



Actualidad | P4

#### El inmobiliario español atrae 12.000 millones de inversión de los fondos

Dos tercios de la inversión vienen de la mano de capital extranjero. España debería tener más del doble de la inversión y no se invierte más porque no hay producto.



Entrevista | P18

#### Francisco Pérez, CEO de Culmia

"España necesita 800.000 viviendas asequibles y eso supone una inversión de 5.500 millones".



#### Consultoría | P24

#### La tasa de dudosidad en la compra de pisos es del 3%

Es la mitad que la registrada en el año 2014 cuando alcanzó el 6%, máximo histórico desde el estallido de la crisis financiera.



#### Barcelona adelanta a Madrid en oferta de oficinas en 2022

La Ciudad Condal contará el año que viene con 340.803 m2 nuevos y Madrid con 257.460 m2. La demanda se recupera con la vuelta al trabajo presencial, según .

#### En Proyecto | P28

#### Metrovacesa, la primera en 'tokenizar' un crédito para la venta de pisos

Un proyecto junto a Datacasas Protech, que solicita el préstamo participativo para su tecnología Basicnex de venta de viviendas, y RealFund dentro del 'sandbox' de CNMV.



#### Tendencias P32

### ¿Cómo construir o rehabilitar una casa sostenible?

Hay dos pilares fudamentales: reforzar las envolventes e instalaciones eficientes en el interior y la ventilación de doble flujo.

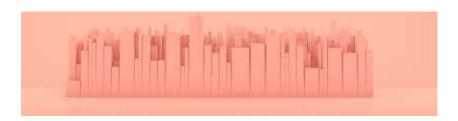
Edita: Editorial Ecoprensa S.A. Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



### Tener una vivienda sostenible para ahorrar en nuestra factura energética

a factura de la luz nos trae de cabeza. No dejamos de leer noticias como esta: El precio medio de la electricidad en el mercado mayorista (pool) sube este lunes un 6,74%, situándose en los 215 euros el megavatio hora (MWh), según datos del Operador del Mercado Ibérico de la Electricidad (OMIE). El precio máximo se dará entre las 20 y las 21 horas, con 290 euros/MWh, mientras que el precio mínimo se registrará en la madrugada, entre las 3.00 y las 4.00 horas, con 99,94 euros/MWh. Entonces, ¿qué hacemos? ¿Ponemos la lavadora a las 3 de la madrugada que es cuando se registra el precio mínimo? Aquí es cuando te das cuenta de lo importante que es tener una vivienda sostenible.

Hay que recordar que una vivienda sostenible es aquella que aprovecha todos los recursos disponibles en el entorno para reducir el consumo energético y minimizar el impacto ambiental de manera que se conserve el medio en el que se ha construido. Es muy importante en una vivienda la ubicación y orientación, op-

timizando el soleamiento y utilizando principios de arquitectura biocli-

mática para su concepción. Es importante tener una vivienda que tenga aislamiento por el exterior de los edificios. La mayor parte del consumo de energía en las viviendas se va en los calentadores y en los aparatos de aire acondicionado, por eso es fundamental conseguir un perfecto aislamiento con ventanas de calidad y evitar la variación de temperatura en la vivienda.

También la eficiencia de las instalaciones, buscado menor demanda para iguales o mejores condiciones de confort, como ventilación doble flujo, suelo radiante y refrescante. Lo ideal seria tener una energía primaria renovable, así no solo se disminuye la cantidad de energía necesaria, sino que además se hace que ésta sea renovable, como aerotermia, geotermia, paneles fotovoltaicos, etc. En cuanto a instalación eléctrica, mas allá de la colocación de paneles fotovoltaicos o térmicos, el uso de ilu-

minación led, los detectores de presencia o movimiento son grandes aliados para ahorrar en la factura energética. El agua es otro punto importante, hay que hacer un consumo responsable de agua: durante la vida útil del edificio mediante estrategias de ahorro de agua, como reguladores de caudal y minimizando el impacto durante el proceso de ejecución mediante el uso de sistemas industrializados.

Las casas sostenibles deberían dirigir sus pasos hacia el autoconsumo, aprovechando las fuentes renovables para producir y almacenar la energía necesaria, así como captar agua de lluvia, transformar basura en abono, etc. Pero también es muy importante la utilización de electrodomésticos eficientes y aprovechar los avances de la domótica para reducir los niveles de consumo. Persianas inteligentes, neveras que se apagan solas o a distancia, luces de bajo consumo, medidores de temperatura, consumo o humedad..., todo contribuye a la hora de apostar por la sostenibilidad.

Una vivienda sostenible es aquella que aprovecha los recursos disponibles en el entorno para reducir el consumo energético



El 'build to rent' (BTR) es el producto por excelencia que más buscan los fondos de inversión.

### Los fondos invierten 12.000 millones al año en inmobiliario en España

Dos tercios de la inversión vienen de la mano de capital extranjero. España debería tener más del doble de la inversión y no se invierte más porque no hay producto. En Europa los fondos invierten 300.000 millones al año. El anuncio de medidas de control en la Ley de Vivienda no ayuda y aleja al inversor.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

I sector residencial permanece dentro del listado de las principales tendencias de los fondos institucionales con el fenómeno *Build to Rent* (BTR), el logístico continúa en auge decantándose por los activos de última milla *last mile*, el sector hotelero mantiene su actitud resiliente gracias al dinamismo creciente del mercado turístico de nuevo y tenemos un nuevo producto en el radar, los centros de datos (*Data Center*), que se han coloca-

do en el foco de los fondos tradicionales del mercado inmobiliario en España para invertir. ¿Pero qué tipos de fondos inmobiliarios invierten en España? ¿Sigue siendo nuestro país un destino interesante para que los fondos inviertan en el mercado inmobiliario?

"Sin duda España sigue siendo interesante para los fondos institucionales y sobre todo el segmento re-

elEconom15ta.es



Los inversores inmobiliarios 'Core' son patromonialistas que invierten en edificios de oficinas 'prime' con contratos a largo plazo.

sidencial que se ha convertido en el producto estrella para el inversor donde acaba de aterrizar recientemente por el atractivo el y recorrido que tiene. Pero las normas que se están anunciando con la nueva Ley de Vivienda no ayudan y están haciendo daño al crecimiento y aumento de la inversión por parte de los fondos", afirma Jorge Benjumeda, socio de la gestora de inversión Elix.

De la misma opinión es Marta Herrero, managing director Real Estate en Altamar Capital Partners que apunta que España es un país atractivo para fondos nacionales e internacionales. "En lo que llevamos de año dos tercios de la inversión viene de la mano de capital extranjero. Si lo comparamos con la media histórica de inversión en capital, entre 2005 y 2009, el 60% de la inversión era de capital extranjero por lo que ahora hemos subido y ya estamos por encima de esa media. Luego anunciar medidas de control en la Ley de Vivienda que no se aterrizan lo único que genera es incertidumbre y las dudas alejan al capital y esto puede provocar que eventualmente el capital se aleje de España".

España es la cuarta economía de Europa. "En toda Europa se invierte 300.000 millones de euros al año y en España solo se invierten 12.000 millones al año y debería tener más del doble de inversión y si no se invierte más es porque no hay más producto. Somos el segundo destino turístico del mundo y la macroeconomía que tenemos guía al inversor y si no invierte más es porque no hay producto", asegura

Mikel Echavarren, CEO de Colliers España.

Actualmente en el mercado hay una gran variedad de tipos de fondos y cada uno está especializado en una tipología de producto. En el sector Real Estate para definir el perfil de riesgo y los beneficios esperados se clasifican en *Core, Core Plus, Value Added y Opportunistic* que son términos anglosajones comúnmente utilizados en el sector, siendo la tipología de inversión *Core* la más conservadora y

300.000

Los fondos invierten en toda Europa 300.000 millones de euros en inmobiliario al año

la Opportunistic, la más agresiva. La categorización de la inversión en real estate dependerá principalmente de los atributos físicos y la ubicación del inmueble, pero también jugará un papel importante el nivel de apalancamiento utilizado para llevar a cabo la inversión.

"Los fondos son gestores del ahorro mundial. A nivel mundial se ahorra un 25% del PIB y eso es una barbaridad. Ese dinero tradicionalmente se ha invertido en Bolsa o en Bonos del Estado, pero hoy si inviertes en bonos, el 30% de las emisiones son a tipo negativo por lo que el inversor no invierte en bo-

#### elEconom15ta.es

nos porque busca algo relativamente seguro e invertir en Bolsa tiene más riesgo y por eso ha llegado ese tsunami de inversión al sector inmobiliario en distintas tipologías que antes no existía", apunta Mikel Echavarren.

La gestora de inversión Elix lleva trabajado desde 2017 en el ámbito residencial. "Antes de 2016 el mercado inmobiliario estaba roto con la crisis. En España la oferta no se cruzaba con la demanda, había mucho stock de oferta para vender pero pocos compradores y empezaron a venir los fondos de inversión denominados Value Added que buscan añadir valor a un inmueble infrautilizado, obsoleto o vacío y nuestro trabajo en Elix les encajaba a ese tipo de fondos porque somos una empresa de transformación compramos edificios residenciales y los rehabilitamos y añadimos valor y desde 2016 a 2019 los fondos protagonistas en el mercado han sido los fondos Value Added, sin embargo, el inversor de ahora es un tipo de fondo Core o Core Plus al haber más oportunidades porque hay más oferta, siendo el producto más atractivo el residencial", asegura Jorge Benjumeda.

En España con un escenario inflacionista y bajos tipos de interés, los fondos *Core y Core Plus* han emer-



#### De 2016 a 2019, los fondos protagonistas fueron los 'Value Added' y ahora 'Core' o 'Core Plus'

gido en estos últimos años en el mercado impulsados por la situación macroeconómica en busca de rentabilidades.

Los inversores inmobiliarios *Core* serían los inversores patrimonialistas en edificios *prime* con contratos a largo plazo (generalmente invierten en edificios de oficinas corporativos donde el foco principal son las rentas y las quiere aseguradas a largo plazo). El desarrollo de las socimis en España, que son vehículos de inversión como los fondos, tienen como objetivo acercar al inversor inmobiliario minorista a este tipo de inversiones.

Los inversores inmobiliarios *Core Plus* también tienen un perfil patrimonialista pero con alguna expectativa de plusvalía. Un ejemplo de este perfil sería la inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión Capex, renegociación en contratos o rotación de inquilinos. Ambos fondos buscan estrategias más patrimonialistas. "Detrás de estos fondos se encuentran grandes fondos de pensiones, aseguradoras, son inversores que buscan generar rentabilidad para los ahorradores y también contribuir a la creación de nueva oferta y desarrollo económico del país. Los fondos



Los fondos no invierten en edificios que no cumplan con los criterios ESG.

inmobiliarios no son ajenos a toda esta tendencia de los criterios ESG, que se refieren a factores ambientales, sociales y de Gobierno Corporativo, lo llevan implícitos y hay muchas operaciones que no se hacen ahora si el edificio no cumple con estos criterios EGS y no invierten", asegura Marta Herrero.

