

# Inmobiliaria

elEconomista.es

## COMPRAR CASA CON TARJETA DE CRÉDITO YA ES POSIBLE EN ESPAÑA

La digitalización ha llegado a todo el proceso de compraventa de una vivienda



LOS PROTAGONISTAS

**HOTELES Y LOGÍSTICA, LOS  
ACTIVOS MÁS RENTABLES**





En Proyecto | P30

## Comprar vivienda con tarjeta de crédito ya es posible en España

Las nuevas tecnologías están irrumpiendo en el sector inmobiliario con fuerza y ya es posible hacer todo el proceso de compraventa de casa de forma digital



Actualidad | P4

## Casi 50.000 pisos de alquiler se han lanzado en tres años

La apuesta de los grandes fondos por levantar carteras de alquiler en España han dinamizado este mercado de la mano de las promotoras.

Los Protagonistas | P8

## El sector logístico y el hotelero son los más rentables

El hotelero alcanzó una rentabilidad del 4,75%, y el logístico superior al 4,25% en 2022. Ambos segmentos han mostrado resiliencia ante la situación macroeconómica.

Consultoría | P24

## El 15% de la demanda de alquiler proviene de los extranjeros

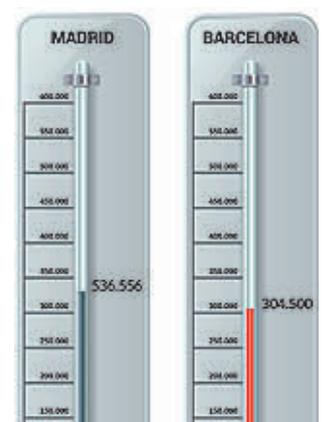
Alemania y Francia son los países desde donde proceden más búsquedas para arrendar viviendas, mientras que el Mediterráneo y las islas son los destinos más buscados.



Entrevista | P18

## Paloma Martín, consejera Vivienda de la Comunidad de Madrid

“Destinaremos 65 millones de los Fondos Europeos a un nuevo programa de vivienda asequible”.



El Termómetro | P27

## Madrid adelanta en oficinas a Barcelona

La contratación de superficie de oficinas en la capital alcanzó los 536.556 m<sup>2</sup> mientras que en la ciudad condal se llegó a los 304.500 m<sup>2</sup>.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera. Fotografía: Pepo García. Infografía: Clemente Ortega. Tratamiento de imagen: Dani Arroyo. Redacción: Luzmelia Torres



## Preocupación por la subida de la inflación, tipos de interés y costes de construcción y energéticos

Los factores que más preocupan al sector inmobiliario son cuatro, según la encuesta realizada por el IE Real Estate Club a más de 300 profesionales del sector y con la colaboración de Decotherapy. Primero estaría la subida de la inflación, seguida de los tipos de interés, los costes de construcción y los energéticos, por este orden. En cambio, la financiación no se encuentra entre las grandes preocupaciones de los encuestados. En cuanto a tipología de activos destacan las buenas perspectivas que los profesionales dan al *senior living*, *data centers* y alquiler en residencial. En el lado opuesto están las oficinas y los centros comerciales.

Está claro que existe confianza en la continuidad de la inversión de fondos extranjeros, aunque debe existir una seguridad jurídica. El sector goza de muy buena salud financiera ya que la mayoría de los encuestados declara no tener que refinanciar proyectos. A pesar de la aparición de nuevas formas de financiación y a pesar de las subidas de tipos, el sector claramente sigue apostando por la financiación tradicional. Resulta destacable que un 27% manifiesta que acudirá a desinversiones con la idea de poder financiar sus operaciones. Siguiendo la línea de una visión más pesimista para 2023, se considera que existirán ajustes a la baja en los activos. Esto contrasta con la visión de 2022 donde se consideraban al alza para ajustar precios a niveles pre-pandemia. Respecto al ámbito de la innovación y el talento, el inmobiliario apuesta por la mezcla de equipos internos y externos para innovar, con una ligera tendencia a hacer crecer los internos. No obstante, casi un 20% declara la no existencia de equipos de innovación. El año 2023 parece ser un año de estabilidad en cuanto a cambios de personas en las organizaciones. El 84% considera que habrá entre muy pocos y normal. Por tanto 2023, será un año de estabilidad en las organizaciones

■  
El sector inmobiliario se encuentra con dificultades para atraer la captación de talento  
■

Los encuestados muestran dificultades en la captación de talento. Un 62% lo considera difícil o muy difícil. De hecho, casi un 25% considera difícil la captación de talento joven. Se muestra preocupación por la retención así como la motivación del equipo en entornos volátiles (50%). A la hora de retener o reclutar talento se reparte en igual porcentaje aquellos que consideran que la presencialidad es un reto frente a los que consideran que no lo es. Destacar que un 30% no saben cómo afrontar el reto. La sostenibilidad seguirá siendo parte fundamental en la estrategia de las compañías. Casi el 100% lo considera así. En cuanto a los motores para ello, el principal, es la exigencia del consumidor, pero también la apertura que puede significar para obtener ayudas o atraer inversores.

La mayoría confía en que el desarrollo de las ciudades se adaptará a cambios en el modelo de vida frente a un 15% que considera poco relevantes estos cambios para que se produzcan variaciones en la normativa urbanística.



El nuevo negocio residencial de obra nueva, 'Build to Rent' o lo que es lo mismo, construir para el alquiler, empieza a consolidarse. Á. Zea

## Se han puesto en marcha 45.739 pisos para el alquiler en tres años

Promotoras y fondos de inversión se suman al modelo 'Build to Rent' (BTR) ante la fortaleza y solidez del segmento residencial de obra nueva. Esta nueva fórmula se ha convertido en uno de los negocios con mayor potencial de crecimiento en España en el sector inmobiliario.

Luzmelía Torres.

## Construcción de viviendas para el alquiler

Proyectos de BTR en 2021

PROVINCIA	COMPRADOR	VENDEDOR	VOLUMEN DE INVERSIÓN (MILL. €)	Nº VIVIENDAS
Madrid	Aberdeen	Dazeo	55	150
Valencia	AEW	Metrovacesa	50	216
Palma de Mallorca (2020)	AEW	Metrovacesa	-	200
Madrid (2020)	Inmobiliaria Colonial	Autopromoción	150	374
Madrid	DWS	Gestilar	240	1.000
Sevilla	Azora	ASG	68	439
Madrid	Patrizia	Invesco	50	140
Madrid	Patrizia	Twin Peaks	39	112
Valencia	Kronos + Nuveen	Autopromoción	-	334
Murcia	Grupo Lar + Primonial	Autopromoción	22	135
Málaga	Grupo Lar + Primonial	Autopromoción	14	76
Barcelona	Grupo Lar + Primonial	Autopromoción	21	75
Madrid	Azora	Aedas Homes	43	288
Malága, Madrid y Valencia	Värde + Vía Célere	Autopromoción	163	820
Vizcaya	Neinor	Autopromoción	-	160
Madrid	Culmia y Ares	Plan Vive	-	2.859
<b>Total</b>	-	-	-	<b>7.378</b>

Fuente: elaboración propia.

elEconomista

La fórmula *build to rent* (BTR), es decir, la promoción destinada al alquiler se ha puesto de moda en España y son ya muchas las promotoras que han anunciado numerosos acuerdos y proyectos que han puesto en marcha. Si recopilamos los proyectos en estos tres años, en total se han puesto en marcha 45.739 viviendas (7.378 viviendas en 2020 y 2021 y 38.351, en 2022).

Entre las grandes promotoras, Aedas Homes ha hecho una gran apuesta por el BTR. La compañía ya ha finalizado cuatro promociones con más de 400 viviendas en Torrejón de Ardoz (Madrid), Sevilla y dos en Alcalá de Henares (Madrid). En total suma 14 proyectos llave en mano con cerca de 1.700 viviendas vendidas a cinco clientes por 300 millones entre otros proyectos.

Neinor Homes también se subió al carro del BTR con el lanzamiento de Neinor Rental. Esta plataforma de viviendas cuenta con más de 2.000 unidades en el mercado, el 50% en Madrid. Compró nueve edificios a TPG por 58 millones, también formalizó la constitución de una sociedad conjunta con Cevasa, el Ayuntamiento de Barcelona y el Área Metropolitana de Barcelona para promover 4.500 viviendas en la provincia de Barcelona. Y ya ha empezado a hacer caja con su cartera de viviendas des-

tinadas al alquiler con un valor que, en estos momentos, ronda los 900 millones. La primera venta de una promoción de *build to rent* (BTR) la hizo a un fondo alemán con su promoción Hacienda Homes en Málaga con 150 pisos, y ahora la promotora se encuentra en negociaciones avanzadas con DeA Capital y Harrison Street para la venta de una promoción de obra nueva en la localidad madrileña de San Sebastián de los Reyes con 145 unidades.

También Metrovacesa va a invertir 100 millones para levantar alrededor de 700 viviendas. La promotora liderada por Banco Santander prevé que el negocio de BTR suponga entre un 15% y un 20% del total de sus ventas. La cotizada expresa su estrategia en este sector y da el paso más allá de Madrid y Barcelona. Lo hace con un proyecto de 172 viviendas llave en mano en Dos Hermanas (Sevilla) en alianza con Magno Living, sociedad conjunta entre el fondo norteamericano Harrison Street y la gestora italiana DeA Capital, entre otros proyectos.

Vía Célere, la promotora participada por Värde, también ha hecho su apuesta por el negocio del *build to rent* con un ambicioso proyecto cuyas primeras unidades entregará este año. Vía Célere lanza una de las mayores carteras de *build to rent* con 2.431 viviendas en el territorio español dentro de

### Gestilar y DWS empiezan el año con promoción en alquiler

El año 2023 empieza con nuevas promociones para el 'build to rent'. La última ha sido el acuerdo alcanzado entre la promotora Gestilar y DWS para desarrollar una nueva promoción residencial destinada al alquiler en Valdebebas (Madrid). Gestilar cerró la operación del suelo a finales de 2022, y ahora ha alcanzado un acuerdo con DWS para el desarrollo de este proyecto llave en mano compuesto por 130 viviendas. La operación alcanza un precio de 30 millones de euros y ha contado con el asesoramiento de Colliers, compañía global en servicios de asesoramiento y gestión de inversiones en 'real estate'. Con este nuevo proyecto BTR de Valdebebas ambas entidades reafirman su apuesta por la vivienda accesible y de calidad, con una cartera de proyectos conjuntos que suma 1.400 viviendas e incluye promociones en Badalona (Barcelona), Getafe y el Ensanche de Vallecas. Para Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar, "este proyecto supone una excelente noticia tanto para nuestras compañías como para el conjunto del sector promotor. Confirma la fortaleza y solidez del segmento de obra nueva, refuerza la apuesta por el BTR -una de las fórmulas residenciales con mayor potencial de crecimiento-, y aporta estabilidad al modelo de negocio".

## Construcción de viviendas para el alquiler

Proyectos en 2022

PROVINCIA	COMPRADOR	VENDEDOR	VOLUMEN DE INVERSIÓN (MILL. €)	Nº VIVIENDAS
Madrid	-	Ayto Madrid	-	433
Madrid	Pecsa-Avintia	Ayto Madrid	-	391
Madrid	Vía Ágora	Ayto Madrid	-	425
Madrid	Pecsa-Avintia	Ayto Madrid	-	440
Madrid	-	Ayto Madrid	-	431
Madrid	Vía Ágora	-	-	234
varios Madrid	WSV	Culmia	250	1.703
Madrid	-	AXA IM Real Assets	-	540
Málaga	KGAL	Neinor Homes	40	150
Varios	B Capital	AXA IM Real Assets	-	600
Alcalá de Henares	Azora	Aedas Homes	-	180
Málaga	Lagoom Living	-	58	202
Málaga	Vivenio	AQ Acentor	-	520
Varios	Magno Living	-	1.200	5.000
Varios	-	-	-	440
Quart de Poblet	-	-	-	600
Barcelona	CBRE IM	Culmia	100	200
Madrid	Aberdeen Standard Investments (ASI)	Gestilar	-	46
Madrid	Avalon	Amenabar	60	300
Valencia	Catella	AQ Acentor	66	281
Madrid	Avalon	Amenabar	-	300
Madrid	AXA IM Real Assets	Blackstone	285	740
Madrid	AXA IM Real Assets	Fidere	120	258
Madrid	Allianz	Testa	200	250
Valencia	Primevest	Grupo Bertolín	18	90
Valdemoro	Emerige	Lazora	-	250
Sevilla	Primevest	Aedas Homes	21	125
Valdemoro	Grupo Lar - Primonial	Aedas Homes	-	166
Varios	Avalon	Aedas Homes	-	225
Villanueva del Pardillo	-	-	-	60
Madrid	-	-	-	165
Quart de Poblet	AIG	Metrovacesa	-	147
Barcelona / Sant Feliu, etc	Patrizia	Becorp	600	1.500
Valdemoro	Nuva Living	Ten Brinke	-	150
<b>Total</b>	-	-	-	<b>38.361</b>

Fuente: elaboración propia.

elEconomista

### Vía Ágora desembarca en el modelo BTR en 2023

La Corporación Inmobiliaria Vía Ágora ha desembarcado en 2023 en el negocio del 'build to rent' (BTR) con su primer proyecto bajo este modelo. La compañía tiene previsto edificar una promoción con algo más de 230 viviendas de 1 a 3 dormitorios en el barrio madrileño de Valdebebas, en el distrito de Hortaleza, con una inversión que rondará los 40 millones de euros. Las obras de este proyecto empezarán la próxima primavera y se espera que estén terminadas a finales de 2024. La operación ha contado con el asesoramiento de la consultora Colliers. Esta primera promoción de Vía Ágora destinada al alquiler contará con una superficie de 16.900 metros edificables, con zonas comunes diferenciales que incluirán piscina, 'splash park', sala de 'coworking', sala gourmet, dos pistas de pádel, una zona infantil exterior y un espacio habilitado para bicicletas. Vía Ágora apostará por esta nueva línea que refuerza con la adjudicación del concurso de colaboración público-privada del Ayuntamiento de Madrid para el desarrollo de viviendas destinadas a alquiler asequible sobre 25 parcelas en 11 distritos de Madrid. El Ayuntamiento adjudicó la construcción de 2.000 viviendas de alquiler a Culmia (lotes 1 y 5), Avintia-Pecsa (lotes 2 y 4) y Vía Ágora, (lote 3).

su estrategia de diversificación del negocio. Esta cartera de viviendas alcanzará, una vez finalizada, un valor de mercado que variará entre los 450 y los 500 millones de euros en función del momento de desinversión. Vía Célere, cuenta con una de las mayores carteras de suelo con terrenos para

más de 21.000 viviendas y destinará más del 10% de la capacidad del banco de suelo actual de la compañía a su negocio de alquiler, repartiendo estas viviendas entre cinco localidades privilegiadas: Madrid (997), Valencia (533), Sevilla (419), Málaga (323) y Baracaldo (159).



