

Revista mensual | 3 de mayo de 2023 | N°76

Inmobiliaria

elEconomista.es

LAS OFICINAS AGUANTAN EL GOLPE DEL TELETRABAJO: SON EL ACTIVO MÁS RENTABLE

Ofrecen una rentabilidad del 13%, multiplicando por cuatro la tasa que ofrecen los Bonos del Estado a 10 años (3,2%)

ACTUALIDAD

**VIVIENDA ASEQUIBLE,
EL CABALLO DE BATALLA EN
LAS ELECCIONES MADRILEÑAS**





Actualidad | P4

Vivienda asequible, la prioridad electoral en Madrid el 28M

La necesidad de levantar vivienda asequible en la región madrileña es tal que se ha convertido en el caballo de batalla de todos los partidos para las próximas elecciones.



Los Protagonistas | P8

Las oficinas son el activo más rentable en el sector

Ofrecen una rentabilidad del 13%, lo que supone que multiplican por cuatro la tasa que ofrecen los Bonos del Estado a 10 años (3,2%).

Consultoría | P24

Entrenúcleos tiene la mayor oferta de obra nueva en Sevilla

Este barrio al sureste de la capital hispalense se considera uno de los espacios de expansión urbanísticos más grandes de España.

Termómetro | P27

La inversión en activos 'multifamily' aumenta

A pesar de la coyuntura económica marcada por la subida de los tipos de interés, crece la inversión en vivienda en alquiler, según un estudio de la consultora JLL



Entrevista | P18

"El sector logístico ha multiplicado por diez su volumen de negocio en 10 años en España"

Álvaro de Ansorena, director de logística Iberia en Grupo Lar.



En Proyecto | P28

Las hipotecas variables suben un 60% más

El 4 de mayo el BCE podría anunciar una nueva subida de tipos de interés y hay que ver como reacciona el Euríbor si sube o comienza una posible bajada.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. 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. Tratamiento de imagen: Dani Arroyo. Redacción: Luzmelia Torres



El residencial se corona como uno de los ‘asset class’ más atractivos

En 2022 ha continuado la tendencia positiva en inversión residencial, con 2.250 millones invertidos en *Build to rent* (BTR) y en el mercado privado de viviendas en alquiler (PRS) demostrando que, pese al momento de incertidumbre en el que nos encontramos, el residencial y, en general todo lo relacionado con el segmento *living*, sigue atrayendo apetito inversor. Según un informe de Catella España, la mayor parte de la inversión residencial de 2022 se concentró en Q1 y Q2, y destaca como en Q1 de 2023 se están alcanzando cifras de inversión similares a las del mismo periodo del año anterior, confirmando la posición del residencial como sector refugio. Por otra parte, la inversión en BTS y suelo se mantiene estable tanto en volumen de inversión como en precios. Debido a la escasez de oferta de grandes bolsas de suelo fi analista, apenas se están produciendo ajustes de precio en suelos de grandes dimensiones”.

El segmento *living* ha ocupado un alto porcentaje de la inversión inmobiliaria en España desde 2019, alcanzando el 30%, 28% y 32% del total de inversión en Real Estate en 2020, 2021 y 2022 respectivamente. A Q1 2023, la inversión en *living* supone un 35% de la inversión inmobiliaria total, debido a las extraordinarias cifras de inversión en BTR. Dentro del segmento *living*, la inversión en residencial, y en especial el BTR, también ha mantenido una tendencia positiva durante estos años, pasando de 1.650 millones invertidos en BTR y PRS en 2019 a los 2.250 millones invertidos en 2022.

Según Catella España, la inversión en BTR durante 2022 fue de 1.600 millones superando las buenas cifras de 2020 y 2021, y consolidando la tendencia positiva de este *asset class*. Casi un 75% de la inversión en BTR proviene de operaciones de portfolios, habiéndose transaccionado un total de 1.175 M de euros en estos. En cuanto a distribución geográfica, cada vez se transaccionan más activos BTR fuera de Madrid y Barcelona, si bien estas dos ciudades siguen concentrando el 75% de la inversión. En 2022 fue notable por ejemplo la inversión en BTR en Andalucía, con 200 millones y un 12,5% del total nacional. En 2022, la inversión nacional en PRS sumó un total de 650 millones. Al igual que ha ocurrido con la inversión en BTR, los portfolios concentran casi el 75% de la inversión, con unos 480 millones invertidos en portfolios de PRS. La inversión en PRS se ha concentrado principalmente en Madrid, con una cifra de 520 millones invertidos (80% del total). Las operaciones más importantes llevadas a cabo en 2022 fueron portfolios, concentrándose en la primera mitad del año y siendo en su mayoría BTR. La operación de mayor volumen fue un portfolio de 10 promociones BTR (1.469 viviendas) en la provincia de Barcelona, adquirido por Patrizia por 600 millones de euros. La operación PRS más importante fue la compra por parte de AXA de un portfolio de 6 promociones (736 viviendas) en la Comunidad de Madrid por 285 millones.

■
En el primer trimestre de 2023 la inversión en ‘living’ supone un 35% de la inversión inmobiliaria total, según Catella

■



El próximo 28 de mayo tendrán lugar las elecciones autonómicas y municipales. EP

Vivienda asequible, la prioridad de todos los partidos en Madrid el 28M

Falta que concreten cómo poner en el mercado en los próximos años las 30.000 viviendas protegidas que se pueden promover sobre suelo de titularidad autonómica y municipal, en los nuevos desarrollos urbanísticos de la capital.

Luzmelía Torres.



El problema del mercado es que hay un desequilibrio entre oferta y demanda. Falta oferta para la fuerte demanda que hay. iStock

Comienza la cuenta atrás para las elecciones autonómicas y municipales del próximo 28 de mayo. Los distintos partidos políticos ya han presentado sus propuestas en materia de vivienda y todos, de izquierda y derecha, tienen claro la necesidad de potenciar la generación de vivienda asequible (mediante calificación de protegida), si bien unos parecen centrar la solución en hacerlo únicamente en el alquiler y mediante promoción de titularidad pública, y otros abren la puerta a la colaboración público-privada y a que coexista no solo la figura del alquiler sino la de la propiedad.

La Asociación de Gestoras de Viviendas (AGV), en colaboración con la firma legal internacional, Cases & Lacambra, reunió la semana pasada a los representantes de los diferentes partidos de la Comunidad de Madrid en el Colegio de la Abogacía de Madrid, donde contaron sus propuestas en materia de vivienda. Juan José Perucho, presidente de la AGV y moderador de esta jornada afirma que "echo en falta por parte de todos los grupos concretar cómo proponen poner en el mercado en los próximos años las cerca de 30.000 viviendas protegidas que se pueden promover sobre suelo de titularidad autonómica y municipal, en los nuevos desarrollos urbanísticos. Esa concreción, es muchas veces la clave para de verdad alcanzar los objetivos planteados: la gestión".

José María García Gómez, secretario de vivienda del Partido Popular apunta que el problema de la vi-

vienda es que no se construye suficiente. "Es necesario levantar 30.000 viviendas nuevas, todos los años, para evitar las tensiones del mercado".

El diputado de la Asamblea de Madrid por Más Madrid, Jorge Moruno Danzi, señala que entre las propuestas que presenta su partido en materia de vivienda está la de "aumentar la dotación económica de la cartera hasta un 4% para aumentar la oferta. Mirando como ejemplo al plan de vivienda de Vie-

30.000

Es necesario levantar 30.000 viviendas nuevas, todos los años, para evitar tensiones de mercado

na, que consiste en la regulación de viviendas turísticas, la dinamización de piso vacíos, frenar todas las operaciones que inflen los precios de la vivienda mediante un *Impuesto a la Especulación* generar pactos para, por ejemplo, comprar la vivienda a personas mayores o la *calificación perpetua* de la asequibilidad de la vivienda. En general, fomentar el alquiler público frente al privado."

De la misma opinión es Alejandra Jacinto Uranga, candidata de Podemos a la presidencia de la Comunidad de Madrid ya que apunta también hacia el modelo vienés, destacando la necesidad de crear



La nueva Ley de vivienda limitará el precios de los alquileres. EFE

una Inmobiliaria Pública Madrileña competitiva con el sector privado; legislaría abusos en el alquiler de la vivienda y cobraría en determinados casos un nuevo impuesto inmobiliario denominado *la tasa Blackstone*".

Cristina González Álvarez, diputada de la Asamblea de Madrid por el PSOE, destaca la propuesta de entregar ayudas al alquiler de 300 euros. "Es más necesario revisar la situación del suelo y no sólo el precio del módulo, y también apunta el desequilibrio entre norte y sur de la Comunidad de Madrid por lo que propone "elaborar una ley de vivienda madrileña, de la que la Comunidad carece, a partir de un pacto regional que garantice que la norma perdure". El PSOE propone consolidar el parque de vivienda en alquiler asequible, incluyendo en el proceso nuevos formatos como el *coliving*; aumentar en 100 euros el Bono Alquiler Joven; un gran plan

de rehabilitación a nivel urbano, mediante fondos europeos; eliminar burocracia; coordinar a las administraciones y ayudarles en la propia financiación.

José Luis Ruiz Bartolomé, diputado de la Asamblea de Madrid por Vox entre las propuesta destaca la necesidad de dinamizar la Ley de Suelo, en base a la bajada radical de impuestos en vivienda, a costa de bonificar el mercado de segunda mano; para lo que se ampliaría deducciones autonómicas en IRPF a nivel vivienda, apoyando a las promotoras. "Yo fui a la URSS con Gorbachov y el pan era público y faltaba", declara Bartolomé, aludiendo a la solución de la vivienda pública.

Estas son algunas de las propuestas de los principales partidos políticos en Madrid, pero ¿qué piensan los promotores?



Entre las propuestas de los partidos políticos está un gran plan de rehabilitación a nivel urbano. iStock



Cada partido político defiende sus propuestas en materia de vivienda de cara a las próximas elecciones. eE

“El sector inmobiliario se enfrenta a dos retos: poner suelo de inmediato para que podamos desarrollar nuevas promociones y eso es un reto que tienen ahora mismo los organismos públicos y los políticos para que realmente el sector siga creciendo, porque es la palanca que puede hacer que realmente los precios no sigan al alza. Ahora hay una descompensación muy grande entre la oferta y la demanda y los precios suben. Desarrollar suelo es lo único que puede hacer que los precios se equilibren, bajen o no sigan subiendo. El segundo reto es la falta de mano de obra cualificada que tenemos en el

El sector tiene dos retos: escasez de suelo y falta de mano de cualificada

sector” declara Fernando Hernaz, director de operaciones de Neinor Homes.

José María Gómez, comparte con los promotores que poner suelo a disposición del sector es una forma de solucionar el panorama actual, tanto en alquiler como en venta. “El desarrollo de nuevo suelo no debe ser incompatible, sino al contrario, con la renovación del tejido urbano consolidado”

En este último año se habla más que nunca de la colaboración público o privada como la solución pa-

ra poner en el mercado vivienda asequible para solucionar el problema a una parte de la sociedad que no puede acceder a una vivienda en el mercado libre. “Estamos todos focalizados en resolver el problema de acceso a la vivienda que tienen los jóvenes. En la Comunidad de Madrid se ha puesto en marcha algunos proyectos que puede ayudar y ese es el esfuerzo que tienen que hacer los políticos a partir de ahora y dotar de recursos técnicos para que puedan ir rápidas las tramitaciones porque a veces nos encontramos con sitios donde están los expedientes enterrados porque no hay recursos para desarrollarlos”, asegura Aurelio Rodríguez, director de operaciones de Habitat Inmobiliaria.

“Desde la AGV pedimos una subida del precio máximo de vivienda protegida en la CAM, recuperar incentivos fiscales perdidos, ayudas a compradores en cooperativa en los primeros aportaciones, así como otras muchas medidas concretas”, explica Juan José Peruchó.

Eduardo Carreño, director de operaciones de Metrovacesa, concluye que además del reto de la escasez del suelo en el mercado y el de la falta de mano de obra cualificada en el sector, hay otro reto. “es importante hacer llegar el mensaje a la sociedad de que los promotores son parte de la solución al problema de la vivienda porque se nos ve como los malos de la película y estamos aquí para ayudar y sin nuestra colaboración y nuestra ayuda no lo vamos a lograr”.

El problema de los jóvenes para acceder a una vivienda

Luis García Malo de Molina, director de operaciones de Aedas Homes piensa que “hace falta mucha vivienda social, pero el principal problema que tienen los jóvenes es que cuando quieren comprar una vivienda tienen que poner un 30% de lo cuesta la vivienda por anticipado, o sea, que para una vivienda pequeña de obra nueva en Madrid que está en 200.000 o 300.000 euros, tendrían que poner entre 60.000 y 100.000 euros de entrada para acceder a la vivienda. Esto hace imposible el acceso y tienen que ir a la opción del alquiler de vivienda, pero ahora los precios del alquiler se van a poner peor, entonces de alguna manera el Gobierno tiene que hacer algo para facilitar esa entrada a la vivienda a los jóvenes. Otro reto es atraer capital al sector y para ello hay que ofrecer una buena rentabilidad al inversor. Hoy en día los márgenes están muy reducidos, la subida de costes de construcción ha hecho que la tarifa de ventas no pueda absorber todas esas subidas y los márgenes se vean más apretados, por lo tanto tenemos que conseguirlo por la vía de rotación de activos y la manera de rotar los activos es haciendo las obras en menos plazo y solo lo vamos a conseguir incorporando métodos modernos de construcción en nuestras obras con la industrialización”.

