transferencia, Duff & Phelps

Covid-19 altera las operaciones vinculadas en el sector inmobiliario

La pandemia ha provocado efectos económicos devastadores en el sector inmobiliario. Según una encuesta de Duff & Phelps donde se entrevistaron 325 directores e inversores *senior* del sector inmobiliario de la UE, Estados Unidos y Reino Unido, una recesión global sería el mayor riesgo para el mercado inmobiliario europeo, y casi el 80% de los encuestados creen que la recuperación tendrá forma de “U”. Las ventas de viviendas, según CaixaBank, cayeron un 39,2% interanual en abril y entre el 30% y el 40% durante 2020, lo que refleja una desaceleración significativa del inicio de nuevos proyectos de construcción. Ante estas caídas de la demanda, los precios de la vivienda están sufriendo un ajuste significativo y, a finales de 2021, se estima una caída de entre un 6% y un 9% respecto de los niveles previos a la crisis en el conjunto de España.

En cuanto a los efectos del Covid-19 en las operaciones intragrupo en el sector inmobiliario, las multinacionales han experimentado grandes dificultades a la hora de implementar sus políticas de precios de transferencia sin afectar a su cadena de valor, flujos de caja o la rentabilidad deseada de las sociedades del Grupo. Si a esto añadimos el aumento del apetito recaudador de las autoridades fiscales en los próximos años, los precios de transferencia se presentan como un tema de especial atención. Una de las operaciones vinculadas más afectadas por la crisis ha sido la financiación intragrupo, sin olvidar el impacto que ha tenido en otras operaciones vinculadas propias del sector inmobiliario como son la gestión de los activos de entidades del grupo o las comisiones de venta y de alquiler. Dicho impacto puede llevar a las empresas gestoras a resultados negativos y por ende poner en dificultad la aplicación del principio de plena competencia en las operaciones intragrupo. Por ello, es imprescindible reevaluar las obligaciones contractuales que regulan dichas operaciones e incluso considerar una renegociación de las mismas cuando sea oportuno.

En diciembre de 2020 la OCDE publicó unas guías prácticas sobre las implicaciones del Covid-19 en los precios de transferencia, dirigidas a las entidades para asegurarse de que, a pesar de las actuales circunstancias, las operaciones llevadas a cabo con sus vinculadas estén a valor de mercado y cumplan con el principio *arm's length*.



Entre las recomendaciones destacan la necesidad de documentar de forma exhaustiva el impacto de la pandemia en los ingresos y gastos de las entidades del Grupo. Para ello se pueden utilizar estadísticas matemáticas, como los análisis de regresión para proyectar las ganancias que se hubieran percibido si no se hubiese dado la crisis sanitaria; o las diferentes ratios, como el cálculo de capacidad ociosa o la ratio de costes fijos (SG&A) sobre ingresos históricos. Los efectos de la crisis pueden provocar que las empresas entren en pérdidas, ante lo que la OCDE insiste en la necesidad de revisar las condiciones contractuales intragrupo, reconociendo la aplicación de posibles cláusulas de fuerza mayor o incluso la renegociación de dichos contratos, así como los periodos de gracia en los intereses o en los *fees* de gestión. Dichas modificaciones pueden conllevar indemnizaciones por el traspaso de los riesgos de una entidad a otra, siendo recomendable un análisis funcional de la cadena de valor del grupo.

En cuanto a los costes extraordinarios que han asumido las empresas durante la pandemia, la OCDE no descarta la posibilidad de repartir dichos costes con la matriz del grupo, o incluso entre diferentes entidades del grupo, cumpliendo a la vez con el principio de plena competencia. Uno de los puntos más relevantes de las guías es el relacionado con los análisis económicos, es decir la búsqueda de



Es relevante realizar una óptima gestión del impacto del Covid en la financiación intragrupo en estructuras inmobiliarias

comparables. Aunque gran parte de los estudios no se van a poder replicar sin más para el ejercicio 2020, ya que la mayoría de los comparables pueden dejar de ser aplicables y el rango obtenido no se ajustará a la realidad. Por ello, es recomendable actualizar los análisis con información actual del mercado o realizar ajustes con estudios sectoriales sobre el impacto en la rentabilidad del sector inmobiliario. Una alternativa podría ser el análisis periódico tanto del contribuyente como de las comparables, revisar y comparar así la rentabilidad antes, durante y después de la pandemia. Otros expertos recomiendan analizar periodos más largos de tiempo para disminuir el efecto de la pandemia, y aceptar rangos más amplios de datos de mercado en vez de solo el intervalo intercuartílico. Se abre la posibilidad a incorporar como comparables *startup* o empresas con pérdidas.