No sólo las promotoras han apostado por el BTR, también los fondos de inversión han querido ser parte de este negocio. E. Senra

ASG Homes también inició la estrategia de BTR a finales de 2020 con el cierre de un importante acuerdo que cuenta con un capital inicial de 200 millones de euros para desarrollar una plataforma residencial de alquiler a largo plazo con el objetivo de formar una cartera de al menos 2.500 viviendas en España hasta 2024, mediante la adquisición de activos que supongan una oportunidad para realizar proyectos de cierta envergadura. Firmaron un acuerdo para un proyecto llave en mano con la Sociedad Anónima Inmobiliaria Vascongada (SAIV) filial de Lazora, para la entrega de un complejo de 439 viviendas en el barrio residencial de Sevilla. Esta transacción fue una de las mayores operaciones cerradas en 2021 en España en el segmento del BTR.

Pero, no sólo las promotoras han apostado por este modelo de negocio, los fondos también han querido ser parte de este pastel. Por ejemplo, Aedas Homes comprometió, en 2021, dos proyectos con Lazora, por valor de 43 millones y 288 viviendas, y cinco proyectos con la *joint venture* de Lar-Primonial, por valor de 120 millones y 655 viviendas. Greystar compró a Acciona su promoción BTR más cotizada, un residencial de 455 viviendas en Méndez Álvaro. Greystar pagará 120 millones por las viviendas, que estarán construidas en 2024. Aberdeen compró a la *joint venture* Dazeo dos proyectos BTR en Madrid por 55 millones. En total, ambas promociones suman 150 apartamentos. Metrovacesa vendió a AEW dos edificios residenciales de 216 viviendas, en Valencia, por 50 millones.

También, Patrizia adquirió un proyecto *build to rent* en Madrid al *family office* español Twin Peaks Capital, que promoverá un edificio de 112 viviendas, por el que pagarán cerca de 40 millones de euros.

Por otro lado, se creó la *joint venture* formada por la gestora española Grupo Lar y el fondo francés Primonial REIM con el objetivo de crear un parque de 5.000 viviendas en alquiler en España hasta 2027, que estará valorado en 1.000 millones de euros.

# 6.646

El mayor proyecto residencial de alquiler es el Plan Vive Madrid con 6.646 viviendas

Pero sin duda, el proyecto residencial de alquiler que marca un hito en el mercado es el Plan Vive Madrid. Un proyecto, coordinado por la Comunidad de Madrid, de 15.000 viviendas que serán promovidas y explotadas durante 75 años por empresas privadas en distintas localidades de Madrid. Los tres primeros lotes han sido adjudicados a Ares Asset Management y Aedas Homes con el primer y segundo lote y a Culmia, junto a Oaktree, que participan en colaboración con Avintia y Sogeviso, del tercer lote. El Plan Vive ya ha cogido velocidad y se ha puesto en marcha la construcción de 1.400 viviendas por parte de Aedas, más 800 viviendas de Culmia.

# El sector logístico y el hotelero, los más rentables del mercado

El hotelero alcanzó una rentabilidad del 4,75%, y el logístico superior al 4,25% en 2022. El aumento de la producción industrial y del comercio exterior, han hecho que el mercado logístico se mantenga ajeno al entorno macroeconómico. El hotelero ha sufrido cambios tras la pandemia debido a la fuerte demanda.

elEconomista.es. Fotos: iStock

Los segmentos hotelero y logístico han sido los dos sectores del inmobiliario que mayores rentabilidades han ofrecido en 2022 en España: el hotelero superior al 4,75%, y el logístico superior al 4,25%.

Esta es una de las principales conclusiones extraída de la *Guía de Inversión en Socimis Sigis 2023* elaborada por Prime Yield, firma especializada en la valoración de activos y préstamos inmobiliarios para fondos de inversión y entidades bancarias integrada en Gloval, junto al despacho internacional de abogados DLA Piper.

La Guía presenta datos que confirman que el apetito de los inversores por el sector inmobiliario siguió siendo fuerte, alcanzando un récord anual en España y uno de los mejores años en Portugal. No obstante, los rendimientos tienden al alza a medida que aumenta el coste del capital.

La inversión en inmuebles comerciales en España ha alcanzado un nuevo máximo en 2022, sumando 17.500 millones de euros. Esto refleja un crecimiento del 59% en comparación con 2021 y más del 40% en comparación con el mejor año anterior que fue 2019. Por su parte, Portugal cerró un 2022 con una



El sector logístico ofrece una rentabilidad superior al 4,25%.

# Inmobiliaria

elEconomista.es



**El hotelero recupera una posición de liderazgo en rentabilidad, tras ser fuertemente golpeado por la pandemia.**

inversión de 3.000 millones de euros, igualando el volumen de los años 2018 y 2019 y superando en un 36% la actividad registrada en 2021. Según Nelson Rêgo, Managing Director de Prime Yield y responsable de desarrollo de negocio de Gloval en el área de servicios de valoración y consultoría inmobiliaria para fondos de inversión, "pese al contexto macroeconómico actual de incertidumbre, el sector inmobiliario siempre se ha comportado como un *driver* impulsor en la economía ibérica. Las cifras de inversión de 2022 nos muestran la reanimación del sector en general y de algunos segmentos en particular, unas cifras que se espera se superen sobre todo durante la segunda mitad del año".

En lo relativo a España, el segmento de los activos alternativos fue uno de los principales impulsores de este rendimiento, con un 31% del volumen invertido sumando 5.400 millones de euros y duplicando la actividad en comparación con el año anterior. Los segmentos del *retail*, oficinas y hoteles también obtuvieron buenos resultados, con porcentajes de alrededor del 20% del conjunto de la inversión total y con un fuerte crecimiento en términos de volumen de transacciones con respecto a 2021.

Por su parte, en Portugal, los hoteles registraron un crecimiento notable atrayendo más de 900 millones de euros en 2022, lo que supone tres veces más que en 2021. Este tipo de activo inmobiliario representó el 30% de la inversión, igualándose con las oficinas que generaron otro 33%, mientras que

el comercio minorista alcanzó un 20% del total. Los rendimientos mostraron una tendencia general al alza, reflejo de los cambios en el entorno económico.

En palabras de Orson Alcocer, socio responsable de Inmobiliario de DLA Piper en España, "ante la actual coyuntura económica compleja y volátil, el mercado inmobiliario sigue sólido, impulsado por ciertos sectores, como el logístico, que sigue siendo muy

## 900

**En 2022, los hoteles en Portugal registraron un crecimiento superando los 900 millones**

atractivo para la inversión, y el hotelero, que recupera una posición de liderazgo en rentabilidad, tras ser fuertemente golpeado por la pandemia."

Luis Filipe Carvalho, socio responsable de Inmobiliario en DLA Piper ABBC en Portugal asegura que "a pesar de las incertidumbres generadas por el periodo post-Covid y la guerra en Ucrania, el mercado inmobiliario portugués mantiene una apreciable expansión y revalorización, con un creciente número de inversiones, de capital nacional y extranjero, con un progresivo nivel de demanda y con un fuerte enfoque en la construcción, rehabilitación y transac-

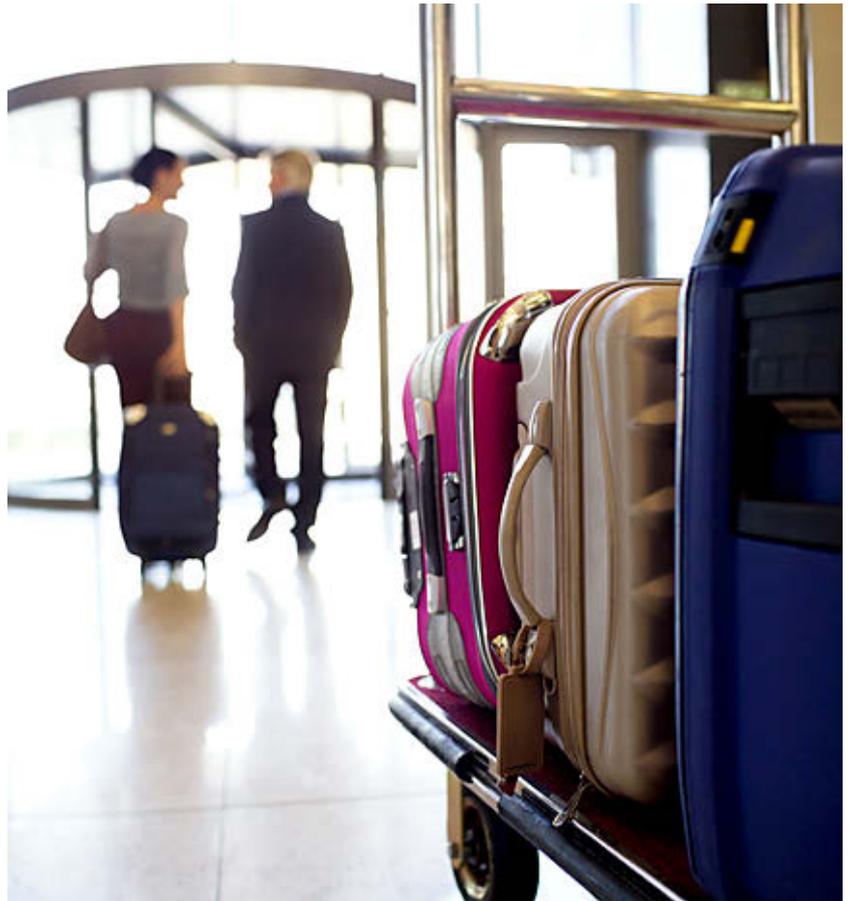
# Inmobiliaria

elEconomista.es

ción de activos en los sectores residencial, hotelero e industrial y logístico”.

Para CBRE, el aumento de la producción industrial y del comercio exterior, han hecho que el mercado logístico se mantenga ajeno al incremento de la incertidumbre del entorno macroeconómico. En este momento y aun sufriendo en el segundo semestre los efectos de la descompresión de las rentabilidades mínimas exigidas, los activos logísticos podrían cerrar 2022 con una revalorización anual positiva del 3,20%. Las ciudades con mayor revalorización de sus activos han sido: Barcelona con un aumento del 3,24%; Madrid, con un 3,17%; y Zaragoza, con un aumento del 0,95% en el valor de estos activos.

“La alta inversión alcanzada de 2.058 millones de euros, la contratación de dos millones de metros cuadrados en los tres primeros trimestres, la alta demanda de contratación de espacios logísticos, y la expectativa de crecimiento de rentas amortiguará el efecto de la subida de las rentabilidades en el sector logístico, que se mantiene como el más re-



sistente en España en 2022”, comenta Fernando Fuente, Senior Director del área Valuation & Advisory Services de CBRE.

En cuanto, al sector hotelero, este sector ha sufrido notables cambios este año, debido a los niveles de demanda positivos durante el segundo y tercer trimestre, respecto a los dos años anteriores de restricciones. Aun así, se espera que el valor de los activos se ajuste respecto al año anterior. “Desde CBRE observamos como muchas operaciones se han cancelado o simplemente retrasado, aunque es predecible, que asistamos a correcciones en precio en los últimos meses del año. Aun así, no podemos obviar

que aún existe mucha liquidez en el mercado y el segmento hotelero español es considerado refugio”, confirma Fuente.

Estas son las principales conclusiones que se desprenden según los datos recabados y analizados por el área Valuation & Advisory Services de CBRE, primera firma internacional de consultoría y servicios inmobiliarios, en la segunda edición de su informe *Valuation Market Trends* que recoge la valoración y previsión de sus expertos sobre el rango de dispersión del valor tanto de sectores patrimonialistas tradicionales, como de activos operacionales o alternativos.