Las oficinas aguantan el golpe del teletrabajo: son el activo más rentable

Ofrecen una rentabilidad del 13%, lo que supone que estos inmuebles multiplican por cuatro la tasa que ofrecen los Bonos del Estado a 10 años (3,2%).

L.Torres. Fotos: iStock

Sin duda, el ladrillo sigue siendo una opción rentable para invertir en inmobiliario. Todos los principales servicios de estudios especializados en el sector así lo avalan con precios, ven-

tas y promociones al alza y los inversores, tanto nacionales como internacionales, llevan tiempo apostando por ello. Pero, ¿cuáles son los productos más rentables en la actualidad?

Según el último estudio del portal inmobiliario Idealista, que relaciona los precios de venta y alquiler de distintos productos inmobiliarios para calcular su rentabilidad bruta, las oficinas se mantienen como la inversión inmobiliaria más rentable y aguantan a pesar del teletrabajo. Comprar una oficina en España para alquilarla ofrece una rentabilidad bru-



Los locales comerciales son el producto que mayor rentabilidad tiene en casi todas las capitales.

Inmobiliaria

elEconomista.es

ta del 13,1%, frente al 11% que daba hace 12 meses. Los locales ofrecen un rendimiento del 9,7% (9,4% hace un año) y en el caso de los garajes se sitúa en el 7,1%, por encima del 6,3% de marzo 2022.

Y ¿qué pasa con el producto estrella, la vivienda? La rentabilidad bruta de la compra de una vivienda para ponerla en el mercado del alquiler ha disminuido ligeramente durante el primer trimestre hasta el 7,1%, ya que al finalizar 2022 el retorno que ofrecía se situaba en el 7,2%. Pero a pesar de esa leva bajada, el estudio realizado por Idealista, apunta que la rentabilidad obtenida casi duplica, en el peor de los casos, las tasas que ofrecen los Bonos del Estado a 10 años (3,2%). Por tanto, sigue siendo un producto rentable. Si nos centramos en las capitales españolas, Lleida es la que resulta más rentable para invertir en vivienda, ya que alcanza el 8,3%, seguida por las ciudades de Jaén y Murcia, con un 7,8% en ambos casos. Con rentabilidades superiores al 7% se sitúan Huelva (7,5%) y Teruel (7,2%). Almería y Castellón se que-

A las oficinas le siguen los locales comerciales y los garajes en rentabilidad

dan en el 7% de rentabilidad bruta. Por el contrario, San Sebastián es la ciudad donde la rentabilidad es más reducida (3,6%), seguida por A Coruña y Palma (4,7% en ambas ciudades), Pamplona y Pontevedra también comparten porcentaje (4,8%). En Madrid, la rentabilidad alcanza el 4,9% y en Barcelona llega hasta el 5,4%.

Rentabilidad de los locales comerciales

Los locales son el producto que mayor rentabilidad tiene en casi todas las capitales. El mayor retorno se obtiene en Huelva (12%), seguido por Santander (10,9%), Murcia y Lleida (10,7% en ambos casos). Por encima del 10% también se encuentran las rentabilidades de Girona (10,4%), Ávila y Lugo (10,2% en ambas ciudades), Bilbao y Valencia (10,1% en ambos casos). En Barcelona y Madrid, la tasa se sitúa en el 8,2% en las dos capitales. Cuenca es el mercado en el que la rentabilidad de los locales es menor, con un 5,9%. La parte baja de la tabla se completa con Toledo (7%) y Jaén (7,2%).

Rentabilidad de las oficinas

Las oficinas de Sevilla presentan el retorno más jugoso entre las capitales, con un 16,2% de rentabilidad bruta. Le siguen Albacete (11,2%), Zaragoza (11%) y Almería (10,9%). En Barcelona, la rentabilidad se sitúa en el 7,9%. En el lado opuesto encontramos las rentabilidades de Bilbao (6%), San-



Comprar una oficina en España para alquilarla da una rentabilidad del 13,1%.



Las oficinas se mantienen como la inversión más rentable pese al teletrabajo.



El mayor retorno en locales comerciales se obtiene en Huelva (12%).

ta Cruz de Tenerife (6,4%), Salamanca (6,5%), Ourense y Palencia (6,6% en ambos casos). En Madrid, se sitúa en el 6,7%.

Rentabilidad de los garajes

Los garajes son, en contraposición, el producto menos rentable para el inversor en muchas capitales. La mayor rentabilidad se obtiene en Murcia (10,2%), Castellón (8,7%), Ávila (7,5%), Lleida (7,2%). En Madrid la tasa de retorno se sitúa en el 5,1% y en Barcelona llega hasta el 6,3%. La capital con los garajes menos rentables es Salamanca, con un 2,9%, seguida por Ourense (3%), Santander y Palencia (3,4% en los dos casos).

Con un mercado donde hay tanta liquidez el inversor busca las mejores oportunidades ¿Tienen acceso a ellas todos los inversores o hay que partir de un presupuesto mínimo? Hoy hay producto para toda clase de bolsillos. Los expertos del sector coinciden que lo único que hay que priorizar es la búsqueda de la mejor ubicación y tener en cuenta que implica importantes costes de acceso, como son los impuestos, las tasas y otros gastos; por lo que se debe plantear como una operación a medio-largo plazo para que los costes queden amortizados. En este sentido, y a diferencia de otras inversiones como la renta variable, la adquisición de cualquier activo inmobiliario, ya sea una vivienda, un edificio de oficinas o un local comercial, es mucho menos líquida. Llegado el momento de su venta, ésta puede llevar un tiempo. Pero, por el contrario es un bien tangible.

¿Tienen acceso a los distintos productos inmobiliarios todos los inversores o hay que partir de un presupuesto mínimo? Hoy en día hay producto para toda clase de bolsillos. A través del *crowdfunding* inmobiliario cualquier persona puede acceder a oportunidades de inversión atractivas que de otra manera estarían fuera de su alcance. En esencia, el *crowdfunding* inmobiliario consiste en poner en común a muchos pequeños y medianos inversores para que, entre todos, ganen suficiente músculo financiero para

500

La inversión mínima por proyecto en Urbanitae es de 500 euros para que acceda cualquiera

hacer grandes inversiones. Lo que tradicionalmente se ha hecho entre unos pocos familiares o amigos para comprar un piso, con la diferencia de que, en lugar de un piso, se puede adquirir un edificio entero en el centro de una ciudad. Por este motivo, se han creado plataformas de *crowdfunding* inmobiliario como Urbanitae. "La inversión mínima por proyecto son 500 euros, lo que facilita el acceso a cualquier persona y permite, además, diversificar la inversión por ubicación, segmento y tipo de proyecto. Urbanitae representa una vía de financiación alternativa a la banca ágil y flexible" apunta Diego Bestard, Ceo y Fundador de Urbanitae.

GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

690 06 06 06

www.gestilar.com



¡Síguenos!



Julio Touza Rodríguez
Presidente de Touza Arquitectos

El reto de la vivienda en España: un diagnóstico (Parte I)

Tras 45 años de democracia vivimos un momento muy difícil para el acceso a la vivienda, especialmente para los jóvenes. Entre otras causas, se debe a: escasa oferta de vivienda pública en alquiler, falta de financiación para la compra de primera vivienda, exceso de avales para la firma de un contrato de alquiler, falta de oferta y precios elevados en ambos formatos. El resultado es desalentador para una generación que no puede iniciar un proyecto vital (principal causa de nuestro invierno demográfico), y para familias a las que les es difícil mantener una vivienda digna, con situaciones que rayan en la precariedad. Si miramos al actor principal y destinatario de este mandato, que es nuestra clase política, podemos constatar que (salvo contadas excepciones), las diversas políticas aplicadas no han sido acertadas, siendo incapaces de alcanzar el necesario consenso en la materia, y desaprovechando numerosos ciclos económicos favorables.

Esto no exime de responsabilidad al sector privado (promotores, constructores, industriales, arquitectos, ingenieros, etc.), que si bien no siempre se condujo con las mejores prácticas (olvidando priorizar este mandato como parte de su compromiso social) ha dejado atrás la crisis de 2008 con una transformación renovadora, mejor dimensionada, más capaz y comprometido que nunca. A cambio, nuestra clase política no ha evolucionado de la misma manera: su falta de visión y de consenso nos tiene hoy en un aparente callejón sin salida.

En un momento de cambios globales, cabe plantearse qué quiere ser España. Nuestros políticos han denostado el turismo y la construcción como sostén del modelo productivo, y aunque todos miran hacia una "reindustrialización tecnológica" (como si la construcción no fuera industria), olvidan que en un mundo donde la capacitación digital acarrea una sociedad más nómada globalmente, la base para ese ecosistema ya la tenemos: somos un país atractivo tanto para vivir como para visitar. Quizás hay que revisar ciertos clichés ideológicos y plantearse que podríamos ser tanto el país de la excelencia turística como el mejor lugar para vivir del mundo, atrayendo un foco migratorio de talento ante un reto demográfico al que no ofrecen respuesta. Recordemos que el sector inmobiliario y el turístico vienen aportando conjuntamente (pandemia aparte) un 22-24% del PIB en los últimos años. Sorprende que no exista un plan nacional que prio-



rice la respuesta al reto residencial (entendido este en un marco muy amplio, que pudiera incluir incluso el turístico), puesto que las fortalezas de España en ese sentido son prácticamente imbatibles. Nuestras fortalezas son muy relevantes: idioma y cultura universales que vinculan Europa y América, climatología envidiable, perímetro costero de gran valor, riqueza paisajística, cultural y arquitectónica, somos un referente gastronómico mundial, destacando el carácter abierto y tolerante de nuestras gentes. Somos líderes en energías renovables, tenemos infraestructuras de transporte potentes y modernas, sanidad universal de altísima calidad, seguridad física más la jurídica propia de una democracia desarrollada en la UE y somos el 5º país del mundo más atractivo para vivir. Todos los índices de longevidad, calidad de vida y felicidad nos apuntan como uno de los mejores países del mundo.

España es hoy un foco de inversión y oportunidades no solo como destino turístico, sino como lugar para vivir, trabajar, retirarse, estudiar y distribuir tanto productos como servicios, lo cual ofrece unas enormes posibilidades en todos los ámbitos del sector inmobiliario: residencial, turístico, oficinas, *senior living*, residencias de estudiantes, logístico, etc. Podemos canalizar este potencial, gracias a un sector financiero e inmobiliario desarrollado y maduro, con las constructoras más capaces del mundo, con nuestros industriales, arquitectos, ingenieros, etc., que son reconocidos internacionalmente.



■

La Ley de Vivienda reitera el error de emplear exclusivamente soluciones regulatorias de probada ineficacia

■

Contra nuestras debilidades: el 83% de jóvenes entre 18 y 34 años no puede emanciparse y vive con sus padres, por no hablar de la cantidad de familias con situaciones residenciales precarias. Esto es debido a la debilidad de nuestro mercado laboral con un elevado paro y unos salarios bajos, pero no son los únicos factores: falta de consenso político, fragmentación normativa y de mercado, lentitud de un proceso urbanístico lleno de trabas burocráticas, sumado a una alta carga impositiva. La lenta producción de suelo finalista fomenta la especulación y repercute en precios elevados. Tampoco disponemos de parque público de viviendas de alquiler que permita aliviar las tensiones del mercado libre. Tenemos infinidad de edificios obsoletos a nivel de accesibilidad, sostenibilidad e higiene, necesitados de una fuerte inversión rehabilitadora, con un mercado de alquiler pequeño aun donde los minifundistas superan a los latifundistas (estos actores que pueden dimensionar y dar calidad a este sector, son demonizados por nuestros políticos), con la ocupación como principal reto de seguridad jurídica (caso inédito en Europa) que provoca que el mercado de alquiler se proteja con avales altísimos que suponen una barrera insalvable para la juventud.