Además, también en el mercado están surgiendo los fondos de deuda que cada vez tienen más interés por España. "Estamos viviendo una concentración bancaria y la deuda se ha posicionado como un producto donde tener una rentabilidad. Antes había muchos bancos y el promotor no tenia problemas en obtener la financiación, pero ahora tienen que buscar financiación alternativa para desarrollar sus proyectos y por eso los fondos de deuda están surgiendo en el mercado. La deuda es una oportunidad para la propia economía", explica Marcel Rosell, managing partner en One Investment Capital Partners.

#### elEconom15ta.es

Invertir en deuda va a ser una de las tendencias que vamos a ver en 2022 y la plataforma digital Bidx1 España ha querido adelantarse a este escenario dando entrada en su capital a dos nuevas inversiones estratégicas de crecimiento por parte de doValue, principal servicer del sur de Europa en gestión de préstamos y activos inmobiliarios, y Oliver Wyman, líder en consultoría estratégica. "La entrada de los dos accionistas en BidX1 supone un apoyo estratégico en la compañía y un crecimiento a todos los niveles y en España nos posiciona cómo una gran compañía en proceso de expansión, que junto con nuestra experiencia y tecnología unido a las nuevas aportaciones, nos traerá grandes proyectos y consolidación en el mercado. Vamos a desarrollo una plataforma de NPLs o Non Performing Loans, que es un cartera de deuda". declara Javier de Pablo. CEO de Bix1 España

#### ¿Cómo funcionan los fondos de inversión?

Los fondos de inversión son vehículos regulados y generalmente domiciliados en países OECD, con una gestión profesional por parte de gestores con una gran experiencia porque llevan invirtiendo durante mucho tiempo. Dentro de la tipología de fondos de inversión hay que destacar dos tipos de vehículos: abiertos y cerrados. Los fondos abiertos, son los fondos core y core plus que son más patrimonialistas y tienen una duración ilimitada. La inversión va entrando y saliendo a través de distintas ventanas de liquidez que el propio gestor va marcando con carácter trimestral. Los fondos cerrados, son los fondos Value Added o y los oportunistas que son fondos con un periodo de vida limitado de entre 10 y 12 años y van invirtiendo capital para generar valor a los activos.

"Los fondos tienen dos objetivos; rentabilidad financiera anual y un múltiplo que se fijan a largo plazo de su inversión, pero esto no es especulación, no compran y venden, se trata de una inversión a largo plazo. Los fondos son el principal freno a la especulación. Cuando hablamos de un fondo buitre hablamos de un fondo que invierte cuando no invierte nadie y no hay mercado, luego corre muchísimo riesgo y puede ganar mucho o perder todo y estos fondos fueron los que invirtieron en España en 2013 cuando no invertía nadie y por eso en 2014 ya los inmuebles tenían un precio. Lo fondos extranjeros invierten 10.000 millones al año que es el 5% de todo lo que exportamos en España", afirma Mikel Echavarren.

Todos los fondos de inversión tienen una oportunidad en el mercado. Los fondos han venido a ofrecer una solución de liquidez. "El activo por ex-



Los fondos de inversión son vehículos profesionales y regulados

celencia que ahora está en el foco de los inversores es el build to rent (BTR), también el logístico dada la demanda del comercio electrónico y luego están los activos alternativos, como coliving (residencias), los centros de datos (data center), la inversión en deuda y esto no es más que productos fruto de la transformación que está experimentando la sociedad y que también atraen al inversor", apunta Marcel Rosell.



Los fondos inmobiliarios invierten en logística ante la demanda creciente del comercio 'online'.



A la Comunidad de Madrid llegarán 300 millones: 161 millones van a programas de rehabilitación y 140 millones a vivienda en alquiler.

### Hay 3.500 edificios en Madrid sin ninguna eficiencia energética

Los Fondos europeos abren una oportunidad para hacer mas eficiente el mercado de vivienda en España que está obsoleto. El Rel Decreto deja muchos aspectos abiertos o indefinidos como la figura del agente rehabilitador que puede ser cualquier persona, la documentacion necesaria o la ventanilla única.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

os Fondos Europeos Next Generation abren una oportunidad para modernizar y transformar el sector de la rehabilitación. Ha llegado el momento de definir formas de trabajar. El Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto por el que se regulan los programas de ayudas en materia de rehabilitación residencial y vivienda social del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), cuya inversión está dotada con 4.420 millones de euros. El nuevo Real Decreto (RD) articula los planes en seis programas: los cinco primeros están vinculados a las actuaciones en materia de rehabilitación, y el sexto está vinculado al impulso de la construcción de vivienda de alquiler social.

"Claramente los Fondos Next Generation son una oportunidad, una palanca de impulso a la economía del país y a la transformación del sector inmobilia-

#### elEconom15ta.es

rio. El sector estaba muy centrado en la obra nueva y ahora se abre una puerta al sector de la rehabilitación. Sin embargo, hay un camino de acceso que es el RD que regula como se gestionarán estas ayudas y para ello habrá que solventar algunas barreras que tiene la rehabilitación, para que alcance los objetivos. De los 4.200 millones a la Comunidad de Madrid llegarán 300 millones y de éstos 161 millones irán a programas de rehabilitación y los otros 140 millones a promoción de vivienda en alquiler en edificios eficientes energéticamente, luego en Madrid se movilizará una inversión de 600 o 700 millones. Es una oportunidad donde no podemos fallar nadie" afirma José María García, viceconsejero de Vivienda y Urbanismo de la Comunidad de Madrid.

España cuenta con un parqué de viviendas obsoleto. Hoy en día se rehabilitan en España 30.000 viviendas al año y tendríamos que llegar a las 300.000 para cumplir con la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible. "Es un reto muy importante porque vamos a poner en marcha con los Fondos Europeos los planes de colaboración pública-privada y se necesita una gestión ágil por parte da la Administración y rigor por parte de la empresa privada" asegura Pedro Soria, director comercial de Tinsa.



#### El 90% de la rehabilitación que se hace en España se centra en la conservación y la accesibilidad

En esta misma línea, León Morera, del departamento técnico de la promotora Vía Ágora apunta que "España recibirá 70.000 millones de los fondos en forma de subvención directa y de éstos, un 10% va para la rehabilitación y regeneración urbana. Ahora lo que hay que hacer es poner en marcha la ejecución de estos fondos y que empresas y administraciones publicas colaboren para que estos fondos llegue a su destino final, que es mejorar el parque de vivienda en España".

José María García explica que en el programa de rehabilitación se darán ayudas a las actuaciones de rehabilitación a nivel de barrio con el objetivo de financiar obras de rehabilitación en edificios y viviendas dentro de Entornos Residenciales de Rehabilitación programada (ERRP), también hay un programa de ayuda a las actuaciones de rehabilitación a nivel de edificio con el fin de subvencionar obras de rehabilitación en las que se obtenga mejoras en eficiencia energética y por último, un programa para mejorar la eficiencia energética a las viviendas.

El 90% de la rehabilitación que se hace en España se centra en la conservación y la accesibilidad y uno de los requisitos que establece el RD está vinculado con la eficiencia energética y lo que establece es



Los Fondos europeos abren una puerta al sector de la rehabilitación.

elEconom15ta.s



El agente rehabilitador va a ser una figura importante para hacer una gestión integral 360°.

conseguir la reducción de al menos un 30% del consumo de energía primaria no renovable. Para ello es fundamental estudiar el parque residencial en su totalidad para identificar aquellos inmuebles con potencial para alcanzar el nivel de mejora exigido. "En Tinsa hemos analizado el parque de viviendas desde 1980 porque anteriormente no existía ninguna norma de construcción que tuviera en cuenta la eficiencia energética y vemos que en la Comunidad de Madrid hay 3.500 edificios que no tienen ningún tipo de aislamiento energético y eso supone un total de 200.000 viviendas, luego el potencial es tremendo pero hay que impulsar a esas comunidades de vecinos a que lo hagan ", indica Pedro Soria.

Está claro que el parque de vivienda español tiene una necesidad de mejora en eficiencia energética y es importante la figura que se incluye en el RD del agente rehabilitador. "El agente rehabilitador va a ser una figura importante para hacer una gestión integral 360° y ser el interlocutor único desde que se inician las primeras conversaciones con las comunidades de propietarios del inmueble hasta finalizar la obra. No cubren toda la inversión y los propietarios van a tener que financiar parte de las obras. Son ayudas a la eficiencia energética y hay que mejorar al menos un 30% del consumo y eso significa que se va a tener que tocar la envolvente de inmueble y la producción de energía, pero no va a afectar a toda la inversión de una rehabilitación, solo afecta a lo que tenga un efecto directo en la eficiencia energética", explica Eva Cuesta directora general de Acerta, firma de servicios de *project management* que acaba de firmar con Tinsa, grupo de valoración y asesoramiento inmobiliario, un acuerdo para trabajar de forma conjunta en el papel de agente rehabilitador, y se encargarán de dirigir y coordinar la gestión técnica, operativa y financiera de la rehabilitación energética de edificios.

30.000

En España se rehabilitan 30.000 pisos al año y hay que llegar a 300.000 según la Agenda 2030

Los expertos del sector afirman que el RD deja muchos aspectos abiertos e indefinidos entre ellos la figura del agente rehabilitador que puede ser cualquier persona física. Tampoco está claro aún que documentación hay que entregar y saber donde hay que entregarla, en qué ventanilla única y cómo se va a gestionar. La financiación es otro de los retos que se presentan porque las ayudas no lo cubren todo y se necesita ayuda bancaria. "La banca si está dispuesta a financiar y creo que es el elemento troncal para que esta indefinición que hay en el RD se convierta en cierto rigor porque la financiación va a ser necesaria. La banca ya estudia mecanismos para poner en marcha", concluye Pedro Soria.



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.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

ESA ES NUESTRA ACTITUD.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE

CENTURY 21. España



Jean-Luc Gardaz
CEO de Saint-Gobain en los Países Mediterráneos

### Los fondos Next Generation, una oportunidad única para avanzar en la edificación sostenible

os fondos de recuperación europeos Next Generation suponen el mayor despliegue de ayudas económicas que ha puesto en marcha la Unión Europea (UE) a lo largo de su historia. Un total de 140.000 millones de euros para que, en un plazo de cinco años, se puedan transformar los principales sectores productivos de nuestro país. En el caso concreto del sector de la edificación, los fondos supondrán un impulso transformador hacia un cambio de modelo productivo basado en tres pilares claves, como la digitalización, la industrialización y la profesionalización, más uno trasversal protagonizado por la sostenibilidad que deberá estar integrada a todos los niveles.