TE ACOMPAÑAMOS  
A CONSTRUIR  
**TU NUEVO HOGAR**

**900 11 00 22 • [neinorhomes.com](https://neinorhomes.com)**



**Vicente Redondo,**  
CEO de CBRE GWS España

## ¿Qué les piden las empresas a sus edificios?

**N**uestras oficinas. Nuestras fábricas. Nuestros laboratorios. A menudo se nos olvida el impacto que tienen todos nuestros espacios de trabajo en la construcción de nuestra cultura corporativa y en el ambiente laboral de nuestra plantilla. A la hora de valorar las estrategias corporativas de retención de talento, las empresas suelen centrarse en aspectos como las ventajas inmateriales que ofrecen a sus empleados, mientras que a la hora de establecer un plan de sostenibilidad, lo habitual es enfocarse en cómo hacer más eficiente la actividad con nuestros clientes.

Sin embargo, frecuentemente se obvia el extraordinario peso que puede tener el mantenimiento y la adaptación de nuestros edificios tanto para la experiencia del empleado como para la sostenibilidad. Esta realidad, comienza a ser tenida en cuenta por las empresas en sus planes de negocio. Por ejemplo, desde el punto de vista de la sostenibilidad, debemos tener en cuenta que el 11% de las emisiones mundiales son generadas por la construcción de inmuebles, mientras que el 28% de las mismas corresponden al funcionamiento de los edificios. Por tanto, el potencial de las compañías de reducir su huella de carbono poniendo su foco en sus activos inmobiliarios es altísimo. De hecho, las empresas de mayor tamaño, especialmente las multinacionales, ya han detectado que a través de un correcto mantenimiento y una estrategia profesionalizada de *Facility Management*, pueden alcanzar ahorros eléctricos, y por tanto de emisiones de CO2, de más del 20%.

En este sentido, las medidas de FM que pueden mejorar la sostenibilidad de un edificio abarcan múltiples niveles de profundidad y de innovación. Por ejemplo, una de las medidas más sencillas es revisar los sistemas de iluminación. El simple hecho de sustituir la iluminación por luces led e instalar sensores de presencia puede llegar a suponer hasta un 70% de ahorro energético. Igualmente, la instalación de grifería inteligente y filtros de agua permite reducir el consumo hídrico entre un 30 y un 80%. Sin embargo, la apuesta por la sostenibilidad debe ir más allá, especialmente cuando la empresa cuenta con un gestor de FM especializado. La sostenibilidad va indiscutiblemente vinculada a la innovación. Para ello, las compañías deben tener una estrategia de adaptación y manteni-



miento de sus instalaciones alineada y con el mismo nivel de ambición que sus planes de mejora de la sostenibilidad e incluso de reducción de costes. El hecho de tener en cuenta estos conceptos y aplicarlos de forma transversal a toda la operativa, incluyendo los propios edificios, es realmente sostenibilidad en mayúsculas. Para lograrlo es fundamental disponer de una herramienta que permita operar y controlar las instalaciones, un sistema centralizado denominado BMS (*Building Managing System*). Con él podemos monitorizar en todo momento el funcionamiento de todas las instalaciones de un edificio, o incluso de un conjunto de ellos, garantizando así el óptimo consumo energético y generar el entorno adecuado de confort para los empleados. De esta forma, además, las compañías disponen de información para mejorar el mantenimiento preventivo, anticipando cualquier posible avería y minimizando los costes que suponen las revisiones periódicas.

Por supuesto, en esta estrategia tiene mucha importancia el estado actual de los edificios. Para poder maximizar su potencial y minimizar su impacto medioambiental necesitamos que sean más sostenibles. Parte de la estrategia de una compañía responsable con su entorno debe ser el aprovechamiento de sus cubiertas para la instalación de placas solares que generen una energía completa-

mente limpia o, incluso, la instalación de un sistema de sensorización en todo el inmueble que permita digitalizar su control y aplicar un BMS de forma eficaz. Más allá de la apuesta por la sostenibilidad, un correcto mantenimiento de los espacios de trabajo también repercute directamente en el bienestar, o *Wellbeing*, de los empleados, afianzando la retención del talento y contribuyendo a una cultura corporativa de cuidado a los empleados. El mero hecho de adelantarse a cualquier posible avería de las instalaciones o poder controlar de forma digitalizada y centralizada el correcto funcionamiento de los sistemas de climatización ya asegurará que el clima laboral sea mejor. A esto se suman otras medidas adicionales que garanticen la salud de los empleados, como un sistema de regeneración de aire eficiente o una limpieza óptima de todas las ubicaciones.

Así, por ejemplo, mediante la aplicación de mapas de calor e inteligencia artificial, podemos detectar de forma rápida y automatizada cuáles son las zonas de las oficinas, de mayor tránsito o uso, centrandolo la atención de los servicios de limpieza en esa zona y maximizando el retorno que supone la inversión en este servicio básico e, incluso, reduciendo costes.

Por supuesto, lograr aplicar todas estas medidas puede ser complejo de realizar de forma interna, especialmente para compañías cuyo *core business* sea completamente diferente. Lo habitual es que, en estos casos, la estrategia de mantenimiento sea algo sencillo. Simplemente asegurarse de que todo funciona correctamente sin plantearse a gran escala cómo se puede mejorar. En este punto es donde juega un papel clave la gestión especializada de FM. Estas compañías de gestión cuentan con una gran experiencia y múltiples socios proveedores, que ayudan a exprimir al máximo la capacidad de los edificios y de sus servicios internos, para alinear su estrategia de mantenimiento con el plan general de la empresa y especialmente con los relacionados con la sostenibilidad y los Recursos Humanos. Esta colaboración, que ya es habitual en otros mercados como Estados Unidos y norte de Europa, todavía es incipiente en España, pero ya se pueden ver grandes compañías, líderes en sus respectivos sectores, que apuestan firmemente por esta vía. En definitiva, las compañías deben fijar su mirada en sus edificios a la hora de establecer una estrategia global de sostenibilidad y de retención del talento. Deben analizar si están aprovechando al máximo su potencial o si pueden mejorar. Para ello, contar con la visión de un especialista externo, conocedor de las últimas innovaciones del mercado y capaz de aplicarlas a los espacios de trabajo puede ser crucial. Ya no solo importa qué hacemos, sino dónde lo hacemos. Se podría decir que cómo trata una empresa a sus edificios, o qué espera de ellos, puede ser un buen reflejo del tipo de compañía que eres.



El potencial de las compañías de reducir su huella de carbono en sus activos inmobiliarios es altísimo



## EL CAÑAVERAL

Aedas Homes instalará la primera fachada industrializada de madera de Lignum Tech en el Cañaveral. Consigue ahorrar plazos de ejecución y reducir residuos y contaminación acústica.

elEconomista.es. Fotos: Lignum Tech

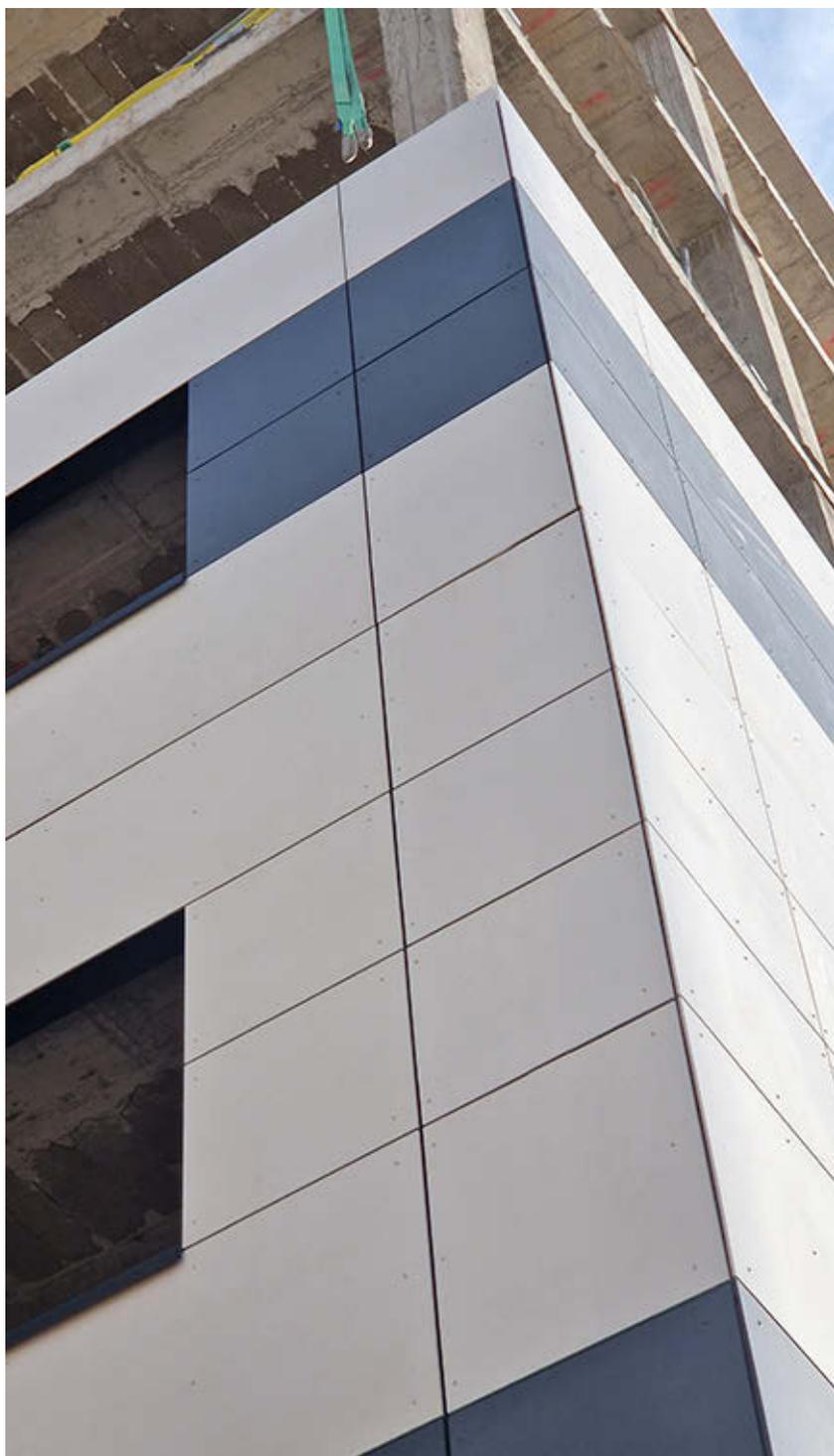
### Primera fachada industrializada de madera en El Cañaveral

La promotora Aedas Homes y Lignum Tech, compañía especializada en sistemas constructivos industrializados sostenibles, instalarán la primera fachada industrializada de madera en una promoción de 73 viviendas en el barrio madrileño de El Cañaveral. Un proyecto de CIP Arquitectos.

Este sistema constructivo único desarrollado por Lignum Tech se caracteriza por unas altas prestaciones técnicas que mejoran la calidad de cualquier fachada tradicional. Mediante este acuerdo con Lignum Tech, Aedas Homes continúa su firme compromiso con la industrialización a través de un sistema que reduce los plazos de ejecución y que cumple con los más altos estándares del Código Técnico de Edificación (CTE). La promotora avanza en la edificación *offsite* con la implementación de una de las fachadas

técnicamente superiores que el mercado puede ofrecer, con un grado de sostenibilidad muy alto y una muy baja huella de carbono (42 kg/CO<sub>2</sub> por cada metro cuadrado) al tener la madera como protagonista.

Este acuerdo representa un paso más en la incorporación de los Métodos Modernos de Construcción (MMC) y en el fomento de la sostenibilidad: "La industrialización por componentes 2D, como es una fachada, reduce los plazos de entrega, mejora la calidad de ejecución y, sobre todo, permite alcanzar la máxima sostenibilidad en las obras y una elevada eficiencia energética. Además, en este caso, al tratarse de fachadas de madera, el material más sostenible que existe, conseguimos reducir notablemente la huella de carbono", afirma David Martínez, CEO de Aedas Homes.



**La fachada tiene un rendimiento 10 veces mayor al tradicional**

Lignum Tech es una compañía perteneciente a la Corporación Vía Ágora que investiga y desarrolla sistemas constructivos industrializados sostenibles de inmediata instalación, anticipándose a las demandas del mercado. Su objetivo: aportar al sector de la cons-

trucción sistemas de calidad que reduzcan los costes, los plazos, y sean seguros y precisos. Fachadas ventiladas de madera, terrazas, escaleras, baños o cocinas. "Nuestra fachada, que se ha desarrollado tanto para obra nueva como para rehabilitación, es un siste-

ma de fachada técnicamente avanzado y diferencial en el mercado, con un rendimiento 10 veces superior al de otros sistemas tradicionales. Es una fachada industrializada de entramado ligero, con sistema estructural autoportante de madera. En Lignum Tech quere-

mos fabricar sistemas constructivos innovadores y sostenibles, que ayuden a la transformación del sector haciéndolo más respetuoso con el entorno y garantizando la conservación del medio ambiente", afirma Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Lignum Tech.



## SYMPHONY SUITES

**Metrovacesa desarrolla una exclusiva promoción de 82 viviendas distribuidas en cuatro alturas de dos y tres dormitorios, ubicada en la Milla de Oro de Estepona**

elEconomista.es. Fotos: eE

### Compromiso de sostenibilidad con calificación energética doble AA

**S**ymphony Suites es una exclusiva promoción ubicada en Cancelada, una de las mejores zonas de la Nueva Milla de Oro de Estepona. Metrovacesa desarrolla este complejo residencial que cuenta con 82 viviendas distribuidas en 4 alturas, en su mayoría dúplex, de 2 y 3 dormitorios con terrazas y/o jardines, además de áticos con solárium. Todas las viviendas dispondrán de trastero y garaje, y en la gran mayoría de ellas se puede disfrutar de unas maravillosas vistas al mar Mediterráneo.