Se suman problemas coyunturales: el aumento de precios de la construcción, la subida de los tipos de interés, la restricción de la financiación a particulares, el problema demográfico (causado en parte por ese freno a la emancipación), la falta de trabajadores en el sector de la construcción, siendo la incorporación laboral de la mujer al mismo una cuestión por resolver. Nos enfrentamos a una transformación social sin precedentes, con una marcada tendencia a más hogares unipersonales, menos familias, más gente sola, más residentes extranjeros de manera permanente y temporal y una mayor movilidad (nómadas digitales). El nuevo proyecto de Ley de Vivienda, por más bienintencionado que sea, nace sin consenso (indispensable en un país con competencias de vivienda descentralizadas) y falta de ambición. Reitera el error de emplear exclusivamente soluciones regulatorias de probada ineficacia, pero una Ley que no es determinante a la hora de construir más viviendas asequibles públicas no puede llamarse "de Vivienda", sino "de regulación de alquiler". Ante tamaño reto, hace falta un proyecto político ambicioso, de consenso y estructural que no solo aspire a resolver el problema de la vivienda, sino a proponer un modelo de país que aproveche este momento dulce respecto de nuestro atractivo internacional como destino residencial e inversor, así como la gran capacidad y talento de nuestros trabajadores, profesionales y empresas. La sociedad española lo demanda con urgencia y nuestros políticos deben estar a la altura.



HABITAT JARDINES DEL ESTE

Residencial de 134 viviendas ubicado en Sevilla que ha desarrollado Habitat Inmobiliaria y el estudio de arquitectura SV60 Cordón & Liñan Arquitectos

elEconomista.es. Fotos: Habitat Inmobiliaria

Premio COAS Arquitectura Sociedad 2023 en la categoría de residencial Plurifamiliar

El residencial Habitat Jardines del Este, en Sevilla, desarrollado por la promotora Habitat Inmobiliaria y el estudio de arquitectura SV60 Cordón & Liñan Arquitectos ha sido reconocido con el Premio COAS Arquitectura Sociedad 2023 otorgado por el Colegio Oficial de Arquitectos de Sevilla (COAS), en la categoría de Residencial Plurifamiliar.

Estos premios tienen como objetivo valorar la calidad de la arquitectura y promoverla como herramienta de mejora de la vida de las personas. Asimismo, reconocen el trabajo coordinado tanto de arquitectos, como de promotores y constructores, a la hora de contribuir a la sociedad a través de la arquitectura. Todo ello consiguiendo realizar un proyecto optimizando plazos, ajustándose a un presupuesto establecido y apostando por la

calidad de su arquitectura. El residencial Habitat Jardines del Este cuenta con 134 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios, y el jurado en esta V edición de los Premios ha valorado en Habitat Jardines del Este la meticulosidad en la resolución de una manzana cerrada revalorizando así la escala de las esquinas urbanas e incorporando distintos tipos de viviendas confortables y de calidad. Desde el jurado también se ha puesto en valor cómo se han sabido aprovechar las distintas orientaciones de las viviendas que componen la promoción con la dificultad que supone resolver una manzana cerrada. Nuestra ambición es colaborar con *partners* que nos permitan desarrollar promociones y viviendas de calidad, eficientes, sostenibles y que contribuyan a la sociedad", afirma Joaquín Martín Rodríguez, gerente Territorial de Andalucía Occidental de Habitat Inmobiliaria.



Una construcción serena y contemporánea

El proyecto Habitat Jardines del Este nace con el objetivo de completar la trama urbana con una construcción serena y contemporánea, lo que permite crear un ambiente agradable y lograr una sinergia en la calidad visual del paisaje urbano, los espacios interiores y la ar-

quitectura propia del edificio. De esta manera, la propuesta trata de crear una arquitectura acogedora y estéticamente atractiva que pueda inspirar y estimular a sus habitantes. Asimismo, el entorno se caracteriza por su heterogeneidad, con edificios de una arquitectu-

ra muy diversa y de diferente uso y tamaño. La integración del edificio con los espacios circundantes ha sido uno de los logros alcanzados, creando continuidad entre el nuevo residencial y los edificios y espacios públicos colindantes. Habitat Jardines del Este responde

a las exigencias urbanísticas mientras muestra un sistema de terrazas voladas que se entrelazan en las esquinas. La optimización de superficies ha permitido desarrollar viviendas con terraza de 2, 3 y 4 dormitorios y cuenta con amplias zonas comunes.



FOUR SEASONS RESORT MARBELLA

Este será el tercer proyecto de la marca canadiense en España de la mano del empresario Ricardo Arranz, propietario del Hotel Villa Padierna Palace, con una inversión de 650 millones

Luzmelia Torres. Fotos: Four Seasons

Hotel de 165 habitaciones, 260 residencias privadas y 40 villas de alto 'standing'

El nuevo Four Seasons Hotels & Private Residences, aterriza en Marbella de la mano del empresario Ricardo Arranz de Miguel, propietario del Hotel Villa Padierna Palace. Una inversión aproximada de 650 millones de euros que supone una fuerte inyección para la actividad económica, no sólo de Marbella, sino de toda la Costa del Sol y del resto de la provincia. El proyecto prevé crear hasta 4.000 empleos en el tiempo de ejecución de las obras, y el mantenimiento y la explotación del resort generará 750 puestos de empleo fijos.

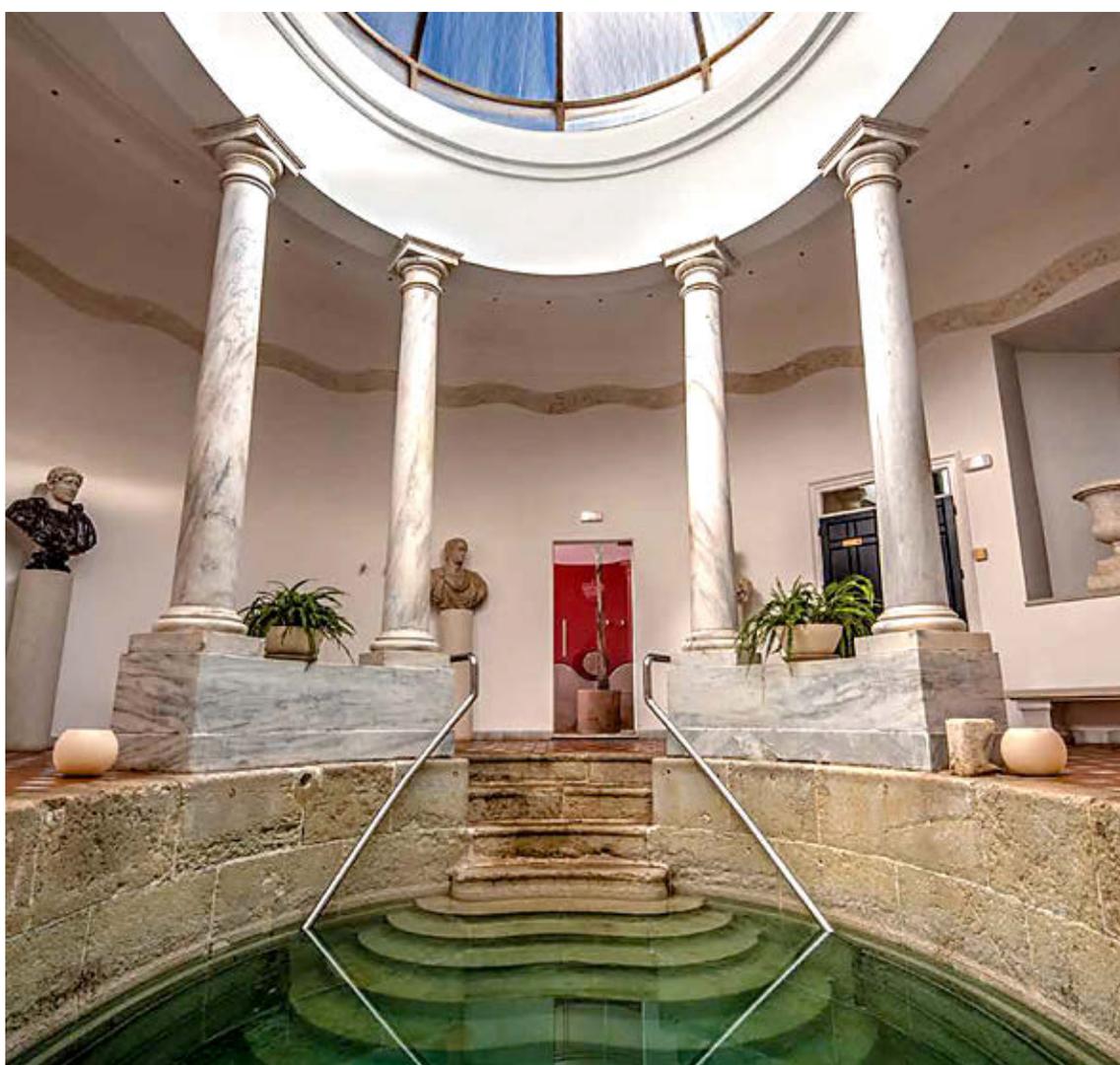
Se ubicará en el Resort Río Real, un complejo, diseñado por el prestigioso arquitecto y premio *Pritzker* y Medalla de oro de American Institute of Architects, el estadounidense Richard Meier. Se desarrolla en la finca que era un antiguo camping de Marbella si-

tuado en primera línea del mar. Contempla la construcción de un hotel de 165 habitaciones, 260 *Private Residences* y 40 "The Villas", que son villas de alto *standing* y se comunicarán con el hotel mediante un túnel. Four Seasons no solo gestionará el hotel, sino que será el responsable de la gestión de todo el resort de lujo. Four Seasons siempre ha estado a la vanguardia en el espacio de diseño con un legado de innovación líder en la industria, siendo además pioneros en sostenibilidad. El inicio de las obras es inmediato, se ha aprobado el PPO y se están gestionando las licencias de construcción. Se prevé que todo el resort esté construido en los próximos tres años. Será el tercer proyecto que la marca canadiense abra en España tras la apertura en la plaza de Canalejas de Madrid y el establecimiento que en 2023 proyecta en Formentor, Palma de Mallorca.



Resort Río Real, una de las zonas más cotizadas de Marbella

El resort Río Real es una de las zonas más cotizadas de Marbella. La historia también está muy presente en este enclave. El origen del nombre actual está vinculado a la conquista de Marbella por la Corona de Castilla, pues junto a él se asentó el real del ejército cristiano hasta la toma de la ciudad. Cerca de la desembocadura del río Real se ha hallado un yacimiento con diversos restos cerámicos que nos remontan incluso a la época Fenicia de hace más de 2.500 años. Y la Torre Río Real es una atalaya almenara que formaba parte de un sistema de vigilancia de la costa empleada por árabes y cristianos, en la actualidad declarada Bien de Interés Cultural. Four Seasons Resort Marbella es el proyecto turístico y residencial más importante que Marbella ha acometido en los últimos años. "Este proyecto es importante para seguir captando mercado de calidad para la industria turística española. Es importante que una cadena de este prestigio internacional llegue a la ciudad. Hay algo que me llena de orgullo: Este proyecto comprometerá la creación de 4.800 puestos de trabajo directos e indirectos en la construcción y de cerca de 750 en la gestión y explotación del proyecto" explica Ricardo Arranz.



ÁLVARO DE ANSORENA

Director de logística Iberia en Grupo Lar



“El sector logístico ha multiplicado por diez su volumen de negocio en 10 años en España”

Álvaro de Ansorena, director de logística Iberia en Grupo Lar asegura que el sector logístico es rentable ante el dinamismo del mercado de inversión al superar en 2022, por segundo año consecutivo, los 2.000 millones. El objetivo de Grupo Lar es desarrollar naves de última generación con máxima certificación de sostenibilidad.

Por Luzmelía Torres. Fotos: David García

Grupo Lar, empresa española especializada en la inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios con más de 50 años de experiencia, cuenta con la división de Logística que tiene como reto crecer en tamaño en los próximos años.

¿Cuál es el motivo por el que este sector está en auge? ¿Es por la explosión del ‘e-commerce’?

El *e-commerce* ha sido uno de los mayores

contribuyentes al crecimiento del sector in-
mologístico. Desde el punto de vista de vo-
lumen de negocio en España se ha pasado
de 2.000 millones de euros en 2011 hasta
los 18.000 millones en el segundo trimes-
tre de 2022 según la Comisión Nacional de
los Mercados y la Competencia (CNMC), es
decir, en tan solo 10 años se ha multiplica-
do casi por diez el volumen de negocio. Pe-
ro además hay otra circunstancia externa

que ha impactado y es la pandemia, que incrementó exponencialmente el negocio del *e-commerce* teniendo un gran impacto en la logística. Además, si analizamos el sector desde el punto de vista del inversor, vemos que está también correlacionado. Entre los años 2010 a 2013 el volumen anual medio de inversión en logística rondaba los 100-200 millones de euros en España. En el 2015 ya estábamos en casi 800 millones de euros y de ahí hasta alcanzar el récord en 2022 de 2.300 millones. Es decir, prácticamente se ha multiplicado por diez en los últimos diez años.

¿La falta de suelo es la principal barrera para el desarrollo de este sector?

Para el desarrollo no creemos que la falta de suelo sea el principal reto. Desde Grupo Lar pensamos que actualmente el principal reto reside en navegar la actual volatilidad del mercado. Es decir, como dice W. Buffett: "las tasas de interés son para el valor de los ac-

creciente demanda por parte de los operadores y sigue en las primeras posiciones como categoría de activo desde el punto de vista de los fondos de inversión. Esto hace que haya mucha competencia en el sector, pero es normal y lógico. Sigue siendo una categoría de activo que funciona muy bien y que goza de pronósticos optimistas para el futuro.

