

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

4 de septiembre de 2019 | N° 35

La vivienda de lujo
de obra nueva
regresa al centro | P22

Promotores y grandes
patrimonialistas cimientan
la sostenibilidad del sector | P28

LAS SOCIMIS SE LANZAN A LA CAZA DEL AHORRADOR

Solo el 30% de los inversores en estos
vehículos cotizados son minoritarios | P6



Javier Sánchez

Director de Innovación y Marketing de AEDAS Homes
“Aedas busca fórmulas para financiar
la vivienda a los jóvenes” | P12

34. Termómetro Baleares liderará la subida de precios en vivienda

Los pisos se encarecerán en la provincia un 7,8% en 2020 y en Las Palmas lo harán un 6,9%

38. En proyecto El 'Blockchain', centrado en digitalizar operaciones

Esta tecnología, que aporta transparencia, necesita más seguridad jurídica en España

44. Tendencia El cliente busca seguridad y salud en su casa

El sello Spatium, creado por la consultora SMDos, es pionero en certificar instalaciones

48. Exclusivo OXXEO, mejor edificio de oficinas de obra nueva

La AEO premia a GMP por este inmueble, diseñado por el estudio Rafael de La-Hoz

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidentes: Antonio Rodríguez Arce y Raúl Beyruti Sánchez
Consejero Delegado: Pablo Caño **Directora de Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

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

Actualidad

Las socimis se lanzan a la caza del ahorrador

Solo el 30% de los inversores en estos vehículos son minoritarios y el 70% son institucionales



06



22

Los Protagonistas

La vivienda de lujo de obra nueva regresa al centro

Antes la oferta de obra nueva solo se encontraba en la periferia, mientras que en el centro solo había rehabilitación

Entrevista

Javier Sánchez, CMO de Aedas Homes

"Aedas Homes ya está buscando fórmulas de financiación para facilitar el acceso a una vivienda a los jóvenes"



12



28

Consultoría

Promotoras y 'socimis' cimentan la sostenibilidad del sector

Neinor, Acciona, Kronos, Aedas, Colonial y Merlin son las firmas más activas certificando la eficiencia de sus inmuebles

La socimi encaja con lo que le gusta al inversor medio español

Con la entrada en vigor de MiFID II ninguna colocación en Bolsa se hace con tramo minorista. MiFID II pretendió proteger a los minoristas pero al sobreprotegerle lo que ha conseguido es un efecto contrario en el mercado financiero

Hace años desde el televisor de tu casa te invitaban a participar, por ejemplo, en la mayor eléctrica española, anunciando su campaña de salida a Bolsa, sin embargo, hoy en día aquellos anuncios y campañas de colocación que proponían a todos los ahorradores participar, han pasado a la historia. Hoy todas las colocaciones en Bolsa son para el inversor institucional. Esto ha sido así desde que, en 2014, el Parlamento Europeo aprobara la directiva MiFID II y ninguna colocación en Bolsa se hace con tramo minorista. MiFID II pretendió proteger a los minoristas, pero al sobreprotegerles lo que ha conseguido es un efecto contrario en el mercado financiero. De esta forma, las socimis que salieron a Bolsa a partir del 2014 no tuvieron ya colocación de tramo minorista y hoy en día el 70 por ciento de la inversión es institucional y el resto, el 30 por ciento, de minoritarios.

Este es el gran reto que tienen por delante estos vehículos: captar al ahorrador. Si nos fijamos en la socimi Merlin Properties, en su primera junta de accionistas contaba con 1.200 minoritarios y hoy son ya 14.800, pero hasta que lleguen a 300.000 como puede tener cualquier compañía grande en Bolsa que se colocó con tramo

minorista, le quedan muchos años. Las socimis que se dedican a la adquisición y explotación de inmuebles urbanos para su alquiler, tienen por delante una importante labor didáctica para dar a conocer al ciudadano estos vehículos y explicar que pueden invertir su ahorro, sea mayor o menor, en unos activos que tradicionalmente estaban limitados a grandes patrimonios en inversiones patrimonialistas a largo plazo y con esta regulación el ahorrador puede ya invertir en estos activos. Las socimis encajan perfectamente con lo que le gusta al inversor español medio, pero hay que borrar esa idea difusa que hay en el mercado de que se crearon para sacar provecho.

En España estos vehículos nacieron en 2009, pero no comenzaron su actividad hasta la reforma de la ley de 2012 donde el Gobierno revisó la norma con el fin de esclarecer algunos requisitos y dotar al vehículo de un régimen especial en el Impuesto de Sociedades y otras ventajas fiscales en cuanto al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. A cambio de esa exención, las *socimis* están obligadas a cotizar en Bolsa y repartir anualmente el 80 por ciento del dividendo que obtienen por las rentas y por los que sí se tributa.

19

'PropTech Latam Summit Colombia'

El 19 de septiembre una nueva edición del PropTech Latam Summit en Colombia. Se reúnen los líderes y disruptores de Real Estate de Latinoamérica, para compartir y debatir tendencias de la economía colaborativa, la tecnología y la innovación aplicadas al sector inmobiliario.

Programa de Promoción y Desarrollo Inmobiliario

Del 20 de septiembre al 13 de marzo empieza un curso por el Instituto de Estudios Financieros sobre Promoción y Desarrollo Inmobiliario. Es un programa formativo sobre promoción inmobiliaria para ejecutivos, técnicos y profesionales que se impartirá en la Cámara de Comercio.

20

26

'Retos del hotel del s.XXI'

El 26 de septiembre, TDIAdvisors junto a SGS organizan una jornada sobre los Retos del hotel del s.XXI. La jornada se va a celebrar en Madrid, en el hotel Meliá Serrano y se trataran temas de las nuevas tendencias en la gestión de los hoteles.

3º Promoción del Grado Inmobiliario

El jueves 26 de septiembre a las 19.00 horas será el acto de Graduación de la 3ª promoción del Grado Inmobiliario UPM-ASPRIMA-APCE en el Salón de Actos de la Escuela Técnica Superior de Edificación de la Universidad Politécnica de Madrid.

26

30

'Semana de la Arquitectura 2019'

El Colegio de Arquitectos de Madrid y Fundación COAM, celebran esta nueva edición de la Semana de la Arquitectura con el Ayuntamiento de Madrid, que tendrá lugar del 30 de septiembre al 6 de octubre en la capital.

Portugal como oportunidad de inversión inmobiliaria

Encuentro en Asprima el 10 de septiembre para debatir sobre la creación en Portugal de un nuevo régimen de REIT's.



10



17

'Rebuild 2019': Congreso de arquitectura avanzada

Del 17 al 19 de septiembre, en Madrid, el Congreso Nacional de Arquitectura Avanzada y de construcción 4.0.

ALTAMIRA  Singularity

Una empresa de
servicio 360 Real Estate
ad hoc para cada cliente

Comercializamos tus promociones ofreciendo
el servicio más competitivo del mercado

Consúltanos en
www.altamirasingularity.com



LAS SOCIMIS, A LA CAZA DEL AHORRADOR

Sólo el 30% de los inversores en estos vehículos son minoritarios y el 70% son institucionales. El mayor reto está en popularizar las socimis para que el inversor medio español vea en ellas una alternativa a la inversión inmobiliaria

LUZMELIA TORRES

Hablar de socimi, es hablar de sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria, que no son más que una adaptación a la legislación española de las empresas conocidas como Real Estate Investment Trust (REIT), que aparecieron en EEUU en los años sesenta y se extendieron poco a poco por otros países. En España estos vehículos nacieron en 2009, pero no empezó su actividad hasta la reforma de la ley de 2012 donde el Gobierno revisó la norma con el fin de esclarecer algunos requisitos y dotar al vehículo de un régimen especial en el Impuesto de Sociedades y otras ventajas fiscales en cuanto al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

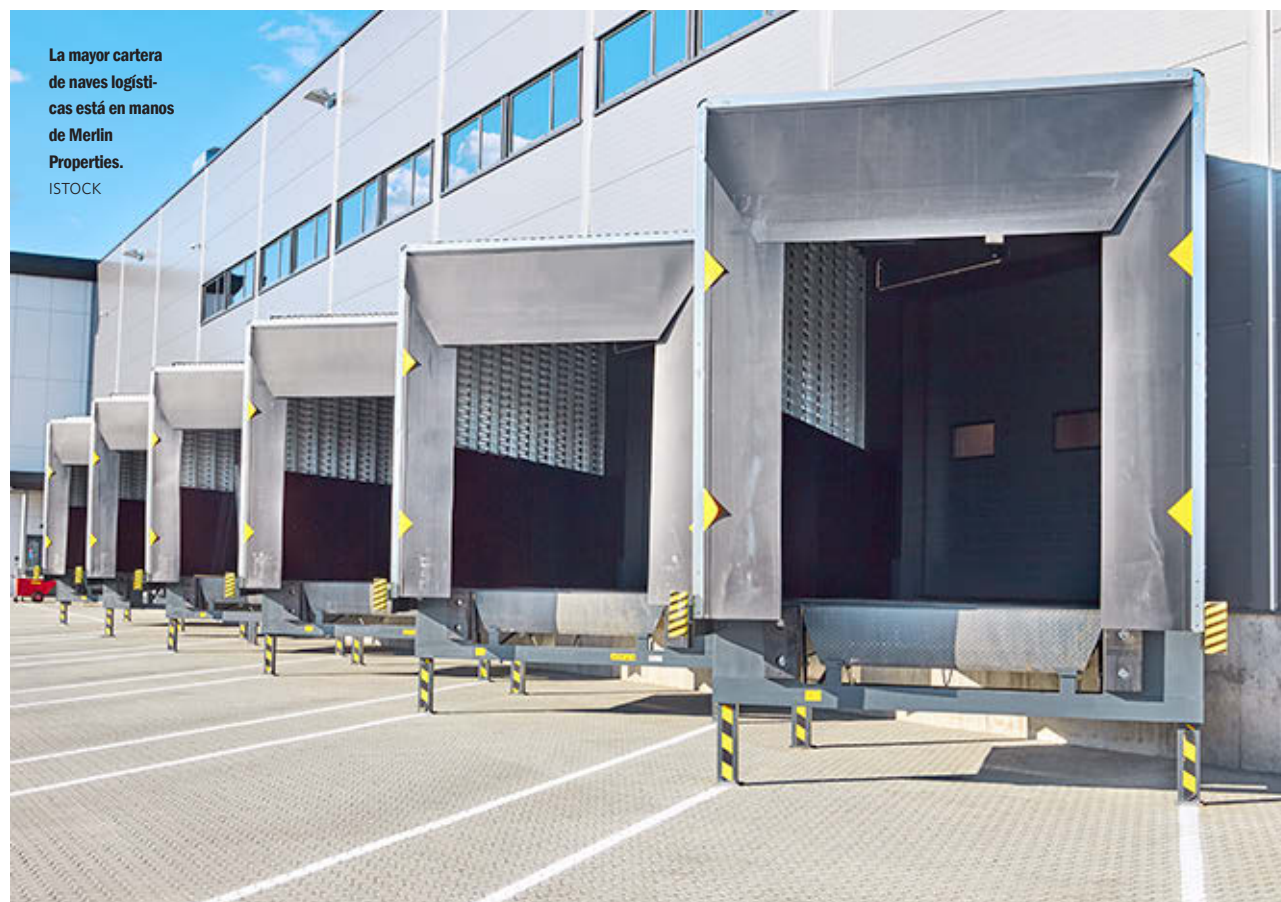
A cambio de esa exención, las socimis están obligadas a cotizar en Bolsa y repartir anualmente el 80 por ciento del dividendo que obtienen por las rentas y por los que sí se tributa. También deben repartir el 50 por ciento del beneficio obtenido por transmisiones de inmuebles y el cien por cien del que proceda de dividendos de participación en otras empresas. El objetivo de la socimi es promover el mercado de alquiler de cualquier tipo de inmueble. Se dedican a la adquisición y explotación de inmuebles urbanos para su alquiler.

En poco más de seis años, España ha pasado de tener cero socimi a tener 78, con un volumen de inversión inmobiliaria cercano a los 50.000 millones de euros y una capitalización superior a los 22.300 millones. Actualmente cotizan en la Bolsa cuatro: Merlin Properties, Inmobiliaria Colonial, Lar España, que fue la primera que cotizó en el mercado en 2014 y Árima Real Estate. Las otras 74 están el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Las socimis han aportado una nueva vía de financiación para el sector inmobiliario en un momento complicado en el sector tras la crisis. Estos vehículos han sido los grandes dinamizadores del mercado inmobiliario al captar importantes volúmenes de inversión nacional y extranjera, permitiendo la reactivación del sector y dotándolo de una mayor profesionalidad, transparencia y eficiencia. Además, recientemente las socimis españolas han creado la primera asociación del sector como *lobby*, llamada Asocimi, que nace para defenderse de cambios legislativos, así como para agrupar los intereses legales, dar a conocer a este tipo de compañías entre la sociedad o trabajar con Bolsas y Mercados Españoles para impulsar esta actividad.

Pero ¿cuál es el principal reto que tienen por delante las *socimis*?

“La popularización del vehículo”, afirma Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin Properties quien asegura que “con la entrada en vigor de MiFID II ninguna colocación en Bolsa se hace con tramo minorista. MiFID II pretendió proteger a los minoristas, pero al sobreprotegerle lo que ha



La mayor cartera de naves logísticas está en manos de Merlin Properties. ISTOCK

En 6 años España ha pasado de no tener socimis a registrar 78 con una inversión de 50.000 millones

conseguido es un efecto contrario en el mercado financiero. Aquellos anuncios y campañas de colocación de hace años que te decían si querías participar, por ejemplo, en la mayor eléctrica de España, han pasado a la historia. Hoy en día todas las colocaciones en Bolsa son para el inversor institucional y esto hace que el 70 por ciento de los inversores en socimis sean institucionales y sólo un 30 por ciento minoritarios. En Merlin, en nuestra primera junta de accionistas, teníamos 1.200 minoritarios y hoy ya somos 14.800, pero hasta llegar a 300.000 como puede tener cualquier compañía grande en Bolsa que se colocó con tramo minorista, nos quedan muchos años y tendremos que pasar por ese desierto porque no podemos pedir a la gente que invierta en un vehículo que en la mayoría de los casos desconoce”.

A este respecto Joaquín López- Chicheri, consejero delegado de Vitruvio explica que la implantación de las *socimis* y su regulación ha sido todo un éxito

en España y ha servido para atraer mucho capital extranjero que ha ayudado a la recuperación del sector. Sin embargo, piensa que “el reto está en la capacidad de contar lo que significan las socimis en el sector inmobiliario en España para que tengan claro que permiten a los ciudadanos invertir su ahorro, sea mayor o menor, en unos activos que tradicionalmente estaban limitados a grandes patrimonios en inversiones patrimonialistas a largo plazo y con esta regulación el ahorrador puede ya invertir en estos activos. Las *socimis* encajan perfectamente con lo que le gusta al inversor español medio. Pienso que el mayor riesgo de las *socimis* son las propias *socimis* no se pueden ver como sociedades que buscan sacar provecho sino como un vehículo beneficioso para la sociedad”.