Las viviendas de la promoción Symphony Suites están pensadas para que el cliente tenga todo lo que necesita. En los bajos podrá disponer de jardín y bodega y en los áticos disfrutar de espectaculares y amplias terrazas y solárium en la planta más alta. Uno de los aspectos más relevantes del comple-

jo es su disposición arquitectónica y su orientación, ya que logra que la mayoría de las viviendas tengan vistas despejadas al mar, incluso en los bajos, ya que algunos son de tipología dúplex. La promoción cuenta con el compromiso de sostenibilidad con calificación energética doble AA. Además, dispone de piscina, ideal para disfrutar de los más de 320 días de sol y buen tiempo que ofrece la Costa del Sol, tanto en solitario como en compañía de la familia. También cuenta con acceso a un gym interior equipado, zona exterior deportiva, dos pistas de petanca y un exclusivo Club House de Cancelada. Esta zona es elegida cada año por miles de turistas que se alojan en lujosos hoteles como el Kempinski Resort Hotel o Villa Padierna. Cancelada también es un punto clave para los amantes del golf, donde están algunos de los campos más importantes de Andalucía:



## Metrovacesa refuerza su apuesta por la Costa del Sol

Metrovacesa refuerza con este nuevo desarrollo su apuesta por la Costa del Sol, una región que ocupa un espacio relevante dentro de sus planes estratégicos donde actualmente cuenta con 21 promociones activas que suman una oferta de más de 950 viviendas de obra nueva, a través de las cuales quiere dar respuesta a la demanda de vivienda nueva en la región. Metrovacesa es la protagonista indiscutible en los últimos años en el sector de la promoción residencial de la provincia de Málaga, avanza en uno de los desarrollos urbanísticos más importantes ubicado en Benahavís, donde ya dispone del visto bueno municipal para arrancar la construcción de 56 viviendas con unas vistas de lujo. El proyecto Tiara incluye pisos de 3 y 4 dormitorios, distribuidos en 7 bloques. Otro proyecto estrella es Málaga Towers, dos torres de 21 plantas. La Torre Living que se construye en el barrio malagueño de Martiricos, es de uso residencial y se prevé la entrega de las viviendas a finales del próximo año. La promotora inició también las obras de la Torre Visión en el mes de octubre, la segunda torre, que se entregará a los clientes en el año 2025. Este proyecto supondrá un cambio significativo en el 'skyline' de la ciudad. La promoción residencial integrará un total de 213 viviendas.



## PALOMA MARTÍN

Consejera de Medio Ambiente, Vivienda y Agricultura de la Comunidad de Madrid



### *“Destinaremos 65 millones de los Fondos Europeos a un nuevo programa de vivienda asequible”*

**Faltan cuatro meses para las próximas elecciones municipales y autonómicas del 28 de mayo y la Comunidad de Madrid ha presentado hasta 37 iniciativas ya empujadas, de cara a la próxima legislatura, en materia de vivienda que se centran en aumentar el parque residencial, sobre todo en oferta de alquiler social y asequible.**

Por Luzmelía Torres. Fotos: Ana Morales

Paloma Martín, consejera de Medio Ambiente, Vivienda y Agricultura de la Comunidad de Madrid, lo tiene muy claro y van a redoblar la apuesta en la Comunidad de Madrid para facilitar el acceso a la vivienda, fundamentalmente a los más jóvenes.

**¿Cuál es la estrategia en materia de vivienda que presentará la Comunidad de Madrid en las próximas elecciones?**

Va a estar centrada en aumentar el parque residencial sobre todo para los jóvenes. El Gobierno autonómico trabaja en tres grandes retos: seguir impulsando la oferta con el fin de consolidar a la región como territorio atractivo que ofrezca seguridad al inversor. Facilitar a los jóvenes el acceso a un hogar, tanto en compra como en alquiler, y lograr una verdadera transformación urbana en las ciudades a través de la rehabilitación.

### ¿Cómo van a facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes?

Vamos a poner en el mercado suelo público. Impulsaremos los nuevos desarrollos urbanísticos y consolidaremos incentivos fiscales al alquiler y compra. Son medidas eficaces que dan respuesta efectiva a la demanda de vivienda que tiene la Comunidad de Madrid por su gran atractivo para vivir. Esta estrategia incluye medidas de aplicación inmediata y otras a medio y largo plazo.

### ¿Cómo se va a poner más suelo público?

Durante la próxima legislatura, prevemos destinar 65 millones de euros procedentes de los Fondos Europeos Next Generation para promover la construcción de viviendas en alquiler asequible sobre terrenos de titularidad pública a través de la colaboración público-privada. Se calcula la construcción de 1.600 nuevas viviendas en 12 parcelas, ubicadas en nueve municipios de la Comunidad.

ya es un fracaso porque el modelo ya ha demostrado que produce unos efectos perversos en el mercado y atenta contra las competencias autonómicas. Es una ley que va a intervenir el mercado y lo que genera es una reducción de la oferta y como la demanda se mantiene constante el precio se dispara. Si el Gobierno aprueba en el Congreso de los Diputados la nueva Ley de Vivienda, la Comunidad de Madrid cumplirá con la ley, pero no llevaremos a cabo aquellas medidas que queden en nuestra mano y elaboraremos un recurso de inconstitucionalidad. En la Comunidad de Madrid no vamos a establecer zonas de alquiler tensionado, siempre y cuando dejen en manos de las comunidades su declaración.

### ¿La Ley Ómnibus ha solucionado el problema del suelo o hubiera sido más sencillo hacer una nueva Ley del suelo?

La aprobación en diciembre de la Ley Ómnibus ha resuelto problemas urbanísticos y ha

*“Vamos a poner en el mercado suelo público y consolidaremos incentivos fiscales al alquiler y la compra”*

*“El Ejecutivo madrileño ultima una nueva Ley del Suelo que aporte mayor libertad, flexibilidad y agilidad”*



**El Gobierno de la región lanzó el Plan Vive en octubre de 2020, con la ambición de construir 25.000 viviendas hasta 2028, 15.000 de ellas durante la primera legislatura. Pero, no se han cumplido estos objetivos.**

En total, la Comunidad de Madrid ha licitado 6.600 viviendas, de las que 3.000 están ya en construcción y varios centenares de ellas se entregarán antes de que acabe el año. Para activar nuevas fases del Plan Vive dependemos de los planeamientos urbanísticos y hay municipios donde tienen suelo, pero no han terminado los desarrollos. Además de estas viviendas hay que sumar otros 1.700 pisos que tiene en marcha la Agencia de Vivienda Social (AVS) en diferentes fases. Desde el inicio de la legislatura se han entregado 1.300 casas a través de esta entidad.

### ¿Qué piensa de la nueva Ley de Vivienda?

La Ley de vivienda no se ha aprobado aún y

abierto grandes posibilidades para que los ayuntamientos, por ejemplo, construyan vivienda pública destinada al alquiler en parcelas dotacionales vacantes. Pero, el Ejecutivo madrileño ultima una nueva Ley de Suelo que aporte mayor libertad, flexibilidad y agilidad para seguir atrayendo inversión a la región y continuar siendo el motor económico del país, siempre en sintonía con el cuidado del medio ambiente.

### ¿Cuánto se ha ahorrado la Comunidad de Madrid con modificaciones urbanísticas?

Construir una vivienda desde que ya se tiene a disposición el suelo son 40 meses y los expertos nos dicen que 20 meses son de construcción y los otros 20 de tramitación administrativa. La sustitución de licencias por declaración responsable ha hecho que se reduzcan los plazos a la mitad. En dos años con el conjunto de modificaciones ur-

banísticas llevadas a cabo, hemos ahorrado 200 millones de euros.

### ¿Es necesaria la colaboración público-privada para construir vivienda asequible?

Es clave. De hecho, cuando vemos los datos de vivienda de alquiler asequible el 80% es de iniciativa privada. El mejor exponente de esa colaboración es el Plan Vive, suelo de la Comunidad de Madrid que se ha puesto a disposición de los operadores en régimen de concesión y las viviendas salen con precios un 40% por debajo del precio del mercado. En los últimos tres años se han levantado en España 25.000 viviendas asequibles y de éstas, 14.000 viviendas se han hecho en la Comunidad de Madrid, luego el 56% de la vivienda con algún régimen de protección en España se construye en la Comunidad de Madrid. También, tenemos sobre la mesa la modificación de la normativa de vivienda protegida, para estimular la construcción de edificios residenciales más eficientes energéti-

planes Solución Joven, Alquiler con Opción a Compra, Ascensores y Rejuvenece Madrid para ayudar a los jóvenes a la compra y alquiler de casas y la rehabilitación de pisos vacíos y en mal estado. También se incluye la continuidad del programa pionero Mi Primera Vivienda que facilita la concesión de hasta el 95% de las hipotecas a los jóvenes menores de 35 años de su primer hogar.

### ¿Qué ofrece el plan Solución Joven?

El Plan Solución Joven movilizará suelo público para poner a disposición de los menores de 35 años unos 1.200 nuevos pisos industrializados, de 70 metros, de uno y dos dormitorios, y con un alquiler mensual inferior a 600 euros. Estarán situados en Alcorcón, Ciempozuelos, Colmenar Viejo, Navalcarnero y Torrejón de la Calzada.

### Y ¿el plan alquiler con opción a compra?

Este plan permitirá también a los menores de 35 años tener un arrendamiento asequi-

*“A lo largo de los próximos tres años se van a levantar en Madrid 35.700 viviendas, sobre todo en los desarrollos del sureste”*

*“Nuestra estrategia pasa por crear el primer ‘hub’ de construcción industrializada en España”*



camente sobre suelo destinado a la construcción VPO para venta como para alquiler.

### ¿Cuánto suelo se va a poner en gestión?

A lo largo de los tres próximos años se van a levantar en Madrid más 35.700 viviendas, fundamentalmente en los desarrollos del sureste, pero también en otras localizaciones como Majadahonda, Arganda, etc., y esto es una buena señal porque cuando desde la administración se impulsan los desarrollos urbanos la oferta de vivienda crece. Hemos tenido la experiencia del Gobierno de Carmena que se paralizaron los desarrollos urbanísticos y eso se tradujo en un incremento del precio de la vivienda de alquiler en Madrid del 37%.

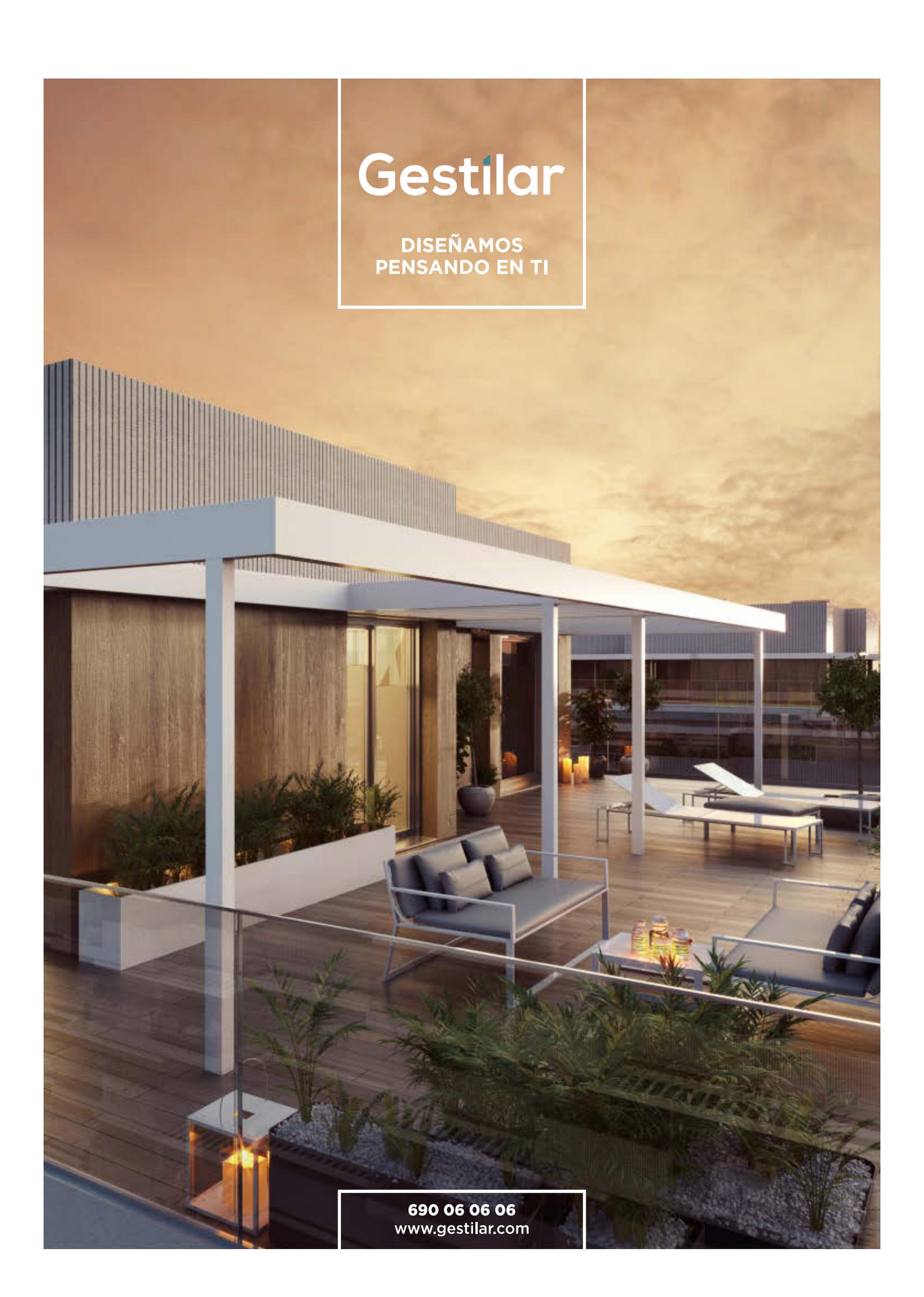
### ¿Qué medidas van a tomar para incentivar el alquiler?