¿Falta suelo y desarrollos en toda España por igual o hay zonas más tensionadas?

Dependiendo del mercado que analicemos, la falta de suelo puede ser un problema o no. Es decir, en el mercado de Barcelona, por ejemplo, la tasa de disponibilidad está alrededor del 3%, lo que significa que hay mucha demanda y poco suelo disponible. Sin embargo, en el caso de Madrid hay más disponibilidad. Esto se traduce en que el mercado de Barcelona ha experimentado un crecimiento en rentas superior al de Madrid en los últimos años. Ocurre algo similar en el

“Los inversores extranjeros lideran ampliamente el mercado logístico, con el 95% del total”

“Si no hay un ajuste en los precios del suelo, se va a complicar mucho el aprobar inversiones para desarrollar activos”



tivos lo mismo que la gravedad". Pues resulta que en un año aproximadamente la política monetaria de los bancos centrales ha cambiado completamente hacia el alza de tipos de interés. El objetivo es principalmente frenar la inflación, muy necesario, pero existe ese impacto en la economía del día a día de la población, en la financiación bancaria, y en las valoraciones inmobiliarias. Con una inflación alta, costes de construcción también elevados, restricción al crédito en proyectos sin inquilino, cualquier actividad intensiva en capital se convierte en todo un reto. En resumen, si no hay un ajuste en los precios del suelo, se va a complicar mucho el aprobar inversiones para desarrollar nuevos activos.

¿Hay muchos 'players' o es un sector realmente atomizado?

El inmológico es un segmento con una

mercado de Valencia donde la tasa de disponibilidad en el último trimestre está ya por debajo del 2%. Este es un mercado que nuestros inversores miran con mucha atención porque goza de buenos pronósticos para un futuro.

¿La logística es rentable? ¿Quiénes están invirtiendo en este sector?

Sí, es rentable. Y esto se aprecia en el dinamismo en el mercado de inversión que ha superado en 2022, y por segundo año consecutivo, los 2.000 millones de euros transaccionados. En cuanto al origen del capital, los inversores extranjeros lideran ampliamente el mercado logístico, con el 95% del total.

¿Qué rentabilidades ofrece?

En cuanto a las rentabilidades cabe destacar que el endurecimiento de la política mo-

netaria y el incremento de tipos de interés ha descomprimido las yields. El nivel teórico *prime* cerró el año en 4,75%, con +75 puntos por encima del dato del año anterior aproximadamente. Las rentas han aumentado significativamente en las zonas deprimidas, debido principalmente a la escasez de espacio de calidad y a una demanda muy elevada. Se han registrado aumentos significativos en Valencia también, donde las rentas medias *prime* han subido hasta los 4,85 euros por metro al mes desde los 4,50 euros por metro al mes de hace un año.

Grupo Lar tiene una 'joint venture', con Centerbridge desde 2019 y un acuerdo de 'development management' con Clarion Partners Europe desde 2021. ¿Cuáles son los objetivos de cada una de ellas?

Grupo Lar cuenta con mucha experiencia en esta categoría de activo. Se ha hecho promoción en el pasado y también hemos llevado portfolios importantes de naves. La es-

alrededor de 2 o 3 suelos por semana de media. Nuestra actividad es más amplia: también vamos a desarrollar para Clarion Partners Europe una nave de última generación en Santa Perpetua de Mogoda (Barcelona) además de la que estamos terminando en Esparreguera (Barcelona) con este mismo inversor. Por otra parte, estamos activos en la búsqueda de otros socios estratégicos que nos puedan acompañar en futuras oportunidades de negocio.

¿Qué proyectos tienen en marcha?

En cuanto a los proyectos, hemos arrancado la obra del proyecto de Esparreguera que prevemos terminar en junio de este año. Estamos muy contentos de cómo está quedando el resultado. Y para finalizar hemos obtenido licencia para iniciar la obra del proyecto que tenemos con Centerbridge Partners en Alcalá de Henares (Madrid) donde próximamente comenzaremos su comercialización.

“Todas nuestras promociones son sostenibles y cuentan con la certificación Breeam”

“Vamos a desarrollar para Clarion Partners Europe una nave de última generación en Barcelona”



trategia de Grupo Lar es la de apostar fuertemente por el sector logístico. Así, hemos llegado a acuerdos con fondos internacionales como Clarion Partners Europe y Centerbridge. El objetivo del grupo es desarrollar naves de última generación con nuestros socios, en las mejores ubicaciones, y con la máxima certificación de sostenibilidad ya que todas nuestras promociones cuentan con certificación BREEAM, que es un método internacional desarrollado por la organización BRE Global de Reino Unido que permite medir el grado de sostenibilidad ambiental de edificios.

¿Cómo han sido los resultados en logística de Grupo Lar en el año 2022 con respecto al anterior?

El 2022 ha sido un año de mucha actividad para la división de logística. En concreto en el área de desarrollo de negocio analizamos

¿Cómo ve el futuro del sector logístico para los próximos meses?

Desde Grupo Lar creemos que el sector logístico goza de buena salud: la demanda existe por parte de los operadores logísticos, el interés del inversor está en el mercado y la logística se ha convertido en parte de nuestro día a día, y el crecimiento económico del país al final necesita de un sector logístico y de infraestructura robusto. Dicho todo esto, es cierto que en estos momentos vivimos en un entorno macroeconómico difícil y es complicado hacer previsiones sobre lo que pasará en el sector en los próximos meses. Lo que sí hemos detectado es que el primer trimestre se ha ralentizado un poco la actividad en cuanto al volumen de inversión, en línea con años prepandemia, pero no podemos llegar a conclusiones finales hasta que tengamos los datos definitivos.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Julio Touza Sacristán
Touza Arquitectos

El reto de la vivienda en España: hacia una solución (Parte II)

Sobre las bases de un diagnóstico compartido por la mayoría de los expertos, debemos exhortar a nuestra clase política a un consenso imprescindible en un ámbito esencial para la vida de las personas, en la que puedan desarrollarse plenamente, con dignidad y libertad. Algunas de estas soluciones de manera puntual y dispersa, se han ensayado con éxito en algunos municipios y comunidades: ¿por qué no incorporar estas iniciativas que han funcionado como parte de un gran plan nacional?

En el ámbito político y social se tendría que dar un pacto de estado por la vivienda y el turismo, con recentralización parcial de competencias y un plan estratégico a 20 años. Creación de una potente red nacional de estadística inmobiliaria (IA, *big data*), para identificar las bolsas de necesidad por territorio, tipología, precio y edad, así como la elaboración de índices de precios y de zonas verdaderamente tensionadas. Digitalización plena del sector público (tanto en las bases estadísticas como a nivel de las infraestructuras y licencias) donde la aplicación del BIM es fundamental. Concebir la vivienda social como una infraestructura pública más. Se debe dimensionar un parque residencial público de alquiler (incluyendo modelos concesionales) en función de la demografía de cada territorio, con una dotación mínima no enajenable. Se ha de legislar con convicción para resolver el problema de la ocupación. Priorizar el acceso a la vivienda de jóvenes y de familias en situación vulnerable, en formatos de alquiler social. Fortalecer el movimiento cooperativo, modelo históricamente relevante en el sector, que puede ofrecer una alternativa asequible si se dota de recursos y acceso a suelo.

En el ámbito técnico-normativo, la prefabricación e industrialización son indispensables para el futuro del sector, permitiendo la incorporación de las nuevas generaciones y del empleo femenino, para los cuales "la obra" tradicional no ofrece condiciones de trabajo y de conciliación atractivas, pero "no hay industrialización sin estandarización". Debemos recuperar la unidad de mercado con estándares de habitabilidad de ámbito nacional (incluso europeos) algo imposible con 17 regulaciones autonómicas. Esta nueva normativa permitiría desarrollar modelos de vivienda menos convencionales, con distribuciones flexibles de espacios no jerarquizados. Reducción del plazo de licencias a través de licencias simplificadas y declaraciones responsables, con procedimientos digitalizados (con el BIM como herramienta clave). A nivel de sostenibilidad, estamos liderando la apuesta en energías renovables (solar y eólica) y en edificación disponemos de exigentes estándares técnicos con



normativas homologables a cualquier país europeo, pero también debemos cambiar nuestro paradigma cultural contra la arquitectura de madera, potenciando su empleo: es una alternativa sostenible y apropiada para la prefabricación, por su condición de construcción ligera, renovable y ecológica. Se debe incentivar la sostenibilidad mediante incrementos de edificabilidad donde haya una relación de causa-efecto, como por ejemplo en los espesores de muro de fachada (fijar un espesor máximo de fachada computable y cualquier incremento de espesor para mejorar aislamientos, no sería computable). Reducción de los sobredimensionados estándares de aparcamiento, por los que seguimos "inflando" nuestros edificios con un exceso de aparcamiento enterrado, para una política de movilidad en la que ya nadie cree. España será un cementerio de aparcamientos subterráneos de difícil reciclaje (no valen para otro uso), cuyas obras encarecen, retrasan, y producen ingentes movimientos de tierra, con la huella ecológica que suponen. Los aparcamientos sobre rasante tienen mayor posibilidad de reciclaje futuro (como sucede en otros países).

En el ámbito financiero, ante la crisis de nuestro sistema de pensiones y dada nuestra "cultura de propietario", se puede incentivar el ahorro con ventajas fiscales al comprador, lo que combinado con fórmulas como la nuda propiedad está permitiendo soluciones interesantes a las personas que no tendrán pensiones altas, pero sí vivienda propia. Incentivar fiscalmente el alquiler, especialmente a los pequeños propietarios que recelan por la inseguridad

ante la ocupación o el miedo al intervencionismo. Potenciar el "crowdfunding" inmobiliario; con los controles adecuados como herramienta financiera que es, puede suponer una alternativa en el escenario actual de limitación del crédito. Fomentar los modelos de colaboración público-privada, tanto de concesión como de explotación pues estos nuevos modelos residenciales se basan en el uso y en el servicio. Estas concesiones a largo plazo deben estar al margen de los vaivenes políticos. Fomentar un diálogo constante entre nuestras administraciones y los grandes fondos inversores (a quienes se ha demonizado sin reconocer su papel clave en la rehabilitación del sector), dado que un plan de esta escala precisa también de mucho capital privado bajo un marco regulatorio claro y estable. Ayudas a la internacionalización, si apostamos por la prefabricación necesitamos una industria fuerte, no podemos desarrollar grandes proyectos industriales solo para un mercado mediano y local como el español.

En el ámbito jurídico-urbanístico: Reducir los plazos del planeamiento urbanístico y simplificar sus etapas de aprobación, reforzando la seguridad jurídica en los procesos urbanísticos. Renovar todos los Planes Generales de nuestras grandes ciudades, actualmente todos obsoletos (excepto Bilbao, las grandes capitales españolas tienen Planes Generales de hace más de 20 años). Legislar con flexibilidad nuevos modelos de vida (*coliving*, residencias, *senior living*) o las hibridaciones de modelos que combinan situaciones residenciales con las del sector terciario de hospedaje (que han desbordado nuestro marco legal vigente). Apostar por la densidad urbana con edificación en altura. Se pueden regenerar barrios periféricos y reequilibrarlos con el centro a través de incrementos de edificabilidad que no solo permitan financiar las rehabilitaciones, sino optimizar plazos y recursos, llevando esa densidad ahí donde ya están las infraestructuras. En lugar de extender ciudades horizontalmente (más consumo de territorio y afección a entornos naturales), el crecimiento debe ser vertical. Estas soluciones ya han demostrado su éxito en el sector turístico, donde con leyes como la balear o la andaluza se ha conseguido incentivar la regeneración y elevación de categoría del anticuado parque hotelero. Conclusión: El problema de la vivienda no admite soluciones mágicas ni a corto plazo. Hablamos de un mercado muy complejo e interrelacionado, que no se puede solucionar con leyes carentes de consenso y con un diagnóstico miope que solo pone el foco en la regulación de precios. Si hemos sido capaces de dotarnos de unas redes de infraestructuras o sanitarias de gran calidad con inversión pública y que se han complementado con la inversión privada, la sociedad española en su conjunto tiene derecho a aspirar a conseguir lo mismo en el ámbito de la vivienda. Para convertir este problema en una oportunidad de futuro, donde el sector inmobiliario y la industria de la construcción puedan contribuir a un nuevo modelo de país con más oportunidades, y mayor proyección internacional, es necesario un gran pacto social y político que consiga que España acabe siendo algo que realmente podría ser (y de lo que tampoco estamos tan lejos de conseguir): el mejor país del mundo para vivir.