Todos los expertos del sector tienen claro que hay que hacer una labor didáctica para que se conozcan las socimis en la sociedad como una alternativa directa a la inversión inmobiliaria. Nicolás, Díaz Saldaña, consejero delegado de Témproe Properties, también apunta que “hay que trabajar con las Administraciones Públicas y locales tanto en el desarrollo reglamentario de la Ley que se aprobó en 2012, porque es importante avanzar en este ámbito, como con el regulador de mercados porque todas las socimis están obligadas a cotizar y también hay que buscar el trabajar con aquellas Administraciones que son importantes para las socimis como la Dirección General de Seguros. El perfil del inversor en estos vehículos en Europa son en su gran mayoría compañías aseguradoras, algo que en España aún no es así. Tenemos que hacer que en España sea igual y que las aseguradoras se centren en su negocio y dejen la gestión de sus carteras inmobiliarias en manos de las socimis a cambio de una participación y prima adicional en términos de rentabilidad”.

Otro de los retos que tienen por delante las socimis es el tamaño. Hernán San Pedro, director de relaciones con los inversores del Grupo Lar afirma que es necesario ganar tamaño y con ello liquidez. “Hablar de tamaño es hablar de proyectos industriales que hay detrás de cada socimi. Probablemente veamos a corto plazo algún salto de socimi del MAB al continuo derivado de esa necesidad de tamaño porque tener liquidez es algo que valora tanto el inversor como el accionista. Estamos en un ciclo más estable y necesitamos inversores a largo plazo”.

Para Joaquín López-Chicheri, el MAB es una especie de incubadora. “Lo lógico es que las empresas que están en el MAB consigan consolidar sus proyectos y crecer para saltar al mercado continuo. Nosotros en Vitruvio lanzamos una propuesta formal y amistosa para comprar la socimi Única valorada en 44,5 millones y la sociedad resultante ha pasado a tener una



Vitruvio cuenta con una importante cartera de oficinas en Madrid. ISTOCK

¿Qué estrategia siguen las socimis?

■ Merlin Properties

Tiene una cartera de activos valorada en 12.300 millones con 760 locales comerciales, 148 edificios de oficinas, 55 naves logísticas, 18 centros comerciales y tres hoteles. En total, 3 millones de SBA con rentas anuales de 500 millones. Su estrategia se centra en la diversificación de producto.

■ Lar España

Su estrategia es especializarse en 'retail' y centros comerciales tras la desinversión en oficinas, logística y residencial. Cuenta con una cartera de 510.235 metros de SBA con un valor de mercado de 1.462 millones.

■ Vitruvio

Tras la compra de Única cuenta con una cartera valorada en 140 millones de euros con activos en residencial, locales comerciales a pie de calle y oficinas. El 80% de los inmuebles están en Madrid dentro de la M-30. Su estrategia es crecer para saltar al continuo.

■ Témproe Properties

Está especializada en el alquiler residencial y gestiona 2.249 viviendas valoradas en 339 millones, en las principales ciudades españolas. Sareb ha vendido el 75% de Témproe al fondo TPG Real Estate Partners.



La 'socimi' Tempore Properties, está especializada en residencial de alquiler y gestiona 2.249 viviendas por toda España. A. MARTÍN



La socimi Grupo Lar, especializada en 'retail' y centros comerciales, concentra la mayor cartera de centros en España. ISTOCK

cartera formada por 71 activos y una valoración (GAV) que supera los 150 millones cuando antes Vitruvio sola tenía una valoración de siete millones, luego con la compra de Única crecemos y el accionista gana y esperamos seguir incrementando la empresa para saltar al mercado continuo”

El mercado de socimis en España está más atomizado que en otros países, los expertos aseguran que muchas de las actuales socimis dejarán de serlo en los próximos años o se fusionarán entre ellas para crear empresas más grandes. Durante este último año hemos podido ver algunas operaciones como la ya mencionada de Vitruvio con la compra de Única, la venta del 75 por ciento de la socimi de Sareb, Tempore Properties, a TPG Real Estate Partner o la adquisición de Testa por Blackstone.

Además de los retos a los que estos vehículos se tienen que enfrentar, el año pasado el Gobierno se cuestionó la fiscalidad de las socimis y algunos cuestionaban si pagan o no impuestos y que deberían pagar al menos un 15 por ciento de gravamen sobre la parte de beneficios que no reparten en dividendos –están obligadas a repartir un 80 por ciento- pero al final el Gobierno no lo modificó y defendió la importancia de las socimis en el mercado al ofrecer a los inversores diversificar sus carteras e invertir en activos inmobiliarios.

Regular los tiempos de permanencia en el MAB de las socimis

■ El próximo movimiento que se podría dar en el mercado al que apuntan los expertos en este sector es regular los tiempos de permanencia de una socimi en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) ya que si un proyecto que está en el MAB no tiene una propuesta empresarial que tenga éxito y futuro tendrá que desaparecer o fusionarse con otra socimi para crecer porque al final el MAB es un embrionario que tiene que servir para crecer y conseguir el fin último que es saltar al continuo ganando tamaño y liquidez y si no da el salto tendría que salirse y dejar de cotizar.

“En España falta una escuela de Administración financiera como la que hay en Francia. Las socimis sí pagan impuestos y los pueden pagar en origen o en destino, pero como están obligadas a distribuir dividiendo lo pagan en destino. Si a una compañía normal no le pones impuesto de sociedades con no repartir dividiendo no tributa nunca, por eso se creó el Impuesto de Sociedades. En cambio, en la socimi el legislador quiso sustituir el Impuesto de Sociedades en origen por una tributación en destino y obligar a retribuir el dividendo. Por tanto, sólo el gobierno que introdujo este régimen en ese año pierde impuestos en el primer año porque a partir de ahí va todo rodado. La socimi gana su dinero y en la junta se acuerda el dividendo y hace su retribución. El legislador quiso hacerlo así para que fuese competitivo a efectos de captación de ahorros con los fondos y al final la socimi es un híbrido entre una sociedad y un fondo”, explica Ismael Clemente.

Hernán San Pedro no cree que haya que hacer modificaciones en la ley desde el punto de vista fiscal. “El primer Reit se creó en el año 61 y en España acabamos de arrancar este negocio y si queremos ser atractivos tanto para el mercado nacional como internacional lo que hay que hacer es dar seguridad jurídica al inversor”.



Henar Nieto

Técnico especialista en valoración de hoteles en Alia Tasaciones

Sin duda, la ubicación es el principal factor que influye en la valoración de un activo y que puede hacer del edificio un inmueble singular, pero no es el único

Valorar un hotel: los factores que influyen y los que confunden

Location, location, location. Este aserto del fundador de la cadena hotelera que lleva su nombre, Conrad Hilton, se ha convertido en un axioma que todo profesional de la valoración tiene como punto de partida para valorar un inmueble, ya sea comercial, de oficinas u hotelero. Sin duda, la ubicación es el principal factor que influye en la valoración de un activo y que puede hacer del edificio un inmueble singular, pero no es el único. En el caso de un hotel, la categoría, la antigüedad, el estado de conservación, la tipología y la gestión son otros de los aspectos que condicionan el precio de la habitación y, en consecuencia, el valor del establecimiento. Todos ellos, de alguna manera, están supeditados al enclave.

Efectivamente, la localización va a determinar la tipología del establecimiento, urbano o vacacional, que, a su vez, se segmenta en sol y playa, y rural. La estacionalidad es la característica principal que los diferencia. De este modo, los de ciudad suelen ser hoteles más estandarizados, enfocados a clientes de negocios que viajan solos, con estancias generalmente más cortas, de lunes a viernes, que complementan con alojamiento en fines de semana con

turismo de ciudad cuando su localización lo permite. Por el contrario, los segundos están dirigidos al turista nacional e internacional. Los de costa disfrutan de estancias más largas y suelen ofertar servicios complementarios. En cambio, los rurales son establecimientos más pequeños orientados a un turismo vinculado a la naturaleza. De tal manera que la tipología y el destino determinan la estacionalidad y el perfil de cliente principal, doméstico o extranjero, lo que desemboca en el nivel de ocupación.

La arquitectura, por otra parte, puede hacer único y especial a un inmueble. Es un valor añadido frente a un hotel al uso. No es lo mismo alojarse en un antiguo palacio, en un hotel diseñado por un arquitecto de renombre o en uno con una temática específica, como puede ser relacionado con algún deporte o con el llamado turismo de salud, que en un establecimiento tradicional.

De igual manera, la calidad del inmueble, grado de confort y nivel de los servicios que ofrece, que se asocian casi siempre a la idea del lujo y la exclusividad, van a determinar la categoría del hotel y condicionar el precio al que van a poder ofertarse y venderse las habitaciones.

El año de construcción y el estado del edificio es otro factor importante para conocer las posibles necesidades de inversión y de reformas que actualicen y mejoren el edificio, y puedan, al mismo tiempo, otorgar al hotel otra categoría superior.

También la marca, el *branding*, puede desempeñar un papel determinante para poder beneficiarse de la imagen, clientes fidelizados y capacidad competitiva.

En definitiva, todos estos factores -ubicación, tipología, arquitectura, categoría, data y marca- buscan aportar un valor diferencial para conseguir capacidad de convocar visitantes, que es donde está el *core* del negocio.

Otro aspecto que influye en la valoración es el tipo de estructura contractual, ya sea mediante la existencia de un contrato de arrendamiento o bajo modelo de gestión o franquicia. Tradicionalmente las cadenas hoteleras eran las propietarias de los inmuebles, pero la gestión directa o propietario gestor ha desaparecido prácticamente y está más relegada a los llamados hoteles *boutique*, con pocas habitaciones, o establecimientos rurales. Lo habitual es la cesión de la gestión a una cadena hotelera y separar, por lo tanto, la gestión de la propiedad. ¿Y cómo afecta esto en la valoración? Pues en el caso del arrendamiento, el *Gross Operating Profit* (GOP) va a ser la renta pactada en sí misma, ya sea fija o variable; mientras que, en caso de tener un contrato de gestión, el GOP se va a corresponder con los propios beneficios de la explotación, descontando los gastos de gestión -*Base Fee, Incentive Fee, Marketing Fee*-.

Dado que en la actualidad las cadenas se centran en su negocio recurrente y no en ser propietarios de los mismos, lo

importante a la hora de valorar un hotel es el valor de explotación. Por tanto, contrariamente a lo que se cree, el valor de un hotel no es el valor del activo más el del negocio. No se pueden sumar ambos conceptos, ya que no se está valorando una propiedad inmobiliaria, sino un negocio.

Aparte de este error, hay otro que es el considerar que su valor es lo que se ha invertido más un posible margen. Esta máxima no tiene por qué cumplirse siempre y, en ocasiones, puede que el valor real de un inmueble pueda ser inferior a la inversión realizada.

Además de todos los factores y parámetros mencionados, desde un punto de vista inversor también hay que considerar el mercado y la competencia, el recorrido de la marca, los sellos de calidad y de sostenibilidad -la eficiencia energética en estos inmuebles puede suponer reducción de gastos y, por lo tanto, influir en la rentabilidad-, la seguridad jurídica y el número de habitaciones -normalmente por debajo de 80 no se ve como un atractivo-.

Con todos estos aspectos sobre la mesa, a partir de aquí comienza nuestro trabajo como profesionales de la valoración, el cual debe contemplar desde un primer momento las necesidades del cliente teniendo en cuenta el para qué, es decir, la finalidad de la valoración para así poder elegir la metodología más apropiada siempre dentro del marco normativo. Porque como ya hemos explicado varias veces, la base de valor a utilizar no es la misma si el objetivo del análisis es para invertir, liquidar un inmueble o para solicitar una financiación con garantía hipotecaria.

Henar Nieto

Técnico especialista en valoración de hoteles en Alía Tasaciones

Desde un punto de vista inversor hay que considerar el mercado y la competencia, el recorrido de la marca, los sellos de calidad y de sostenibilidad, la seguridad jurídica y el número de habitaciones



NACHO MARTÍN

JAVIER SÁNCHEZ

Director de Innovación y Marketing de AEDAS Homes

LUZMELIA TORRES

La tenencia de una vivienda, sobre todo en propiedad, se ha convertido en poco menos que una quimera para la mayoría de los menores de 35, quienes deberían ser la demanda natural del mercado. La inestabilidad laboral y los bajos salarios, fundamentalmente, impiden la entrada de muchos jóvenes al mercado inmobiliario en contra de su voluntad. Javier Sánchez, director de Innovación y Marketing de Aedas Homes analiza la situación.

¿Por qué hemos llegado a este punto, en el que la mayoría de los jóvenes no puede comprar una vivienda?

Hemos llegado a esta situación por el desequilibrio entre oferta y demanda. Cuando un bien que no es escaso se hace escaso de forma artificial, como está pasando con el suelo, inevitablemente se encarece. Eso empuja el precio de la vivienda hacia arriba y la consecuencia es que muchos jóvenes no pueden pagar ese precio. En muchos casos esos jóvenes se ven empujados al alquiler, aunque esa no sea su primera opción. Sin embargo, no tienen otra alternativa y eso, a su vez, crea una fuerte demanda hacia el arrendamiento, lo que provoca que el alquiler también suba. Al final, el joven está en los dos escenarios peores porque tiene que hacer frente a un alquiler elevado o comprar una casa que no puede porque los precios también son

"Aedas Homes ya está buscando fórmulas de financiación para facilitar el acceso a una vivienda a los jóvenes"

elevados. El problema del desequilibrio entre oferta y demanda de suelo lo sufre el promotor igual que el cliente. Se necesitaría ayuda de los Ayuntamientos y Administraciones para poner la materia prima de la vivienda, el suelo, en el mercado ya que ésta puede llegar a suponer el 50 por ciento del precio final de la vivienda.

Respecto a otros países de nuestro entorno, ¿cuál es la situación inmobiliaria de los jóvenes españoles?

Hay políticas que han llevado a cabo otros países que deberíamos estudiar, como buscar ayudas para la emancipación. La edad media de emancipación de Europa es de 26 años y en España de 29. Mientras que en Noruega es de 20 años, porque el Estado concede un préstamo al joven noruego que se emancipa, vive fuera de su casa y estudia, que le permite irse de alquiler y no tiene que devolverlo hasta que termina la carrera y tiene trabajo. Además, si ha aprobado todas las asignaturas, el 40 por ciento de ese crédito se convierte en una beca. Con esa política consiguen buenos estudiantes y emancipados. También en Alemania los jóvenes cuentan con ayudas de 785 euros mensuales para emanciparse y poder estudiar en función de las rentas de los padres y si el joven opta por la Formación Profesional cobra un sueldo desde el primer día.

¿Son los jóvenes uno de los grandes retos para el sector inmobiliario?

Sí. Los jóvenes con una edad comprendida entre los 25 y 35 años han sido, tradicionalmente, los protagonistas en el mercado de la vivienda de obra nueva. Es verdad que en los últimos años ha salido al mercado una demanda embalsada de personas de mayor edad que ha estado esperando para comprar una casa durante los años de crisis. Algunos ahorrando sin mover ficha y otros, aunque su intención era comprar, no podían por la falta de oferta. Ahora, que hay una mayor oferta disponible de obra nueva, es cuando ha surgido esa demanda de reposición que vende su actual vivienda para comprar otra que se adapte mejor a sus necesidades actuales. Pero esa demanda se reducirá y, por eso, el mercado deberá volver a la demanda natural, que son los jóvenes.

¿El actual crecimiento sostenible del mercado está en riesgo si los jóvenes no se incorporan al mercado?