Este año comenzará la tramitación de los

ble por 10 años y, transcurrido ese periodo, contar con la opción de adquirirlo descontando las cantidades ya abonadas mensualmente. Y si deciden comprarlo, no podrán venderlo en posteriores transmisiones a precio de mercado hasta que no pasen 20 años.

### ¿Estudiais crear el mayor ‘hub’ de construcción industrializada?

Hemos incluido la edificación industrializada en todas las promociones del Plan Vive. Apostamos por transformar el modelo actual en busca de mayor eficiencia energética, ahorro de costes y tiempo, mayor tecnificación, menores residuos, empleo de más calidad y seguro, y el salto a la digitalización del sector, y por ello se ha incluido en nuestra estrategia la creación del primer y mayor hub de construcción industrializada en España.



# Gestilar

DISEÑAMOS  
PENSANDO EN TI

690 06 06 06  
[www.gestilar.com](http://www.gestilar.com)



**Alberto Fernández-Aller de Roda**  
Director Corporativo Grupo Shebel

## Los sinsabores y alegrías de dedicarse al sector inmobiliario

**N**o he de negar que, en ocasiones, reconocer que uno se dedica al sector inmobiliario da cierto respeto. Este sector se ha querido siempre relacionar con escándalos, corrupción, dinero fácil y opaco, o poca profesionalidad; obviando todas las bondades que han permitido que este país, España, crezca y nos haga crecer a todos los españoles. No hay que olvidar que un porcentaje importante de la población vive de manera directa o indirecta gracias al inmobiliario: arquitectos, albañiles, fabricantes de muebles, fontaneros, empresas de mudanzas, comerciales, administrativos de entidades financieras, abogados, consultores, gruistas, y hasta informáticos.

Querido lector, busca en tu memoria cualquier recuerdo bonito: cuando pasaste del cole a la universidad, el día de tu boda, el primer cumpleaños de tu hija, el nacimiento del segundo, tu primer trabajo, aquel maravilloso viaje, esa fiesta donde lo pasaste de maravilla o las pasadas navidades. En todos esos recuerdos detrás de la sonrisa de tus seres queridos verás siempre algo, un colegio, una iglesia, una pared del salón con globos, una fachada, una oficina, un entorno urbano, una habitación de hotel, una piscina, etc. Todas y cada una de nuestras vivencias se desarrollan en un lugar que ha sido imaginado, proyectado, construido, financiado y pagado por alguien. Esos "alguien" que han permitido que hoy, estas vivencias sean reales y completas.

Siempre he dicho que, después del sector salud que es el que se encarga de cuidar de los nuestros, el inmobiliario es el segundo que mayor impacto crea en la sociedad, generando no solo riqueza, sino también bienestar, seguridad, cultura e historia. Si es así ¿por qué esa imagen y por qué tantas trabas a su desarrollo?

Aquí es donde empieza la carrera de fondo. Escasez de materia prima, falta de trabajadores, interminable burocracia, titulares negativos, rechazo, falta de confianza, cambios normativos. Aun así, el que se dedica a esto sigue con ímpetu superando esta carrera de obstáculos, para finalmente entregar a la sociedad el entorno donde producir todos esos recuerdos que nos acompañarán en nuestro día a día. Hace ya unos cuantos años me pidieron en un programa de televisión que explicara el impacto de los impuestos en el sector inmobiliario. Yo mismo,



al plasmarlo en un papel, me quedé sorprendido del porcentaje que suponían estos impuestos, tasas y licencias. Sin embargo, parecía que la culpa del precio de la vivienda era del promotor. A papá estado, al vendedor del suelo o a todos los profesionales que formaban parte de la ecuación, nadie les tenía en cuenta a la hora de cargar tintas. Gracias a Dios, y creo que también al buen hacer de este nuevo sector de los últimos años, tanto la sociedad como los organismos públicos están cambiando la forma de entender el sector; así también parece que lo aprecian algunos medios de comunicación que han dejado de ver en el inmobiliario carne de cañón para generar titulares.

Tenemos mucho de lo que sentirnos orgullosos: Las empresas españolas son reconocidas a nivel internacional, exportando su saber hacer a todos los continentes, y haciendo crecer la imagen de España en el exterior. No sé si nos seguirán asociando a los toros o al fútbol, pero en construcción somos rematadamente buenos, los mejores, siendo adjudicatarios de los proyectos más sonados a nivel mundial.

Empezamos a ver interesantes proyectos de colaboración público-privada para crear hogares en alquiler a precio asequible, asequible de verdad. Además, parece que se van sumando nuevos ayuntamientos a esta idea y, por fin, el sector es parte de la solución y no del problema. Ya era hora de que el dinero se pusiera al servicio del ciudadano. Demasiados años ha costado que las administraciones se dieran cuenta, pero más vale tarde que nunca. Vemos también cómo los promotores apuestan por inmuebles con mayor eficiencia, menor consumo energético, más sostenibles. Se lo están tomando en serio y lo están haciendo bien. ¿Quién no quiere reducir el consumo de gas y de luz? ¡Yo me apunto! ¿Y las fundaciones que promueven la inclusión de la mujer en un sector tan "homonado" favoreciendo la formación y asegurando un futuro estable? ¿O la entrega de viviendas en Angola a familias necesitadas pagadas íntegramente por el sector?



■  
**La industrialización  
 está creando una nueva  
 industria con la que nos  
 posicionaremos a nivel  
 internacional**  
 ■

La industrialización, objeto de debate en todas las charlas del sector, está creando también una nueva industria, en la que también tendremos una posición relevante a nivel internacional por poco bien que lo hagamos. Los nuevos desarrollos urbanísticos, la *City 4.0*, la inclusión del respeto al medioambiente en todos los proyectos, y tantos ejemplos más, hacen que este país sea apetecible y objeto de deseo de muchos extranjeros para fijar su residencia. No solo de sol y playa va la cosa.

Visto así, me quedo en el inmobiliario, otros 30 años más. Renovación de votos que se dice. El sector inmobiliario se está convirtiendo, poco a poco en un oficio más, igual que el de médico o el de cocinero. Un oficio del que sentirse orgulloso y no de avergonzarse; un oficio para presumir. Un oficio en el que plasmar el buen hacer. Un oficio con el que ganarse el sueldo a final de mes y contribuir a la sociedad.

Querido lector. Ahora mismo, mientras lees estas líneas, estás rodeado de él. Alza la vista y contempla lo que ves con la idea de que alguien lo hizo para que lo disfrutaras y formara parte de tu vida. Vuelve a casa y, protegido y rodeado de tu familia, concilia ese sueño que solo una cama confortable y el calor de un verdadero hogar permiten conciliar. Señores profesionales del sector salud, sigan cuidándonos y protegiéndonos, y ganen dinero con ello por favor; señores hosteleros, sigan dándonos de comer ese fabuloso cocido, y ganen dinero con ello por favor; señores empresarios del turismo, sigan llevándonos de viaje a cumplir nuestros sueños, y ganen dinero con ello por favor; sector de la educación, sigan enseñando a nuestros hijos, y ganen dinero con ello por favor; señores promotores sigan creando los lugares donde tiene lugar todo lo anterior, donde vivir, donde soñar, donde ver crecer mis hijos, donde ser felices, y ganen dinero con ello por favor.

# El 15% de la demanda de alquiler proviene de extranjeros

Alemania y Francia son los países desde donde proceden más búsquedas para arrendar viviendas. En el Mediterráneo y las islas es donde la demanda foránea tiene más peso.

elEconomista.es. Fotos: iStock

Los extranjeros no solo están interesados en comprar viviendas en España, sino que cada vez buscan más casas para alquilar. Según idealista/data, el 14,9% de la demanda de vivienda de alquiler total procedía del exterior a cierre de 2022, el porcentaje más elevado de la serie histórica que arrancó a principios de 2019.

Para contextualizar esta cifra, basta recordar que el promedio de los últimos cuatro años se sitúa en el 11,2%, 3,7 puntos por debajo del último dato disponible; y que, en diciembre del año pasado, la demanda para alquilar una casa en España de ciudadanos procedentes de otros países superó en cuatro décimas a las búsquedas relacionadas con la compra (14,5%). Por tanto, los ciudadanos foráneos



En Málaga, el país de referencia por demandantes extranjeros para alquilar vivienda es Reino Unido.



La demanda de Polonia, Canadá y Noruega ha sustituido a Venezuela, Colombia o Marruecos.

ya tienen más peso en la demanda de alquiler que de compra. En lo que respecta a la procedencia de la demanda, también se están produciendo cambios en los últimos años. Si en 2019 el país desde donde se realizaban más búsquedas para arrendar inmuebles en España era Reino Unido, ahora son Alemania y Francia, mientras que el país británico queda relegado a la tercera posición. EEUU y Países Bajos, por su parte, han tomado la delantera a Italia, que ha pasado de la cuarta a la sexta posición en este tiempo. Otros países que han cogido fuerza como demandantes de viviendas de alquiler en España en los últimos tiempos son Polonia, Canadá y Noruega, que han sustituido a Venezuela, Colombia o Marruecos. República Dominicana también ha salido de la lista de países desde donde se realizan más búsquedas para alquilar una vivienda.

En concreto, estas son las nacionalidades que buscan más pisos para alquilar en España actualmente y las más destacadas en 2019. Detrás del repunte del interés de los extranjeros por arrendar viviendas en España hay varios factores. Además del tradicional atractivo que despiertan el clima, la calidad de vida, la cultura o la gastronomía mediterránea, y unos precios de la vivienda comparativamente más asequibles que en los países del entorno, destacan otros motivos como el cambio de paradigma que ha supuesto la pandemia sanitaria, con un impulso del teletrabajo y un creciente interés por los inmuebles espaciosos y con zona exterior. Y también el auge de los bautizados *nómadas digitales*, aquellos

profesionales que pueden desarrollar un trabajo de alta cualificación en remoto, lo que les permite cambiar de lugar de residencia.

A pesar de que el interés de los ciudadanos foráneos por alquilar viviendas en España está creciendo en el conjunto del mercado, lo cierto es que la demanda varía mucho en función de dónde se encuentran las viviendas. En líneas generales, quieren alquilar una casa en España en las mismas zonas donde buscan para comprar: enclaves costeros y turísticos.

# 30%

En Alicante más del 30% de la demanda de viviendas de alquiler procede del extranjero

En algunas provincias del Mediterráneo y los archipiélagos, sin ir más lejos, la demanda para arrendar procedente del extranjero supera el 20% del total, mientras que en las provincias situadas en el centro de la Península y en algunas zonas del norte su peso ni siquiera llega al 5%. Alicante encabeza el ranking nacional y es la única provincia donde más del 30% de la demanda de viviendas de alquiler procede del extranjero. La segunda provincia más destacada es Santa Cruz de Tenerife, donde la demanda extranjera para arrendar una casa al-

canza el 29,6%, por delante de Baleares (27,8%), Málaga (26,9%) y Las Palmas (24%). Estas cinco provincias son las únicas del país donde las búsquedas de los foráneos suponen más de una quinta parte del total. Las siguientes en la lista son Barcelona, Valencia y Almería, donde la demanda extranjera para alquilar supone un 19% del total, seguidas de Girona (17,1%).

Ya por debajo de la media nacional, pero con un peso de dos dígitos, se encuentran Huelva, Granada, Cádiz y Castellón (todas ellas con más de un 14%), Tarragona (13,8%), Murcia (12,5%), Melilla (11,1%) y Madrid (10,4%).

En el resto del país, en cambio, los foráneos están menos interesados en alquilar una vivienda y su peso sobre la demanda total ya baja del 10%.

En Jaén, Salamanca, Sevilla, Lleida, Córdoba o Badajoz, la demanda se mueve por encima del 7%, mientras que en más de una veintena de provincias el peso de los extranjeros sobre la demanda total de alquiler se mueve por debajo del 6%. La mayoría situadas en el centro y el norte de la Península. En la parte baja de la tabla se encuentran por ejemplo A Coruña, Asturias, Navarra, La Rioja, Álava, Cáceres, Ciudad Real, Albacete, Cuenca, Zamora, Burgos, Segovia, Zaragoza, Ávila, Toledo, Valladolid, León o Huesca. Guadalajara es la provincia que ocupa el último puesto de la clasificación nacional, al ser la única donde los extranjeros suponen menos de un 4% de la demanda para alquilar una vivienda.