Entre los retos más urgentes del sector de la edificación en nuestro país se encuentra la renovación energética. Bajo la influencia de una nueva legislación más sostenible y ecológica, debemos afrontar la renovación de un parque de más de 27 millones de viviendas, de las cuales la mitad se construyó antes de la entrada en vigor de la primera norma básica en materia de edificación. El objetivo es claro, pero también ambicioso: reducir la factura energética tanto de edificios públicos como privados e incluso de barrios y distritos enteros. Una auténtica revolución que busca impactar de manera positiva en la vida de las personas.

Asimismo, si se analiza la calidad de los edificios existentes a partir de su calificación energética, se observa que una cifra ligeramente superior a ocho de cada diez se sitúa en las letras E, F o G, en términos de emisiones, aumentando dicho porcentaje hasta casi el 85% de los edificios en el caso del consumo energético, lo que pone de manifiesto el importante potencial que tiene la rehabilitación energética en nuestro país.

En el lado contrario de la balanza, los datos también son claros. De hecho, se observa que los edificios que alcanzan la mejor calificación, la letra A, apenas representan el 0,3 % del total en el caso de las emisiones, mientras que se sitúan en el 0,2 % en el caso del consumo energético. A ello se suma que más de un 75% de los edificios residenciales continúan sin ser accesibles y, del total de edificios residenciales que tienen cuatro plantas o más, alrededor de un 40% no dispone de ascensor.





Si hacemos un análisis a futuro, estas conclusiones se mantienen estables. Los estudios concluyen que en España más del 94% de los edificios actuales seguirán en pie en el horizonte de 2050. Principalmente, debido a que su tasa de demolición es muy baja. La mayoría de estos edificios presentan unas características similares, ya que son bloques antiguos e ineficientes desde el punto de vista energético, situándose más de la mitad de ellos entres las tres clases de energía más bajas (E, F y G).

Además, en la actualidad, los hábitos sociales también determinan nuevos patrones de comportamiento. Debido a los nuevos estilos de vida y las nuevas formas de trabajo, pasamos de media más del 90% de nuestro tiempo en espacios interiores. El aumento de población en núcleos urbanos provocará un incremento de la demanda habitacional y por ello, cada vez más, las condiciones de confort de estos espacios tendrán una mayor influencia sobre nuestro bienestar, así como sobre la salud pública.

Ante este escenario, el sector de la construcción seguirá siendo uno de los sectores clave de nuestra economía. No es ninguna novedad, pero ahora con más razón. Sobre todo, a la hora de movilizar más recursos naturales, por lo que se-

rá fundamental su reconversión a una economía baja en carbono, pero también circular. Un compromiso que permitirá un menor uso de recursos generando al mismo tiempo un sistema económico menos dependiente, más competitivo y, en definitiva, resiliente.

Si medimos la calidad del edificio por su calificación energética, vemos que ocho de cada diez se sitúan en las letras E, F o G En cualquier caso, no partimos de cero. En nuestro país la regulación en materia de eficiencia energética en el sector de la edificación ha avanzado mucho durante los últimos años. Desde finales del siglo XX, concretamente en 1999, el Código Técnico de la Edificación (CTE) es el marco normativo que regula las exigencias que deben cumplir los edificios en relación con los requisitos básicos de seguridad y habitabilidad, por lo que es mucho lo que se ha trabajado en este sentido durante los últimos años desde el punto de vista operacional. De hecho, creemos que es necesario reforzar este marco normativo aplicando más aún si cabe el concepto de triada energética, lo que supone reducir la demanda, mejorar la eficiencia de los equipos y utilización de energías renovables para avanzar en la definición de nuestro principal objetivo: el edificio con consumo de energía casi nulo.

De igual manera, apostamos por seguir trabajando en el resto de los documentos básicos como el DB-HR (protección frente al ruido), así como integrar indicadores adicionales como los requisitos de sostenibilidad basados en *Levels*, patrones de profesionalización del sector y la adecuación a las nuevas disciplinas dentro del sector como son la digitalización, la economía circular o la construcción modular.

Por este motivo, avanzar hacia una edificación sostenible debe ser no solo un desafío sino también un factor de construcción para la economía nacional. Un motor de crecimiento que siente las bases de una economía en sintonía con valores medioambientales. Para ello, la sostenibilidad debe integrarse de forma holística en un mercado de la construcción en permanente crecimiento que representará aproximadamente el 15% del PIB mundial en el año 2030. Para ello, es importante no traspasar líneas rojas, como los límites climáticos, energéticos, así como los recursos naturales, tal y como acabamos de ver con las conclusiones de la COP-26 (Conferencia de las Naciones Unidas contra el Cambio Climático) celebrada recientemente en la ciudad escocesa de Glasgow.

En definitiva, el impulso de este sector vendrá a través de la integración de los conceptos de sostenibilidad a todos los niveles y, en especial, de las nuevas regulaciones, así como de las propuestas que como sector seamos capaces de poner en valor desde ya.

elEconom15ta.es



### HACIENDA RENTAL HOMES

Neinor Homes estrena en Málaga un nuevo producto de gestión del alquiler que va más alla de una vivienda. Ofrece al cliente servicios innovadores como 'carsharing'.

El EConomista. Fotos: eE

## Es el primer proyecto 'smart building' destinado al alquiler

acienda Rental Homes es el primer smart building residencial multiconectado diseñado para responder a un nuevo estilo de vida acorde con las nuevas necesidades vitales y laborales de los más jóvenes. El edificio, ubicado en el área de Teatinos en la ciudad de Málaga, dispone de 142 viviendas y cuatro locales comerciales, destinados al alquiler y distribuidos en siete alturas con un diseño minimalista, moderno y conectado a través de la aplicación Neinor App.

Todos los inquilinos de Hacienda Rental Homes dispondrán de un servicio de *carsharing* de la mano de la *startup* malagueña Activacar, que también contarán con cargadores para sus vehículos eléctricos. Además, los residentes dispondrán de sala *gourmet*, espacio de *coworking*, taquillas inteligentes pa-

ra la recepción de paquetes, lavandería gimnasio exterior, piscina y solárium. Todos estos servicios estarán disponibles con tan solo un clic desde la Neinor App donde se digitaliza toda la experiencia de cliente, desde el pago de recibos y la firma del contrato a la utilización del resto de los servicios. Todas las viviendas, de 1, 2 y 3 dormitorios, la mayor parte con terraza, disponen de plaza de garaje y casi todas cuentan con trastero. "Hacienda Rental Homes, es un producto diferente porque es obra nueva en alquiler. Ya no necesitas comprar una vivienda para estrenar casa puedes estrenar casa también de alquiler. Además, esta promoción cuenta con todas las amenities que el cliente necesita hoy en día. No solo le damos una vivienda donde vivir sino que le aportamos valor con toda una gama de servicios", afirma Silvia Álvarez, directora de marketing de Neinor Homes.









#### La sostenibilidad también en viviendas en alquiler

Al igual que en otras promociones de Neinor, Hacienda Rental Homes está certificado con el sello europeo de sostenibilidad BREEAM, que aporta beneficios ambientales y sociales para todos los vinculados al edificio y a sus alrededores. Asimismo, contará con zonas verdes con especies vegetales de bajo consumo hídrico y autóctonas. La promoción responde a las nuevas exigencias de sostenibilidad y eficiencia energética por lo que utilizará en sus zonas comunes lámparas de bajo consumo y se instalarán detectores de presencia con temporizadores para el control de la iluminación. Con este lanzamiento, Neinor Homes se consolida como empresa pionera en 'Build to Rent' (BTR) y plataforma residencial líder que transforma el sector del alquiler para adaptarse a las necesidades del mercado, aportando valor al cliente con toda una gama de servicios a su disposición con el fin de acceder así a nuevos públicos y tipos de familia que demandan el alquiler. Con esta nueva promoción Neinor Homes redobla su apuesta por Málaga, provincia en la que la promotora inmobiliaria dispone ya de cuatro promociones en venta, cuatro promociones en fase de construcción, una promoción en fase de lanzamiento y dos promociones más en fase de redacción de proyecto.

elEconom15ta.es



### RESIDENCIAL AZAHARA

Metrovacesa invierte 18 millones para levantar esta promoción en la localidad de Valdemoro con 94 viviendas de entre dos y cuatro dormitorios, amplias zonas comunes, garaje y trastero

El Economista. Fotos: eE

### Un nuevo proyecto en la Comunidad de Madrid para mejorar el acceso a la vivienda nueva

etrovacesa acaba de iniciar la comercialización de un nuevo proyecto en la Comunidad de Madrid, concretamente en la localidad de Valdemoro. El proyecto, Residencial Azahara, estará compuesto por 94 viviendas de obra nueva adaptadas plenamente a las necesidades que demanda el mercado local, con pisos de entre dos y cuatro dormitorios.

Residencial Azahara se construirá en la nueva zona de expansión de la localidad, en la Calle Agustina de Aragón, con todo tipo de servicios cercanos como un hospital, diferentes colegios, supermercados y multitud de zonas verdes en los alrededores. El proyecto, para el que Metrovacesa realizará una inversión de 18 millones de euros, pone de manifiesto la apuesta de la compañía por la Comunidad de Madrid, una de las zonas de

España con mayor tensión entre la oferta y demanda de vivienda en los últimos años. Con este nuevo proyecto, Metrovacesa pretende mejorar el acceso de vivienda de obra nueva en la localidad, una zona estratégica en la periferia de la capital de España.

Este proyecto, en línea con el compromiso sostenible de Metrovacesa en todas sus promociones, contará con la máxima categoría en cuanto a la calificación energética, de manera que se aprovecharán al máximo los recursos para garantizar el máximo ahorro posible en las viviendas. Asímimo contará con amplias zonas comunes, gimnasio, zona gourmet, pista de pádel, zona de juegos infantil, y piscina para niños y otra para adultos. Todas las viviendas contarán además con trastero incluido en el precio y al menos una plaza de garaje.







Cuenta con calificación energética A, la más eficiente La promoción Residencial Azahara cuenta con unos estándares de calidad que proporcionan unos resultados excelentes garantizando el confort y disfrute de la vivienda al usuario, disfrutando no solo de las mejores calidades del mercado, sino también de los menores consumos energéticos posibles. Cuenta con calificación energética A que es la calificación más eficiente. La promoción también incluye iluminación led combinada con sistemas de detección de presencia en distintas zonas de la edificación, garantizando un

consumo, duración y eficacia óptimas. También incorpora la última tecnología en sistemas de climatización y calidad del aire, priorizando tanto el resultado final del producto como el bajo consumo. Dispone de dispositivos sanitarios respetuosos con el medio ambiente. Su

bajo consumo supone un ahorro significativo en la factura además de contribuir a mejorar nuestro entorno. En definitiva, tratan de dar soluciones constructivas para optimizar el consumo energético y garantizar el confort y disfrute del usuario.