El problema del acceso de los jóvenes a la vivienda es claro y los promotores, administraciones y sector financiero debemos ser capaces de poner en marcha soluciones para solventarlo. Si los jóvenes no se incorporan



NACHO MARTÍN

“A partir de los 29 años los jóvenes quieren **comprar una vivienda**”

“El 45% de los jóvenes encuestados **ahorran 300 euros al mes**”

“El 42% cuenta con **125.000 euros para comprar una vivienda**”

al mercado, se dibujará un escenario más inclinado hacia el alquiler que a la propiedad, aunque en nuestra última encuesta del informe *Millennials y Vivienda 2019* obteníamos el dato de que el 90 por ciento de los jóvenes quiere comprar vivienda, pero la mayoría no puede porque no puede pagar la entrada. Muchos tienen capacidad de pago, y así lo están demostrando haciendo frente a elevados alquileres, pero eso les impide tener capacidad de ahorro. Estamos ante uno de los grandes retos para el sector inmobiliario y en Aedas Homes ya estamos buscando fórmulas alternativas que faciliten el pago de la entrada. El 50 por ciento de los que hoy viven de alquiler, directamente, no puede hacer frente a este desembolso.

¿Qué otras conclusiones habéis extraído de este informe?

Los jóvenes tienen un deseo importante de tener una casa en propiedad porque intuyen que es parte de la riqueza tradicional de las familias en España. Tienen la incertidumbre de si les llegarán las pensiones y su vivienda es su riqueza patrimonial. Por eso quieren ser propietarios. De este modo, todo indica que el auge del alquiler en España parece estar más relacionado con una necesidad que con un cambio de mentalidad. Según nuestros datos, a partir de los 29 años sí quieren comprar una vivienda y están dispuestos a renunciar a ciertos aspectos inmobiliarios para poder acceder a una casa que se adapte a sus posibilidades, como la cercanía al centro o que tenga zonas comunes. Sin embargo, no están dispuestos a sacrificar superficie útil y elementos como el garaje o la terraza. En cuanto a los nuevos modelos de casa, los puntos que más aprecian son los relacionados con la sostenibilidad. El público joven está comprometido con el medio ambiente y con las medidas emergentes de sostenibilidad, eficiencia energética y opciones alternativas de movilidad. Así, que la vivienda disponga de una elevada certificación energética, medidas sostenibles y zonas de carga para los vehículos eléctricos son las opciones que más valoran.

¿Qué capacidad de ahorro tienen los jóvenes?

Los jóvenes que están pensando en convertirse en propietarios tienen capacidad de ahorro, aunque limitada. El 45 por ciento dice ahorrar más de 300 euros al mes y, de estos, sólo un 14 por ciento ahorran más de 600 euros, lo que les permitiría comprar una casa, si la cuota hipotecaria media se sitúa en 588 euros. La intención de compra de los jóvenes se constata, igualmente, en que hasta el 58 por ciento afirma estar ahorrando y el 22 por ciento tiene previsto hacerlo.



¿Qué rango de precios podrían llegar a pagar los jóvenes para comprar una vivienda?

Apenas un 13 por ciento sitúa este listón por encima de los 200.000 euros de media en toda España. Llegan más fácilmente al importe más elevado los que ya tienen una casa en propiedad porque cuentan con el dinero de la venta de su vivienda actual para la compra. El presupuesto que maneja el 42 por ciento de los jóvenes para adquirir una vivienda oscila entre los 100.000 y 125.000 euros, mientras que el 25 por ciento podría adquirir una casa de hasta 150.000 euros.

¿Qué se está haciendo desde el sector promotor para facilitar la vuelta de los jóvenes al mercado?

Los promotores queremos formar parte de la solución de este problema y estamos hablando con distintos actores financieros para facilitar y ofrecer esa capacidad de ahorro que los jóvenes ahora no tienen. Si miramos a

“El pago de la entrada y la incertidumbre laboral: **barreras de los jóvenes**”

“La clave está en la **fiscalidad y agilización de las licencias de obra**”

otros países como Reino Unido, los británicos tienen el programa *Help to buy*, que ha sido muy exitoso, ya que el Estado cubre al comprador de vivienda el 15 por ciento de ese 20 por ciento que debe tener ahorrado -la entidad bancaria sólo te concede la hipoteca por el 80 por ciento del valor del inmueble-. De esta forma, un joven teniendo el 5 por ciento ahorrado del valor de la casa y con la ayuda extra del Estado puede acceder a una vivienda. Nosotros en Aedas Homes estamos trabajando en esta línea con distintos especialistas financieros para poder completar esas garantías a los jóvenes. Por otra parte, estamos produciendo viviendas industrializadas para acortar el plazo de entrega. Estamos en la era de la inmediatez, del aquí y el ahora y los jóvenes no entienden que tengan que esperar dos años para acceder a su vivienda. A través de la industrialización de la promoción residencial estamos entregando ya viviendas de obra nueva, compradas sobre plano, en la mitad de tiempo (9-12 meses).

Además de la barrera del pago de la entrada, ¿qué otros obstáculos encuentran los jóvenes?

Según nuestro estudio, los jóvenes esgrimen otros dos inconvenientes: la incertidumbre laboral y económica, fruto del empleo inestable y los bajos salarios; y el recelo a hipotecarse es consecuencia directa de la precariedad laboral. Hay que buscar medidas para evitar que la inestabilidad laboral de los jóvenes les cierre el grifo del crédito bancario y, en este sentido, pienso que las políticas de vivienda y laboral tienen que estar coordinadas para que haya menos sensación de precariedad y más estabilidad. Si esas dos políticas no van de la mano y la gente no tiene claro qué va a hacer en dos años es muy complicado que los jóvenes den el paso de firmar una hipoteca.

¿Qué deberían hacer las administraciones?

La clave está en la fiscalidad y en la agilidad en la concesión de las licencias administrativas para la ejecución de la obra. Algunos ayuntamientos están registrando retrasos de 18 e incluso 24 meses en concesión de licencias de obra, lo que termina repercutiendo en el precio final. Hay que mirar más a los partidos políticos y no al promotor. En líneas generales, los políticos están muy mediatizados por el corto plazo y no están dispuestos a ponerse de acuerdo en materia de vivienda, que debe ser una política de Estado, para hacer un mercado en el que quiera comprar pueda comprar y el que quiera alquilar pueda alquilar. A los políticos, principalmente, es a quienes la sociedad tiene que pedir responsabilidades, también en este sentido.

CENTURY 21[®]

LO HACEMOS TODO
POR TU CASA



CENTURY21.ES



Unibail trae a España la lencería de Victoria's Secret

Victoria's Secret, la icónica marca de lencería, refuerza su presencia en España con la apertura de su primera tienda de lencería en Madrid, en la que los consumidores podrán adquirir por primera vez toda la gama de ropa interior de la multinacional estadounidense. La nueva tienda, que llega de la mano de Percassi, está ubicada en el centro comercial de Parquesur (Leganés), propiedad de Unibail Rodamco, y contará con dos plantas.



CVC y Portobello reforzarán Vitalia con 19 centros

CVC y Portobello apuestan fuerte por su negocio geriátrico, Vitalia, con un plan de crecimiento con el que pretenden que la compañía se convierta en el segundo operador del país. Para cumplir con la nueva hoja de ruta de expansión de Vitalia, que comprende el desarrollo de 19 nuevos establecimientos repartidos en cinco comunidades autónomas de España, las gestoras de capital riesgo han diseñado un plan de inversión de 141 millones de euros.



Uniqlo abre su primera tienda en Madrid

La firma de moda japonesa Uniqlo abrirá su primera tienda en Madrid el próximo 17 de octubre y su tercer establecimiento en Barcelona el 30 del mismo mes. La tienda madrileña estará en el número 6 de la calle Goya y ocupará el local del centro comercial Jardín de Serrano. La superficie comercial de la tienda será de 1.590 m², distribuidos en dos plantas. En septiembre de 2018, la firma Uniqlo cumplió su primer año de actividad en España.



Las hipotecas a tipo fijo marcan un récord en junio

La firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda volvió a caer en junio, tras haber repuntado en mayo, al descender un 2,5 por ciento respecto al mismo mes de 2018, en tanto que las constituidas a tipo fijo supusieron el 44,5 por ciento del total, la proporción más alta de la serie histórica. Los datos provisionales publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) señalan que junio ha supuesto un frenazo para el mercado.



Portugal se sube a la ola de las socimis

Portugal se ha subido este año a la ola de las socimis, que en el país vecino han sido bautizadas como SIGIs. La creación de este nuevo vehículo que cuenta con ciertas ventajas fiscales ha llamado la atención de algunos inversores españoles. Así lo asegura Orson Alcocer, socio responsable de Derecho Inmobiliario de DLA Piper, que apunta que al menos cinco firmas se han acercado para ver las posibilidades que les ofrece esta nueva figura.



EXCELENCIA AL SERVICIO DE TU
RENTABILIDAD



MERLIN
PROPERTIES

Infografías orientativas de la promoción Finca de Xaz en La Coruña.

AVANTESPACIA



FINCA DE XAZ, UN PROYECTO SINGULAR EN LA CORUÑA

Avantespacia pone en marcha una promoción exclusiva con 475 viviendas, distribuida en torno a un campo de golf de 18 hoyos y a 1,5 km de las playas de Santa Cruz

ELECONOMISTA

Avantespacia, la división inmobiliaria de Inveravante, ha puesto en marcha la comercialización de la primera fase de uno de sus proyectos más singulares, Finca de Xaz. Se trata de una promoción exclusiva, distribuida en torno a un campo de golf de 18 hoyos y ubicada en el Ayuntamiento de Oleiros (La Coruña), a tan sólo 1,5 kilómetros de las playas de Santa Cruz. Finca de Xaz está integrada por un total de 475 viviendas de diferentes tipologías, que se irán poniendo a la venta por fases. Ahora acaba de arrancar la comercialización de la primera de ellas, compuesta por alrededor de un centenar de unidades, entre las que destacan 47 parcelas urbanizadas destinadas a la construcción de viviendas unifamiliares a pie de golf, además de chalets pareados y

apartamentos, integrados éstos últimos en edificios de baja altura, en recintos privados con piscina y zonas recreativas. Estos edificios son edificaciones de un único volumen longitudinal de tres plantas con tres portales, dotado de viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con zonas de día diferenciadas en las que la cocina es independiente del salón. Cocina y salón vinculados a espacios exteriores - jardines, porches y terrazas-. Finca de Xaz es un residencial ubicado en el seno de un moderno complejo privado con prestaciones y equipamientos de primer nivel en torno a un campo de golf de 18 hoyos que dispondrá de un exclusivo Club Social con pistas deportivas, piscinas, gimnasio, área de juegos infantil, bar cafetería, etc.

Predominan en las viviendas amplios ventanales y grandes espacios en las terrazas

Arquitectónicamente el volumen de las viviendas pareadas es único y simétrico de forma que comparten el nivel de planta alta y cubierta, y difieren únicamente en planta baja con la clara intención de adaptarse a la topografía de la parcela. Con esta solución y gracias al lenguaje racional y moderno basado en líneas limpias y rectas, se logra una imagen continua en la que las plantas bajas asumen la diferencia de cota natural del terreno. El resultado arquitectónico es agradable y proporcionado, predominando los amplios ventanales y espacios aterrizados, generando entrantes y salientes que le dan movimiento a la fachada.



EXCLUSIVIDAD Y DISEÑO EN **HABITAT PASEO DEL CAÑAVERAL**

Habitat Inmobiliaria comercializa la primera fase de este residencial ubicado al este de Madrid con 137 viviendas de uno a tres dormitorios, con precios desde 200.000 euros

EL ECONOMISTA

Exclusividad, calidad y diseño son las cualidades que definen a la nueva promoción de Habitat Inmobiliaria en Madrid. Este conjunto residencial, denominado Habitat Paseo del Cañaveral, se encuentra en plena fase de comercialización y está situado en el nuevo barrio madrileño de El Cañaveral, en el distrito de Vicálvaro, una de las zonas de mayor futuro al este del área metropolitana de la capital. La promoción, obra del estudio de arquitectura *Junquera Arquitectos*, está compuesta por un bloque y una torre que albergan 137 viviendas de uno a tres dormitorios. Todas las viviendas tienen fantásticas terrazas y los pisos bajos cuentan con un espléndido jardín. Las amplias zonas comunes, están compuestas por sala social, jardines, piscina y área de juegos infantiles. La unión con la naturaleza es uno de los principales rasgos distintivos de Habitat Paseo del Cañaveral al encontrarse en un entorno privilegiado, y con espectaculares vistas al parque central de El Cañaveral. La promoción está orientada hacia el disfrute de los espacios naturales abiertos y representa una oportunidad para quienes quieren huir del ruido y la congestión urbanística en busca de la tranquilidad y de la naturaleza. La urbanización se sitúa próxima a los parques Juan Carlos I y El Capricho.





Viviendas de obra nueva en Madrid desde 200.000 euros con trastero y plaza de garaje

Habitat Paseo del Cañaveral ofrece viviendas de dos dormitorios, trastero y plaza de garaje desde 200.000 euros y tres dormitorios desde 260.500 euros. Viviendas a precios competitivos para satisfacer la demanda de jóvenes que buscan casa en Madrid. La urbanización tiene accesos a la M45 y M50 y a las autovías A-3 y

A-2, lo que le permite situarse en el centro de Madrid en tan sólo 20 minutos en coche, y muy próxima a las estaciones de Renfe de Coslada y Vicálvaro. También cuenta con amplia oferta de ocio por la cercanía al futuro Live Center Solía, al Wanda Metropolitano y a los centros Plenilunio, La Gavia y Las Rosas.

LA VIVIENDA DE LUJO DE OBRA NUEVA REGRESA AL CENTRO

Antes la oferta de obra nueva solo se encontraba en la periferia y en el centro de las ciudades había en rehabilitación. Ahora la tendencia ha cambiado y España se ha puesto a la altura de otras capitales europeas

LUZMELIA TORRES

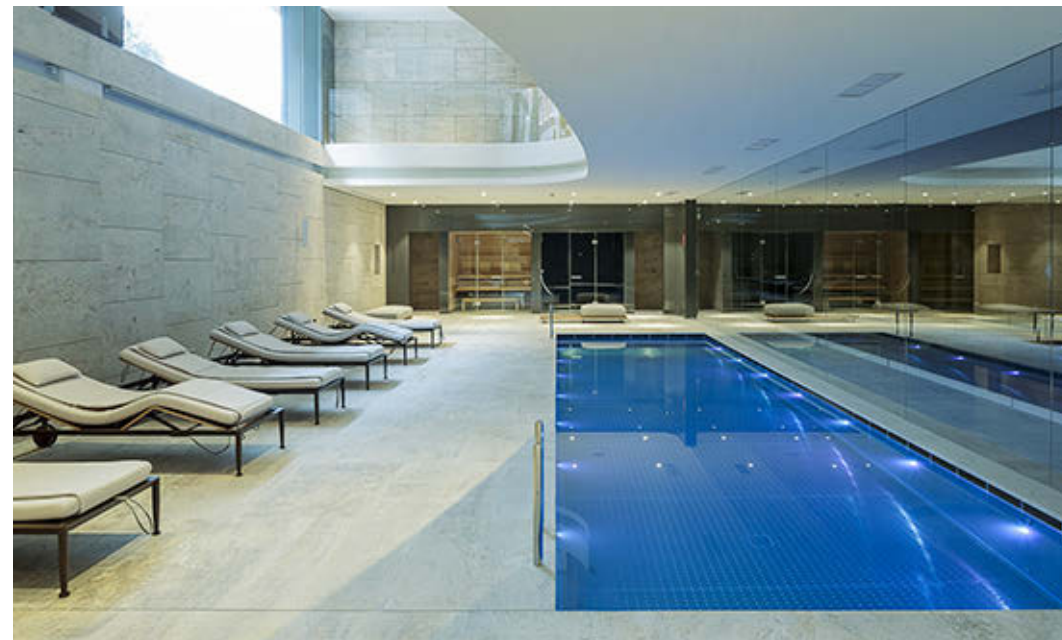
La crisis inmobiliaria vivida desde 2007 hasta 2014 ha ayudado a sacar al mercado un producto diferente de vivienda de lujo de obra nueva en el centro de la ciudad, algo que antes no existía y lo que había era en rehabilitación. El inversor que buscaba una vivienda de lujo se tenía que ir a la periferia tanto en Madrid como en Barcelona, porque en el centro no lo encontraba. Pero la crisis destapó una demanda latente de inversores que querían comprar pisos de lujo en el centro de las ciudades basados en calidad y servicios. Fue entonces cuando los promotores empezaron a levantar este tipo de proyectos y en el último año, el mercado de la vivienda de lujo en España ha crecido más del 50 por ciento, según fuentes del mercado. En 2018 se registraron más de 58.400 pisos con un valor superior al millón de euros, más del 50 por ciento que había a finales del 2017, la mayoría

Lagasca 99 un edificio de viviendas de lujo en el centro de Madrid.