■

Hay que renovar todos los Planes Generales de las grandes ciudades. Todos obsoletos, son planes de hace más de 20 años

■

Entrenúcleos tiene la mayor oferta de obra nueva en Sevilla

Este barrio al sureste de la capital hispalense se considera uno de los espacios de expansión urbanísticos más grandes de España.

Luzmelia Torres. Fotos: Foro Consultores Inmobiliarios

Sevilla está creciendo actualmente en cuanto a promoción residencial y a turismo. Las viviendas de obra nueva se han convertido en la solución perfecta para muchos sevillanos ante las nuevas necesidades habitacionales despertadas por la pandemia: más metros cuadrados, espacios al exterior, zonas comunes...

¿Dónde se encuentra la mayor oferta de obra nueva en Sevilla? Según un estudio de Foro Consultores Inmobiliarios, Entrenúcleos es la nueva zona de moda de la capital hispalense. El barrio sevillano de Entrenúcleos se considera uno de los espacios de expansión urbanísticos más grandes de España. Destaca por ser un nuevo modelo de ciudad moderna que ofrece calidad de vida, buenas conexiones y espacios donde disfrutar del tiempo libre.

Se trata de un modelo residencial sostenible y pensado bajo el concepto de una ordenación inteligente del suelo. Es un nuevo barrio de Sevilla situado al sureste de la capital, en el término municipal de Dos Hermanas y muy próximo a Montequinto, que está sufriendo una importante transformación, con multitud de nuevos proyectos residenciales desarrollándose en la zona.

A pesar de pertenecer a Dos Hermanas, mucha gente lo ve como un nuevo barrio de Sevilla, por la cercanía que tiene a la zona Sur de la capital. Cuenta con muy buenas comunicaciones, tanto por la SE30 como por la cercanía a la parada del metro de Montequinto, con un autobús lanzadera

Promoción
Eris I de
Aedas
Homes.





Las terrazas de Entrenúcleos de la promotora Nozar que comercializa Foro Cosultores Inmobiliarios.

que lo conecta directamente, además de una parada cercana del tren de cercanías que le lleva a las estaciones de San Bernardo y Santa Justa. También se encuentra cercano al Campus universitario público Pablo de Olavide, y con el mayor Campus privado, la Universidad Loyola.

“Entrenúcleos es una zona con muy buen diseño de grandes avenidas, zonas verdes, y varios carriles en ambos sentidos. Actualmente la oferta de ocio es aún escasa, cuenta con un McDonalds, Mercadona, y poco más, porque los locales aún no se han llenado, pero empiezan a verse algunas cafeterías y tiendas de comestibles. Cercano al centro de Salud de Montequinto, donde hay también un polideportivo público, y el Hipódromo. En Dos Hermanas, a cinco minutos en coche tienes el Centro comercial Way, un outlet, CC Carrefour”, explica María Castrillón, coordinadora Territorial de Andalucía en Foro Consultores Inmobiliarios.

Además de la zona residencial está proyectada una torre de oficinas, donde se ampliará la oferta comercial. Al ser un barrio joven y bien diseñado, con todos los proyectos de viviendas relativamente nuevos, muchos en construcción, y aún más pendientes de salir, la gente ve que en pocos años va a ser una zona cuidada y consolidada.

Oferta de vivienda VPO

Existe además, la mayor oferta de viviendas de VPO que hay actualmente. Los precios son más bajos que en Sevilla Capital, y la demanda, según el informe de Foro Consultores Inmobiliarios, está respondiendo mucho mejor que en zonas ya consolidadas como el Aljarafe, donde existe un gran problema de comunicaciones y atascos pa-



AD Home Montequinto que comercializa Foro Consultores Inmobiliarios.

ra llegar a Sevilla. La procedencia no es solo de Dos Hermanas, sino de mucha gente de diferentes localizaciones de la ciudad.

El barrio de Entrenúcleos se ha convertido en una de las opciones más demandadas por los sevillanos para comprar una vivienda en la ciudad y, como consecuencia, ha hecho que la zona se convierta en un polo de atracción de las grandes promotoras de este país. De hecho, son muchas las promociones de obra nueva que se están comercializando actualmente en este barrio sevillano.

Vivienda Plurifamiliar

Foro Consultores Inmobiliarios en su informe destaca diez promociones de vivienda plurifamiliar: Habitat Estefanía y Habitat Elvira de Habitat Inmobiliaria, Célere Acacia, Célere Citrus II de Sevilla y Célere Kentia de Vía Célere, Selecta Ática del Grupo In-

sur, Residencial Hespérides II de Metrovacesa, Las terrazas de Entrenúcleos del Grupo Nozar, Portia I y Portia II, de Aedas Homes.

Según el estudio de Foro Consultores Inmobiliarios, los precios absolutos se mueven entre un rango que va desde los 122.300 euros como precio mínimo a los 260.000 euros de precio máximo, registrándose el precio medio en 195.747 euros. Se observa que la tipología de tres dormitorios es la demandada con respecto al total, seguida de la tipología de dos dormitorios.

Un piso de tres dormitorios ronda los 202.877 euros y de dos dormitorios 168.170 euros. La media de viviendas por promoción es de 123 viviendas. El precio por metro cuadrado oscila entre los 1.377 euros por metro y los 1.956 euros por metro. El precio medio se estima en 1.673 euros por metro cuadrado.

Vivienda Unifamiliar

Si analizamos el mercado de vivienda unifamiliar en esta zona, Foro Consultores Inmobiliarios destaca 15 promociones: Célere Olmo, Célere Nogal y Célere Jacaranda, de Vía Célere, Residencial EntreluxII de Eufide Promociones, Insur Ares III e Insur Creta II del Grupo Insur, El Prado y la Atalaya de Bekinsa, Aurum Entrenúcleos de Arqura Homes, Eris I, y II, Alnair y Elara de Aedas Homes, Residencial Azahar de Global Greenvillage y Ambienta Olivar de Quintos de Grupo Galia.

Respecto a los precios absolutos, estos se mueven entre un rango que va desde los 244.767 euros co-

mo precio mínimo a los 498.450 euros de precio máximo, registrándose el precio medio en un total de 370.404 euros. El precio medio de venta en vivienda unifamiliar en esta zona de Sevilla se estima en 2.113 euros por metro cuadrado. Sevilla es la tercera ciudad más poblada de España, la capital de la mayor comunidad autónoma (Andalucía) y uno de los destinos turísticos urbanos más demandados tanto por el público nacional como por el internacional.

Sevilla está entre las ciudades donde la vivienda crece más que el IPC. El precio medio de la vivienda en venta en capitales de provincia se puede comprobar que en 16 ciudades sí se han registrado incrementos superiores a los del dato de inflación del Instituto Nacional de Estadística (INE). Santa Cruz de Tenerife (18,7%), Alicante (13,2%), Valencia (11,4%), Guadalajara (11,3%) y Cuenca (10,8%) encabezan estas subidas con porcentajes de doble dígito, que en algunos casos duplican y hasta triplican el índice de Índice de Precios al Consumo (IPC). Importantes mercados residenciales como Palma (9,9%), con el precio medio más alto entre esas 16 capitales, con sus 3.467 euros por metro, Sevilla (8,1%) o Málaga (8%), que alcanza máximos de la serie histórica con 2.365 euros por metro.

En cuanto a la vivienda de alquiler, la oferta ha caído un 28% en Sevilla en los últimos cuatro años, coincidiendo con la media nacional, según el portal inmobiliario Idealista. Esta salida masiva de viviendas de arrendamiento en el mercado se debe principalmente a la presión de los pisos con fines turísticos, que no han dejado de crecer en los últimos años y que en el caso de Sevilla ha tenido un gran impacto en el Casco Histórico y en el barrio de Triana. También está influyendo la nueva Ley de Vivienda que se acaba de aprobar y plantea una regulación de las rentas en las denominadas zonas tensionadas, que se extenderán a más de la mitad de los barrios de la ciudad

Habitat
Estefanía
Sevilla



La inversión en activos 'multifamily' aumenta

A pesar de la coyuntura económica marcada por la subida de los tipos de interés, crece la inversión en vivienda en alquiler, según un estudio de la consultora JLL.

elEconomista.es Fotos: istock

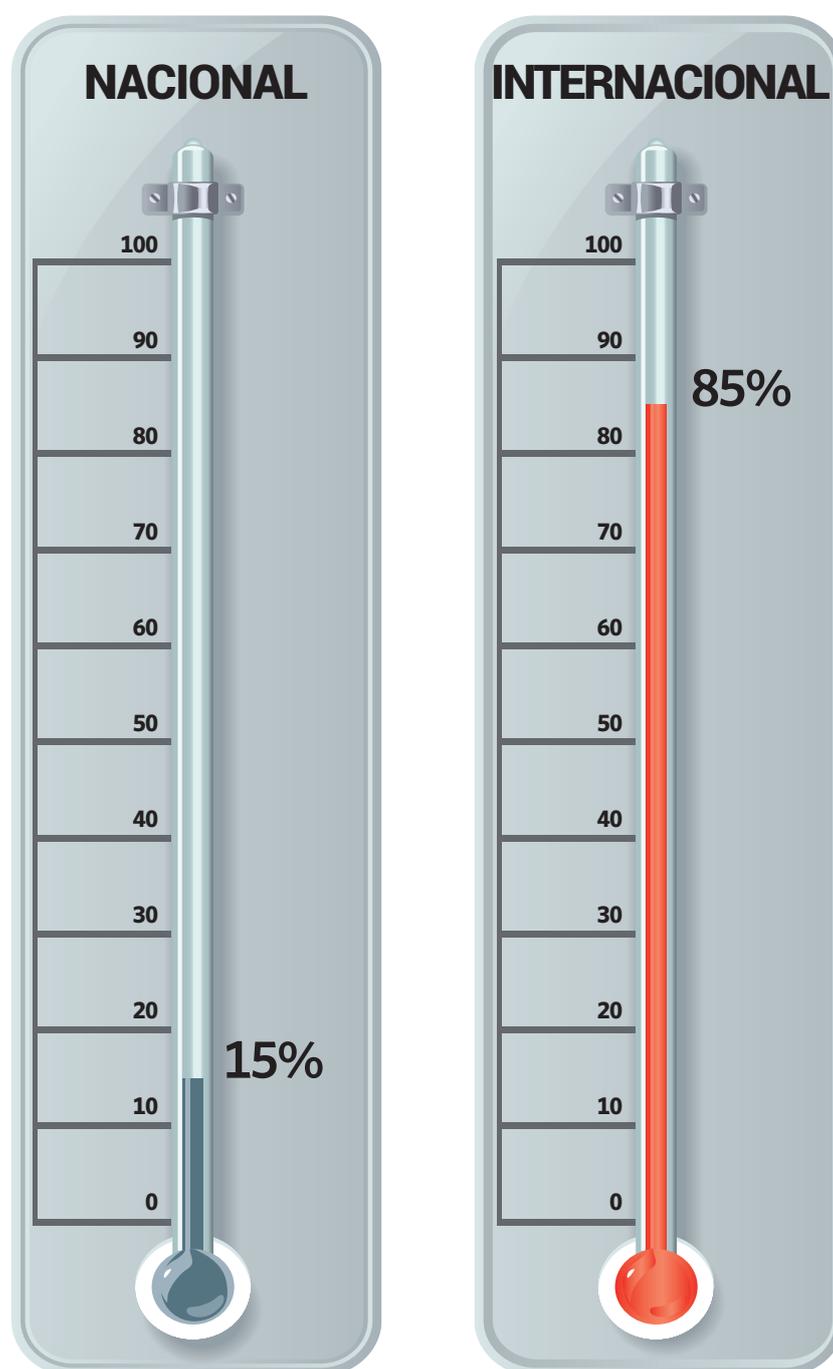
La creciente demanda de vivienda en alquiler insatisfecha impulsó la inversión en activos *Multifamily*, que engloba *Build to Rent* y alquileres privados. La inversión en activos *Multifamily*, a pesar de la coyuntura económica marcada por el aumento de los tipos de interés y por el enfriamiento de la actividad inversora en el último trimestre de 2022 se incrementó en un 2% frente al año anterior. Los 2.300 millones de euros invertidos en activos *Multifamily* representan un 57% de la inversión total en *Living*; que en 2022 acumuló más de 4.000 millones en España. Es una cifra alineada con el año anterior, considerando que en ambos periodos se alcanzan máximos de la serie histórica, lo que pone de manifiesto que el apetito por este asset class continúa imparabable.

Por otro lado, la ralentización del mercado de compraventa de viviendas por la subida de los tipos de interés y el encarecimiento de la financiación impulsará la demanda de alquiler hasta máximos a lo largo de los próximos ejercicios. Estas son las principales conclusiones del informe *Multifamily: Demanda récord y alquileres al alza impulsan el crecimiento del sector Build to Rent a largo plazo*, realizado por la consultora inmobiliaria internacional JLL. El informe destaca asimismo que los inversores protagonistas del sector siguen siendo los de valor añadido, al no haber producto estabilizado, así como por la corrección en el precio de los mismos, centrándose sobre todo en el crecimiento orgánico en aquellas ciudades donde el desequilibrio entre la oferta y la demanda es mayor.