Será objeto de controversia en los próximos análisis económicos la proximidad geográfica de los comparables, debido al desigual impacto de la crisis en cada país. Un ejercicio de cierta complejidad dada la escasez de información pública será calificar para los análisis económicos las ayudas, subsidios y otras medidas gubernamentales e identificar el impacto que han tenido en la rentabilidad del contribuyente y en la de los comparables. Es relevante realizar una óptima gestión del impacto del Covid-19 en la financiación intragrupo en estructuras inmobiliarias. Durante los próximos meses, veremos un extraordinario incremento de las refinanciaciones intragrupo y cambios en la duración de los préstamos intragrupo. Además, las garantías explícitas deberán remunerarse a su valor de mercado. Las ratios de apalancamiento se verán incrementados, y en el sector inmobiliario en concreto se verá una relación préstamo/valor (*Loan-to Value*) más elevada debido al incremento de la deuda intragrupo.

La capacidad de endeudamiento de las compañías será otro punto de estudio, dado que se producirán situaciones que impliquen el riesgo de una recalificación de la deuda intragrupo a capital si no se realiza una delineación correcta de la operación vinculada. Además, dado que la crisis sanitaria ha afectado a cada país de forma distinta, será necesario que, para realizar análisis económicos para identificar el interés del mercado, se realicen con más frecuencia ajustes de comparabilidad de los instrumentos identificados, para reflejar las fluctuaciones en los tipos de cambio, el riesgo país, la inflación y también el impacto de la asistencia gubernamental, entre otros. La pandemia ha afectado a prácticamente todos los sectores y principales motores de la economía de nuestro país, como el sector inmobiliario y, si bien los precios de transferencia tienden a observarse en ocasiones como un tema de mero cumplimiento, en los próximos años serán relevantes para los equipos fiscales y financieros de las empresas inmobiliarias españolas.



Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

Existe el capital y el apetito, pero ¿hay suficientes activos ‘prime’?

Los grandes fondos están a la espera de ver un rayo de luz al final del túnel para desplegar su capital en el mercado inmobiliario español. La liquidez para invertir en *ladrillo* no se ha mermado por el Covid, de hecho el apetito es aún mayor después de un año en el que apenas se han cerrado operaciones en comparación a otros ejercicios. Madrid y Barcelona siguen estando en el foco principal de los grandes inversores, ya que según el ránking elaborado por PwC y el ULI dentro del Informe *Tendencias en el mercado inmobiliario en Europa 2021*, en el que analizan 31 grandes capitales europeas, las urbes españolas se sitúan en la octava y en la decimotercera posición, respectivamente.

El problema, en cualquier caso, llegará por la falta de activos de calidad en un momento en el que los inversores pisan con pies de plomo y apuestan por operaciones core. De hecho, esta situación preocupa al 53% de los participantes en el mismo estudio. En el lado opuesto, nos encontramos con un mercado en el que todavía no se han dado precios de derribo para dar entrada a los oportunistas. Unos precios de saldo que en alguno de los segmentos se espera que no terminen de llegar a lo largo de esta crisis. La llegada del Covid ha supuesto además un giro radical en la estrategia de inversión de los grandes actores inmobiliarios, dando entrada a otros segmentos menos explorados hasta la fecha como son la logística, los centros de datos o las torres de telecomunicaciones. Así, estos tipos de activos, junto a otros más comunes como el residencial en alquiler son los que están llamando la atención del capital. En detrimento se encuentran los grandes reyes del ladrillo hasta el momento: las oficinas, el sector hotelero y el *retail*. Estos inmuebles se han llevado siempre la atención prioritaria de los inversores, pero la pandemia ha logrado tambalear sus cimientos con la implantación del teletrabajo, las limitaciones de movilidad nacionales e internacionales y el auge del comercio *online*. A pesar de ello, los activos *prime* dentro de estos segmentos seguirán despertando apetito.

EL PERSONAJE



Borja García-Egotxeaga

CEO de Neinor

Neinor Homes ha arrancado el 2021 con fuerza y protagonizando la primera operación de consolidación en el sector promotor en este nuevo ciclo. La compañía que capitanean Borja García-Egotxeaga y Jordi Argemí, ha sellado la fusión por absorción de Quabit, lo que situará a la promotora con un volumen de activos por valor de 2.000 millones de euros. Con este movimiento Neinor logra ampliar su cartera de suelos mientras que Quabit sortea de este modo la complicada situación financiera que arrastraba de la anterior crisis.

LA CIFRA

6,8
POR CIENTO

La rentabilidad de la vivienda en España se sitúa en un 6,8%, un 0,2 punto más que en 2019 (6,6%) y un 1,5 punto más que hace cinco años (5,3%), según el estudio "La rentabilidad de la vivienda en España en 2020", basado en el análisis de los precios de la vivienda en venta y alquiler de diciembre de 2020 por el portal inmobiliario Fotocasa. Los datos también indican que adquirir una propiedad para ponerla en alquiler en 2020 es 2,5 puntos más rentable que hace diez años (4,3%).

EL RETUITEO

@BeunzaHelena

El gran reto que tenemos por delante en vivienda en España, plantear proyectos viables a la vez que social y medioambientalmente avanzados