N. MARTÍN



Los precios de la vivienda de lujo en el centro de Madrid van desde los 8.000 euros el metro hasta los 11.000 euros y en Barcelona parten de 6.800 euros. EE



Viviendas de lujo con piscina cubierta y exterior, spa, gimnasio, servicio doméstico, domótica, nuevas tecnologías y materiales sostenibles. EE

en Madrid y Barcelona. La costa del sol también es un refugio de oro para este mercado donde Marbella registra el precio máximo.

“La vivienda de lujo ha vuelto al centro. Antes si un cliente quería un piso de lujo en el centro tenía que ser un piso reformado porque apenas había oferta de obra nueva de calidad y el cliente se veía abocado a irse a la periferia, a urbanizaciones como La Moraleja, La Finca o La Florida, en Madrid. Es a partir del 2011 cuando con la aparición de nuevos proyectos de obra nueva impulsados por la banca primero y luego dando entrada a los fondos y promotoras, se descubre una demanda oculta de vivienda de lujo que buscaban espacios más amplios y un nivel de calidades y acabados más acorde con sus expectativas”, afirma Luis Valdés, director de residencial de Colliers International Spain.”

El proyecto que marca un hito del lujo en Madrid es Lagasca 99, una de las promociones residenciales más exclusiva de la capital promovida por la *socimi* Lar España y la gestora de fondos Pimco. Se trata de un proyecto difícil de replicar por su nivel de calidades, diseño e instalaciones. Este proyecto de obra nueva se encuentra en el barrio de Salamanca, en plena Milla de Oro de Madrid y ha sido realizado por el estudio del arquitecto Rafael de La-Hoz basado en un nuevo concepto residencial con una arquitectura de

El precio de los pisos de lujo subirán este año entre un 3 y 5%

■ El mercado de la vivienda de lujo se encuentra en un momento de madurez y estabilidad. Según Luis Valdés, “en los últimos tres o cuatro años se ha incrementado el precio en torno a un 10% anual para ajustarse el mercado tras la crisis y para este año se prevé ya un crecimiento más moderado, entre el 3 y 5% aunque en algunas zonas puede alcanzar el 7%. Estamos convencidos de que es un valor seguro. La vivienda de lujo en España aún tiene recorrido y cuando cambie el ciclo se compensará con los precios, al ser más competitivos que otras ciudades europeas”.

vanguardia cuyo diseño se ha establecido a partir de las siguientes premisas: mucha luz natural, privacidad, grandes espacios, detalles monumentales y representativos, últimas tecnologías y excelencias en los acabados que logran un edificio grandioso y sostenible. Todo ello con un nivel de servicios y *amenities* nunca visto antes en la capital.

Pero esa tendencia continúa y a Lagasca 99, le sigue el Complejo Canalejas. Un proyecto singular de 45.000 metros en el que el lujo y la exclusividad son la nota predominante. En este complejo habrá una zona comercial, el primer hotel Four Seasons que la cadena abre en España y un conjunto de 22 residencias de alto *standing* con precios entre 3 y 11 millones de euros. Ambos proyectos residenciales de lujo comercializados por Colliers International Spain.

Estos proyectos junto con otros que ya se están gestando en el centro de las ciudades confirman que el mercado de la vivienda de lujo está muy vivo. Según Jesús Gil, consejero delegado de Gilmar Consulting, “estamos viendo que además de comprar este tipo de vivienda por necesidad, porque se crean nuevas familias, está llegando con fuerza a este mercado la figura del inversor bien a nivel personal o institucional a través de fondos porque hoy en día el ladrillo sigue siendo la mejor alternativa para el inversor. Si invertimos

en una vivienda media la rentabilidad que te da es de un 3 por ciento y el inmueble es un bien tangible con el que puedes tener distintas opciones como alquilarlo, hipotecarlo o donarlo, y por eso los inversores están entrando en este mercado. Antes la banca tenía el cien por cien de las promociones, pero ahora está siendo sustituida por los fondos”.

¿Cómo definimos el lujo en el sector residencial? Los expertos del sector definen el lujo en viviendas por encima del millón de euros. Si nos fijamos en Madrid, el metro cuadrado de las viviendas de lujo en el centro parte de los 8.000 euros el metro y ha llegado a alcanzar los 11.000 euros, mientras que en Barcelona partimos de 6.800 euros por metro, aunque los expertos prevén bajadas ante la crisis institucional que vive Cataluña que hace que muchos extranjeros se planteen la compra de vivienda. En Madrid, las zonas más demandadas se ubican en los barrios de Salamanca y Almagro, mientras que en la ciudad condal están en Turó Parc, Las Tres Torres y Eixample.

Armando Lasauca, consejero delegado de aProperties piensa que el sector atraviesa un buen momento, marcado por la estabilidad, y ve unas perspectivas de futuro positivas. “Una de las características que indica la buena marcha de este sector es que se han incrementado en estos tres o cuatro últimos años tanto el número de promociones de lujo como el precio de repercusión por metro cuadrado, en viviendas de segunda mano como de obra nueva. Hemos visto un aumento de los proyectos en el mercado tanto en Madrid, Barcelona como en Valencia y las ventas están acompañando”.

A este respecto Daniel Mazin, consejero delegado de Dazia Capital, piensa que Madrid ha entrado ya en otra liga. “Madrid ha dado un salto de categoría que antes no tenía y que Barcelona ya lo hizo cuando se celebraron allí las Olimpiadas abriéndose al mercado internacional. Ahora le ha tocado el turno a Madrid. Hemos entrado en un circuito internacional con grandes proyectos que albergará la capital como Four Season que ha puesto a Madrid a la altura de otras capitales europeas. Y vemos como el mercado Latinoamericano está comprando vivienda de lujo en Madrid y también inversores europeos y norteamericanos”.

Aunque los precios se hayan incrementado en Madrid y Barcelona no dejan de ser destinos más baratos que París o Londres para comprar una vivienda de lujo. Por ejemplo, una vivienda de lujo de 150 metros en Madrid puede constar 1,2 millones de euros y en Londres esa misma casa no la encuentras por menos de 2,5 millones de libras. Por eso, España está en el punto de mira de Europa. Un mercado que despierta interés y prueba de ello es el último desembarco en el mercado de vivienda de lujo en España por el



La costa del Sol es un refugio de oro para este mercado y Marbella registra el precio máximo.
ÁLEX ZEA

50%
El mercado de vivienda de lujo ha crecido un 50% en España. En 2018 había 58.400 casas

inversor estadounidense Warren Buffett a través de su división inmobiliaria, Berkshire Hathaway HomeServices.

Todos miran a España, pero según Jesús Gil, no tiene nada que ver el mercado de la vivienda de lujo en Madrid o Barcelona con el de la Costa del Sol o Canarias. “En la Costa del Sol han pasado de tener el protagonismo los árabes y rusos a ser los nórdicos los que compran vivienda y en Madrid hemos pasado de la pequeña Venezuela que invertían en el centro a ser ahora los mexicanos los más activos. La marca España es una realidad basada en un buen clima con sol, una gastronomía de calidad, desarrollo cultural y unas infraestructuras de primer nivel -con aeropuertos muy cercanos en conexión con toda Europa-. Todo esto junto con un sector que se ha profesionalizado mucho y la seguridad jurídica que les dan nuestros registros de la propiedad y notarios, hace que el inversor extranjero vea en España una oportunidad”.

EN ÁUREA HOMES

Tu ilusión es nuestro compromiso

Tel. 900 922 140 | www.aureahomes.es



Nature Cañaverl



Nature Cañaverl II



Nature Vallecas



Nature Cañaverl III



Nature Cañaverl V



Áurea El Bercial



Fuensanta Residencial



ÁUREA
HOMES



**José Coronel
de Palma y
Martínez-Agulló**

Presidente de la Asociación
Española de Leasing
y Renting (AELR)

La inversión en vivienda alcanzó en 2018 niveles próximos al 5,5% del PIB, en línea con los países europeos, aunque lejos del 12% que se había registrado antes de la crisis, según apunta el informe del Banco de España

La oportunidad del ‘Leasing’ Inmobiliario

La recuperación en los últimos años de la economía española, y, en especial, del mercado inmobiliario, comienza a notarse también en el uso de la fórmula del *Leasing* para la financiación de los inmuebles.

En cuanto al mercado inmobiliario, todos los indicadores de esta actividad apuntan a una recuperación clara. El informe del Banco de España *Evolución reciente del mercado de la vivienda en España* publicado en el mes de mayo de este año identifica las bases en la que se sustenta esa recuperación. En primer lugar, la recuperación del empleo de los últimos años y los incrementos salariales de las familias. En segundo lugar, la más flexible consideración de los bancos al conceder créditos hipotecarios. En cuanto a este último factor, el informe del Banco de España apunta a que el tipo de interés medio ha caído del 3,1 por ciento, a principios de 2014, hasta el 2,1 por ciento en febrero de 2019. Como señala el banco emisor, en 2018, se cerraron 550.000 compraventas de viviendas, lo que supuso una mejora del 10 por ciento respecto a 2017 y la cifra más alta de transacciones de los últimos cinco años. Con todo, esta cifra también está un 37 por ciento por debajo de las 885.000 operaciones inmobiliarias que se registraron de media anual en el periodo comprendido entre 2004 y 2007, los años de mayor *boom* inmobiliario previos a la crisis económica iniciada en 2008. En todo caso, la inversión

en vivienda alcanzó en 2018 niveles próximos al 5,5 por ciento del PIB, en línea con los países europeos, aunque lejos del 12 por ciento que se había registrado antes de la crisis, según apunta el informe del Banco de España.

Como se sabe, la utilización del *leasing* como fórmula financiera es un indicador adelantado de la economía española, y, en 2019, su uso en el mercado inmobiliario está creciendo a una tasa del 59 por ciento. Se confirma, pues, la recuperación de esta fórmula financiera especializada para el mercado inmobiliario observada en 2017 y 2018, aunque tanto el número de contratos como la facturación del *leasing* en esta parcela productiva apenas alcanzan el 20 por ciento de los niveles previos al estallido de la crisis económica en nuestro país. El entorno económico y, por qué no decirlo, el desconocimiento del producto, han permitido la inconveniente marginación temporal del *leasing* inmobiliario, al que, además, se ha rodeado de mitos negativos de difícil justificación, como luego explicaré y aclararé. Este rechazo, por activa o por pasiva, del *leasing* inmobiliario, es doblemente ineficiente desde el punto de vista económico: desde un enfoque macroeconómico, porque se limita el uso de una fórmula de dinamización y recuperación del propio mercado inmobiliario, base para la economía de nuestro país; y desde la perspectiva micro, porque se hurta a las empresas

y a los autónomos una herramienta de financiación y gestión que cuenta con importantes ventajas objetivas y también diferenciales frente a otras opciones como, por ejemplo, el simple préstamo inmobiliario.

Se ha dicho, desde posiciones de profunda ignorancia, que el *leasing* inmobiliario es caro y complejo de gestionar y administrar, que es para especialistas o que sitúa al prestamista en peor situación relativa que la de otros acreedores si llega el momento de tener que recuperar el inmueble. Ha llegado el momento de desmontar estos mitos y poner en valor las ventajas obvias del *leasing* inmobiliario.

La primera es que los contratos de *leasing* para un inmueble se pueden conceder, a diferencias de otras opciones de financiación, hasta por el cien por cien del valor de las operaciones que se plantean y siempre para una operación concreta, por lo que se garantizan el control y la eficiencia productiva en el destino de los fondos. Además, la mayoría de las compañías que ofrecen *leasing* inmobiliario disponen de equipos expertos y especializados en el mercado inmobiliario, por lo que la empresa o el autónomo que firma el contrato suele acceder, sin coste adicional al financiero, prácticamente a un apoyo técnico similar al de un consultor inmobiliario externo a lo largo de toda la operación, desde el diseño hasta la ejecución.

En segundo lugar, el *leasing* proporciona al cliente tanto un ahorro fiscal evidente en impuestos directos e indirectos como la posibilidad de acceder a una herramienta adicional para la gestión del circulante, al poder prorratear el pago del IVA de la transacción financiada.

En tercer lugar, la cobertura del riesgo del inmueble corresponde al acreedor o entidad financiera que concede el *leasing*, y no al que lo recibe. Adicionalmente, quien se financia

con un *leasing* inmobiliario debe saber que, como en cualquier otra operación de *leasing*, puede incorporar el inmueble de referencia a su balance, con los consiguientes beneficios potenciales de aumento del activo y de eventual refuerzo de las garantías para otras operaciones o inversiones.

En cuarto lugar, también como en toda operación de *leasing*, el prestatario puede quedarse con el inmueble abonando al final del contrato una pequeña cantidad económica residual; normalmente, equivalente a valor de la última cuota. No quiero acabar este pequeño análisis o recordatorio sobre las favorables condiciones del *leasing* inmobiliario sin añadir una quinta ventaja que también lo es tanto para el prestamista como para el prestatario: la morosidad de esta fórmula es bastante más baja que la de los préstamos tradicionales y, sin embargo, en el caso de que una empresa incurra en concurso de acreedores, el bien no se considera integrado en el activo y, llegado el caso, es de más fácil recuperación.

En definitiva, el *leasing* inmobiliario es un instrumento idóneo de financiación de inmuebles productivos destinados a uso empresarial, como locales comerciales, hoteles, apartamentos turísticos, fincas agrícolas e incluso podrían financiarse viviendas para su explotación en alquiler como una actividad empresarial más. Por lo demás, es una herramienta útil para otros aspectos como el *remarketing* de un inmueble para, por ejemplo, fomentar su eficiencia energética, lo que se denomina *Green Leasing*, una fórmula necesaria y al alza que, por cierto, debería contar con incentivos fiscales o subvenciones por parte de la Administración.