Más allá del peso de la demanda extranjera sobre el conjunto del mercado de cada provincia, también hay diferencias en cuanto a la nacionalidad de los extranjeros que están más interesados en alquilar una vivienda en cada provincia. Los residentes en Francia, por



ejemplo, son los que buscan más viviendas para alquilar en Cantabria, Navarra, Álava Zaragoza, Barcelona, Girona o Castellón; provincias, en definitiva, que están cerca de sus fronteras. Lo mismo sucede con las búsquedas procedentes de Portugal, que son las más destacadas en provincias como Ourense, Lugo, Pontevedra, Salamanca, Zamora, Cáceres, Badajoz y Huelva; y con la demanda desde Andorra, el país de procedencia más destacado en el caso de Lleida.

En Málaga, en cambio, el país de referencia es Reino Unido, mientras que, en Madrid, Valencia, Granada y otras provincias del interior cercanas a la capital como Toledo, Segovia y Guadalajara, la mayoría de las búsquedas proceden de EEUU. En el caso de Alemania, algunas de las provincias que despiertan más interés son Baleares, Murcia, Almería, Cádiz, Jaén, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife.

Como curiosidad, en Teruel el país de referencia en la demanda extranjera para alquilar es Polonia, mientras que en Ávila es Colombia y en Soria, Argentina. Las búsquedas procedentes desde Italia, por su parte, son las más destacadas en Córdoba, Sevilla, Burgos y Valladolid, mientras que Marruecos es la gran referencia en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. En el caso de Alicante, la provincia con más demanda, el país desde donde proceden más búsquedas es Países Bajos.



# Madrid adelanta en oficinas a Barcelona

La contratación de superficie de oficinas en la capital alcanzó los 536.556 metros cuadrados mientras que en la ciudad condal se llegó a los 304.500 metros, según JLL.

elEconomista.es. Fotos: iStock

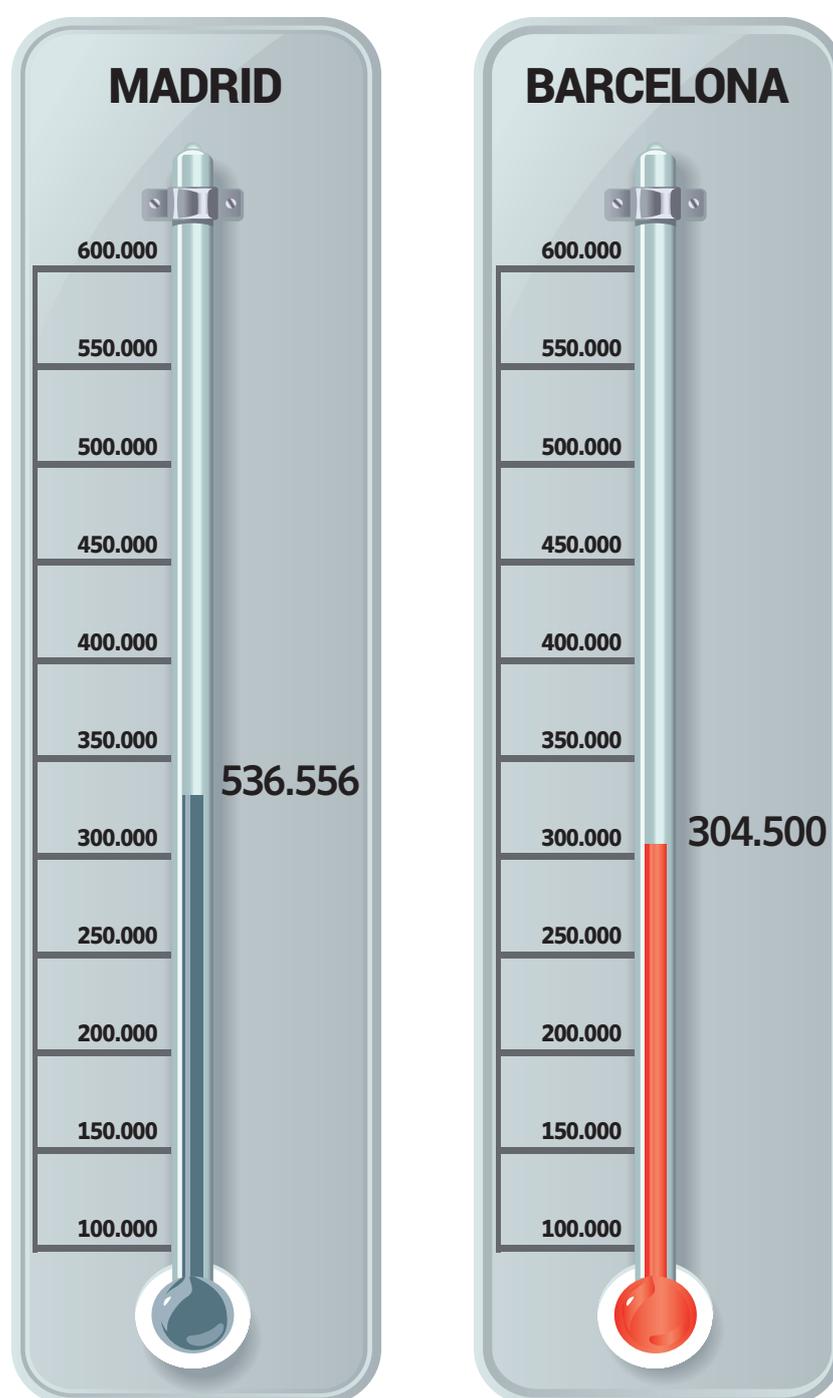
La contratación de oficinas en Madrid y Barcelona alcanzó 841.119 metros durante el año 2022, lo que representa un ascenso del 10% respecto al año anterior, según JLL. Este incremento se ha visto favorecido, principalmente, por el impulso de la demanda en el mercado madrileño, que ha superado en un 20% lo contratado durante el 2021 alcanzando los 536.556 metros. La ralentización de la actividad económica a finales de 2022 influyó en la moderación del volumen de contratación en el último trimestre del año, que alcanzó los 106.332 metros, un descenso cercano al 40% respecto al año anterior.

En el mercado barcelonés se contrataron 67.553 metros cuadrados durante los últimos tres meses del año 2022 (con un incremento del 13% al trimestre), superando los 304.500 metros en el agregado del año, unas cifras muy similares a las registradas en 2021 descendiendo tan solo un 3% al año.

La tasa de disponibilidad en Madrid se sitúa en un 9,3%, ligeramente por encima del trimestre anterior. El CBD y la zona de Secundaria reducen su disponibilidad ante la sólida demanda de oficinas de calidad en el centro. En Barcelona, la disponibilidad ha aumentado hasta el 7,8%, influida por la entrada al mercado de producto de nueva construcción y rehabilitado durante el último año (alrededor de 200.000 metros de superficie de oficinas), principalmente en el 22@. En el capítulo de inversión en oficinas, en las dos principales plazas españolas durante el 2022, esta rondó los 2.300 millones de euros, lo que representa un ligero descenso del 8% respecto al ejercicio anterior. En cuanto a rentabilidades *prime*, en Barcelona alcanzaron un 4,15% a término de 2022, con un aumento de 35 puntos básicos respecto al trimestre anterior, influido por la subida de los tipos de interés, cuyo impacto en las rentabilidades está siendo notable. Del mismo modo, las rentabilidades *prime* en Madrid han continuado en ascenso, aumentando 25 puntos básicos respecto al tercer trimestre, hasta un 3,90%.

## Contratación de m2 de oficinas (2022)

Metros cuadrados



Fuente: JLL.

elEconomista

**Jesús Salguero**

Elephant Real Estate Regional Manager &amp; Partner

## Incertidumbre inmobiliaria

La subida de los precios de las materias primas, la inflación, la subida de los tipos de interés y los costes de la energía están marcando el futuro del mercado inmobiliario en nuestro país. Sin embargo, el sector por ahora mantiene el tipo y está sabiendo capear este fuerte temporal.

Analicemos el contexto en el que nos estamos moviendo. La evolución del inmobiliario en estos últimos años ha vivido inmersa en idas y venidas. Cuando cerramos el 2019, con más de 569.993 operaciones según el Ministerio de Fomento, se pensaba en una estabilización y consolidación, debido entre otras cosas a los tipos bajos de los intereses para la concesión de las hipotecas. Este progresivo crecimiento, aunque el precio de la vivienda no llegase a los máximos obtenidos previo a la crisis del 2008, hacía mirar el 2020 con bastante optimismo.

Este crecimiento sostenido de los últimos años se vio truncado en marzo de 2020 con la llegada del Covid-19 y la entrada en vigor del Estado de Alarma. Este hecho hacía vaticinar una caída del precio entre un 5% y un 10%, aunque observando cómo terminó el año podemos decir que los precios se mantuvieron estables, teniendo pequeñas variaciones al alza y a la baja dependiendo de la zona geográfica.

Pudimos contemplar como durante todo el 2020, la crisis vivida a nivel mundial afectó de lleno a la Hostelería y al Turismo en general, pero al sector Inmobiliario, quitando los periodos de inactividad debido a los confinamientos, no le perjudicó en exceso, aunque bajaron el número de operaciones cerradas con respecto a 2019, un 15% aproximadamente, el precio de la vivienda se mantuvo estable con tendencia alcista durante todo el año y el siguiente, terminando el precio de la vivienda el último trimestre de 2021, casi en 1.700 euros/m<sup>2</sup>, según Fomento.

Empezamos 2022 con la sensación de haber superado un ciclo de inestabilidad por los continuos confinamientos, y aunque cerramos diciembre de 2021 con la inflación al 6,7%, todo apuntaba a retomar un periodo de tranquilidad, recordando la tendencia del último trimestre del 2019. Nada más lejos de la realidad. El 24 de febrero Rusia invade Ucrania generando una considerable alarma internacional, con el correspondiente desequilibrio geopolítico y económico. Se vuelve a vaticinar lo peor para nuestro mercado;



pero no solo sube el número de operaciones por trimestre, sino que el precio de la vivienda sigue subiendo durante los tres primeros trimestres.

Encaramos el último trimestre del 2022 con unas expectativas no muy halagüeñas. Todo apuntaba a una ralentización del mercado, generando una contracción de la demanda, donde la inflación y el BCE no daban tregua, el euríbor lo cerramos el año pasado en 3,018%. Las compraventas comenzaron un descenso progresivo cayendo diciembre un -14,12% en tasa interanual según el INE. A pesar de estos datos del último trimestre, el año 2022, en Elephant cerramos con una facturación por encima de los objetivos planteados.

Año 2023, ¡qué gran incógnita! A finales del 2022 preveíamos una hecatombe para el inicio de año, las sucesivas subidas de tipos de interés, y, aun así, la inflación sin levantar el pie del acelerador, el indicador adelantado del INE lo sitúa en el 7,4%, y la inestabilidad geopolítica con la invasión de Rusia a Ucrania que no parece vislumbrar un acuerdo de paz, nos hace prever un año de retos importantes para las empresas que nos dedicamos a ayudar en los procesos de ventas a los propietarios.

Todos los indicadores y expertos coinciden sobre la previsión del descenso en el número de las operaciones de compraventas para este año entre un 15-20%, y una caída del precio de la vivienda que rondará el 3,5%.



■  
**Se prevé que el número de operaciones de compraventas de viviendas descienda este año entre un 15-20%**  
■

En este sentido, no podemos obviar el impacto negativo en la economía de muchas familias que tienen hipoteca frente a la subida de tipos decretada por el Banco Central Europeo (BCE). Los bancos no están endureciendo las condiciones para la consecución de las hipotecas, pero al subir los tipos de interés bajan los ratios de endeudamiento. La consecuencia directa que está empezando a tener esto es que se complica para algunas familias obtener la aprobación de la financiación hipotecaria para comprar una casa, la misma que hace tan solo 6 meses podría haber financiado sin problemas.

La realidad es que nos enfrentamos a un futuro incierto, un escenario con costes de financiación elevados, un posible retraimiento del consumo por una inflación elevada y la gran incertidumbre -como ya he comentado- del precio de las materias primas.

Debemos estar en una continua adaptación a los cambios que se generan en el sector Inmobiliario y en los diferentes mercados, que como hemos visto, cada vez se suceden en periodos más cortos dentro de la incertidumbre geopolítica y económica que vivimos a nivel mundial.

Tenemos dos focos claros:

1. Elevar los ratios de conversión de nuestros agentes inmobiliarios para mejorar los niveles de productividad. Invirtiendo bastantes recursos en mejorar los canales, nacionales e internacionales, de búsqueda de clientes compradores para las viviendas de nuestros clientes vendedores y desarrollando la implementación de un nuevo plan de productividad, que creemos que revolucionará el segmento donde competimos con otras compañías.

2. Preocupación constante por mejorar la experiencia cliente, CX. El interés de nuestro cliente siempre está por encima de cualquier variable que afecte a nuestro negocio. Estamos desarrollando un potente departamento Calidad que está dirigido en dos sentidos, saber cómo se encuentran nuestros agentes inmobiliarios, poder calibrar su bienestar en la empresa para conseguir una mejora constante y, por otro lado, con qué sensación nuestros clientes compradores y vendedores terminan los procesos de compra-venta cuando ha sido atendido por un agente inmobiliario de Elephant.

En nuestra compañía, aun con estas perspectivas, encaramos el año con ilusión y ganas de seguir innovando.



La tecnología es una herramienta para que el cliente tenga la mejor experiencia de compra de una vivienda. iStock

## Comprar un piso de forma rápida y segura con la tarjeta de crédito

Habitat Inmobiliaria se suma a la venta digital y ofrece así a sus clientes la posibilidad de reservar cualquiera de sus inmuebles a través de su web mediante tarjeta de crédito, permitiendo además completar el proceso de compra de forma totalmente 'online'.