### FRANCISCO PÉREZ

CEO de Culmia



# "España necesita 800.000 viviendas asequibles y eso supone una inversión de 5.500 millones"

Culmia es el resultado de la compra de la antigua Solvia (SDIN) por el fondo norteamericano Oaktree en 2020, fecha en la que se independizó de Banco Sabadell. Desde 2013 ha entregado más de 5.000 viviendas. Ahora, bajo su nueva marca Culmia se centra en vivienda nueva para venta a particulares, alquiler y asequible.

Por Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martín

Francisco Pérez, CEO de Culmia empezó su andadura en el sector inmobiliario en 1989 y entró en Culmia en 2015. Paco como le gusta que le llamen tiene un reto para Culmia para el próximo año 2022 y es conseguir ser una de las empresas de referencia del sector en España, cumplir con los objetivos que se ha marcado el accionista y en cuanto a responsabilidad social: crear riqueza y empleo.

### Desde 1989 hasta hoy 2021, ¿qué ha cambiado de la promoción inmobiliaria?

Ha cambiado todo y nada. Nada porque seguimos haciendo casas para los clientes y todo porque si miramos atrás en 1989 los tipos de interés eran de dos dígitos, estaban al 16% había muchas entidades financieras, muchos desarrollos urbanísticos y esto generaba oportunidades, pero la crisis del 2008 cambió todo el panorama. Ahora hay pocas



entidades financieras financiando proyectos inmobiliarios, hay pocos proyectos urbanísticos y sobre todo lo que ha cambiado es el tejido empresarial, la crisis del 2008 lo arrasó y las grandes empresas inmobiliarias en España son de capital extranjero y en los desarrollos urbanísticos solo hay grandes empresas porque se requieren inversiones muy grandes. En 2008 se vendían 500.000 viviendas de obra nueva y otras 500.000 de segunda mano y hoy nos acercamos a las 500.000 en total, donde un 20% es vivienda nueva, por lo que ha cambiado el tamaño del sector, hoy solo se hacen 100.000 viviendas nuevas al año.

#### ¿Cómo ha afectado el Covid al sector?

Le ha dado un giro al sector en lo tecnológico se ha vuelto más digital, pero en el sector ha habido una ralentización en la actividad. Estábamos en las 100.000 viviendas al año, pero hemos retrocedido a las 80.000 viviendas, también se han caído las compras de Queremos reforzar nuestra posición allí donde ya la tenemos que es en Madrid y Barcelona y sus respectivas áreas metropolitanas, en levante en Valencia, Alicante, Murcia y en Andalucía, en Sevilla y Málaga.

#### ¿Cuáles son los ejes de negocio de Culmia?

Culmia es una plataforma de desarrollo residencial y nuestro objetivo es trabajar en España y dedicarnos al mercado de la vivienda nueva en tres segmentos: lo que se denomina build to sell (BTS) construir para la venta al particular, también en build to rent (BTR) construir para el alquiler, hacer edificios que vendemos enteros a institucionales que se quieren quedar a largo plazo y, en tercer lugar, en vivienda asequible.

### Acaban de entrar en vivienda asequible y se han presentado a dos proyectos

Sí, estábamos desde el principio en el proyecto Habitatge Metròpolis Barcelona, un plan para hacer 4.500 pisos en alquiler en

"Vamos a ser una de las primeras promotoras en apostar por la colaboración público-privada con el Plan Vive"

"Nuestro objetivo es invertir más de 200 millones para el desarrollo de 1.800 viviendas del Plan Vive Madrid"



extranjeros y la percepción de nuestros clientes ha cambiado. No quieren viviendas sin terrazas, no quieren viviendas interiores.

### En vuestro plan de inversión, os marcásteis la entrega de 1.700 viviendas al año hasta 2030. ¿Cómo se consigue esto?

Básicamente con el porfolio que teníamos de suelo para hacer 15.000 viviendas, una parte no la vamos a desarrollar porque son ubicaciones pequeñas, pero de estas 1.700 viviendas hay un 20% que queremos que sean BTR y a parte de éstas, aspiramos a hacer vivienda asequible. Hemos previsto comprar suelo para 7.200 viviendas más para el año 2025 con una inversión de 450 millones, de los cuales 200 millones los vamos a invertir a finales de este año y en 2022.

¿En qué mercados va a poner el foco Culmia en los próximos años?

tres fases pero suponía entrar en una sociedad con dos administraciones y nuestro accionista vio que iba a ser una gobernanza compleja por lo que al final nos retiramos y decidimos centrarnos en el Plan vive Madrid que es una concesión de una serie de solares a 50 años para promover y construir vivienda en alquiler donde la titularidad es pública y pensamos que no era una gobernanza tan compleja y nos hemos adjudicado el lote 3 de la primera fase del Plan Vive.

### ¿Qué supone para Culmia adjudicarse este lote del Plan Vive Madrid?

Vamos a ser una de las primeras promotoras en apostar por la colaboración públicoprivada y con el Plan Vive de la Comunidad de Madrid, desarrollar unas 1.800 viviendas. En línea con nuestra estrategia, estamos convencidos de que la promoción de vivienda asequible es uno de los grandes segmentos



en los que el mercado necesita crecer y aportar nuevas soluciones. Por eso nuestro plan contempla entregar unas 800 anuales de alquiler de asequible a partir de 2024 sin olvidar el BTR y el BTS, segmentos en los que entregaremos 1.700 viviendas más, llegando a alcanzar cifras de 2.400 viviendas al año, entre todos los segmentos.

#### ¿Cuándo se iniciarán las obras?

Las licencias de obras de las primeras viviendas del Plan Vive se solicitarán a principios de 2022 e iniciaremos las obras a medida que nos las vayan concediendo en cada municipio. Vamos a invertir más de 200 millones para desarrollar 1.800 viviendas en colaboración con Avintia que se encarga de la construcción bajo el modelo de industrialización, y con Sogeviso como colaborador para la gestión del parque de viviendas acabadas. Las viviendas están repartidas en 12 parcelas localizadas en los municipios de Sebastián de los Reyes, Tres Cantos, Alcorcón,

### ¿Cuántas viviendas asequibles se necesitan en España?

La comisión de expertos que se montó hablaba de la necesidad de 800.000 viviendas en el mercado lo que supone un plan de choque de 50.000 viviendas al año por 15 años y eso supone una inversión muy importante, de 5.500 millones si tomamos como referencia la producción de una vivienda del Plan vive que cuesta 115.000 euros.

### ¿Qué piensa de la nueva Ley de Vivienda que anunció el Gobierno?

Las canciones tienen música y letra y de momento hemos escuchado la música y no suena bien. Es un tema que lo hemos visto en Cataluña donde ya hay una legislación de control del alquiler y nosotros pensamos que no hace falta regular el alquiler. Hemos ido viendo lo que ha pasado en otros países con control de precios como en San Francisco (EEUU) donde en el año 1976 desaparecieron del mercado entre el 15 y el 20% de

"Llevamos desde el 2008 sin hacer VPO porque las administraciones han estado estos años con regulaciones"

"En Europa, el parque de vivienda social es un 10% y en España es un 15%. Tenemos que trabajar mucho en este segmento"



Alcalá de Henares y Getafe y todas serán industrializadas.

#### ¿Por qué no se ha hecho vivienda asequible en España en estos años?

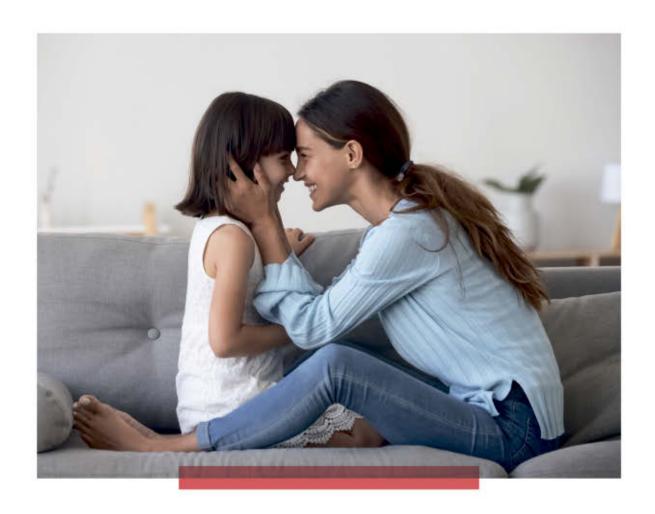
Llevamos desde el año 2008 sin hacer vivienda protegida y la mayor parte la han hecho las empresas privadas porque las administraciones han estado estos años con regulaciones y muchos ayuntamientos con control por las deudas. Si nos comparamos con Europa, en España el estado del bienestar lo conforman; pensiones, sanidad y educación y en Europa: dependencia, ayudas a la dependencia y vivienda y nosotros en dependencia y vivienda estamos muy atrasados. En Europa, el parque de vivienda social es un 10% y en España es un 1,5%. En Europa dedican un 0,6% del PIB a políticas de vivienda y en España un 0,1%. Tenemos que trabajar mucho en este segmento

las viviendas y no ha funcionado o lo que ha pasado en Suecia que no hay empresas que hagan promociones de alquiler privado. Las cosas tienen que estar equilibradas y pensamos que es un error controlar el alquiler cuando es un mercado que más del 90% está en manos de particulares. Pienso que esta Ley se va a tramitar y se discutirá y tengo confianza que esto aterrice de una manera sensata.

#### ¿Cuál le gustaría que fuera la contribución de Culmia para dejar huella en el sector?

Nos gustaría ser realmente el motor de cambio que necesita la industria de la promoción y de la construcción en España y esto significa hacer un producto industrializado y sostenible. La industrialización conlleva la creación de empleo cualificado y profesionalizado y es la solución al problema que tenemos ahora con la falta de mano de obra.

### Meinor HOMES



# TE ACOMPAÑAMOS A CONSTRUIR TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 · neinorhomes.com



**Renata Sujto,** Managing Director de eXp España

### La caída del mayor portal inmobiliario de Estados Unidos y el futuro del 'real estate'

illow es el mayor portal inmobiliario de Estados Unidos y, cómo está ocurriendo con otros portales líderes a nivel mundial, está diversificando su negocio para abarcar el proceso completo de la compraventa de una vivienda. Una de sus grandes apuestas, en este sentido, fue Zillow Offers, su negocio especializado en home flipping (compra de una vivienda para, posteriormente, reacondicionarla y venderla con un margen de ganancia) lanzada en 2018. Una apuesta, todo sea dicho, con sentido: uno de los mayores problemas de la inversión inmobiliaria es su falta de liquidez, y la compañía -posiblemente uno de los actores mejor posicionados (marca sólida, base de datos muy completa y una fuerte capacidad para realizar ofertas de compra inmediatas)- puede aportar esa necesaria liquidez al mercado.