Así pues, fomentemos y utilicemos el *leasing* inmobiliario: es bueno para la economía española en su conjunto, para el mercado inmobiliario y para sus empresas y sus autónomos.

José Coronel de Palma y Martínez-Agulló

Presidente de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR)

La morosidad de esta fórmula es bastante más baja que la de los préstamos tradicionales y, sin embargo, en el caso de que una empresa incurra en concurso de acreedores, el bien no se considera integrado en el activo

PROMOTORAS Y SOCIMIS CIMENTAN LA EFICIENCIA DEL SECTOR

Neinor, Acciona, Kronos, Aedas, Colonial, Merlin, Meridia, Hispania y Axa son las firmas más activas certificando la eficiencia de sus inmuebles mediante la plataforma Breeam

ALBA BRUALLA

El compromiso del sector inmobiliario con la salud del planeta es cada vez mayor. Muestra de ello es cómo las diferentes plataformas de certificación, que ponen nota a los inmuebles basándose en aspectos como la eficiencia energética, están creciendo de forma exponencial en España en los últimos años.

Su acelerada implantación en nuestro país llega de la mano de las grandes promotoras y de las principales socimis. Así, en el lado de las inmobiliarias residenciales son cuatro las compañías que destacan sobre las demás ya que entre Neinor, Acciona, Kronos y Aedas Homes acumulan el 50 por ciento del total de los proyectos de vivienda certificados por Breeam en España. Este método de evaluación y certificación de la sostenibilidad de la edificación nació en Reino Unido en 1990, por lo que se trata de la plataforma más antigua en esta materia. Si bien, no fue hasta 2010 cuando aterrizó en nuestro país, coincidiendo en el tiempo con una dura crisis que azotó con fuerza al sector inmobiliario. Esta situación se dejó notar en su crecimiento, ya que según explica Javier Torralba, director de Breeam en España, “desde 2010 hasta 2014 se certificaron muy pocas viviendas, unas 40 unidades”.

Sin embargo, a partir de 2014 y coincidiendo con el despegar del nuevo ciclo positivo para el ladrillo el número de proyectos se multiplica a un ritmo de doble dígito cada año. “Desde 2014 y hasta el día de hoy tenemos unas 17.000 viviendas



evaluadas y más de 250 edificios de oficinas”, concreta Torralba, que apunta que el crecimiento en la implantación de este sello de sostenibilidad “se ha dado también a nivel geográfico y hemos abarcado más tipologías de inmuebles como por ejemplo hospitales, hoteles, edificios de la administración y centros logísticos o industriales”.

“Actualmente, en España hay 256 edificios residenciales certificados y en proceso de certificarse con la metodología Breeam”, apunta el directivo, que destaca el papel de Neinor al ser “la primera en tomar la decisión de certificar todos sus inmuebles”. La promotora que dirige Borja Egotxeaga lidera la lista de las compañías más activas en certificación de viviendas mediante Breeam, seguida de Acciona, Kronos y Aedas Homes (ver gráfico). En el mercado de oficinas es Colonial la primera en el ranking con 37 inmuebles certificados o en proceso de lograrlo, seguida de Merlin Properties, que cuenta con 26 edificios de oficinas. Además, la socimi que dirige Ismael Clemente tiene también seis activos comerciales certificados y 16 centros logísticos, así como tres establecimientos hoteleros.

Con estas actuaciones, promotoras y socimis se están adelantando a las exigencias en sostenibilidad de la Unión Europea. Así lo explica Mercedes Blanco, vicepresidenta primera de Fiabci, que apunta que “el coste de construir es superior respecto a sistemas tradicionales pero las promotoras e inversores optan por aplicarlo ya que España y el resto de los países de la Unión Europea deberán conseguir un consumo energético casi nulo en las nuevas edificaciones a partir del 31 de diciembre de 2020 en aras de cumplir con el Protocolo de Kioto y la Directiva 2012/27/UE”.

Grandes ahorros

“Cuando se habla de eficiencia en las viviendas siempre se tiene en la cabeza que construir sostenible es más caro, pero la pregunta correcta es: ¿Cuánto voy a ahorrar realmente?”, apunta Torralba. Según los datos que maneja Breeam el ahorro energético en un inmueble certificado bajo esta metodología se sitúa entre un 30 y un 70 por ciento, mientras que la reducción del gasto del agua es aproximadamente del 40 por ciento.

“Si hablamos de un edificio de oficinas o de un centro comercial, podemos hablar de un recorte en los costes operativos de entre el 7 y el 8 por ciento, por lo que el beneficio económico es muy tangible”, explica el directivo, que señala que “según un informe desarrollado por el Instituto Catalán del Suelo, el incremento de los costes de construcción con Breeam son del 3,5 por ciento. Se trata de un aumento que se recupera entre dos y cinco años”. Además,



Torre Glòries, en Barcelona, propiedad de Merlin Properties. ISTOCK



Torre Espacio, en Madrid, propiedad del grupo filipino Emperador. NACHO MARTÍN

Las viviendas más eficientes logran ahorros en el consumo energético del 80%

Torralba asegura que un informe de RICS señalaba que en las zonas de los edificios Breeam los alquileres se revalorizan un 1,5 por ciento y el precio de la compraventa se incrementa un 6 por ciento. “Es decir, que el promotor y el inversor siempre van a poder vender más caro, mas rápido y de una forma más fácil”, destaca el directivo.

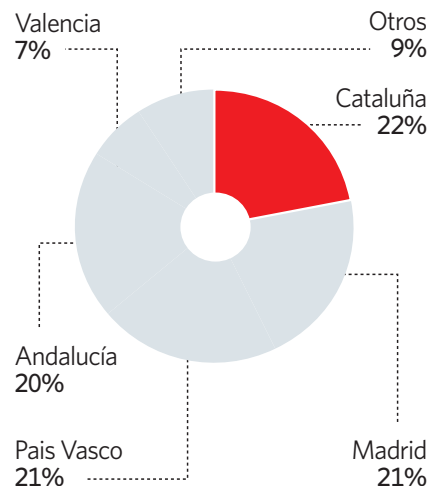
Así, según Fiabci, “la construcción sostenible no es solo un segmento al alza por motivos de eficiencia energética, sino que se consolida cada día más como una opción ventajosa para la generación de negocio inmobiliario, ya que este tipo de edificación revaloriza hasta en un 20 por ciento los bienes inmuebles en España” y apunta a un ahorro medio en el consumo de energía de hasta el 70 por ciento. Si bien, los ahorros que se logran son aún mayores mediante Passivhaus, ya que este estándar que nació en Alemania, es uno de los más exigentes en cuanto a consumos máximos por lo que los inmuebles que trabajan con esta fórmula constructiva son prácticamente de consumo cero.

La sostenibilidad del sector inmobiliario, en cifras

Breem

En España hay 256 edificios residenciales certificados y en proceso de certificarse con Breem que suman 17.000 viviendas

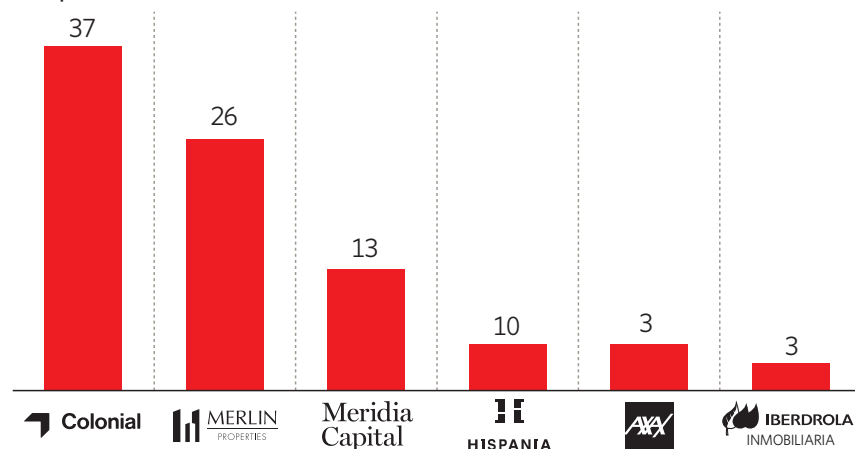
Ubicación de los proyectos de los cuatro mayores promotores



Promotores residenciales más activos en esta certificación

	TOTAL PROYECTOS	CERTIFICADOS	REGISTRADOS (EN PROCESO DE CERTIFICACIÓN)
Total	256 edif. / 17.000 viv.	137	119
Neinor Homes	99 edificios	73	26
Acciona Inmobiliaria	24 edificios	12	12
Kronos Homes	23 edificios	10	13
AEDAS Homes	19 edificios	5	14

Compañías más activas en certificación Breem en el mercado de oficinas



Esta certificación supone

30-70%
Ahorro energético

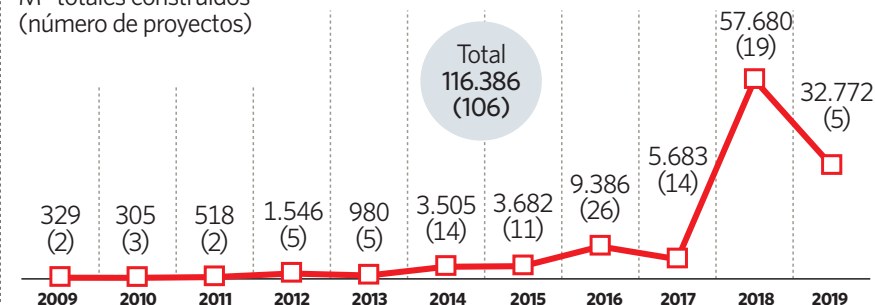
40%
Reducción del gasto de agua



Passivhaus

Evolución del Estandar Passivhaus en España

M² totales construidos (número de proyectos)

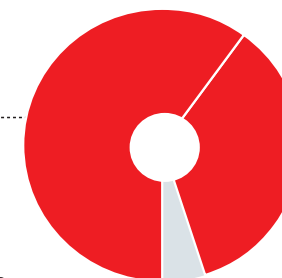


Actualmente hay 274.000 m² de inmuebles Passivhaus en construcción

Edificios residenciales: 95%

Plurifamiliares 60%

Unifamiliares 35%



Uso terciario 5%

Principales focos de desarrollo Passivhaus: Aragón, Navarra y País Vasco



Regiones con menor desarrollo: Extremadura y Castilla La Mancha

Fuente: Breem, Passivhaus y elaboración propia.

elEconomista

Concretamente, este estándar requiere una demanda de calefacción por debajo de 15kWh por m² y una carga de calefacción menor de 10W por m². Esta plataforma aterrizó en España en 2008 y en la actualidad se contabilizan más de 100.000 m² construidos y certificados, entre los que se encuentran más de 350 viviendas. Al igual que Breem, el salto más exponencial de este estándar se dio en 2014, cuando se construyeron 3.505 m². Si bien, en los últimos años su crecimiento se ha disparado y "actualmente hay más de 270.000 m² en construcción, lo que supone más que duplicar la superficie registrada en los últimos diez años", explica Bruno Gutiérrez, presidente de la

Certificaciones como Breem o Passivhaus han crecido mucho en España desde 2014

Plataforma de Edificación Passivhaus. Según apunta el directivo, los ahorros en las viviendas Passivhaus se mueven entre el 80 y el 90 por ciento, mientras que el "sobrecoste medio en obra nueva con este estándar frente a lo que marca el Código Técnico de la Edificación es del 5 por ciento y en el caso de las rehabilitaciones integrales hablamos de una media del 10 por ciento". Gutiérrez destaca además que cada vez va a ser más asequible construir mediante Passivhaus, "ya que poco a poco el mercado de materiales como carpintería o vidrio está creciendo más en España. Antes había que ir a buscar los productos a Francia y eso penalizaba el precio, pero eso está cambiando".

**Diseñamos
pensando en ti**

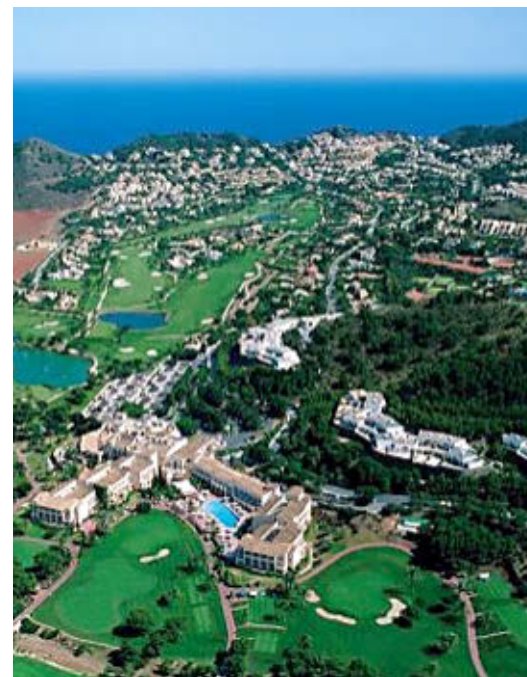


690 06 06 06
www.gestilar.com



Mahou encarga a Colliers la venta de sus suelos en el Calderón

El grupo Mahou-San Miguel tiene en sus manos la que será una de las grandes operaciones de venta de suelo en la ciudad de Madrid. Tras ver la expectación que ha generado la puesta en el mercado de uno de los terrenos que tiene en el ámbito Nuevo Mahou-Calderón, la firma cervecera ha decidido encargar la venta de los otros dos solares vecinos a Colliers, que gestiona ya la venta del primero de los suelos. Las parcelas RC5, RC1 y RC2, en los que Mahou ha colgado el cartel de Se Vende, suman una edificabilidad de 63.075 metros cuadrados, según la memoria del proyecto y podrían venderse por unos 180 millones.



Hesperia compra el 'resort' de golf La Manga Club

Hesperia se acaba de convertir en el nuevo propietario del mayor *resort* de golf del sur de Europa: La Manga Club. Concretamente, el Grupo Inversor Hesperia (GIHSA), presidido por José Antonio Castro Sousa, ha llegado a un acuerdo con el grupo catalán Arum -antigua Medgrup- para comprar una participación de control de este *resort* de lujo, que cuenta con una superficie global de 560 hectáreas y una posición privilegiada frente al Mar Menor, al Mar Mediterráneo y junto al Parque Natural de Calblanque. Arum Group, a través de su filial Inmogolf, continuará gestionando el negocio inmobiliario en La Manga Club.



El fondo Ares levanta 1.800 millones y mira a España

El atractivo de España como foco de inversión inmobiliaria sigue siendo elevado. Así, nuestro país es uno de los objetivos del nuevo fondo que ha lanzado recientemente Ares. Se trata del quinto vehículo que levanta el fondo para adquirir inmuebles en Europa y en este caso ha logrado una recaudación de 1.800 millones de euros, superando así en un 42 por ciento el objetivo que se había fijado inicialmente. Según apunta el fondo, este nuevo vehículo, tiene como objetivo la adquisición de activos residenciales, de oficina, industriales y de uso mixto, ubicados en Alemania, Francia, Reino Unido y España.