Luzmelía Torres.

**C**omprar casas online ya es un hecho. No cabe duda de la influencia que está teniendo en la actualidad la tecnología y la innovación en el proceso de venta. Herramientas como vídeos, tours 360 de las viviendas y servicios de videollamada con atención comercial están siendo los servicios más demandados por el sector. Todas las promotoras trabajan en sus canales de venta *online*.

En esta ocasión ha sido Habitat Inmobiliaria, la que ha dado un paso más y ha puesto en marcha el *e-commerce* en todas sus promociones. En una apuesta por la innovación y la digitalización, la compañía se suma a las últimas tendencias del mercado y ofrece a sus clientes la posibilidad de comprar cualquiera de sus viviendas de forma completamente digital y con las más altas garantías de seguridad a través de tarjeta de crédito.

“El lanzamiento de nuestro *e-commerce*, que cuenta con la totalidad de nuestras promociones, representa una mejora en la experiencia de compra de nuestros clientes, poniendo a su disposición una herramienta que les permite adquirir su vivienda de forma rápida y segura a través de su tarjeta de crédito. A la hora de desarrollarla, nuestro objetivo ha sido dar respuesta a las exigencias de simplicidad, comodidad, rapidez y seguridad que reclaman los clientes para formalizar la transacción”, afirma Carmen Román, directora comercial de Habitat Inmobiliaria.

El lanzamiento del *e-commerce* de Habitat Inmobiliaria se enmarca en el proceso de digitalización que

### Habitat Inmobiliaria lanza un ‘e-commerce’ para vender sus promociones ‘online’ desde la web

está impulsando la compañía y que se aplica tanto a sus procesos internos como a aquellos relacionados con la propia actividad del sector.

“Esta apuesta nos permite continuar ofreciendo a nuestros clientes respuestas en todo el proceso de compra, siempre con la transparencia como bandera, uno de los valores y pilares de Habitat Inmobiliaria. Nuestra misión como compañía es satisfacer una necesidad tan importante como la vivienda, generando valor de forma sostenible y ofreciendo un producto de calidad adaptado a las demandas actuales de nuestros clientes. El lanzamiento de nuestro *e-commerce* supone dar un paso más en esa misión facilitando el acceso y los procesos de compra de todas nuestras viviendas”, apunta José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria.

La parte digital cada vez va ganando más peso para obtener informes, datos, personalizar las viviendas, hacer reservas e incluso precontratos de compraventa *online* con firma digital, pero si es cierto que en la actualidad los trámites burocráticos necesarios para completar el proceso de compraventa de una vivienda se deben realizar en presencia de los notarios, funcionarios públicos del Estado encargados de validar la operación.

También depende mucho del perfil del consumidor y la relación que tiene con las herramientas digitales. Por ejemplo, el cliente extranjero tiene un perfil más tecnológico en el proceso de compra y lo demanda más. Hoy en día más del 90% de los interesados en la adquisición de una vivienda interactúa a través de los canales digitales de venta.

Los expertos del sector saben que el verdadero reto está en transformar estos *leads* y encuentros digitales en visitas físicas porque esa conversión será determinante en la decisión de compra. La tendencia que vamos a ver en el futuro respecto a la compra venta de activos inmobiliario tiene un gran componente tecnológico. Los inmobiliarios apuntan que hay que replicar cada vez más de una forma más efectiva las experiencias que tiene el cliente en un punto de venta físico y hacerlo de manera virtual. El comprador de primera o segunda residencia tiene un perfil más emocional a la hora de comprar la vivienda y quiere ver el inmueble, la zona donde se ubica, etc., pero ese perfil cambia si hablamos de un inversor que no necesita ver la vivienda para com-





Todas las promotoras caminan hacia la venta 'online' con la activación de nuevos servicios virtuales .

pararla. El inversor tiene unos ratios donde quiere maximizar su inversión.

También hay diferencias entre la compra de una vivienda de obra nueva o de segunda mano. La obra nueva siempre se ha comprado sobre plano y sin ver la vivienda, pero en una vivienda de segunda mano la tecnología es verdad que te facilita mucho el proceso y se ahorra más tiempo, pero al final, el cliente quiere ir a ver la casa antes de comprarla.

Igual que ahora ya puedes comprarte un coche por Amazon y vemos que el nivel de inversión va subien-

### El móvil, el iPad o el ordenador son ya los canales para comprar una vivienda

do, antes te podías comprar bienes en Amazon con una inversión pequeña, pero ahora puedes con un clic comprar un coche de 20.000 euros, luego la tendencia hacia el uso de las herramientas tecnológicas seguirán avanzando y el sector inmobiliario tiene que estar atento a todas las oportunidades que van a surgir.

La tecnología es una herramienta para que el cliente tenga la mejor experiencia y aunque está claro que la parte emocional siempre va a estar ahí porque la compra de una vivienda es la mayor inver-

sión que hacemos, es verdad que la tecnología está ayudando a que el cliente tenga una mejor experiencia con herramientas digitales que hace que, dependiendo del perfil del comprador, pueda comprar la vivienda de forma *online* sin verla de forma presencial.

El móvil, iPad o el ordenador son ya los canales para comprar una casa. El cliente demanda plataformas digitales y ya los inversores no dudan en comprar por Internet. Por eso las promotoras continúan ampliando sus canales de venta en línea. Las grandes ya cuentan con herramientas como Metrovacesa con su servicio MVC Digital, un servicio que ofrece la compra de una vivienda de forma totalmente telemática, desde la primera visita a la elección de acabados y mobiliario, hasta la gestión contractual y la firma de la reserva. Aedas Homes con su plataforma LIVE Virtual Tours, que lanzó en 2019, utiliza la última tecnología del mundo de la televisión y de los videojuegos para "teletransportar" a un asesor comercial a un modelo 3D de una promoción y hacer un recorrido por el interior de la vivienda y ver las vistas desde la terraza mientras charla con el cliente.

Todas las promotoras caminan hacia la venta *online* con la activación de nuevos servicios virtuales como la pre-reserva *online*, el chat *online*, la cita previa *online*, las reuniones virtuales con videos hiperrealistas y visitas 360°, y la firma digital para reservas y contratos de compraventa.

### Ventajas de comprar una vivienda por Internet

Las ventajas de comprar una casa por internet son múltiples. Los portales inmobiliarios han sustituido al escaparate de las agencias inmobiliarias a pie de calle, los anuncios clasificados de los periódicos y el ir buscando por la calle carteles en los balcones donde coger teléfonos de propietarios con sus pisos en venta. Esa era la forma tradicional de buscar piso hace unos años, pero ahora los portales inmobiliarios te permiten acceder a un mayor número de inmuebles, ya que su catálogo es ilimitado y gracias a sus buscadores y filtros avanzados es mucho más sencillo encontrar viviendas con las características exactas que necesita el cliente. Por tanto, esto supone tener una mayor cantidad de oferta para elegir y ahorrar tiempo ya que puedes realizar la búsqueda desde tu móvil sin un límite de horarios, como ocurre con las agencias inmobiliarias físicas, ya que el acceso a la oferta 'online' de pisos es permanente, con lo que se incrementa la comodidad de comprar tu casa por internet. Una vez seleccionadas las viviendas que te gustan, las nuevas tecnologías (imágenes 3D, fotografías 360° y tours virtuales) te permiten visitarlas con todo detalle desde el sofá de tu casa y sin necesidad de gastar tiempo y dinero en desplazamientos y puedes hacer la reserva 'online'.

145 viviendas

## Neinor ultima la venta de 'build to rent' a DeA Capital y Harrison Street



Neinor Homes sigue adelante con la desinversión de parte de su cartera de alquiler. La promotora se encuentra en negociaciones avanzadas con DeA Capital y Harrison Street para la venta de una promoción de obra nueva, según han confirmado distintas fuentes del sector a *elEconomista.es*. Se trata de un proyecto de viviendas ubicado en la localidad madrileña de San Sebastián de los Reyes y que cuenta con 145 unidades.

En caso de llegar a término, esta sería su segunda venta de *build to rent* tras el acuerdo que alcanzó en diciembre del pasado año para traspasar a un fondo alemán su promoción Hacienda Homes, en Málaga. En este caso, Neinor quedó como gestor del activo a través de diferentes entidades de su grupo, incluyendo Renta Garantizada, compañía que gestiona más de 4.000 pisos en alquiler de terceros en las principales zonas de España.

Varias fases

## Sareb vende 500 viviendas por 50 millones de euros al Gobierno valenciano



Giro en la estrategia del Gobierno de coalición de izquierdas valenciano respecto a la Sareb. Si hasta ahora el vicepresidente segundo de Podemos en la Generalitat Valenciana, Héctor Illueca, había encabezado un frente para reclamar que el conocido como banco malo cediese toda su cartera de viviendas a las autonomías para su uso social, ahora su departamento ha cerrado la compra de 500 inmuebles por cerca de 50 millones de euros a la entidad.

Según fuentes de Sareb, está previsto que la venta se produzca en varias fases, siendo el primer paso la formalización de una adquisición en abril de entorno a 335 viviendas por un importe de 31 millones. El resto de los inmuebles, hasta 500 en toda la Comunidad Valenciana, se traspasarían posteriormente. En la actualidad ya se han identificado las viviendas de Sareb que en principio formarán parte de este acuerdo.

Cinco desarrollos

## Prologis, 120 millones en España para levantar 100.000 m2 en 2023



Tras sumar 26 nuevos centros logísticos en España con la compra de Crossbay, Prologis crecerá en 2023 de manera orgánica. La compañía tiene en su hoja de ruta hasta cinco desarrollos repartidos entre Barcelona y Madrid que le permitirán sumar más de 100.000 m2 de superficie en un momento en el que roza el lleno absoluto en sus instalaciones. La compañía invertirá 118,5 millones para que los inmuebles estén disponibles este año. El director ge-

neral de la organización en España, Cristian Oller, explica a *elEconomista.es* los cinco desarrollos entre L'Hospitalet de Llobregat y Sant Boi, dos municipios a menos de 10 km de Barcelona, y Guadalajara; Valdemoro y San Fernando de Henares, en la Comunidad de Madrid. "En Barcelona prácticamente no hay espacio y aunque en Madrid hay más oferta, que no sobreoferta, sí creemos que existe una demanda insatisfecha", compara el directivo.

89 parcelas

## La Comunidad de Madrid aspira a vender 500.000 m2 de suelo industrial



Casi medio millón de m2 de suelo logístico están a la venta a través del Portal del Suelo 4.0 de la Comunidad de Madrid. Estas parcelas de titularidad pública están a disposición de inversores y empresarios para que se instalen casi un centenar de empresas en la región. En concreto, hay publicadas 89 parcelas de suelo industrial repartidas en 16 municipios: Alcalá de Henares, Alcorcón, Campo Real, Fuenlabrada, Getafe, Las Rozas de Madrid, Lega-

nés, Lozoyuela-Navas-Sieteiglesias, Madrid, Meco, Móstoles, Paracuellos de Jarama, Parla, Pinto, San Fernando de Henares y Villanueva de la Cañada. Concretamente, estos activos suman 418.000 metros cuadrados de superficie y 302.000 metros cuadrados edificables. Se encuentran en su mayor parte, con 38 parcelas, en Getafe, donde se desarrolla el Área Tecnológica del Sur Tenogetafe, y en Fuenlabrada, donde se localizan 10 suelos.

# ¿Qué consumo energético va a tener mi vivienda?

Si antes el factor decisivo para la compra de una vivienda era el precio y ver la cuota hipotecaria que se tenía que pagar, ahora la tendencia es preguntar por el consumo energético que tiene la casa.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

**H**oy el cliente demanda más servicios cuando compra una vivienda dentro de su hogar, nos preguntamos cual es la tendencia del comprador ¿Cómo de exigente es en la actualidad el comprador de una vivienda nueva?

“En estos últimos años hemos visto como las prioridades de los propietarios han cambiado, antes nunca nos preguntaban por el consumo energético de la vivienda, sólo se valoraba la cuota de la hipoteca y ahora el consumo energético que tiene una vivienda es una de las preguntas que más te hacen y más valoran”, afirma Carolina Roca, presidenta de Asprima y gerente en Grupo Roca.

El cliente es tremendamente exigente en proporción al esfuerzo que hace para adquirir una vivienda apunta Juan José Cercadillo, CEO de Hi! Real Estate. “La relación calidad-precio, la eficiencia energética, el confort y la personalización son fundamentales hoy en día para la decisión de compra del cliente. Construimos mejor que nunca y mejor que muchos países del mundo”.

¿Cuál es el servicio más valorado hoy en día? El cliente demanda climatizar el hogar de forma respetuosa con el medio ambiente y, de paso, lograr interesantes ahorros en la factura energética y confort térmico y para ello podemos optar por la climatiza-





**La climatización o suelo radiante en Madrid, en obra nueva, ya es un estándar más.**

ción radiante. Un sistema invisible y que ofrece muchas ventajas. "Somos los primeros interesados en que la instalación de nuestra solución de climatización invisible sea la mejor posible desde el punto de vista energético y en funcionamiento, para ello hemos desarrollado Uponor One", afirma Claudio Zion, Unit Manager Uponor Iberia.