Zillow Offers suponía el 25% de un total de 8.000 empleados y, hace apenas un año, se esperaba que generase 20.000 millones de dólares anuales. Para sorpresa de todos, la empresa decidió interrumpir Zillow Offers y despedir a toda su plantilla tras registrar unas pérdidas de 304 millones de dólares en el tercer trimestre de 2021.

Conviene que todos los agentes que operamos en el *real estate* nos paremos a pensar y extraigamos conclusiones: ¿qué sucede en el sector inmobiliario? ¿Cómo puede un gran actor fracasar? ¿Qué significa para todos los actores digitales del mercado? ¿Todos aquellos que intentan cambiar el *status quo* del sector inmobiliario están abocados al fracaso, o existen estrategias en la que la tecnología sí pueda cambiar el mercado?

Deberíamos comenzar por entender qué ha llevado a Zillow Offers a fracasar: to-dos conocemos a alguien que en algún momento necesitó vender una propiedad "a cualquier precio", pero las ofertas, simplemente, no llegaron, a pesar de contar con inmuebles estupendos. También, muchos de nosotros conocemos a personas que obtuvieron un buen margen de ganancia comprando una casa vieja, renovándola y vendiéndola (ya sea al instante o después de años), pero, ¿por qué este negocio no es escalable?



La respuesta está en un fenómeno psicológico llamado efecto lkea: la gente se apega emocionalmente a los productos en los que ha contribuido, de alguna forma, a crear o construir, y, según un estudio de 2011, llega a pagar un 63% más. Normalmente, un propietario acumula años (con frecuencia décadas) de historia en una vivienda, ha realizado multitud de cambios en la misma, y siente que la ha dotado de vida, ¿quién no ha escuchado nunca frases como "hay un trocito de mí en cada pared de este lugar"? No conozco ningún bien en el mercado que presente mayor vínculo emocional como el existente entre un vendedor y su vivienda; y la tecnología tampoco ha sido capaz de resolver este hándicap.

Tras mis años de experiencia, entre el 97% y el 99% de los vendedores sobrestiman el valor de su casa debido al efecto Ikea. Este es el principal motivo que explica la caída de Zillow Offers: un home flipper encontrará muchos potenciales vendedores, pero pocos estarán dispuestos a comercializar su vivienda por un precio real (incluso un poco por debajo del real, para poder vender rápido y con ganancias), que dista mucho del precio emocional. En consecuencia, el home flipper deberá invertir elevadas cantidades en marketing para obtener muchos más potenciales vendedores, lo que supondrá un escaso margen de beneficio o, incluso, incurrirá en pérdidas.



¿Significa esto que el sector inmobiliario es un negocio que no está destinado a triunfar en un mercado tecnológico y digital? En absoluto, y la razón es sencilla.

Entre el 97% y el 99% de los vendedores sobrestiman el valor de su casa debido al 'efecto Ikea' Existe una manera de resolver el problema del *efecto lkea*: un agente inmobiliario brillante que cuente con las herramientas necesarias para ajustar la estrategia de venta de la vivienda a tiempo real, respondiendo a la reacción del mercado a la vivienda y a las necesidades del vendedor.

No es ninguna casualidad que en el 70% de las transacciones inmobiliarias en España intervenga un agente. Aunque todavía es común que las personas inicien un proyecto de compraventa por su cuenta, pronto son conscientes de la multitud de beneficios que conlleva contar con un asesoramiento profesional, que sea honesto y realista en lo que a expectativas de precio concierne, una comercialización optimizada, la negociación y los tediosos procesos administrativos.

No tengamos duda de que el sector inmobiliario es el mayor mercado del mundo (en realidad aporta un valor 30 veces mayor que todo el oro jamás extraído por la humanidad), y la tecnología sólo está empezando a transformarlo. De hecho, a día de hoy un agente inmobiliario dedica un promedio del 50% de su tiempo en tareas burocráticas que pueden ser digitalizadas y optimizadas. Estoy convencida de que un futuro cercano sustentado en la tecnología y las herramientas digitales van a consolidar su solidez; una solidez en la que los agentes inmobiliarios serán los verdaderos protagonistas de la historia.



iStock

### El sector goza de salud financiera: solo tiene el 3% de tasa de dudosidad

Es la mitad que la registrada en el año 2014 cuando alcanzó el 6%, máximo histórico desde el estallido de la crisis financiera. En cuanto al volumen de crédito dudoso, si en 2013 había 197.000 millones de euros ahora hay 54.000 millones. Las familias tienen más ahorros y solicitan un crédito menor.

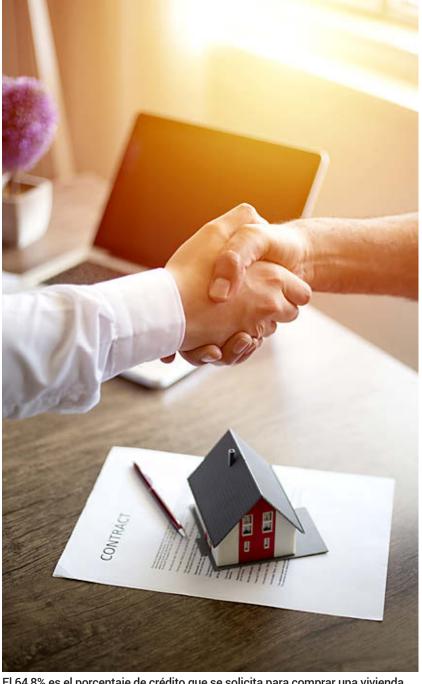
Luzmelia Torres. Fotos: iStock

os préstamos hipotecarios para la compra de una vivienda se conceden con un límite habitual del 80%. El porcentaje restante hasta el 100% del valor de la vivienda han de ser ahorros u otra fuente de riqueza para el caso de las familias. El indicador sobre la situación financiera de las familias es el RPV que es el ratio de deuda sobre el valor de un inmueble, es decir, el porcentaje de capital prestado sobre el valor real para nuevas operaciones de adquisición de viviendas. El RPV evalúa la fortaleza o vulnerabilidad situación financiera de los hogares. Un valor elevado de esta variable indica que los hogares realizan un desembolso reducido en el momento de la compra de la vivienda y, por tanto, tendrán que hacer frente a pagos relativamente elevados durante la vida del préstamo. Por el contrario, un valor reducido, indica que los hogares focalizan el mayor esfuerzo en el momento del acceso a la vivienda y los pagos durante la vida del préstamo serán más reducidos.

Según Tinsa, de la totalidad de préstamos concedidos para la compra de una vivienda, de media, estos cubren el 64,8% del valor de dichas viviendas. "Esta cifra ha decrecido un punto y medio (1,5) en los últimos 3 años, lo que indica que se solicita menos financiación para las compras de vivienda y que, quien compra, dispone de mayores recursos propios" explica Andrea de la Hoz, analista sénior del Servicio de Estudios de Tinsa.

Mientras que en 2018 el 14,8 % de los préstamos superaban el 80% del RPV, en 2019 fueron 12,1 % y en 2020 la cifra seguía bajando hasta 9, 1%. Cifra que en 2021 continúa reduciéndose hasta los 8,8 % del 2º trimestre. Son menos los casos, a la vista de estas cifras, que ofrecen las garantías suficientes como para elevar ese porcentaje de capital financiado y quien compra, dispone de recursos suficientes para afrontar esos porcentajes no prestados.

Según datos de la Encuesta sobre préstamos bancarios en la zona del euro, del pasado mes de octubre, por el Banco Central Europeo, los préstamos para adquisición de vivienda continúan en aumento mientras que los criterios de aprobación se están endu-



El 64,8% es el porcentaje de crédito que se solicita para comprar una vivienda.

elEconom15ta.es



Los hogares focalizan el mayor esfuerzo en el momento de la compra de un piso para que los pagos del préstamo sean más reducidos.

reciendo, todo ello en un contexto en el que la política monetaria continúa favoreciendo el flujo del crédito.

"El aumento de estas operaciones en el mercado inmobiliario que se registra mes a mes es síntoma de la recuperación económica y el efecto rebote que están en curso. En el escenario nacional la demanda de reposición se ha alzado como protagonista sobre por ejemplo, la demanda joven de primera vivienda, y puede aclarar de donde provienen los recursos propios de las familias y particulares que están comprando vivienda ahora: más años de margen para acumular ahorros y la riqueza que representa las viviendas previas y según su antigüedad incluso, revalorizadas" apunta Susana de la Riva, directora de marketing y comunicación de Tinsa.

Siguiendo con el análisis sobre la salud financiera vinculada al sector inmobiliario es relevante saber si esa cuota de la financiación concedida presenta problemas de impago, lo que se llama tasa de dudosidad. Ahora que nos encontramos en un momento del ciclo alcista y algunos tienen la tentación de hablar de sobrecalentamiento de la vivienda, la calidad de la financiación es uno de los indicadores que nos ayuda a marcar diferencias con la primera década del año 2000. Según datos del Banco de España, hoy la tasa de dudosidad es del 3% en que se sitúan los créditos a hogares para la adquisición de vivienda en el segundo trimestre de 2021.

Este indicador dimensiona la financiación hipotecaria concedida a particulares que presenta problemas de impago. De ahí que sea relevante para evaluar el correcto funcionamiento de la concesión de crédito, la solvencia de las entidades, y, en última instancia, la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. Esta tasa de dudosidad engloba el porcentaje del saldo vivo en el sector privado residente (incluyendo inmobiliarias, constructoras y hoga-

54.218

La dudosidad del crédito del sector privado residencial se cifra en 54.218 millones

res) que puede considerarse dudoso, es decir, que tiene riesgo de impago porque acumula un retraso de al menos 90 días en sus obligaciones de devolución

"El 3% actual de tasa de dudosidad es la mitad que la que se registraba en el año 2014, que alcanzó el 6,1%, el máximo en la serie histórica desde el estallido de la crisis financiera. Si además de la dudosidad de los hogares incluimos la de las actividades inmobiliarias y la de la construcción, obtenemos la dudosidad del conjunto del sector privado residente, que actualmente asciende a 54.218 millones de

#### elEconom15ta.es

euros, que supone un 4,4% del saldo vivo concedido. Se trata de una situación realmente saneada si se compara con el 13,6% que alcanzó a finales del año 2013 la dudosidad del sector privado residente, tres veces más que el actual", afirma Andrea de la Hoz, quien además asegura que si lo miramos en volumen de crédito, "estamos hablando que en 2013 existían 197.000 millones de euros considerados dudosos en el sector privado, frente a los 54.000 actuales. La diferencia con la época de la burbuja es especialmente notoria en el caso de las actividades inmobiliarias y la construcción. Las primeras muestran una tasa de dudosidad del 4,6% frente al



# Según FIM, el inquilino deja de pagar al propietario del inmueble una media de 6.372 euros

38% (nueve veces más) que alcanzaron en junio de 2014. La construcción, por su parte, se mueve en una tasa de dudosidad del 9,1%, frente al 4,3% de finales del año 2013".