Metrovacesa vende paquetes de pisos para 'family office'

Metrovacesa da un paso más que el resto de grandes promotoras con el lanzamiento de una nueva plataforma basada en tecnología *blockchain* con la que va a acercar sus viviendas al mercado de los *family office*. Con esta iniciativa, que ha desarrollado en alianza con Grant Thornton Luxemburgo y la *startup* BrickEX, la compañía que dirige Jorge Pérez de Leza logra abrir su abanico de clientes más allá del usuario final y de los grandes fondos. De momento, ofrece unas 300 viviendas situadas en Valencia y Almería y en solo un mes han recibido interés de 18 firmas belgas, inglesas y alemanas.

Cuando
encuentras
tu casa,
lo sientes.

metrovacesa



En Metrovacesa trabajamos para que cuando veas una de nuestras casas, solo pienses en vivir en ella.

BALEARES LIDERARÁ EL ENCARECIMIENTO DE LA VIVIENDA

La consultora JLL estima que la provincia de Baleares será donde más crezcan los precios de venta de la vivienda en 2019-2020 y en cambio en La Rioja, será donde menos crezcan. El valor tasado del metro de vivienda libre se sitúa en 1.618 euros por metro

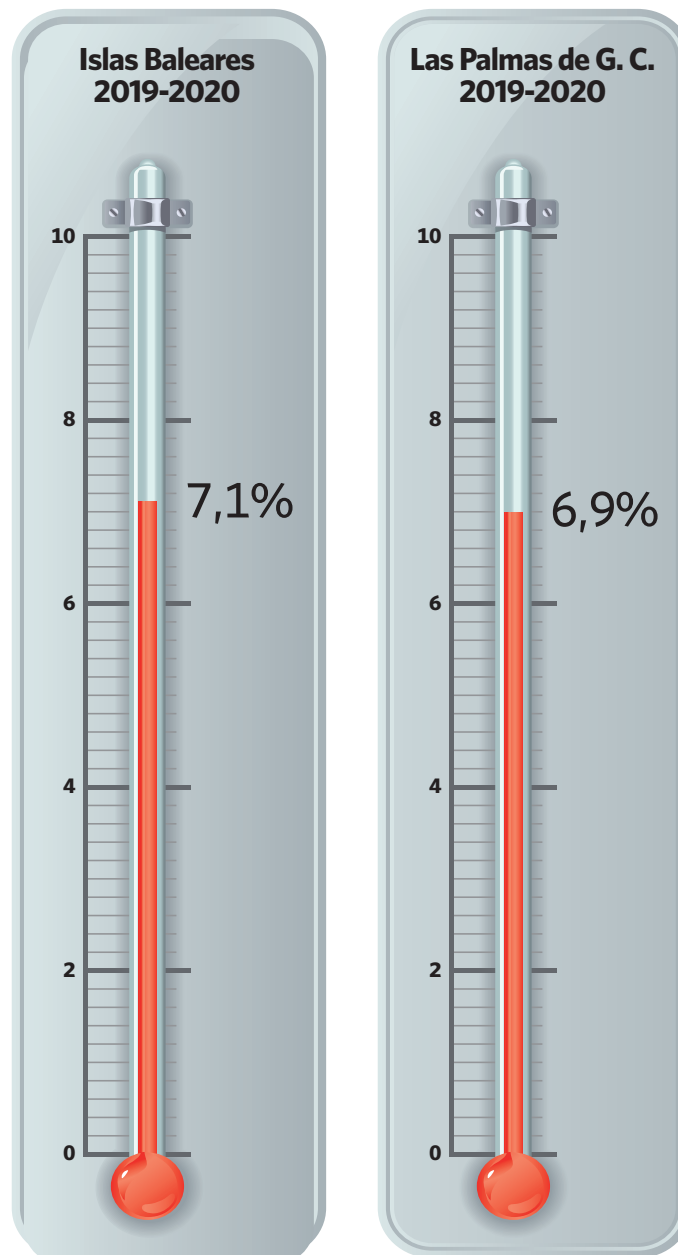
EE

De acuerdo con las previsiones de la consultora JLL, un total de 18 provincias de España crecerán, en promedio, más del 2 por ciento, siendo Baleares, Las Palmas, Madrid y Málaga las que más crecerán. En el Top de las 10 provincias, la consultora estima que donde más van a crecer los precios de venta de las viviendas en 2019-2020 es en Baleares que crecerán en torno al 7 por ciento, seguido de las Palmas con el 6,95 por ciento y Madrid con el 6,94 por ciento. En cambio, la provincia donde menos crecerán los precios de venta de la vivienda será en La Rioja, con el 3,3 por ciento, seguida de Zaragoza, con el 3,5 por ciento y Barcelona con el 4,1 por ciento.

En este *ranking*, también se recogen los incrementos en el precio en otras provincias como Málaga que ocupa el cuarto

Previsión de encarecimiento de la vivienda

En porcentaje



Fuente: JLL.

elEconomista

puesto con previsión de crecimientos del 5,9 por ciento, Navarra del 4,8 por ciento, Valencia, 4,4 por ciento y Santa Cruz de Tenerife con un 4,1 por ciento.

El valor tasado del metro cuadrado de vivienda libre se situó en el cuarto trimestre de 2018 en 1.618 euros por metro cuadrado.

Este dato se sitúa todavía un 22 por ciento por debajo de máximos alcanzados en el año 2007. En el caso de la vivienda con menos de cinco años de antigüedad, los valores tasados ascendieron hasta una media de 1.845 euros por metro cuadrado. Las casas de más de cinco años de antigüedad alcanzaron un precio medio de 1.611 euros por metro cuadrado. En los municipios de más de 25.000 habitantes, los precios más elevados se dieron en San Sebastián, Ibiza, Barcelona y Madrid. En cambio, hubo municipios donde el precio del metro cuadrado no superó los 600 euros a cierre de 2018, como Elda -situado en la provincia de Alicante- o Jumilla -en Murcia-.

La vivienda se encareció un 6,6 por ciento en 2018. La vivienda de segunda mano se incrementó un 6,4 por ciento, mientras que la nueva despuntó hasta el 8 por ciento, lo que supone 160 puntos básicos por encima de la vivienda de segunda mano, principalmente debido a la falta de oferta de nuevas promociones. Esta revalorización de la vivienda es además muy superior a la inflación promedio alcanzada en 2018 con un aumento del 1,2 por ciento.

La vivienda se encareció en todas las Comunidades Autónomas. La Comunidad de Madrid y Cataluña siguen liderando el crecimiento de precios -un 9,6 por ciento y un 8,1 por ciento respectivamente-, si bien sus tasas de crecimiento se han ralentizado en más de dos puntos porcentuales respecto a 2017. Algunas comunidades autónomas del interior, como Extremadura o Castilla la Mancha han visto por el contrario una aceleración del crecimiento de los precios en 2018, un 2,7 por ciento y un 4,1 por ciento respectivamente, frente a crecimientos de apenas un 1 por ciento en 2017.

Como conclusión, en dicho informe la consultora JLL prevé que los precios de la vivienda en España se incrementen, en promedio, un 3 por ciento en 2019 y 2020.



Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

Infórmate en el **900 11 00 22** o en **neinorhomes.com**



Francisco Perales

Counsel Responsable del
área de urbanismo en DLA Piper

Resulta destacable el empleo de términos tan actuales como son las menciones a un urbanismo inclusivo y sostenible, o la introducción de conceptos como la perspectiva de género en materia de urbanismo

Nueva ley en Extremadura: hacia un urbanismo más sostenible

Tras un periodo de *vacatio legis* de seis meses, el 27 de junio de 2019 acaba de entrar en vigor la Ley 11/2018, de 21 de diciembre, de Ordenación Territorial y Urbanística Sostenible de Extremadura, quedando derogada con ello la anterior Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura.

Entre las novedades que incorpora esta nueva Ley, resulta destacable el empleo de los términos tan actuales como son las menciones a un urbanismo inclusivo y sostenible, o la introducción también de conceptos como la perspectiva de género en materia de urbanismo y ordenación del territorio, movilidad sostenible y economía verde y circular.

Con respecto a la regulación de los instrumentos de intervención directa de la ordenación territorial, se produce una nueva redacción del articulado relativo a los Proyectos de Interés Regional (artículos 35 y siguientes). Este artículo tiene por objeto hacer una muy breve aproximación a los Proyectos

de Interés Regional con motivo de la entrada en vigor de la nueva Ley 11/2018.

Los Proyectos de Interés Regional, o también PIR, se definen como aquellos instrumentos de intervención directa en la ordenación territorial que diseñan, para su inmediata ejecución, obras de infraestructura, servicios, dotaciones e instalaciones que se declaren de interés regional. En esta aproximación a los PIR en la Ley ahora vigente, conviene también realizar una, siquiera, somera distinción entre los Proyectos de Interés Regional y la calificación rústica, ya que podría ser fácil confundirlos para quien se aproximará por primera vez a la materia.

La calificación rústica consiste, como reza el artículo 69.1 de la nueva Ley que la define, en "*un acto administrativo constitutivo y excepcional, de naturaleza no autorizatoria y eficacia temporal, por el que se establecen las condiciones para la materialización de las edificaciones, construcciones e instalaciones necesarias para la implantación de un uso*

permitido o autorizable en suelo rústico". Es, además, una autorización que puede ser otorgada por el Municipio o por la Junta de Extremadura, según los supuestos contemplados en la Ley. En todo caso, es también una autorización que habrá de ser concedida de forma independiente a la obligada obtención de la autorización municipal correspondiente, bien consista ésta en una licencia o en una comunicación.

Si la función de la calificación rústica consiste en autorizar un uso previamente regulado por el planeamiento en un suelo exclusivamente rústico, los Proyectos de Interés Regional, que habrán de ser aprobados por la Junta de Extremadura con publicación en el Boletín Oficial de la comunidad autónoma, tienen como función la de intervenir en la ordenación territorial para ejecutar determinadas actuaciones que se declaren de interés regional por razones de utilidad pública o interés social en cualquier clase de suelo, salvo en el suelo "no urbanizable protegido" (*sic*) con algún tipo de protección especial o valores ambientales que no sean compatibles con el Proyecto. En este punto conviene indicar el posible error, estrictamente de hecho, de la Ley en el empleo de la denominación de suelo "no urbanizable protegido" al pretender referirse probablemente al suelo "rústico protegido" por ser ésta la nueva denominación sustitutiva de la del suelo "no urbanizable protegido".

No debemos finalizar la referencia a la calificación rústica sin añadir que los PIR se distinguen también de aquélla por sólo poder ser promovidos por entidades públicas, y no por personas privadas. A lo que cabe significar que, con la anterior regulación, los Proyectos de Interés Regional sí podían ser promovidos por personas privadas. Se pretende así ejercer un mayor control administrativo sobre los nuevos PIR.

Sin embargo, el nuevo articulado relativo a los Proyectos de Interés Regional parece pretender una cierta flexibilidad al referirse con carácter general a los supuestos que pueden ser objeto de dichos proyectos cuando, en un reducido artículo 35 sobre su naturaleza y concepto, dice que el Proyecto de Interés Regional diseña "*para su inmediata ejecución, obras de infraestructura, servicios, dotaciones e instalaciones que se declaren de interés regional debido a su particular utilidad pública o interés social*"; en contraposición a lo regulado en el extenso precepto 60 de la anterior Ley 15/2001 que establecía una lista de los cinco supuestos que podían de ser objeto de estos Proyectos.

En todo caso, los Proyectos de Interés Regional no podrán tener por objeto nuevos desarrollos urbanísticos, que requerirán la tramitación y aprobación del plan urbanístico correspondiente. Por último, al igual que para el caso de las calificaciones rústicas, la ejecución de los Proyectos de Interés Regional estará también sujeta a previa licencia municipal.

Francisco Perales

Counsel Responsable del
área de urbanismo en DLA Piper

Los Proyectos
de Interés Regional
no podrán tener
por objeto
nuevos desarrollos
urbanísticos,
que requerirán
la tramitación
y aprobación
del plan urbanístico
correspondiente



ISTOCK

EL 'BLOCKCHAIN', CENTRADO EN DIGITALIZAR OPERACIONES

En España esta tecnología es eficaz para la identificación personal en las transacciones inmobiliarias porque aporta transparencia y seguridad pero todavía necesita un desarrollo a nivel jurídico

LUZMELIA TORRES

Dentro del mundo de la innovación en el sector inmobiliario hablamos de *Blockchain*, pero ¿de dónde viene esta terminología? En octubre de 2008 se publicó un estudio en el que se mencionaba un sistema de dinero electrónico *peer-to-peer* independiente de intermediarios firmado por Satoshi Nakamoto, a quien atribuimos ser su creador, si bien su identidad real no está confirmada. Meses después, en enero de 2009, se anunciaba la primera generación del primer bloque de la cadena de bloques de bitcoin y días después la primera transacción en esta moneda. Bitcoin había nacido y

empezaba a dar sus primeros pasos en 2009. La tecnología que subyace sobre esta criptomoneda, es el conocido *Blockchain* -cadena de bloques- de la cual se dice que supondrá una revolución igual o mayor que la que supuso Internet. La empresa de investigación de mercados International Data Corporation (IDC) apunta sobre esta tecnología, en la actualización de agosto de su *Worldwide Semiannual Blockchain Spending Guide*, que el gasto global en la cadena de bloques representará este año 2.700 millones de dólares, lo que representa un aumento del 80 por ciento con respecto a 2018.

Por tanto, la evolución del *Blockchain* va en aumento, pero en España aún el proceso es lento, según afirma Alfredo Díaz-Araque, miembro en España de la Fundación Internacional para el Conocimiento del Blockchain y Real Estate -FIBREE, en sus siglas en inglés- creada hace un año con 55 representantes de todo el mundo.

“En España el *blockchain* ha venido para quedarse y aunque no supone una revolución en el mercado inmobiliario, sí está generando una evolución. Acabamos de hacer público en el mes de julio en París con FIBREE, el primer informe a nivel mundial del *blockchain* en la industria inmobiliaria y la conclusión que sacamos es que Estados Unidos es el país, y Londres la ciudad, con más iniciativas en *blockchain* para activos inmobiliarios y aunque todavía es muy desconocido en muchos mercados locales, pensamos que en los próximos años va a dar mucho que hablar”, asegura Alfredo Díaz Araque.

¿Qué aporta el *blockchain* al sector inmobiliario?

Se ha identificado el *blockchain* como una tecnología que permite tener nuevas fórmulas para crear valor en la red. Esta tecnología permite ser más eficiente y ahorrar costes y tiempos. “Las cuatro claves a destacar del *blockchain* son: una tecnología inalterable, irreversible ya que la información va encriptada y es más segura, descentralizada porque no hay un único validador central y transparente, lo que aporta una mayor tranquilidad al inversor” apunta Silvia Mendoza, responsable de experiencia de cliente en innovación y marketing de Metrovacesa.

El *blockchain* tiene tres usos principales en el sector inmobiliario explica Miguel Linera CEO y cofundador de AREX Real Estate Technologies y también miembro de FIBREE. “En España se usa básicamente para digitalizar las transacciones, para la *tokenización* o



80%

Este año el gasto global en 'blockchain' ha sido de 2.700 millones de dólares, un 80% más

2009

La primera operación con moneda Bitcoin se hizo en 2009 y su tecnología es 'blockchain'

coinversión en activos inmobiliarios y aplicado a la construcción. Pero pienso que hay que desmitificar el *blockchain* porque es verdad que para algunas cosas es eficaz en cuanto a la digitalización de las transacciones, pero a nivel jurídico no lo es tanto”.