Así, por categoría de activos, el producto *Core+* lideró, con un 62% de los activos transaccionados, la inversión en España durante el último año. A la vez, se percibe un creciente apetito inversor por vivienda asequible y vivienda de lujo. Por perfiles de inversor, aunque los fondos copan el 63% de la inversión en activos *Multifamily*, otros actores ganan peso en el sector: los inversores privados y las socimis ya representan un 16% y un 11%, respectivamente.

Origen de la inversión Multifamily

En 2022



Fuente: JLL.

elEconomista

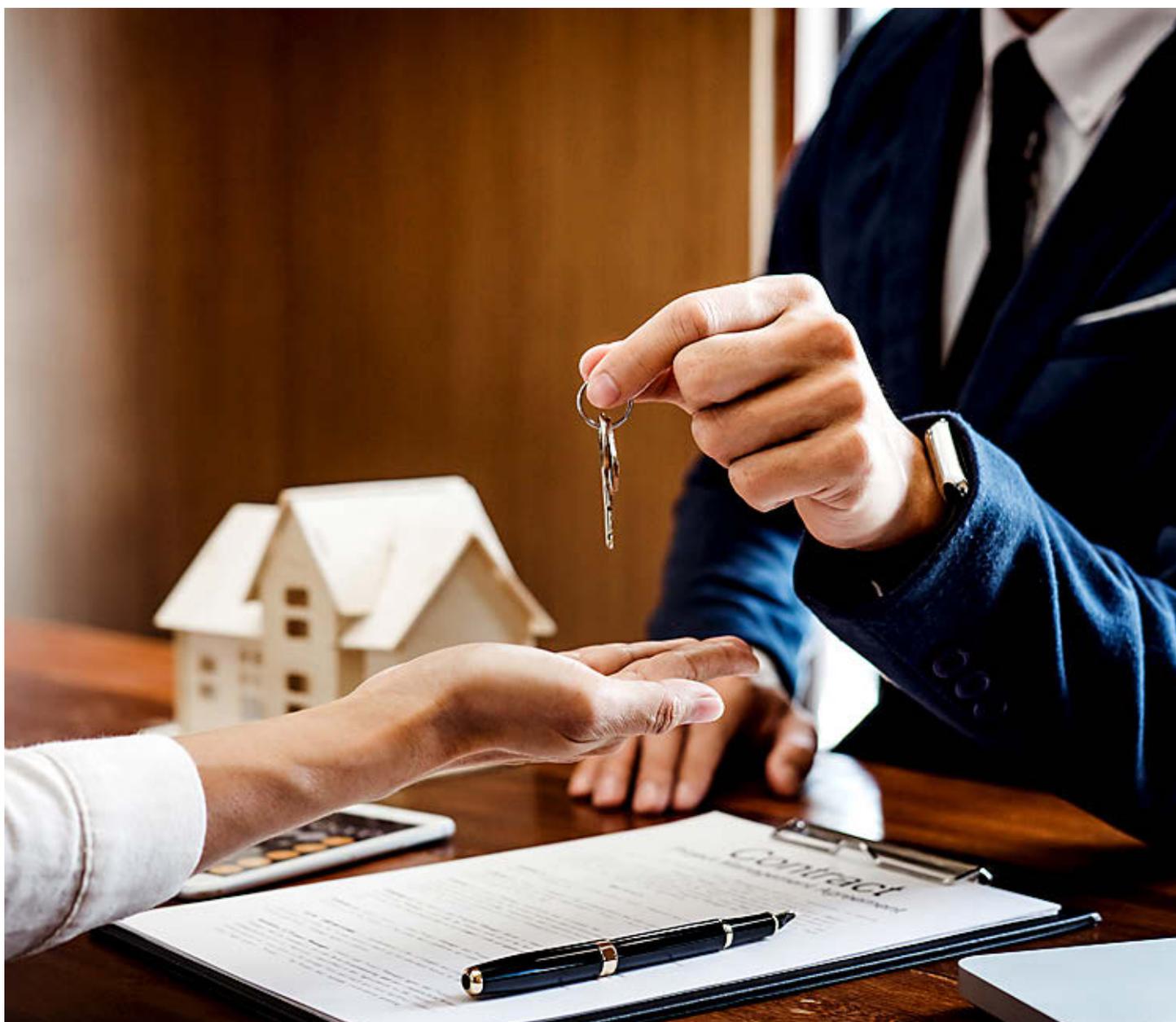
Las hipotecas variables suben un 60% más

El 4 de mayo el BCE podría anunciar una nueva subida de tipos de interés y hay que ver como reacciona el Euribor si sube o comienza una posible bajada a finales de año.

elEconomista.es.

La subida del euribor durante los últimos meses del año 2022 y los primeros meses de 2023 ha provocado que todos aquellos hipotecados que tuvieran firmado un crédito hipotecario a tipo variable estén pasando por momentos de incertidumbre e inquietud financiera. Lo que se ha traducido, en consecuencia, en un fuerte golpe a las economías domésticas, las cuales están lidiando estos meses tanto con la inflación como con las subidas hipotecarias.

“Los hipotecados que hayan tenido que revisar su hipoteca variable en el mes de abril han tenido que pagar un 60% más de cuota mensual que hace justo un año” apunta César Betanco, experto hipotecario de Hipoo, quien asegura que “pese al frenazo que



La concesión de hipotecas empieza a ralentizarse. Fotos: iStock



El Euríbor es muy posible que llegue a cotas cercanas al 4%. Reuters

dio el euríbor hace unas semanas debido a la inestabilidad de los mercados financieros, su ascenso ahora es tímido pero firme. Puestos a comparar, para confirmar esta subida no hay más que ver que el euríbor en abril de 2022 se encontraba en un 0,013% y, a día de hoy, y de media provisional en el mes pasado, estaba en un 3,66%. Los números hablan por sí solos”,

Los expertos señalan que es muy difícil aventurar el futuro del euríbor en los próximos meses dadas las circunstancias, “pero lo que sí deja entrever la situación actual es que muy posiblemente se llegue a cotas cercanas al 4%”, afirma Betanco. También asegura que habrá que estar muy atentos a la próxima reunión del Banco Central Europeo, que se celebra el 4 de mayo, y donde se podría dar una nueva subida de tipos. En ese caso, habría que ver cómo reacciona el euríbor a dicha subida, si sigue subiendo como los tipos, o comienza un camino distinto de estancamiento enfocado en una posible bajada a finales de año”, concluye.

La concesión de hipotecas empieza a ralentizarse, aunque hay que destacar que la traslación real al mercado se está produciendo de forma paulatina, ya que el primer descenso oficial causado por el cambio en la política monetaria llega siete meses después de la primera subida de tipos. Así, el pasado mes de febrero se firmaron 35.900 hipotecas, lo que supone 23 meses consecutivos

superando las 30.000 concesiones a pesar de las cinco alzas de tipos hasta esa fecha. “Aunque los datos de firmas ya no son tan abultados como los de los meses anteriores, el hecho de superar las 35.000 hipotecas nos devuelve plenamente a la normalidad con niveles prepandemia del 2019. Siguen siendo datos muy positivos que indican que el mercado hipotecario continúa fuerte y estable”, explica María Matos, directora de Estudios de Fotocasa.

35.900

En el pasado mes de febrero se firmaron 35.900 hipotecas a pesar de la subida de tipos

Estos datos reflejan una leve ralentización de la premura de la ciudadanía para sortear el endurecimiento de los préstamos. En febrero el Euríbor ya superó el 3,53%, y por lo tanto la negociación de los compradores con las entidades bancarias se hacía cada vez más complicada. En estos momentos los bancos aún presentaban tipos relativamente atractivos pero muy cambiantes por las subidas diarias del Euríbor. Sin embargo, esta cifra de firmas significa un gran hito a pesar de encontrarse en plena vorágine de escalada de tipos”, apunta María Matos. En el inmobiliario ya se ha detectado una moderación en la demanda de compra de vivienda. El

Inmobiliaria

elEconomista.es

60% de los compradores se han visto afectados por el cambio de política monetaria y el 24% se han visto obligados a paralizar el proceso de adquisición de vivienda al considerar que las condiciones hipotecarias han dejado de ser atractivas, según un análisis de Fotocasa Research. Sin embargo, el informe señala que también hay una parte muy importante de compradores que continúan cerrando acuerdos con las entidades financieras para poder comprar la vivienda antes de un encarecimiento mayor.

De hecho, donde se detecta un mayor cambio es en la subida del tipo de interés de las hipotecas sobre viviendas, que se sitúa en el 2,86%, siendo su valor más alto desde mayo del 2017. También, sigue descendiendo el volumen de hipotecas a tipo fijo, que cae al 65% tras haber alcanzado su máximo en abril de 2022 con un 75%. Sin embargo, en un escenario en que el Euríbor aumenta diariamente, por encima del 3,5%, no es de extrañar que la mayoría de las hipotecas se sigan firmando a tipo fijo. Muchas familias prefieren cerrar una hipoteca a tipo fijo que enfrentarse a un encarecimiento de la cuota en un futuro. “La estrategia de las entidades financieras de abaratar las hipotecas variables y endurecer las fijas, ya está teniendo resultados. Los de estos meses serán prácticamente los últimos créditos que

Sigue descendiendo el volumen de hipotecas a tipo fijo que cae un 65%

se firmen a tipo fijo y se espera que haya un cambio en la tendencia todavía más acusado. Aunque también se observa cómo afloran variedades como las hipotecas mixtas, que se está convirtiendo en el producto estrella de los bancos.

“De hecho, si nos fijamos en las novaciones hipotecarias, vemos que el cambio más impactante es que el porcentaje de hipotecas a interés fijo aumenta del 13,5% al 46,7%, mientras que el de hipotecas a interés variable disminuye del 85,4% al 52,1%. Este es un reflejo de la preocupación de los ciudadanos por la subida del Euríbor”, explica María Matos.

“A pesar del brusco encarecimiento de los créditos, todavía no se detecta que un gran volumen de hipotecados a tipo variable esté solicitando acogerse al plan de Buenas Prácticas de las entidades bancarias, más bien, la demanda es muy escasa. Según el estudio de Fotocasa Research, solo el 8% de los hipotecados han solicitado o van a solicitar adherirse al plan. Una de las razones es porque existe un gran desconocimiento entre los propios hipotecados. Otra de las causas podría deberse a que las entidades están negociando con los clientes antes de ofrecerles la unión al acuer-



Se empieza a demandar la hipoteca mixta. iStock

do. “Se prevén más subidas por parte de Christine Lagarde hasta verano, lo que empujará el Euríbor al alza, que ya ha presentado la mayor subida de los últimos 15 años y se dirige hacia el 4%. Sin embargo, la crisis bancaria del último mes ha logrado moderar el comportamiento del índice y retrasar, por ahora, el alcance del 4%. En estos momentos se erige un nuevo escenario de posible recesión en la economía europea, por lo que la hoja de ruta del BCE tendrá que añadir este nuevo factor a la ecuación. Esto obligará a que posiblemente las próximas subidas ya no sean tan acusadas como se esperaba.

Ahorro entre 25%-30%

Santander amplía su alianza en 'ladrillo' con Intrum y renegocia con doValue



Santander está trabajando para optimizar la gestión de su *ladrillo*. Para ello la entidad ha renovado el contrato que tenía operativo desde diciembre de 2012 con Intrum (antes Aktua) y lo ha hecho logrando un ahorro en las comisiones de entre el 25-30%, según apuntan distintas fuentes del sector a *elEconomista.es*. El acuerdo, que se firmó por 10 años, vencía a finales del pasado ejercicio y la entidad capitaneada por Ana Botín decidió renegociar las con-

diciones con el *servicer* antes de sacar un nuevo proceso al mercado. De hecho, las mismas fuentes apuntan que el banco se encuentra ya en conversaciones con otro de sus *servicer*. Así, estaría ya hablando con doValue (antes Altamira) para lograr ahorros también en este contrato de gestión que vence de forma oficial en 2025. De este modo, Santander extendería la duración del mismo consiguiendo mejores condiciones antes de tiempo.

Más de 9.000 casas

Aedas Homes bate récord con la entrega de más de 3.500 viviendas



Aedas Homes bate un nuevo récord. La promotora entregó las llaves de 3.544 viviendas en el ejercicio fiscal 2022-2023 -finalizado el 31 de marzo-. En concreto, la compañía entregó 2.730 viviendas a clientes particulares e institucionales (2.120 *build to sell* y 610 *build to rent*), lo que supone un incremento del 19% respecto al ejercicio anterior, confirmando el cumplimiento de sus estimaciones iniciales, que preveían cerca de 2.600 entregas. Adicionalmente

a estas 2.730 entregas, se suman otras 814 unidades entregadas en régimen de coinversión (420) y gestión por cuenta de terceros (394) a través de su división de Servicios Inmobiliarios, una línea de negocio que la promotora lleva desarrollando desde hace dos años tras la adquisición de Áurea Homes. Con las entregas realizadas en su último ejercicio fiscal, la promotora supera las 9.000 viviendas entregadas durante sus seis años de historia.