"Una tasa del 3% nos está diciendo que el deterioro de la economía producido por la crisis sanitaria no parece que esté teniendo incidencia sobre las tasas de dudosidad del sector. Ello está siendo posible gracias a las medidas de protección de rentas a través de ERTES y el apoyo financiero llevadas a cabo a través de moratorias, que han supuesto un importante soporte para las economías familiares", explica Susana de la Riva.

Las perspectivas que hay sobre la evolución de este indicador, según Tinsa, se podrían resentir cuando los estímulos fiscales y otras medidas de apoyo se vayan retirando gradualmente, aunque la tendencia podría verse compensada en cierta medida por la reactivación de la economía

dentro de un contexto de perspectivas económicas favorables.

#### **Alquiler**

¿Qué ha pasado en el mercado del alquiler? Según el XIII Estudio Sobre la Morosidad en Arrendamientos Urbanos del Fichero de Inquilinos Morosos (FIM), los impagos del alquiler el pasado ejercicio se dispararon un 66,2%, con una media a deber a los propietarios de 6.372 euros. Aunque la cantidad que los inquilinos dejaron a deber a los propietarios fue de 6.372 euros representa un 6,15% menos que la registrada en el año 2019.

Sergio Cardona, director de Estudios y Calidad de Fichero de Inquilinos Morosos, explica que en los meses más duros de la pandemia, cuando el confinamiento de los trabajadores no esenciales llevó a muchos a situaciones de ERTE, las incidencias de impago se multiplicaron por tres. Sin embargo, a partir del verano, fueron muchos los inquilinos que empezaron a resolver los pagos con sus propietarios. Esta circunstancia, unida a la buena comunicación entre inquilinos y propietarios, que permitió alcanzar acuerdos entre las partes, propició que la variación anual al final no haya sido tal alta.

Las mayores deudas medias se registraron en Madrid (8.974 euros), Baleares (8.718 euros) y País Vasco (7.269 euros). Las menores cuantías medias se localizaron a su vez en Extremadura (3.198 euros), La Rioja (3.355 euros), Castilla y León (3.526 euros), Asturias (3.747 euros) y Castilla-La Mancha (4.269 euros).



### Barcelona adelanta a Madrid en oferta de oficinas en 2022

Según JLL, para el año que viene Barcelona contará con 340.803 m2 nuevos y Madrid con 257.460 m2. La demanda se recupera con la vuelta al trabajo presencial.

elEconomista

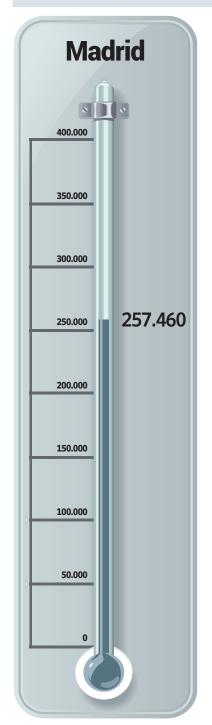
a demanda de oficinas continúa recuperándose por la vuelta a las oficinas. Este año 2021. según la consultora JLL. la oferta nueva de oficinas fue muy baja en Barcelona con 20.221 metros cuadrados nuevos, mientras que en Madrid fueron 114.707 metros cuadrados nuevos los que se sumaron al parqué de oficinas. Sin embargo para el próximo año 2022, Barcelona se sitúa por delante de Madrid en cuanto a nueva oferta de oficinas. Según datos de JLL, en Barcelona saldrán al mercado 340.803 metros cuadrados nuevos de oficinas y en Madrid algo menos 257.460 metros cuadrados. En cuanto a la contratación de espacios de oficinas en Madrid y Barcelona en el tercer trimestre del año se ha alcanzado cerca de 166.000 metros, un 29% más en términos interanuales. Este aumento ha estado impulsado por la creciente contratación en la Ciudad Condal, donde se han firmado aproximadamente 75.000 metros, lo que representa un incremento del 56% respecto al segundo trimestre y un aumento del 160% respecto al mismo periodo del año anterior. En Barcelona, destaca la firma de Webhelp con cerca de 10.000 metros contratados.

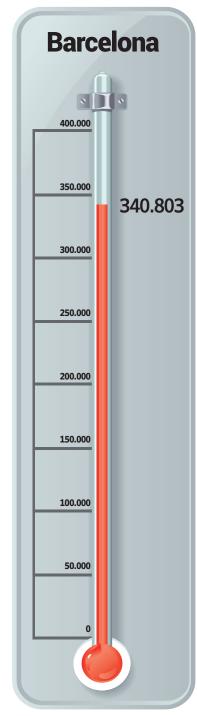
En Madrid se han contratado 91.000 metros en el tercer trimestre. Esta cifra es ligeramente superior al anterior trimestre y un 8% inferior en términos interanuales, tras un trimestre en el cual se han pospuesto varias operaciones como consecuencia del periodo estival. Entre las operaciones más relevantes para el mercado madrileño cabe mencionar la de Securitas Direct y la del Grupo Anaya, que han contratado alrededor de 8.900 metros y 4.800 metros, respectivamente.

La inversión en oficinas para el conjunto de Madrid y Barcelona durante el tercer trimestre de 2021 asciende a 772 millones, lo que supone un incremento del 30% respecto al trimestre anterior, impulsado por la fuerte actividad en Barcelona. En lo que va de año el volumen de inversión en Madrid ronda los 384 millones y en Barcelona acumula en lo que va de año una inversión de 1.242 millones de euros.

Oferta de oficinas en 2022

#### **Metros cuadrados**





Fuente: JLL. elEconomista



En Metrovacesa apuestan por la innovación abierta para acercar la compañía a la innovación y en especial al sector inmobiliario.

ablar de tecnología blockchain o tokenización de activos aún nos cuesta en el sector inmobiliario, pero lo cierto es que ya es un hecho y la promotora Metrovacesa ha sido la primera en usar blockchain para proporcionar a los clientes información sobre sus promociones con todas las garantías de seguridad y transparencia. Y ahora, en esa estrategia proactiva de búsqueda continua de vías para mejorar el proceso de venta de inmuebles y su relación con los clientes, acaba de desembarcar en un nuevo proyecto de tokenizacion junto a Datacasas Proptech y RealFund, aportando la idea y las viviendas de su promoción de lujo Málaga Towers.

En este caso Metrovacesa pone en el mercado una idea que pocos se podían imaginar: tokenizar un préstamo participativo en la sandbox española para la venta de viviendas del residencial Málaga Towers. Esta es la primera vez que una promotora utiliza inversión tokenizada. El 14 de mayo del 2021, Real-

Fund fue una de las 18 empresas seleccionadas para participar en el *Sandbox* Regulatorio por su proyecto de *tokenización* de préstamos participativos. Datacasas, una de las *startups proptech* más innovadoras del momento, quería solicitar un préstamo participativo para el desarrollo de su nueva tecnología Basicnex para vender viviendas en remoto. Y las tres decidieron unirse para poner en marcha este proyecto.

"En Metrovacesa apostamos por la innovación abierta, creemos que es la mejor manera de acercar la compañía a la innovación y en especial al sector inmobiliario. Desde la estrategia de innovación de Metrovacesa buscamos tres objetivos: digitalizar un proceso para ahorrar tiempo y costes, mejorar el nivel de relaciones con el cliente, y tener un nuevo canal de distribución. Con estos tres objetivos nos hemos asociado con Datacasas Proptech y RealFund para desarrollar este nuevo proyecto y generar junto con Datacasas un nuevo modelo de venta para

elEconom15ta.es



La 'tokenización' permite al inversor tener un 'token', que es un archivo digital.

facilitar al cliente el proceso", afirma Borja Guaita, analista *Big Data* de Metrovacesa.

La tecnología inmersiva de Datacasas Proptech está revolucionando el mercado de ventas de un inmueble. "El inversor en este proyecto de Málaga Towers invierte en un sistema inmersivo que va a origen, llegando a cualquier sitio donde este el cliente. Este ya no llega a una inmobiliaria a ver el piso que quiere comprar, lo quiere ver desde su móvil, de una forma emocional, y con nuestra tecnología no solo le enseñamos y hacemos un recorrido inmersivo de su vivienda, sino que le llevamos a los servicios que tiene alrededor (el restaurante de en frente, la parada de metro, la playa, o el colegio más cercano, etc). Y esto no es un demo, el éxito en ventas ya está demostrado en este 2021, vendiendo propiedades por más de 10 millones de euros con nuestro sistema Basicnex" apunta Santiago Cabezas-Castellanos, arquitecto y CEO de Datacasas Proptech.

Cuando hablamos de invertir en tokens hay que dejar claro que el dinero no es fiduciario, es dinero digital. En este proyecto se va a tokenizar un préstamo participativo para financiar el desarrollo de la nueva tecnología Basicnex para vender las viviendas en remoto de Málaga Towers. Es decir, se le da un valor digital.

RealFund, es otro de los socios del proyecto, y es la primera startup en España que posibilita la tokenización de activos vinculados a propiedades inmobiliarias. "RealFud es una empresa pionera en la aplicación del blockchain al Real Estate. En esta ocasión lo hacemos de una manera indirecta porque vamos a tokenizar un préstamo participativo para una tecnología Basicnex para vender viviendas en remoto. La tokenización lo que permite es que aquellos inversores que quieran participar del crédito participativo van a conseguir gracias a una tecnología que se llama blockchain tener un token en su poder, que es un archivo digital que le da algunas ventajas como transparencia y liquidez", asegura José García Caballero, CEO y Co-Fundador de Realfund.

RealFund estaba trabajando en tokenización de activos inmobiliarios y se presentó al primer sandbox financiero del tesoro, que es una especie de regu-



#### Málaga Towers está compuesto por tres torres residenciales con 72 viviendas cada una

lador y controlador donde proyectos innovadores son compartidos y monitorizados con el regulador, la CNMV, y este proyecto fue uno de los elegidos entre los 18 que se presentaron. "Fuimos seleccionados y decidimos unirnos con Metrovacesa y llevar el proyecto de Málaga Towers con la tecnología de Datacasas Proptech al sandbox de la CNMV. Hemos hecho buen equipo y tenemos una propuesta muy interesante para el inversor", apunta José García.

El residencial Málaga Towers es un proyecto exclusivo de viviendas de lujo liderado por Metrovacesa y abanderado por Antonio Banderas, que incluye tres torres de viviendas ubicadas en el paseo marítimo de la ciudad, en primera línea de playa. Son torres de 21 pisos de altura con 72 viviendas por torre, distribuidas entre cuatro y dos unidades por planta. Son viviendas de alto *standing* y cuenta con una amplia gama de servicios: zonas comunes, piscina de interior y exterior, salas *coworking* para trabajar, etc. "Hemos decidido elegir este proyecto para una inversión *tokenizada* porque es un residencial icónico dentro de la cartera de Metrovacesa. La Costa del Sol es un mercado muy posicionado con venta de agentes y la tecnología Datacasas Proptech ayu-

elEconom15ta.s



El Residencial Málaga Towers se sitúa en primera línea de playa, con 72 viviendas de alta calidad en un entorno privilegiado.

da a captar al inversor internacional. Ahora tenemos un *mix* al 50% de inversores nacionales y extranjeros en Málaga Towers", Jan Torredemer, responsable de Sistemática Comercial de Metrovacesa.