De la misma opinión es Manuel Gómez Gilabert, director general de control y riesgo de Sareb, “el *blockchain* da seguridad y confianza en la transacción, pero donde realmente puede ser un acelerador es en los países menos desarrollados que no tienen un esquema de Registro, Notaría y Fe de vida. En España si lo tenemos y funciona muy bien por lo que no es una ventaja inmediata el *blockchain* en este aspecto, pero sin embargo en el ámbito de las transacciones inmobiliarias si es muy útil con la identificación digital. Por tanto, en todos los procesos que son intensivos en documentación el *blockchain* si puede aportar mucho dando seguridad y acortando tiempo y gastos”.

Otro de los aspectos donde el *blockchain* puede generar valor en el sector inmobiliario es como canal de venta en la forma de relacionarse con el cliente



para acercarse al mundo digital, explica Silvia Mendoza. “En Metrovacesa hemos lanzado una plataforma de *tokenización* de activos inmobiliarios para atraer la inversión de fondos inmobiliarios, *family office* y plataformas de *crowdfunding*. Con ella se reducen las intermediaciones y se abarata el proceso. Hemos digitalizado en *blockchain* la preventa de carteras de activos inmobiliarios en colaboración con Brickex y Activum del Residencial Amura en Valencia. Es un proceso transparente y seguro”.

Metrovacesa que es una de las primeras inmobiliarias más activas en esta tecnología, ha creado esta plataforma desarrollada con *blockchain* para *tokenizar* o dar valor digital a los activos, es decir lo divide en unidades que se comercializan y el inversor puede invertir comprando una parte, que luego puede rentabilizar con su alquiler o con la venta de viviendas. Activum ha utilizado esta plataforma para hacer el primer *crowdfunding* inmobiliario europeo con Amura y ha alcanzado el cien por cien de la financiación, marcando un hito a través de este nuevo canal de venta.

“Con este proyecto hemos empezado a testear este sistema en la fase de preventas digitalizando el *token* pero aún hay que seguir trabajando mucho para para que lleguemos a todo el proceso de venta para la compra final del activo”, asegura Silvia Mendoza.

Miguel Linera apunta que “Hoy en día la *tokenización* del inmueble no existe porque no hay una figura registral del *token* y cualquier *token* que se transfiera no transfiere la propiedad y esto es un hándicap para que este sistema progrese, si no se apoya en una seguridad jurídica”.

En esta misma línea Manuel Gómez también piensa que la *tokenización* del inmueble en sí mismo no existe. “El inversor invierte en una sociedad que es propietaria de ese inmueble. Se pueden *tokenizar* hoy en día paquetes de deuda o los rendimientos del inmueble o las acciones de la empresa, pero el activo no. Todo lo que se ha hecho hasta ahora con un inmueble al final tienes que ir al Notario y al Registro de la Propiedad, pero seguro que a largo plazo lo veremos. Pienso que en el corto plazo hay más recorrido para el *blockchain* en otras áreas como la digitalización de las transacciones”.

Metrovacesa además de lanzar esta plataforma de *tokenización* trabaja con *blockchain* en la identificación digital para poner en contacto a sus clientes con empresa para que a través de la red puedan contratar los suministros del hogar -luz, agua, gas, teléfono, etc.- con un solo clic.

Miguel Linera también apunta que lo que están haciendo básicamente desde Arex es digitalizar todo el proceso de transacciones inmobiliarias



ISTOCK

El ‘blockchain’ permite ser más transparentes y ahorrar tiempo y costes

utilizando esta tecnología de *blockchain* que es donde hoy se centra.

Sareb también se ha sumado al *blockchain*. “Nosotros tenemos el mandato de liquidar todos los activos que hemos recibido y la mayor parte de éstos son préstamos. El mercado de venta de préstamos es muy sofisticado y el año pasado creamos una plataforma de venta de préstamos con el objetivo de dar entrada al pequeño inversor y a profesionales. El *blockchain* lo que nos aporta es seguridad y fiabilidad en la documentación que soporta el préstamo y que se quiere transaccionar por lo que reducimos costes y tiempo” explica Manuel Gómez.

Los expertos aseguran que si no avanzamos hacia esta tecnología del *blockchain* perderemos una oportunidad porque a futuro nos va a permitir mayor transparencia y menos intermediarios en la cadena de valor y por lo tanto ahorrar costes y tiempo. El sector debe apoyarse en las *startups* conocedoras de este campo para seguir avanzando.

El sueño más real de tu vida



aedashomes.com



Mayte Rodríguez

Directora del departamento jurídico
www.subastasprocuradores.com

Hay que democratizar
 las subastas para que
 todo el mundo
 pueda acceder a ellas
 con todo tipo
 de garantías,
 transparencia y
 seguridad jurídica,
 sin que sea necesario
 que conozcan el mundo
 de las subastas

Por la democratización de las subastas inmobiliarias

El portal de subastas *online* de los Procuradores, subastasprocuradores.com se ha convertido en los tres años que lleva de actividad, en una herramienta clave y a tener en cuenta para llevar a buen puerto un importante número de subastas extrajudiciales y ventas de bienes.

Desde que en mayo de 2016 iniciamos nuestra andadura con la subasta de dos inmuebles, nuestro crecimiento año tras año ha sido exponencial, hasta haber realizado ya más de 1.400 subastas y recibido más de 1,5 millones de visitas en nuestra página web. Un aspecto a tener en cuenta y destacar en la celebración de nuestras subastas es que la tasa de adjudicación supera el 97 por ciento, lo que es un dato que no hace otra cosa que dar muestras de nuestra eficiencia a la hora de llevar a cabo nuestras subastas. Uno de nuestros principales objetivos es abrir las puertas de las subastas a cualquier persona, en cualquier momento y desde cualquier lugar. Lejos y en el olvido queda ya el monopolio de unos pocos en la compra de inmuebles a puerta cerrada. Nuestro portal subastasprocuradores.com está abierto a cualquier persona que esté interesada en hacer una oferta por algún bien de forma ágil, intuitiva y contando con todas las medidas

de seguridad que esta actividad requiere y todos los medios tecnológicos que son necesarios para cumplir con estos fines.

Cada bien gestionado por subastasprocuradores.com es analizado y tratado al detalle para obtener el mayor rendimiento para todas las partes. Localizamos los posibles compradores o inversores interesados en cada tipo de bien para difundir su proceso de venta o subasta por los canales más adecuados y garantizar así la mayor concurrencia posible.

La flexibilidad que ofrece subastasprocuradores.com permite llevar a cabo todo tipo de procedimientos. Desde ejecuciones hipotecarias, a ejecución de títulos judiciales y no judiciales, o división de cosa común, así como procesos concursales, penales, laborales, administrativos o particulares, estableciéndose unas condiciones específicas diferentes y adaptadas al tipo de procedimiento que se lleve a cabo.

La Ley de Enjuiciamiento Civil equipara la subasta a través de los Colegios de Procuradores a la subasta judicial, gozando de las mismas garantías procesales, aportando la transparencia, profesionalidad y seguridad que se deriva del respaldo que aporta el Consejo General de Procuradores de España al proceso. Los Colegios de Procuradores de toda España se configuran como un instrumento legal alternativo a

la subasta judicial, que permite agilizar el procedimiento de venta y subasta. Con ese mismo espíritu, el Consejo General de Procuradores de España, continuando con su vocación de servicio al ciudadano y a la Administración de Justicia, diseñó su portal de subastas en el que, teniendo en cuenta las necesidades de todos los perfiles de usuarios que deben intervenir en los diferentes procedimientos de venta y subasta que a través de ella se organicen, se obtenga como resultado un sistema que se caracterice por su inmediatez, autenticidad y precisión, premisas que nos ayudarán, sin duda, a prestar un servicio eficiente, garantista y abierto. El portal *subastasprocuradores.com* resulta muy intuitivo. A través de una ficha individualizada de cada bien, podemos conocer sus características y las condiciones por las que se rige el proceso de venta o subasta que se lleva a cabo, publicándose asimismo en la web del portal fotografías, ubicación, así como todos aquellos documentos donde se recogen, si se conocen, el tipo de deudas que gravan al activo, una ficha catastral, así como una nota simple del Registro de la Propiedad si el interesado se encuentra dado de alta en la plataforma.

Pero nuestra plataforma de subastas *online* no se ciñe en exclusiva al ámbito de la Justicia. Desde particulares que buscan una venta directa de inmuebles, a fondos de inversión que persiguen la realización de determinadas inversiones o entidades financieras que buscan desinversiones en el sector inmobiliario, completan el amplio número de potenciales usuarios de *subastasprocuradores.com*. Uno de nuestros principales objetivos que nos marcamos en *subastasprocuradores.com*, es la democratización de las

subastas inmobiliarias o, dicho con otras palabras, que todo el mundo pueda acceder a nuestras subastas con todo tipo de garantías, transparencia y seguridad jurídica, sin que sea necesario que conozca el mundo de las subastas y seamos, sin duda, una buena oferta en la búsqueda de una vivienda u otro bien.

A lo largo de estos años de actividad ya contamos con una dilatada experiencia desarrollada en un amplio número de ciudades españolas. Coruña, Madrid, Oviedo, Valencia, Barcelona, León, Ávila, Valladolid, Guadalajara, Cuenca, Toledo y otras muchas, son algunos ejemplos de nuestra actividad, hasta alcanzar una cifra total próxima a la treintena de provincias.

Dentro de la dinámica del portal, desde el primer momento se conoce la fecha de inicio de la subasta, la duración de la misma, que puede ser acordada por las partes, así como su finalización en día laborable. Como norma general nunca finalizarán en agosto, aunque sí estarán activas. En el supuesto de que se produzcan pujas a escasos minutos del cierre, se procederán a ampliaciones indefinidas de dos minutos, aunque podrían acordarse en las condiciones particulares plazos mayores, con el objetivo de lograr una adjudicación mayor. Para poder ser usuario del portal y participar en las subastas, tan sólo hay que registrarse mediante un certificado digital o bien de forma manual, previa validación de la documentación por parte del departamento jurídico y si así se ha acordado, constituir un depósito en una cuantía igualmente acordada que será reintegrado en caso de no ser adjudicatario del bien que se haya subastado.

Mayte Rodríguez

Directora del departamento jurídico
www.subastasprocuradores.com

Para participar en las subastas solo hay que registrarse en el portal por certificado digital o de forma manual y previa validación de la documentación por el departamento jurídico, constituir un depósito que se devolverá si no se adjudica el bien

EL CLIENTE BUSCA GARANTÍA DE **SEGURIDAD Y SALUD** EN SUS VIVIENDAS

El sello Spatium, creado por la consultora SMDos, es pionero en certificar instalaciones en salud y seguridad. Neinor Homes, Habitat Inmobiliaria y Via Célere ya se han sumado a este sello

LUZMELIA TORRES

La tendencia actual en el mercado se centra hoy en día en tener una casa saludable y por ello la sociedad pide ya garantías demostrables al igual que se hace en otros sectores como en alimentación, automoción o incluso para un juguete. Entonces ¿por qué no se va a pedir para la vivienda que es el lugar donde vivimos y pasamos gran parte de nuestra vida?

La construcción sostenible se encuentra al alza. En un contexto de creciente preocupación por el ahorro energético ya que los edificios son responsables del 40 por ciento del consumo total de energía final de nuestro país, la sostenibilidad está en el punto de mira, y prueba de ello es el incremento de las certificaciones en el mercado y su demanda. En el ámbito residencial estas certificaciones entraron más tarde que en el mercado terciario -oficinas, centros comerciales, etc.-, pero ahora la tendencia es cada vez mayor en las viviendas. Contamos con certificaciones extranjeras como Breeam, en materia de sostenibilidad ambiental y Leed en cuanto a eficiencia energética, pero también tenemos sellos españoles como Spatium



que es el primero que hace referencia al nivel de seguridad y salud que proporciona y recibe el usuario de una vivienda o el sello verde en calificación medio ambiental.

El sello Spatium ha sido creado por SMDos, consultora especializada en servicios de asesoramiento en seguridad y salud. Esta consultora ha sido pionera en certificación de instalaciones en materia de seguridad y salud. “Hace dos años detectamos que no había nada que garantizara la seguridad del usuario de una promoción y conseguimos 12 familias de riesgos y en torno a 200 *items* de control que SMDos lleva a cabo junto con sus *partners* especializados con la garantía de IMQ y así creamos el sello Spatium -espacio en latín-. Nuestro objetivo con este sello, que se renueva anualmente, no es solo ofrecer al usuario la garantía de que se encuentra en unas instalaciones seguras y saludables, sino también poner orden dentro de la legislación en materia de seguridad y salud, para mejorar el grado de cumplimiento de la norma, haciendo al mismo tiempo avanzar al sector. Con los sellos Breeam y Leed no es así porque la legalidad se da por hecho. Son sellos para la excelencia”, declara Manuel Sanz, director general de SMDos.

Neinor Homes fue la primera promotora en certificar con el sello Spatium su promoción Dehesa Homes, en San Sebastián de los Reyes (Madrid), y fue la primera promoción residencial en España certificada con el sello Spatium como promoción residencial segura y saludable con la más alta calificación. “En nuestro objetivo de poner el foco en el cliente, con este sello aseguramos a nuestro cliente que un tercero está certificando que su vivienda va a tener las mejores condiciones de habitabilidad”, aseguran desde Neinor Homes.

Otras promotoras se han sumado ya a este certificado de calidad y así Habitat Inmobiliaria ha recibido el sello Spatium by SMDos *Promoción Residencial Segura y Saludable* con calificación *Excepcional* en la Fase de Diseño para siete de sus promociones; Habitat Valdemoro, Habitat Nuevo Cañaveral, Habitat Villalba, Habitat Las Eras, Habitat Pintor Velázquez, y Habitat Valdebebas, a las que se suma la promoción de Habitat El Mirador, situada en Santander.

Las promociones, seis de ellas en Madrid y una en Santander, han superado los doce criterios necesarios en la categoría de *Excepcional*, categoría más alta ofrecida por el Sello, que garantiza la seguridad y salubridad de los proyectos inmobiliarios en conceptos tales como la accesibilidad, los materiales, instalación acuática, emergencia y auto protección, la gestión del mantenimiento, entre otras cualidades, que afecten a la calidad de vida.



ISTOCK

El coste del sello Spatium sobre una vivienda media de 200.000 euros ronda entre 20 o 30 euros

El reconocimiento, otorgado por la consultora SMDos y avalada por la entidad internacional IMQ, certifica que estas promociones residenciales destacan por sus características relacionadas con la salud, bienestar y seguridad.

“El sello Spatium by SMDos es el reconocimiento de la labor de todos los que trabajamos en Habitat Inmobiliaria y refuerza nuestra apuesta por la calidad en las promociones, a la vez que nos permite seguir trabajando para ofrecer a nuestros clientes proyectos y espacios más seguros y saludables para el desarrollo de su vida diaria”, explica David Rocha, director técnico de Habitat Inmobiliaria.

También SMDos ha calificado con el sello Spatium el Residencial Célere Cortijo Norte, proyectado por Vía Célere, como *Promoción Excelente en la Fase de Diseño* y tiene un acuerdo con la promotora por el nuevo residencial Célere Méndez Álvaro, en Madrid, que se construirá con las

pautas necesarias para obtener el Sello de Conformidad de *Promoción Residencial Segura y Saludable*.