La climatización radiante funciona por un principio natural que se basa en calentar o enfriar superficies de nuestro alrededor. Es decir, cuando el sistema funciona en modo calefacción, la superficie caliente cede el calor al ambiente; mientras que actuando como refrescamiento, el calor excesivo se absorbe o descarga a través de la superficie fría. "La climatización o suelo radiante en Madrid en obra nueva ya es un estándar más. Se empezó con el suelo radiante y ahora ya se pide el suelo refrescante" declara Paula San Román, directora general de Libra Gestión de Proyectos,

Uponor, multinacional de origen finlandés experta en soluciones para el transporte de agua en la edificación y soluciones de Climatización Invisible por superficies radiantes, ha presentado Uponor One, su nuevo programa de servicios exclusivos para promotoras en cada una de las fases críticas del proyecto. Desde el asesoramiento técnico y diseño de instalaciones en la fase previa de anteproyecto, a la formación y seguimiento de obra durante la ejecución, hasta el apoyo en la postventa a través de guías de usuario, contratos de mantenimien-

to y expedición de la garantía sobre sus soluciones de hasta diez años. Mediante Uponor One las promotoras inmobiliarias adquieren asesoramiento del proyecto desde el inicio al final. Este programa surge de manera orgánica a partir del trabajo y experiencia de Uponor con las principales promotoras del país durante los últimos 20 años, y del análisis pormenorizado de las tendencias más actuales del sector inmobiliario como son: la eficiencia energética, el confort térmico, o la salubridad e higiene; el interés de promotores e inquilinos por el peso de las instalaciones en el momento de la decisión de

**Con Uponor One las promotoras adquieren asesoramiento del proyecto desde el inicio al final**

compra, o la demanda en aumento de los propietarios por una cobertura y seguridad en su vivienda que vaya mucho más allá del momento de la entrega de llaves.

"En los últimos años el sector de la construcción edificatoria está atravesando un proceso de transformación integral hacia una mayor eficiencia, a través de la digitalización e industrialización de gran parte de las actividades y procesos que involucra a todos los integrantes de la cadena de valor. Las necesidades de los promotores inmobiliarios ya no pa-

san por contar con proveedores que ofrezcan productos de calidad, con el compromiso del suministro en obra o con el cumplimiento de plazos; los promotores referentes nos solicitaban ir más allá en busca de un *partner* que trabajara con ellos como un solo equipo, para estar presentes durante todas las fases del proyecto. Este fue el motivo que nos ha impulsado a poner en el mercado Uponor One", concluye Claudio Zion.

"Los compradores tienen mucha información y quieren tener una calificación energética máxima. Nuestros cooperativistas no se plantean entrar en ninguna promoción nueva si no tiene suelo radiante y la siguiente pregunta que ya te hacen es por el suelo refrescante", explica Paula San Román,

La climatización invisible favorece el camino para lograr el consumo de energía casi nulo de los edificios frente a otro tipo de sistemas de climatización, al ser soluciones que se combinan con fuentes de energía renovable, y requerir un menor consumo energético. Además, se simplifica la instalación al ser la misma, tanto para calefacción como para refrigeración. "De cara al usuario, al confort, se une un ahorro en la factura energética, estimándose una reducción de costes del 64%, aproximadamente", recalca Claudio Zion.

Con presencia en 26 países de Europa y América del Norte, Uponor asegura que este sistema ahorra entre un 10% y un 25% de energía y mejora el rendimiento del sistema generador de energía frente a

los sistemas tradicionales de calefacción o refrigeración por aire. Este ahorro energético puede llegar a ser de hasta un 90% si se tienen en consideración fuentes de energía renovables.

Cuando hablamos de climatización Invisible no solo nos referimos a una promoción de obra nueva, este sistema también puede jugar un papel clave en los ambiciosos planes de rehabilitación en España. La estandarización de sistemas de climatización energéticamente eficientes a través de suelos, paredes y techo radiantes, supondrán una gran aportación en la renovación de un parque de viviendas.

**La climatización invisible supone un ahorro en costes en la factura energética del 64%**

Y es que la mitad del parque edificado de nuestro país se construyó antes de los años 80, lo que deja unas viviendas, en líneas generales, sin criterios de eficiencia energética. Según la Estrategia a largo plazo para la rehabilitación energética en el sector de la edificación en España (Eresse), España necesita llegar hasta los 10 millones de rehabilitaciones de viviendas principales en las próximas tres décadas para cumplir su compromiso de cero emisiones de carbono para 2050, para lo que es preciso incrementar por cinco su actual ritmo de rehabilitación anual de viviendas.



# CREEMOS EN LAS PERSONAS

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



[merlinproperties.com](http://merlinproperties.com)



# Hormigón sostenible para reducir las emisiones de CO2

Aedas Homes y Holcim España se unen para construir viviendas más sostenibles empleando ECOPact, un hormigón con baja huella de carbono.

El Economista. Fotos: iStock



El sector de la construcción es responsable del 36% de las emisiones de gases de efecto invernadero.

La actividad constructora es una de las que más recursos naturales consume y una de las más contaminantes. Este sector es responsable del 36% de las emisiones de gases de efecto invernadero, según la Agencia Internacional de Energía.

En este contexto hay que hablar del hormigón, el material con el uso más extendido en la construcción. Tras su aparición hacia el año 500 a.C, ha ido sufriendo cambios hasta el material que hoy conocemos, formado por un conglomerante (normalmente cemento Portland), áridos, agua y diferentes aditivos. Dentro de la tendencia actual, en la que la fabricación del hormigón intenta reducir su huella de carbono por medio de la optimización de procesos constructivos que generan un menor impacto ambiental o utilizando materiales reciclados, se han creado hormigones especiales más respetuosos con el medio ambiente: hormigón reciclado, biológico y fotocatalítico.

Con el objetivo de reducir esta huella de CO2, la promotora Aedas Homes y Holcim España, del Grupo Holcim, líder mundial en soluciones innovadoras y sostenibles para la construcción han sellado un importante acuerdo de colaboración para construir promociones de viviendas empleando ECOPact, un hormigón con baja huella de carbono.

Este innovador material permite reducir significativamente las emisiones de CO2 en la construcción residencial. Con esta alianza, Aedas Homes da un paso más hacia el ambicioso objetivo marcado en su Plan ESG 2021/23 de neutralizar la huella de carbono de sus promociones en un 50% en 2030 fomentando la utilización de materiales respetuosos con el medio ambiente. "Aedas Homes sigue avanzando para convertirse en la promotora referente en sostenibilidad y ahora, de la mano de una firma líder como Holcim España, está más cerca con la incorporación del hormigón de bajas emisiones teniendo en cuenta la relación directa entre el hormi-



El ECOPat permite una reducción de CO2 entre el 30% y el 70%.

gón tradicional y las emisiones de CO2 en la construcción de viviendas”, asegura Luis García Malo de Molina, director de Operaciones de Aedas Homes.

Manuel Barrero, director de la Actividad de Hormigón de Holcim España, señala que “con acuerdos como el alcanzado con Aedas Homes seguimos dando los pasos necesarios hacia la descarbonización del sector de la construcción y su transformación en un negocio sostenible que permita construir mejor con menos a través de una cartera de soluciones verdes bajas en carbono”.

ECOPact permite una reducción de CO2 entre el 30% al 70% con respecto a los hormigones y morteros tradicionales, además de ser la primera gama de hormigones con Declaración Ambiental de Producto (DAP) propia.

“Nuestra DAP se ha redactado utilizando la metodología de Análisis del Ciclo de Vida (ACV) del producto, que permite conocer los principales impactos ambientales derivados de su producción y uso, aportando además una total transparencia sobre el proceso.

ECOPact mantiene e incluso mejora las propiedades de un hormigón convencional, a la vez que supone una solución sostenible, versátil y durable. Este material es un claro ejemplo de nuestro propósito por seguir avanzando hacia una construcción cada vez más sostenible y contribuir a construir progreso para las personas y el planeta”, apunta Manuel Barrero.

El acuerdo entre Aedas Homes y Holcim España se enmarca, inicialmente, en tres proyectos con



cerca de 200 viviendas. Estos primeros residenciales en los que se utilizará este hormigón sostenible ECOPact serán promovidos en las Direcciones Territoriales Centro; Cataluña; y Levante y Baleares. “Esperamos que estas promociones sean sólo el principio y que en un futuro todos los residenciales de Aedas Homes se construyan con hormigón respetuoso con el medio ambiente”, concluye Luis García Malo de Molina.

**Seguimos dando los pasos necesarios para descarbonizar el sector.**

**Augusto Lobo**

Director de Retail Capital Markets de JLL España

## Flexibilidad urbanística, clave para dar una segunda vida a las sucursales bancarias

**S**i bien España es todavía uno de los países europeos con más sucursales bancarias de Europa -la cifra alcanza, a cierre de junio de 2022, las 18.322 sucursales de acuerdo con los datos del Banco de España- en los últimos años se ha producido un proceso gradual de cierre de oficinas. Sólo desde 2016, en España han desaparecido cerca de 10.000 sucursales. Más de 20.000 si comparamos las cifras con las de 2011: una reducción de más del 50% en tan solo una década, muy por encima de la media de la Unión Europea que, según las cifras del Banco Central Europeo, se sitúa en el 34,5% para el periodo comprendido entre 2011 y 2021.

Este proceso, que fue impulsado por la digitalización, la concentración bancaria y la búsqueda de mayor eficiencia por parte de las entidades, parece imparable en España. Cabe destacar que en el último año se han vivido importantes operaciones de inversión en el segmento de las oficinas bancarias en España. Así, BBVA adquirió a Merlín Properties una cartera de más de 650 sucursales por un importe cercano a los 2.000 millones de euros, la mayor operación en el segmento *retail* firmada en los últimos cinco años. Por su parte, Santander se hizo con una cartera de 380 oficinas bancarias de AXA por cerca de 300 millones de euros y la Socimi IBI Lion compró un porfolio de siete sucursales por un importe que ronda los 18 millones de euros.

Con estas operaciones, la inversión en activos High Street a cierre de 2022 estará en el entorno de los 3.110 millones de euros: un aumento de más del 1.023% en tasa interanual. Si bien este aumento tan significativo está condicionado por la operación de compraventa de sucursales de BBVA ya mencionada. Excluyendo esta transacción de la ecuación, el volumen de inversión en High Street ronda los 1.123 millones de euros en 2022, un incremento muy relevante, del 305% en la comparativa anual.

Estas cifras ponen de manifiesto dos aspectos a tener en cuenta. En primer lugar, el interés inversor en activos High Street, independientemente de su tipología. Pero, por otro lado, la recompra de sucursales por parte de los principales grupos bancarios españoles también podría anticipar un incremento en el



número de cierre de sucursales bancarias a lo largo del año 2023; un movimiento que, en países comparables, como Francia y Reino Unido, se produjo con anterioridad.

La lógica invita a pensar que la conjunción de estos dos factores -el interés en activos en ubicaciones *prime* y la potencial reducción en el número de oficinas bancarias- acabará por impulsar la apertura de nuevos comercios y *flagship stores* de marcas *premium* en las principales arterias comerciales de las ciudades españolas.

Sin embargo, aunque los cambios de uso forman parte del ciclo de explotación de un activo inmobiliario -en su momento, las sucursales bancarias reemplazaron otro tipo de actividades- estos traen consigo algunos retos que es necesario considerar. A pesar del interés inversor por ubicaciones High Street, no todas las oficinas bancarias que ya han cerrado o que podrían cerrar están situadas en ubicaciones céntricas. Al contrario, observamos que hay una gran cantidad de metros cuadrados que antaño ocupaban sucursales bancarias en ubicaciones secundarias y que hoy se encuentran en desuso.



El cese de actividad afecta de manera muy negativa al valor del entorno en el que operan. De ahí la importancia de analizar usos alternativos para que contribuyan a regenerar el espacio y dinamizar el comercio y los negocios de proximidad. Desde JLL detectamos que aquellos espacios en zonas secundarias que antes ocupaban sucursales bancarias y que ahora están destinadas a otras actividades, no comparten una actividad predominante.

■  
**Antiguas sucursales bancarias han sido reconvertidas por sus propietarios en pequeños almacenes logísticos**

Por tanto, encontramos pequeñas y medianas compañías cuya actividad se corresponde con el *retail* clásico, pero también espacios destinados a la prestación de servicios (academias de formación, lavanderías, gimnasios). Por otro lado, también observamos que antiguas sucursales bancarias han sido reconvertidas por sus nuevos propietarios en pequeños almacenes logísticos de última milla o incluso en espacios destinados al alquiler de trasteros para particulares.

■  
 Todo ello indica que la flexibilidad urbanística -en términos de concesión de licencias, cédulas de habitabilidad, aprobación de cambios de uso- se perfila como la clave para recuperar la actividad económica de los espacios que antaño ocupaban sucursales bancarias, contribuyendo a potenciar otros tipos de actividad más allá de la comercial.



A. Martín

# elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

## Fin de semana perfecto:

Del lat. Finis - Del lat. tardío septimāna - Del lat. perfectio, -ōnis.

1. Dícese de los días sin despertador, huele a café recién hecho y tu ejemplar de **elEconomista.es** espera sobre el sofá.
2. m. Sinónimo de recibir el periódico **elEconomista.es** cada mañana de sábado, a domicilio.



Sábados **Naranjas**

Suscripción anual a la edición impresa  
del **fin de semana** por **114,40€**

Acceso ilimitado a la edición diaria en PDF

Entrega todos los sábados a domicilio

Quiosco gratuito de revistas y especiales

**SUSCRÍBETE AQUÍ**