Por unos 93 millones

Amancio Ortega cierra la compra de la antigua sede de la BBC en Londres



Amancio Ortega continúa aumentando su cartera inmobiliaria. A través de su brazo inversor Pontegadea, el fundador de Inditex ha cerrado la compra de la antigua sede de la BBC en Londres por alrededor de 82 millones de libras (unos 93 millones de euros), según confirmó *Europa Press*. El edificio, ubicado en el número 33 de Foley Street, es propiedad de Abdrán. Esta adquisición llega menos de tres semanas después de la compra de un edificio de 120

apartamentos de lujo en alquiler en la zona portuaria del Sur de Dublín por más de 100 millones de euros. Se trata del inmueble denominado *Opus*, que cuenta con 24 apartamentos de un dormitorio, 74 de dos dormitorios y 22 de tres dormitorios, con un precio de 841.666 euros cada uno de ellos. Ortega compró dicho inmueble al fondo Angelo Gordon, con sede en Nueva York, y a sus socios locales, Carysfort Capital.

Compañía italiana

Tinsa compra Stima Valutazioni, especializada en valoración para seguros



Tinsa crece en Italia. La sociedad de tasación ha comprado, a través de su filial Roux Italia, la compañía Stima-Valutazioni Srl especializada en valoraciones de bienes muebles e inmuebles para el sector asegurador. "La integración de Stima supone un importante impulso, que nos sitúa como líderes en el segmento de valoración de activos a efectos de aseguramiento en Italia", afirma Rolando Fritzsching, *general manager* de Roux Italia. Esta operación es la

segunda adquisición de Tinsa en el mercado europeo en 2023. En marzo, Persch Consult, filial alemana del grupo Tinsa, compró TÜV SÜD ImmoWert, la filial de valoración inmobiliaria de la multinacional de certificación e inspecciones técnicas TÜV SÜD. Alemania es el segundo país más relevante por volumen de facturación del grupo, por detrás de España. Con 44 millones en 2022, el mercado germano aportó más del 20% de la cifra de negocios.



El confort y la eficiencia energética es donde ahora residen las mayores incidencias en la postventa. iStock

La postventa ahora se centra en el confort y no en la estética

Las instalaciones de climatización y servicios de mejorar en la eficiencia energética son el foco de las demandas de incidencias a la hora de la entrega de una vivienda. El sector se enfrenta a la falta de mano de obra cualificada. No hay instaladores y los fabricantes son los que imparten la formación.

Luzmelía Torres.

La postventa de una vivienda ha pasado de ser un problema más de estética o de "chapa y pintura" para ser ahora un problema más de confort. "Hace 20 años la postventa tenía que ver más con temas estéticos porque las instalaciones que tenían las viviendas eran mínimas y es verdad que ahora los grandes problemas de postventa estos que nos hacen recibir burofax en algunos momentos de los propietarios de las viviendas tienen

que ver con el confort de la vivienda" explica Israel Ortega, director de formación y servicios técnicos de Uponor.

La postventa siempre ha existido desde los inicios de las entregas de las viviendas y aunque cada vez las incidencias son menores porque las viviendas se entregan cada vez mejor es algo que siempre existirá porque con el uso de una vivienda genera

Inmobiliaria

elEconomista.es

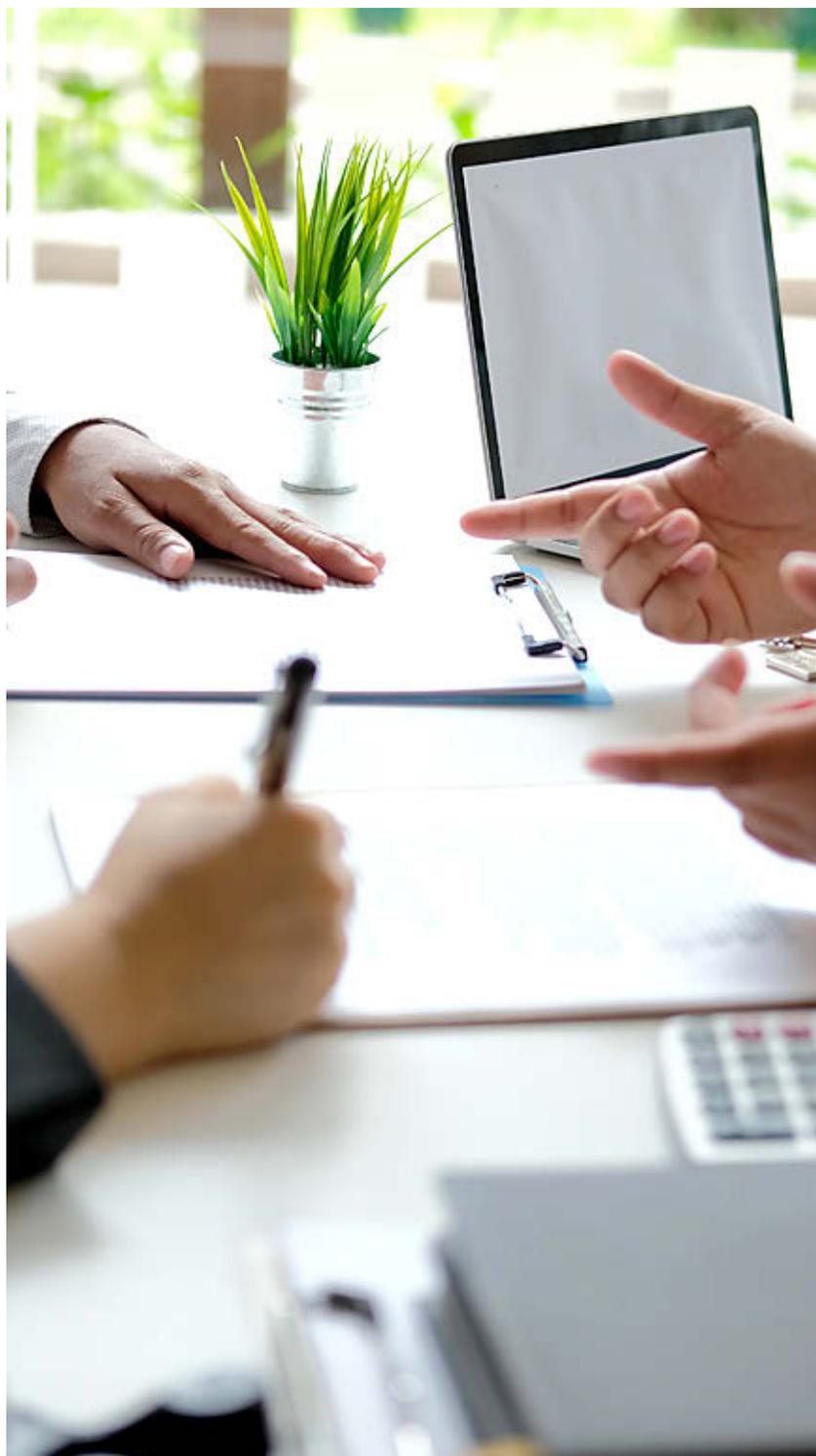
Jesús García, director técnico de CP Pinilla tiene claro que la postventa no tiene que ser algo negativo. "Es una forma de interactuar con el cliente que ha confiado en nosotros. Muchas veces una incidencia no significa que esté mal realizada la vivienda sino que en el uso de una vivienda te surgen muchos problemas una inundación o un problema con una ventana que no cierra bien por el uso etc. Por Ley hay una garantía pero muchas empresas ofrecen servicios para ayudarles cuando tienen incidencias ofreciendo un acompañamiento al cliente porque obviamente es imposible pensar que en 10 años de uso de una vivienda no se van a dar incidencias".

Para Ángeles Mayo, responsable de postventa de Metrovacesa, "el objetivo de la postventa tendría que ser que no existiera, es decir conseguir entre todos que el producto final sea un producto perfectamente terminado, pero por otro lado, la construcción de viviendas es un trabajo manual muy artesano y todo no es perfecto y el cliente se queja. No es que tenga ahora una relevancia especial la postventa sencillamente es algo inherente al proceso en el que tenemos que trabajar para que se pueda minimizar al máximo".

La postventa debe ser un servicio de valor añadido y no un sitio donde se recogen las quejas

De la misma opinión es Nadia Cano, directora de postventa en Habitat Inmobiliaria. "No es que la postventa esté cogiendo ahora importancia, los que trabajamos en postventa sabemos perfectamente que la postventa ha estado siempre ahí pero es ahora cuando estamos tomando la visibilidad de lo que significa postventa para nuestros edificios y para nuestros clientes. Ahora es cuando hemos empezado a poner datos en común en principio gracias al clúster de la Edificación que ha hecho esta unión de empresas mas promotoras y constructoras y nos hemos alineado todos para saber que esperan los clientes de nosotros, porque la postventa debe de ser un servicio de valor añadido no lo que es ahora que es el sitio donde los clientes recogen sus incidencias, sus quejas o lo que no funcionan y tenemos que reorientar esto para que sea un servicio que aporte usabilidad, facilidad y confort a los clientes en sus viviendas".

El confort y la eficiencia energética es donde ahora residen las mayores incidencias en la postventa por eso Uponor, multinacional de origen finlandés experta en soluciones para el transporte de agua en la edificación y soluciones de climatización invisible por superficies radiantes, ha creado Uponor One,



Por Ley, el cliente tiene una garantía de su vivienda por diez años. istock

un programa de servicios exclusivos para promotoras en cada una de las fases críticas del proyecto. Desde el asesoramiento técnico y diseño de instalaciones en la fase previa de anteproyecto, a la formación y seguimiento de obra durante la ejecución, hasta el apoyo en la postventa a través de guías de usuario, contratos de mantenimiento y expedición de la garantía sobre sus soluciones de hasta 10



El cliente busca ahora una casa eficiente energéticamente para ahorrar en la factura del gas y la luz. istock

años. Mediante Uponsor One las promotoras inmobiliarias adquieren asesoramiento del proyecto desde el inicio hasta el final.

“En los últimos años el sector de la construcción edificatoria está atravesando un proceso de transformación integral hacia una mayor eficiencia, a través de la digitalización e industrialización de gran parte de las actividades y procesos que involucra a todos los integrantes de la cadena de valor. Las necesidades de los promotores inmobiliarios ya no pasan por contar con proveedores que ofrezcan productos de calidad, con el compromiso del suministro en obra o con el cumplimiento de plazos; los promotores referentes nos solicitaban ir más allá en busca de un *partner* que trabajara con ellos como un solo equipo, para estar presentes durante todas las fases del proyecto y conseguir la mejor de las experiencias para los usuarios finales durante la fase de vida del edificio. Este fue el motivo que nos ha impulsado a poner en el mercado Uponsor One”, concluye Israel Ortega.

Pese a los avances en técnicas y procesos, la media de incidencias por vivienda terminada es, a día de hoy, de 35, una cifra muy alta según los autores del estudio realizado por el grupo de trabajo *La importancia de la postventa en la mejora de procesos*, formado por el Clúster de la Edificación.

“Nos jugamos mucho en la postventa es un proceso muy largo. Primero hay un plazo de un año que garan-

tiza los acabados, entendiéndose por ello todo lo que se puede tocar y es quizás lo más polémico porque hay que discernir entre un daño de una mudanza o de una obra y es un trabajo intenso. Pasado ese plazo entramos en el periodo trienal donde se garantiza la habitabilidad, sobre todo de instalaciones o aislamientos que puedan afectar al aire o a la energía y luego llegamos al periodo de 10 años, la garantía decenal, que cubre solo la estabilidad estructural”, afirma Oscar Bailly-Bailliere, director de Promociones de Activitas.

35

Hay una media de 35 incidencias por vivienda cuando se entrega un piso terminado

Para Israel Ortega, “la manera de eliminar las incidencias en la entrega de una vivienda es contar desde el principio con un diseño acertado. con un buen cálculo dimensionado en el caso de las instalaciones térmicas, elegir bien los productos y componentes adecuados y ejecutarlos de forma adecuada haciendo pruebas durante todo el proceso de ejecución.

El sector tiene el problema de falta de mano de obra cualificada, no hay instaladores y a los fabricantes lo que nos queda es formar a todos los profesionales que intervienen en la ejecución de sus promociones”

CREEMOS EN LAS PERSONAS

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



merlinproperties.com



Lignum Tech desarrolla una planta robotizada de baños en Cuenca

La compañía perteneciente a la Corporación Vía Ágora, ha comprado una parcela de 5.000 metros cuadrados de superficie, con una nave de más de 3.000 metros de superficie construida. Su objetivo es asumir el 5% del mercado inmobiliario nacional dentro de unos años.

Luzmelía Torres. Fotos: Lignum Tech



Así quedan los baños industrializados de Lignum Tech.