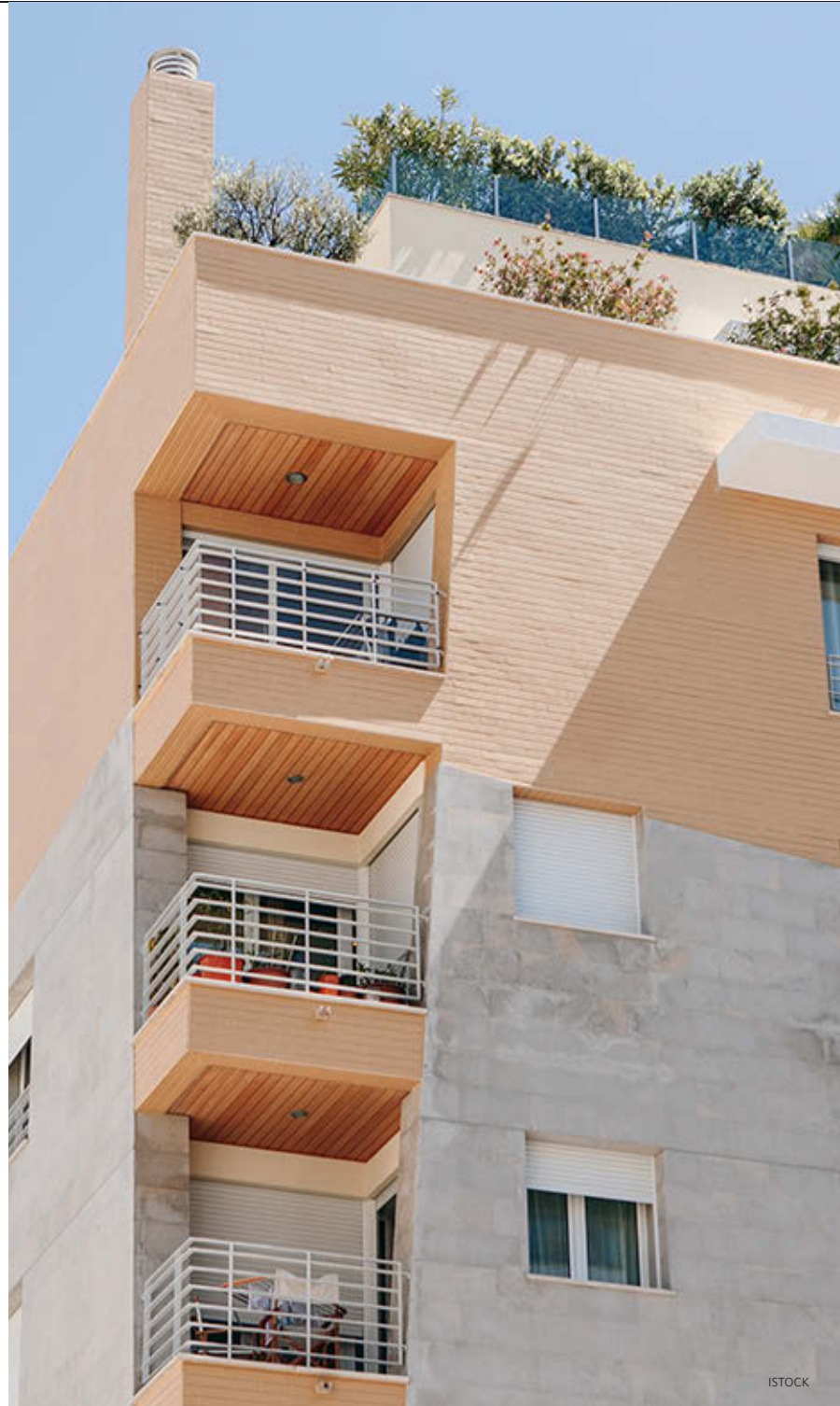
Las ventajas de estos sellos son claras. Según Carlos Reyes, gestor de cuentas en la auditoría internacional de certificación IMQ Ibérica, “la demanda para certificar construcciones sostenibles va en aumento. Hay muchos promotores y constructores que quieren certificar sus promociones y demandan estos sellos porque al final es un elemento diferenciador con respecto a la competencia y también a la hora de entrar en concursos; por ejemplo, la Administración Pública otorga más puntos a las constructoras que tengan estos certificados”.

El sello Spatium es un sello muy ágil de obtener y asequible económicamente. El coste de dicho sello, si cogemos como referencia el coste medio de una vivienda de 200.000 euros, puede rondar entre 20 o 30 euros por vivienda. Por un precio asequible, este sello traslada al usuario final el concepto de seguridad y salud dentro de tu vivienda y no solo se limita al ámbito residencial, sino también usuarios de todo tipo de edificios: viviendas particulares, hoteles, centros comerciales, colegios, residencias, etc.

Los promotores reconocen que en el ámbito residencial ha entrado con algo de retraso la certificación en seguridad y salud con respecto a otros escenarios, pero al final es algo que el cliente demanda y que no tiene marcha atrás y se extenderá gradualmente a medida que también se eduque a la sociedad y al usuario. Actualmente, según SMDos, hay 10.000 viviendas contratadas para ser certificadas.

La acogida de este sello por parte del sector ha sido muy buena y no sólo en el ámbito residencial. Los dos primeros edificios que han recibido el sello spatium, ambos en la categoría *Excepcional* están ubicados en Madrid. Se trata de Torre Realía y de un inmueble propiedad de Alba Patrimonio Inmobiliario. También SMDos tiene un acuerdo para el Centro Comercial Open Sky en Madrid que se construirá con las pautas necesarias para obtener el Sello Spatium.

Esta es la tendencia que se detecta ahora en el mercado residencial y cada vez son más las promotoras que se suman a este certificado Spatium. El cliente exige seguridad, salud y bienestar en su hogar. Los clientes que compran una vivienda quieren vivir tranquilos y saber que cuentan con una vivienda confortable y con una urbanización saludable, que no van a tener ninguna incidencia que ponga en riesgo su vida y las promotoras ya trabajan en este aspecto para dar garantías al cliente de esa seguridad.



Certificaciones sostenibles

■ ‘Breeam’

Es un método internacional desarrollado por la organización BRE Global de Reino Unido, que permite medir el grado de sostenibilidad ambiental en las edificaciones.

■ ‘LEED’

La certificación americana Leed (Leadership in Energy & Environment Design) acredita el uso de diferentes estrategias que certifican que los edificios son sostenibles. Hay cuatro niveles: ‘LEED Certification’, ‘LEED Silver’, ‘LEED Gold’ y ‘LEED Platinum’.

■ ‘Spatium’

Es un sello español pionero para espacios seguros y saludables creado por la consultora SMDos. Ofrece al usuario la garantía de estar en unas instalaciones seguras y saludables.

■ ‘Verde’

‘Verde@s’ es una metodología para la evaluación y certificación ambiental de edificios desarrollados por las Asociación GBC España.

■ ‘Wellness’

Es un sello de calidad en el sector de la construcción de origen americano denominado ‘Well Building Standard’.



Nature
SONPARC
by Quabit

menorca

VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

y vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid

C/ Capitán Haya, 1 Planta 12



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

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

Quabit 
Inmobiliaria

www.quabitsonparc.com

OXXEO, MEJOR EDIFICIO DE OFICINAS DE OBRA NUEVA 2018

La Asociación Española de Oficinas (AEO) premia a GMP por este inmueble, diseñado por el estudio Rafael de La-Hoz, por su carácter vanguardista e innovador al servicio de sus ocupantes

LUZMELIA TORRES

El edificio Oxseo, diseñado por el estudio internacional Rafael de La-Hoz, destaca por ser uno de los inmuebles más vanguardistas, sostenibles e innovadores del mercado de oficinas de Madrid y por ello acaba de recibir el premio al *Mejor edificio de oficinas de obra nueva 2018* que concede la Asociación Española de Oficinas (AEO), entidad que reúne a los distintos profesionales, empresas e instituciones vinculadas a la Gestión del Patrimonio Inmobiliario Corporativo. Oxseo es un inmueble con un marcado carácter vanguardista e innovador al servicio de sus ocupantes. Se trata del primer edificio de oficinas de

España en implantar un sistema de iluminación dinámica adaptado al ciclo circadiano de las personas. Este sistema de iluminación dispone de una luz dinámica que permite cambiar la temperatura de luz -coloquialmente, color de la luz- a lo largo del día para así regular correctamente el ciclo circadiano de las personas que realizan su actividad en el edificio.

Ello es posible gracias a la tecnología led que permite regular la luz desde una luz cálida (tipo incandescente-amarilla) a una luz fría (tipo fluorescencia- luz de día-azul). Por lo tanto, la iluminación instalada en Oxseo está programada para que, al inicio del día, proporcione luz cálida, luego pase a ser más fría y, al final de día, vuelva a ser cálida. Todo este proceso se realiza de forma automática y los usuarios apenas percibirán los cambios que se producen en la luz de la oficina, pero su metabolismo se irá ajustando. También este edificio ha obtenido la prestigiosa certificación LEED Platino Core & Shell, la máxima distinción posible otorgada por el US Green Building Council (USGBC). De esta

Primer edificio en España con sistema de iluminación adaptado al ciclo circadiano. GMP





Consta de 2.000 metros en la parte superior del edificio donde se han instalado dos pistas de pádel . GMP



Celosía estructural con función de protección solar de la fachada. DAVID FRUTOS



Azotea con dos pistas de pádel, pista de 'running' y área de ejercicio al aire libre con máquinas. GMP

forma, Oxneo es el primer edificio de oficinas en la zona de Las Tablas, en Madrid, en lograr esta certificación. Esta distinción le avala como un inmueble diseñado con los criterios más exigentes de sostenibilidad, concebido para ser respetuoso con el medio ambiente y proporcionar el máximo bienestar y confort a sus ocupantes. Así, el inmueble cuenta con *racks* para bicicletas, espacios de aparcamiento reservados para vehículos eficientes y estaciones de recarga eléctrica para promover soluciones de transporte alternativo. Reducción de un 45 por ciento en el consumo de agua potable, paneles fotovoltaicos y luz natural y vistas directas al exterior entre otras medidas. El inmueble cuenta con la certificación energética A.

Además, como parte del compromiso de Oxneo con la accesibilidad y con una sociedad diversa, el edificio ha alcanzado la máxima calificación de la certificación de accesibilidad DIGA -Distintivo Indicador del Grado de Accesibilidad- cinco estrellas, creada y otorgada por Fundación Shangri-La. Con ello, el edificio se ha convertido en el primer edificio de oficinas de obra nueva de España en ostentar el más alto nivel de esta certificación.

Por otro lado, Oxneo está inmerso en el proceso de obtención de la certificación WELL Building Standard en la categoría *Core & Shell*. El objetivo es conseguir uno de los niveles más altos de la certificación WELL, el Oro.



Oxneo cuenta con luz natural y vistas directas al exterior. GMP

WELL es la primera certificación mundial para edificios que se centra únicamente en la salud y el bienestar humanos.

La fachada de Oxneo constituye uno de los elementos y logros más diferenciadores y representativos del edificio. El inmueble destaca por un concepto arquitectónico innovador que extrae la estructura portante de los forjados al exterior configurando una gran celosía estructural que, a su vez, hace las funciones de protección solar de la fachada. Esta propuesta permite maximizar la luz natural de las plantas y la amplitud del espacio interior.

Por otro lado, la azotea es otro de los elementos diferenciadores de este edificio ya que se han aprovechado más de 2.000 metros cuadrados de la parte superior del edificio, equipándola con dos pistas de pádel individuales, pista de *jogging*, zona de ejercicio al aire libre y área de descanso, con vistas del *skyline* de Madrid y del entorno, que invita a la desconexión. Se trata de un espacio concebido para maximizar el confort y bienestar de sus usuarios. Por último, dispone de un parking inteligente con un vanguardista sistema con cámaras con avanzadas características de seguridad, guiado eficiente, control individual de cada plaza del estacionamiento y un tótem para la localización del vehículo mediante la matrícula.

Sobre plano



Por Alba Brualla



ISTOCK

El sector desacelera y dice adiós a la burbuja

La coyuntura económica y política actual, marcada por numerosos focos de incertidumbre tanto a nivel nacional como internacional, está acelerando el cambio de ciclo en el sector inmobiliario. Así lo aseguran los expertos, que apuntan que en los últimos meses han revisado las previsiones que realizaron el año pasado recortando las cifras de crecimiento del sector. Las propias cifras son también un reflejo claro de la nueva velocidad a la que se mueve el mercado de la vivienda en España. Así, según los datos del INE, el número de compraventas de vivienda ha descendido en junio un 9 por ciento en comparación con el año anterior, con un total de 40.961 operaciones registradas ese mes. Entre los motivos que han podido afectar a esta reducción se encuentra la entrada en vigor de la nueva ley Hipotecaria, si bien, los expertos señalan que la ralentización del mercado ha sido la principal causa. El hecho de que el sector pise el freno no debe interpretarse como la antesala al estallido de una nueva burbuja inmobiliaria, básicamente porque el sector no se encuentra en burbuja. Si bien es cierto que los precios de la vivienda en algunas ciudades han llegado a superar el techo de los años del boom, este no es el único factor con el que se mide la temperatura y la salud del mercado. La financiación, y por tanto, el endeudamiento de las familias y de las propias promotoras, juegan también un papel muy importante. Según los expertos, el grifo del capital por parte de la banca no se ha abierto como en la anterior etapa, lo que se interpreta como una señal de prudencia y buen hacer en el sector. Por factores como este, aunque la entrada en un nuevo ciclo de recesión puede por supuesto dañar al mercado inmobiliario, no se espera que el golpe llegue esta vez con la misma potencia. De hecho, lejos de encender todas las alarmas, hay quien ve esta ralentización acelerada del mercado de la vivienda como una señal positiva, ya que este frenazo implica la moderación de un sector que estaba tocando techo.

EL PERSONAJE



Ángel Soria
CEO Torre Rioja

Ángel Soria Vaquerizo, consejero Delegado de Torre Rioja Madrid, ha sido galardonado con el premio al Profesional destacado del año por la AEO por “su iniciativa, liderazgo y larga trayectoria profesional”. Soria es uno de los empresarios inmobiliarios más conocidos y reconocidos del sector. Su pasión por el ladrillo lo demuestra a diario, ya que el directivo vive siempre a pie de obra todos los inmuebles que levanta su compañía patrimonialista, especializada en el desarrollo de grandes edificios de oficinas, punteros en tecnología y sostenibilidad. El mismo asegura que en su empresa son “artesanos de la profesión” y trabajan en los búsqueda de construir un producto “lo más perfecto y funcional posible”.

LA CIFRA

3.333

Euros por m² es el precio medio que se paga en la provincia de Barcelona

El precio medio de la vivienda en Barcelona al cierre del segundo trimestre del año se situó en 3.333 euros por m², según Tinsa. Esto supone un incremento interanual del 1,6 por ciento y significa que los precios en la provincia se han recuperado un 52,1 por ciento desde sus mínimos. Por su parte, en Madrid la vivienda se paga a 3.013 euros por m², por lo que se ha recuperado en un 51,3 por ciento.

EL ‘RETUITEO’

Fernando Encinar
@fencinar

Mientras el BCE mantenga los tipos bajos, continúe la migración a grandes ciudades y no se genere oferta de casas donde son necesarias, el precio del alquiler seguirá al alza. Por más control, limite o regulación que se imponga, subirá.