#### ¿Por qué invertir en este proyecto?

Te ofrece rentabilidades muy atractivas. La rentabilidad no es sobre el activo sino sobre el préstamo que pide Datacasas Proptech a inversores, que tiene como objetivo la venta de viviendas del proyecto Málaga Towers. El inversor recibe un token que es la representación digital de un derecho de venta con Datacasas Proptech. Como todo préstamo tiene fecha de inicio y finalización, que en este caso es de seis meses, con rentabilidades muy atractivas. El inversor tiene un retorno mínimo anual del 12%, más un variable del 3% por cada apartamento vendido en Málaga Towers, con toda la seguridad de una marca como Metrovacesa y RealFund dentro del sandbox de la CNMV", asegura Santiago Cabezas-Castellanos.

¿Cómo se materializa la rentabilidad con un token? El proceso es muy semejante a un auto crowdfunding o crowdlending que hace Datacasas Proptech. En este caso se trata de un préstamo con todas las de la Ley pero mejorado con la digitalización, ya que al ser fraccionado permites a muchos inversores entrar en el proyecto, y al dar un token se crea un espacio de liquidez. El plazo son 6 meses, pero si alguien quiere deshacer posiciones, puede retirar el dinero en cualquier momento, percibiendo íntegra-

mente la inversión realizada, más la parte proporcional del interés obtenido, y esto es gracias a la tecnología blockchain", explica José García.

También es importante recordar al inversor que para este tipo de inversiones tienen que tener un *wallet* para recibir los intereses. Los *tokens* no son más que un nuevo término para hablar de una unidad de valor emitida por una entidad privada. El más famoso de los *tokens* es el Ethereum. Volátil como el bit-

12%

El inversor tiene una rentabilidad mínima sobre el préstamo participativo del 12% anual

coin y sujeto a los vaivenes del mercado. Pero en este caso, los *tokens* no están ligados al Ethereum. No serán, por lo tanto, volátiles en el mercado, sino que estarán apoyados sobre las *stablecoins*: criptomonedas estables como el Tether o DAI. Estos productos se asocian al valor de una moneda fiduciaria, en este proyecto, el euro.

"Las promotoras y proptech se complementan. Las proptech nos dan agilidad y nosotros a ellas estructura para acometer proyectos tan novedosos como la tokenización del préstamo para la venta de viviendas de Málaga Towers", concluye Jan Torredemer.





Controlar la temperatura interior y uso de iluminación con led, son algunas de las medidas que ayudan a mejorar la eficiencia energética.

# ¿Cómo construir o rehabilitar una casa energéticamente sostenible?

Hay dos pilares fudamentales que son: reforzar las envolventes e instalaciones eficientes en el interior. Otra instalación importante para el ahorro energético y para la salud de los habitantes, es la ventilación de doble flujo y en cuanto a instalación eléctrica, el uso de iluminación led y detectores de presencia.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

a subida de la luz y el precio de los carburantes son las dos grandes preocupaciones que tiene el 90% de la población en estos momentos. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), las familias españolas gastan de media más de 30.000 euros al año en las facturas del hogar. Por ello, las promotoras apuestan por construir o rehabilitar viviendas más sostenibles donde podamos reducir nuestras facturas energéticas y a la

vez tener un hogar que nos proporcione confort y bienestar. Se estima que una vivienda eficiente consume un 40% en energía, lo que se traduce en ahorro de recursos y de dinero. Construir una casa con la orientación adecuada aprovechando la luz natural, aislarla correctamente, controlar la temperatura interior y uso iluminación con led, son algunas de las medidas que ayudan a mejorar la eficiencia energética en una vivienda.

elEconom15ta.es



Se estima que una vivienda eficiente consume un 40% en energía, lo que se traduce en ahorro de recursos y de dinero.

Sandra Llorente, directora general de Lignum Tech, compañía española dedicada a la fabricación de sistemas industrializados de activos inmobiliarios como fachadas en madera, nos marca las tendencias en el mercado para construir o rehabilitar una vivienda energéticamente sostenible. "Hay dos pilares fundamentales que son: refuerzo de las envolventes del edificio e instalaciones eficientes en el interior del inmueble.

La envolvente de un edificio es como si fuera una manta que protege al inmueble por eso es importante proteger las fachadas y los huecos (ventanas y puertas) con aislamientos. Hay que tener en cuenta que para que esto tenga éxito se tiene que colocar aislamiento por el exterior de los edificios, de forma que incluso los forjados, es decir, la parte estructural, tenga aislamiento que proteja.

En obra nueva es relativamente sencillo, ya que el proyecto irá prescrito con una solución que cumpla estos requisitos. En rehabilitación se podrá realizar siempre y cuando se haga una intervención del edificio completo, haciendo un proyecto que unifique la nueva piel de la fachada sobre la existente: fachada ventilada o sate. "En Lignum Tech hemos diseñado una fachada tipo ventilada, pero industrializada y con estructura portante de madera, de forma que la intervención sea muy rápida y con calidad industrial y no artesana, como se realiza en la construcción tradicional. Si un vecino de forma independiente quiere reforzar su aislamiento, lamentable-

mente deberá hacerlo por el interior de la vivienda, al ser una actuación única no podrá tocar la fachada del edificio", apunta Sandra Llorente.

Otra parte muy importante de una fachada son los huecos: para que no dejen entrar el frío o el calor en casa tendrán que ser de altas prestaciones: aluminio con rotura de puente térmico, PVC o madera, y con vidrios dobles o tripes con cámara de aire, argón en la cámara o vidrios bajo emisivo. Hay veces

30.000

Las familias españolas gastan de media más de 30.000 euros al año en las facturas del hogar

que en rehabilitación se mejora la fachada, pero no se cambian las ventanas y por tanto, la intervención será menos efectiva de lo deseado. Además, si el edificio tiene fachadas y ventanas eficientes, habrá que cuidar mucho la colocación, ya que la unión entre la fachada y la ventana es crítica: si son eficientes, pero están mal colocadas, la zona de unión será un sumidero energético y, por tanto, una autopista de entrada de frío o calor.

El segundo pilar que hay que tener en cuenta es tener instalaciones eficientes: utilizar estrategias de baja temperatura y gran inercia, es decir, climatiza-

#### elEconom15ta.es

ción mediante suelo radiante y refrescante, ventilación doble flujo o iluminación mediante leds.

Vayamos por partes: el suelo radiante es una instalación que recorre el suelo de la vivienda, que por lo tanto funciona como un gran radiador. Además, el agua que recorre el interior de la tubería necesita tener una temperatura de 45 grados, frente a los 60 o 65 grados que necesitan los radiadores, por lo tanto, para obtener el mismo confort usamos menos energía al tener que calentar el agua 20 grados menos aproximadamente. Además, para calentar esa agua utilizamos sistemas de gran eficiencia, como aerotermia o geotermia. Ambos sistemas recolectan la energía o bien del aire, en el primer caso o bien del interior de la tierra en el segundo.

En verano funcionarán de manera inversa: el agua discurre por la tubería a unos 16 grados, por lo que refresca la vivienda sin aire, con sensación de cueva. Climatizar de este modo es muy barato.

Para Sandra Llorente, usar este sistema en rehabilitación es difícil. "Este sistema necesita picar la base de toda la vivienda, además de la necesidad de cambiar la caldera por aerotermia, e inviabiliza totalmente en caldera centralizada. Además, para cerrar el círculo, la energía que necesita la aerotermia o geotermia se podría alimentar de paneles fotovoltaicos colocados en las cubiertas de los edificios. Esas instalaciones se han democratizado, de modo que en unos seis años se amortiza la obra y la instalación de los paneles".

Otra instalación importante para el ahorro energético y para la salud de los habitantes, es la ventilación doble flujo. Es un equipo, parecido a una máquina de aire acondicionado que se aloja en el falso techo de la vivienda, que funciona de manera continua, y hace que el aire de la vivienda se renueve las 24 horas del día. Su eficiencia proviene de que hace un intercambio de energía, que no de



Es importante cambiar las bombillas por led para ahorrar en la factura de la luz.

aire, del aire que sale y del que entra, de modo que el aire limpio entra a una temperatura muy similar a la que se encuentra la vivienda y por lo tanto no hará falta energía extra para enfriar o calentar ese aire, como sucede cuando abrimos las ventanas. Además al tratarse de una entrada de aire controlado, pasa por unos filtros especiales que retienen esporas o polen, siendo un sistema beneficioso especialmente para personas alérgicas. De nuevo es difícil implementarlo en una vivienda de reforma, aunque se podría plantear si la reforma es de todo el edificio.

En cuanto a instalación eléctrica, mas allá de la colocación de paneles fotovoltaicos o térmicos, el uso de iluminación led, los detectores de presencia o movimiento son grandes aliados para ahorrar en la factura energética.



El agua de los radiadores tiene que estar a 60 o 65 grados y en un suelo radiante a 45 grados.



ESPACIOS AMPLIOS Y LUMINOSOS





**Luis del Barrio** Director de Relaciones Externas de The Mail Company

# Experiencia usuario y productividad, nuevos valores del 'real estate'

n la era post-pandemia el valor de los activos físicos dedicados a espacios de oficina incluyen una nueva variable, que es el deseo de los empleados en trabajar en ellos, lo que determinará el número de metros cuadrados que necesita una organización. Y aunque más allá de este deseo en sí, la digitalización y los nuevos hábitos de trabajo (que ya han sido plenamente interiorizados por los empleados en cualquiera de sus formatos: 100% teletrabajo o híbrido) han cambiado el paradigma, los gestores de oficinas deben comprender estas tendencias porque estos espacios de trabajo ya no se pueden entender como se hacía hasta el inicio de la pandemia en 2020: metros cuadrados, servicios y ubicación. Por otra parte, en breve llegarán las nuevas generaciones a la oficina. Y esto, ¿qué implicará? Según una encuesta de Harris Covid Tracker, el 85% de los miembros de la *generación Z* (nacidos entre 1995 y 2000), quieren poder trabajar a distancia desde donde deseen, y más del 80% quieren poder viajar mientras trabajan a distancia.

¿Qué modelo de negocio tendrá éxito en el futuro? Llevamos ya algunos años hablando del *Real Estate-as-a-Service* (*REaaS*), pero ¿qué comporta este nuevo modelo de negocio? ¿Y qué papel juegan en él los nuevos edificios inteligentes? Vender productividad en lugar de espacio. El reto de las organizaciones será conseguir atraer a los empleados de nuevo a las oficinas, y no va a ser tarea fácil: las oficinas, tal como las dejamos hace unos meses, fueron diseñadas para una función que ahora ya puede desarrollarse desde otros lugares.