Lignum Tech, compañía perteneciente a la Corporación Vía Ágora, ha comprado una parcela de 5.000 metros cuadrados de superficie, con una nave de más de 3.000 metros de superficie construida, para instalar su nueva planta robotizada de baños industrializados.

La nueva fábrica se encuentra ubicada en el polígono Sepes, en Cuenca, justo al lado de la actual planta robotizada de fachadas de entramado ligero de madera de la empresa. "El objetivo principal que perseguimos con estas nuevas instalaciones es dar continuidad a nuestra estrategia corporativa y poder asumir dentro de unos años el 5% del mercado Inmobiliario nacional. Perseguimos cambiar el paradigma de la construcción residencial edificatoria y el objetivo final sería buscar la eficiencia mediante la implantación de la industrialización y la sostenibilidad en la construcción", afirma David Coutado, director de operaciones de Lignum Tech.

El equipo de Lignum Tech, con una experiencia de más de 10 años en la fabricación de módulos y cocinas, está desarrollando en estos momentos la ingeniería de *layout* para robotizar la nueva planta, que supondrá una inversión de 3 millones de euros. Este año se ha previsto una capacidad productiva de 3.500 baños.

Para la directora general de Lignum Tech, Sandra Llorente, esta fábrica de baños supone "la apuesta decidida de la compañía por seguir transformando el inmobiliario, desarrollando sistemas constructivos industrializados que respondan a las necesidades del sector. Hemos adquirido un compromiso con la industria, facilitando la incorporación de la mujer y los jóvenes al proceso constructivo en un entorno controlado, y con la generación de riqueza y empleo en la España despoblada".

Tradicionalmente los baños es un elemento que cuenta o necesita de muchas especialidades tanto alicatadores como personal de hormigón, fontaneros, electricistas, etc. La industrialización de los baños se hace en fábrica y el proceso se enmarca dentro de un ambiente controlado y se sectoriza los trabajos por estaciones con lo que se consigue mayo-



Los baños industrializados de Lignum Tech listos en la fábrica para ser ensamblados en obra.

res beneficios en cuanto a tiempo, calidad y seguridad.

Este tipo de fábricas con maquinaria a medida suele manejar plazos de entre 12 y 15 meses. "La idea es seguir el camino que estamos realizando con la fachadas de madera industrializadas, refinar tanto el proceso productivo como el producto en sí. En nuestra compañía el negocio base es la promoción inmobiliaria además de la construcción con lo cual somos conocedores de primera mano de las necesidades que los constructores y promotores tienen y esas sinergias las trasladamos a nuestra propia compañía y nos auto exigimos niveles de calidad y diseños que realmente se ajusten a lo que pide el mercado", explica David Coutado.

Lignum Tech es una compañía perteneciente a la Corporación Vía Ágora que investiga y desarrolla sistemas constructivos industrializados sostenibles de inmediata instalación, anticipándose a las demandas del mercado. Su objetivo es aportar al sector de la construcción sistemas de calidad que reduzcan los costes, los plazos, y sean seguros y precisos: Fachadas ventiladas de madera, terrazas, escaleras, baños y cocinas.

Se dirige hacia un sector altamente profesionalizado en una doble vertiente: obra nueva y rehabilitación. Se ajusta a las necesidades concretas de cada proyecto comprometidos con los ODS. Lignum Tech ayuda a reindustrializar, siguiendo toda la trazabilidad de

una gestión forestal responsable, y apuesta por la economía circular y los materiales y procesos que garanticen la conservación del medio ambiente.

"La compañía hace dos años apostó por Cuenca por una cuestión básicamente de sostenibilidad, no solamente en lo que a materia prima se refiere ya que Lignum Tech cuenta con materia prima certificada consideramos que la madera es el material del futuro y la Serranía de Cuenca tiene la segunda ma-

3.500

Lignum Tech prevé una capacidad productiva de 3.500 baños este año

sa forestal de Europa de pino laricio con lo cual es una fuente muy rica en materia prima y desde el punto de vista de la sostenibilidad es interesante si lo comparamos con el hormigón o con el acero porque la madera tiene muchísimos beneficios", asegura David Coutado.

La mujer también tendrá un papel protagonista en esta nave de baños industrializados al igual que en la nave de las fachadas de madera industrializadas, donde se ha dado formación a un grupo numeroso de mujeres con especialización en cada estación de trabajo.



Lourdes Barriuso
Abogado Inmobiliario

La Ley de vivienda como arma electoral

En la comparecencia tras el Consejo de Ministros del pasado martes día 11, la vicepresidenta del Gobierno, Yolanda Díaz, declaraba que el Gobierno “está trabajando con carácter urgente para tener una Ley de Vivienda”, de lo que los medios deducen que se propone aprobar la Ley del Derecho a la Vivienda antes de las elecciones del 28M.

La vicepresidenta declaraba también que, trabajan en “una regulación eficaz del precio del alquiler”, lo que se interpreta como establecer una limitación generalizada al precio del alquiler. La tramitación precipitada de la Ley de Vivienda con fines electoralistas La tramitación de la Ley del Derecho a la Vivienda se inició el 18 de noviembre de 2021 (Anteproyecto de Ley que posteriormente dio lugar a un Proyecto de Ley) cuya tramitación está paralizada desde el 18 de febrero de 2022, porque hasta la fecha los socios de Gobierno no han logrado consensuar un texto para lograr los apoyos parlamentarios necesarios para aprobar la Ley de Vivienda.

Como ciudadano me entristece que la regulación de un bien tan importante para todas las personas y familias, como es la vivienda, sea utilizada como herramienta para intentar obtener votos. También me preocupa que la Ley de Vivienda se tramite “deprisa y corriendo” y puedan producirse efectos indeseados (como en el caso de la Ley del “solo sí es sí”).

Regulación eficaz del precio del alquiler

Como profesional del sector inmobiliario me preocupa aún más que la Vicepresidenta declaraba también que, trabajan en “una regulación eficaz del precio del alquiler”, sin concretar nada más. Los analistas políticos han traducido estas declaraciones como la voluntad del Gobierno de establecer una limitación generalizada del precio del alquiler de las viviendas y algunos medios estiman que tal limitación será del 3% en 2024 y después se definirá un nuevo índice.

Esta referencia a la “regulación eficaz del precio del alquiler” dispara las alarmas en el sector inmobiliario, porque “llueve sobre mojado”. Recordemos que la vigente limitación del precio del alquiler (2%) inicialmente surgió como coyuntu-



ral, vinculada a estallido de la guerra de Ucrania (Real Decreto-ley 6/2022, de 29 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en el marco del Plan Nacional de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucrania).

La limitación del incremento del precio del alquiler estaba limitada a "grandes tenedores de vivienda" y referenciada a la revalorización al IGC o Índice de Garantía de Competitividad. Posteriormente esa limitación al precio del alquiler se ha prorrogado y endurecido, pues la limitación aplica a cualquier arrendador, (sea o no "gran tenedor") y el límite se establece en 2% (y el IPC y el IGC están muy por encima del 2%).

La limitación es "injusta" porque es generalizada

La limitación en la actualización del precio del alquiler de del 2%, vigente por el momento hasta 31 de diciembre de 2023, es "injusta" porque es generalizada, es decir, aplica a todas viviendas sujetas a la LAU, aunque no se ubiquen en "zonas de precio tensionado del alquiler" y cualquiera que sea el arrendador (gran tenedor de vivienda o un particular que es propietario de 1 vivienda).



Pero además esta limitación es "poco útil" para controlar la inflación y favorecer el acceso a la vivienda, porque el incremento de la inflación está vinculado al alza de los precios de la energía alimentos y ciertas materias primas, no está vinculado al incremento del alquiler.

■

¿Cómo puede controlarse la inflación limitando el precio del alquiler si solo el 16% de las familias vive de alquiler?

■

¿Cómo puede controlarse la inflación limitando el precio del alquiler si solo el 16% de las familias vive de alquiler?. Por otro lado, si lo que se pretende es favorecer el acceso a la vivienda de los jóvenes o las familias vulnerables, la limitación en el precio del alquiler no es la herramienta. La solución pasa por impulsar la vivienda asequible en alquiler (poniendo más suelo disponible para vivienda protegida en alquiler, incrementando el patrimonio público de vivienda en alquiler, con ayudas a la financiación,...) inseguridad jurídica.

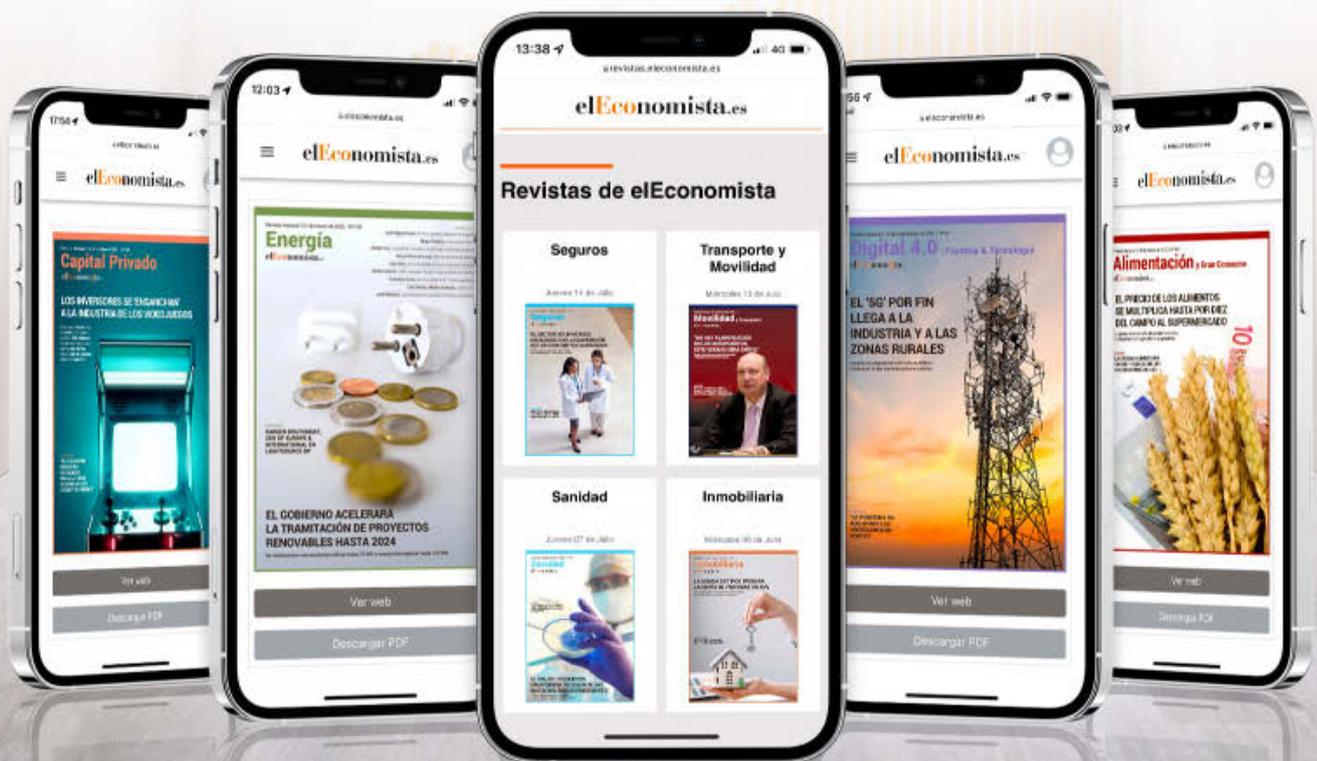
Pero la limitación del precio del alquiler también genera "inseguridad jurídica" y con ello desincentiva la puesta en alquiler de viviendas vacías y que se acometen más proyectos *build to rent*. Habitualmente lo pactado en los contratos de alquiler es un incremento de la renta con arreglo al IPC y en consecuencia los arrendadores (particulares o profesionales) han hecho sus estimaciones de rentas con arreglo al IPC.

Pensemos aquí en la anciana que paga su residencia alquilando su vivienda: el precio de la residencia sube, los costes de su vivienda también (i.e gastos de comunidad si cuenta con calefacción central) pero solo puede incrementar la renta el 2%. Igualmente, el inversor que se propone desarrollar un proyecto en alquiler (construcción o rehabilitación de un edificio de viviendas destinado al alquiler), ha hecho sus estimaciones de rentas con arreglo al IPC.

Si las hizo antes de 2022, ya sufrió la reforma de la fiscalidad de las Entidades Destinadas a Alquiler de Viviendas (rebaja de la bonificación en cuota en el Impuesto sobre Sociedades del 85% al 40%), después la limitación temporal del alquiler al 2% y ahora ¿más restricciones para 2024? ¿Tiene sentido que la regulación del marco general del derecho a la vivienda se use como arma lectoral? ¿Y que se apruebe la norma "deprisa y corriendo" sin contemplar los efectos colaterales, tales como que se desincentive la puesta en alquiler de viviendas vacías o que se impulsen nuevos proyectos *build to rent*?

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    