La función de las oficinas ha evolucionado exponencialmente en el último año y medio, desde el simple concepto de "un lugar de trabajo" al de un lugar de trabajo que permite a los usuarios (individualmente como empleados y corporativamente como empresas) reunirse, colaborar, relacionarse, co-crear y no menos importante: transmitir valores corporativos (cultura empresarial), por lo tanto, tener un desempeño mejor que en cualquier otro lugar. Éste va a ser objetivo real por el que una organización va a elegir un espacio de trabajo. El enfoque va a centrarse en el usuario para proporcionarle un espacio que ofrezca comodidades, flexibilidad, sentido de comunidad y experiencias que logren que los usuarios regresen, siendo más eficientes y productivos, porque no debemos perder el foco y olvidar que la oficina es un lugar de trabajo.





¿Y cómo mejorar el desempeño de los empleados desde un edificio? El *REaaS* genera ingresos basados en el resultado de una experiencia usuario mejorada (que incrementa la productividad) que es proporcionada desde el propio edificio "conectado", y cobrada a demanda.

La aportación de los edificios inteligentes. En este entorno, el papel de los edificios inteligentes es obviamente cada vez más relevante. El edificio inteligente conecta usuarios con servicios, en beneficio de productividad de la organización y del bienestar del propio empleado. La infraestructura física se entiende como facilitadora, aunque esto cambia fundamentalmente el modelo de negocio de los gestores de oficinas, que van a convertirse en proveedores de servicios como "custodios" de una infraestructura física y otra digital. El edificio inteligente es una fuente inagotable de datos (first party data), lo que permite no sólo su análisis para la mejor toma de decisiones, también poder aprovechar esta información de primera mano y poder ofrecer experiencias personalizadas que puedan ser monetizadas en diferentes formatos: suscripciones, modelos basados en el consumo o monetización de datos.

Gestionar eficientemente la documentación en "la nueva oficina". En un entor-

no VUCA (volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad) como el actual, se hace imprescindible recibir la información de forma ágil y segura, sin incurrir en costes adicionales derivados de la localización física del usuario. Porque no entregar la documentación a tiempo conlleva pérdida de agilidad en los procesos y en la toma de decisiones, afecta a la productividad y puede acarrear graves consecuencias si estamos hablando de documentación oficial con plazos.

La tecnología y la conectividad, deben garantizar que estos flujos de documentación e información sean óptimos, y estén alineados con el "plan espacial" de cada uno de los usuarios, que pueden trabajar en las oficinas corporativas diariamente, teletrabajar al cien por cien o solamente hacerlo determinados días. Si bien cada organización tiene una casuística y unas necesidades concretas, así como diferentes grados de implementación en procesos digitales, es imprescindible que la tecnología permita armonizar los mundos físico y digital en al ámbito de la logística documental. La accesibilidad a la información, la personalización (capacidades de adaptación a las necesidades concretas de cada organización) y la experiencia de usuario serán muy valoradas,

sin olvidar algo tan crítico como la ciberseguridad.

Algunos ejemplos inspiradores como Cubework es un modelo a observar por parte de los gestores inmobiliarios. La empresa estadounidense se dedica a personalizar espacios de trabajo, en este caso, especialmente almacenes, junto con pequeñas áreas de trabajo altamente interactivas, para lo cual se ha aliado con tecnológicas como Amazon o Samsung. A sus clientes, Cubework les ofrece no sólo espacio de almacenamiento y oficinas, sino también soluciones de software de gestión de almacenes y transporte, salas de conferencias, bebidas, seguridad, circuito cerrado de televisión, gimnasio y sala de juegos. Por su parte, la inmobiliaria CBRE ha lanzado Hana Suit Teams, un concepto de espacio flexible corporativo que incluye conectividad de velocidad gigabit, wifi de alta densidad y tecnología de vanguardia, con un enfoque en la seguridad y la privacidad, diseñado, entre otros, para garantizar el cumplimiento de la normativa vigente respecto al uso de datos.

Son dos ejemplos inspiradores de hacia dónde se dirige el sector de las oficinas. Asumir esta transformación cultural y de estrategia de negocio deberá empezar a colocarse entre las prioridades de la agenda de los propietarios de inmuebles que, de otro modo, pueden ver a corto y medio plazo cómo sus espacios, entendidos simplemente como metros cuadrados y ubicaciones, pierden interés para las empresas.



El edificio inteligente

conecta usuarios con servicios, en beneficio de la productividad y del bienestar del empleado



#### elEconom15ta.es

laridad, ahorro energético y producción renovable para favorecer la transición hacia una economía de Cero Carbono que contribuya al bienestar de toda la sociedad.

Gestilar cuenta en estos momentos con proyectos sometidos a los estándares de la certificación Breeam como el residencial River Park, ubicado en la Ribera del Calderón (distrito de Arganzuela en Madrid), la promoción Pozuelo Residences donde Gestilar para este desarrollo implantó el modelo *crowdfunding* como financiación complementaria a través de la plataforma Urbanitae y, también, el mayor desarrollo *build to rent* (BTR) por número de viviendas, un total de 750 unidades en Getafe, también en la Comunidad de Madrid.

La Memoria de Sostenibilidad 2021 también recoge el conjunto de medidas tomadas a lo largo de toda su cadena de valor en la promoción residencial para contribuir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas y el reto verde que marca la Agenda 2030 para los sectores industrial e inmobiliario.

Este desafío aboga por la total implementación, para ese mismo año 2030, de la transición hacia unas



# Hay que minimizar al máximo la huella de carbono para contribuir al bienestar de la sociedad

infraestructuras 100% sostenibles y neutras en carbono (Net Zero). Según explica Gestilar, además de ofrecer a sus clientes la mejor de las experiencias desarrollando viviendas exclusivas con materiales de primera calidad y ubicaciones excepcionales, hace una total declaración de intenciones incorporando el respeto por la preservación del medioambiente dentro de los principios éticos que orientan sus acciones como compañía.

Es decir, añade la sostenibilidad a las premisas de diseño, calidad, personalización, innovación y responsabilidad social corporativa para configurar sus valores corporativos actuales. Por consiguiente, y dentro de la cartera residencial que la promotora gestiona actualmente en nuestro país, el 100% de los desarrollos que cuentan al menos con un anteproyecto, lo que se traduce en más de 2.300 viviendas, están planificados para obtener la certificación energética A. "La Memoria de Sostenibilidad 2021 de Gestilar, es una memoria verde que sienta las bases del comportamiento ético y responsable que la promotora quiere tener hoy como compañía en materia medioambiental. Un plan necesariamente vivo y que deberá evolucionar al mismo ritmo que lo haga la sociedad", afirman desde Gestilar.



La luminosidad es uno de los puntos fuertes en River Park.



El residencial River Park diseñado por Touza Arquitectos.



River Park tiene calificación energética A, la más eficiciente.



Residencial

### Veganarcea compra un edificio residencial en el Barrio de Salamanca



Atomiun Services, empresa inmobiliaria especializada en gestionar venta de activos singulares en Madrid ha asesorado a Veganarcea en la venta del edificio de uso residencial en la calle Naciones 19, en el barrio de Salamanca. El inmueble cuenta con 20 viviendas, oficina y local comercial, con una superficie total de 2.500 metros. Es una operación interesante debido a la escasez actual de inmuebles similares en la ciudad de Madrid. Jorge Martínez,

director y socio accionista de Atomiun Services afirma que "tradicionalmente los españoles, prefieren ser propietarios de la vivienda donde viven y es muy difícil localizar edificios en venta en el Barrio de Salamanca. Un barrio muy demandado por empresas inversoras y familias de origen iberoamericano que prefieren pagar un precio más alto, primando la ubicación de las compras sobre la obtención de altas plusvalías a corto o medio plazo.

'Build to rent'

#### Colonial encarga a ACR un megaproyecto residencial de alquiler en Madrid



Colonial avanza con las obras del que es actualmente su proyecto estrella en Madrid: el campus Méndez Álvaro, en el que además de ofrecer espacios de oficinas impulsa también su primer desarrollo de viviendas en alquiler. La constructora ACR será la encargada de levantar la promoción residencial que se compone de 374 pisos, siendo uno de los mayores proyectos de *build to rent* que está actualmente en marcha en la capital. El proyecto, que se desa-

rrollará en un plazo estimado de unos 21 meses, ha sido diseñado por Estudio Lamela siguiendo criterios de sostenibilidad y se caracteriza por la implantación de soluciones y procesos industrializados, entre los que destacan los más de 440 baños que se insertarán en módulos 3D. Con 33.000 m2 sobre rasante, este desarrollo residencial viene a complementar el campus de oficinas, convirtiéndose así en un proyecto que lleva el sello de Colonial.

Logística

#### Goodman invierte 150 millones en Pegaso City con una nave para GLS



Goodman ha "cerrado una herida urbanística en Madrid" al dar una segunda vida a los terrenos de la antigua fábrica de Iveco-Pegaso impulsando el desarrollo de un megacentro logístico que se convertirá en la sede central de GLS en España. La compañía va a destinar una inversión de 150 millones para este proyecto, ubicado frente al Aeropuerto Madrid-Barajas. "El objetivo es que el desarrollo esté listo en octubre del próximo año", apunta Ignacio García

Cuenca, country manager de Goodman España. El terreno que adquirió Goodman a GreenOak en 2020 cuenta con una superficie de más de 168.000 m2. El primero de los tres edificios que conformarán este hub ya está terminado y entregado a su actual cliente, Amazon, y la segunda instalación contará con más de 33.000 m2. Las instalaciones tendrán más de 340 puntos de carga y estarán preparadas para absorber un flujo de 3.900 vehículos al día.

Llega a los 450 millones

#### La 'proptech' Casavo logra 40 millones de financiación del fondo DE Shaw



La proptech Casavo ha cerrado una nueva ronda de financiación de 40 millones recibidos en su totalidad del grupo D. E. Shaw. Con esta operación la compañía eleva a 450 millones de euros la financiación conseguida hasta la fecha. La nueva inyección de capital aporta a Casavo una nueva línea para financiar el desarrollo de su negocio en España, ya que se dedicará en exclusiva a la adquisición de propiedades residenciales en nuestro país. La firma ha

logrado triplicar en España el total de operaciones inmobiliarias de 2020 en lo que llevamos de año, por lo que mejora las expectativas marcadas y gracias a esta financiación pretende afianzar su negocio en la capital e impulsar una expansión que se materializó en septiembre con la apertura de su nueva sede en Barcelona. Los objetivos marcados en España pasan por finalizar el ejercicio superando las 200 transacciones inmobiliarias completadas.