

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

6 de febrero de 2019 | Nº 29

El 'coliving' aterriza en España con una rentabilidad al inversor del 5% | P20

El efecto Amazon empuja a los fondos a construir naves logísticas | P26

Javier García-Valcárcel
Presidente de Gestilar



“Entramos en Portugal con una inversión de 80 millones” | P16

LOS GRANDES PROYECTOS SUMARÁN ESTE AÑO 2.600 MILLONES

Madrid es una de las ciudades que más se moderniza, renovando sus inmuebles | P6



32. Termómetro Las oficinas siguen fuertes en contratación

Madrid y Barcelona cerraron el año pasado con 950.000 metros cuadrados firmados

34. Los Protagonistas Las empresas del sector renueva su imagen

Todas se están reinventando con éxito para ir hacia una visión más profesional y tecnológica

42. Tendencia Architectures diseña en apenas horas

Neinor Homes trabaja con esta 'startup' que usa Inteligencia Artificial, reduciendo los tiempos

48. En Exclusivo Viviendas que se adaptan por arte de magia

Vía Celere trae a España de forma pionera el concepto de viviendas modulares con 'Magin House'

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Consejero Delegado:** Pablo Caño **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Directora de Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez
Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

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

Actualidad Los grandes proyectos suman una inversión de 2.600 millones

Madrid es una de las ciudades que más se moderniza con importantes desarrollos para reposicionar sus inmuebles



06



20

En Proyecto El 'coliving' da un retorno del 5% al inversor

Este es el nuevo modelo de casas compartidas que llega a Madrid y Barcelona y que interesa a los inversores

Entrevista Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar

"Hemos dado el salto a Portugal con dos proyectos de 170 viviendas y una inversión de 80 millones"



16



26

Consultoría El efecto Amazon llenará España de naves logísticas

Los fondos se lanzan a la promoción y suman proyectos por más de 3,6 millones de m2 para los próximos tres años

Madrid lidera en 2019 la modernización de sus activos

Este año verán la luz nuevos desarrollos inmobiliarios en todos los segmentos, lo que va a suponer una notable mejora de la calidad del parque inmobiliario en España. Si cogemos 18 de los grandes proyectos que abrirán sus puertas en 2019, la inversión supera los 2.660 millones de euros. Los grandes inversores que apostaron por transformar activos están ayudando a posicionar a España con las últimas tendencias de diseño, sostenibilidad y eficiencia de Europa y EEUU. Gracias a estas actuaciones, Madrid está convergiendo como una de las ciudades más notorias y con mayor crecimiento de Europa. Tenemos ejemplos en cada uno de los usos. Por ejemplo, en residencial está la *Torre Riverside*, de Neinor Homes y Lagasca 99, de Lar España; o la *Quinta Torre* del grupo Villar Mir y el edificio *Parc Glòries* de Colonial, en Barcelona. En *retail* el proyecto más importante de 2019 es el centro Canalejas, en Madrid. También podemos destacar el centro comercial y de ocio Lagoh, que será el más grande de Andalucía, y que se abrirá en Sevilla; y en logística el proyecto más grande que sale este año es la plataforma para *e-commerce* en Guadalajara que desarrolla Montepino

para Zara.com. En hoteles, se inaugurará el primer Four Seasons en Madrid, en Canalejas, la reforma del hotel Ritz o el nuevo hotel Riu en Plaza España.

Todos estos proyectos que se entregarán este año no solo van a ser una nueva alternativa para la demanda actual, sino que va a generar una nueva demanda a la que Madrid no optaba por la tipología de activos algo obsoleta. Madrid está en una carrera imparable y gracias a la cantidad de proyectos en marcha para los próximos años liderará la permanente modernización de activos inmobiliarios de referencia.

Según los expertos inmobiliarios, sin lugar a dudas el complejo comercial de Canalejas será uno de los proyectos más importantes del sector *retail* para 2019, y por supuesto para el hotelero. La excelente ubicación, las dimensiones del propio proyecto y el impacto social y económico que tendrá en la zona le convierten en un activo de referencia, no solo en España, sino en toda Europa. Es una apuesta innovadora que aúna lujo, ocio, restauración y vivienda, y que la sitúan al nivel de ciudades como Londres, París o Nueva York. De esta forma, España ya juega en la liga de las grandes ciudades con un parque inmobiliario de diseño, sostenibilidad y eficiencia energética.

Inversores apostaron por transformar activos y han ayudando a posicionar a España con tendencias de diseño, sostenibilidad y eficiencia de Europa y EEUU. Así, Madrid se convierte en una de las ciudades con mayor crecimiento en Europa

12

Socimis: desafíos y oportunidades para el futuro

Para conocer el papel que están jugando las socimis en el mundo inmobiliario, la Fundación Asprima, en colaboración con Gesvalt, ha organizado un desayuno el próximo día 12 de febrero en sus oficinas en Calle Diego de León 50, 2ª planta, en horario de 9:30 a 11:30h.

‘Iberian Reit Conference 2019’

European Public Real Estate Association (Epra) e Iberian Property presentan por segunda vez en Madrid un debate esencial para la comunidad inversora nacional e internacional, el 14 de febrero en el Hotel Westin Palace, de 9:00h a 14:00h.

24

20

Comercializar proyectos residenciales

La Fundación Asprima, en colaboración con Colliers International Spain, ha organizado un desayuno el próximo día 20 de febrero en las oficinas en Calle Diego de León 50, 2ª planta, en horario de 9:30 a 12:00h, para tratar la aplicación a un nuevo modelo de comercialización.

Finanzas prácticas para no financieros

Con el objetivo de estudiar y analizar, desde una perspectiva práctica, los fundamentos financieros para la toma de decisiones de inversión y financiación empresarial, la Fundación Asprima ha organizado un seminario, el día 21 de febrero en Diego de León, 50, 2ª planta, de 9:00 a 17:00h.

21

28

Jornada sobre precios de vivienda en España

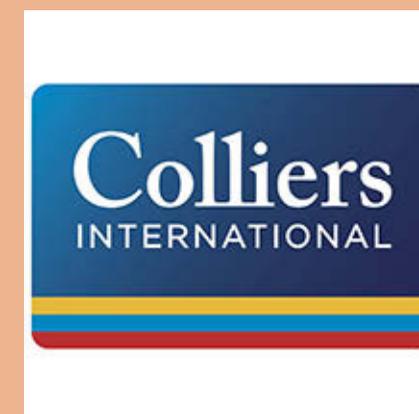
Para estudiar y analizar los precios de la vivienda en España, Asprima organiza el 28 de febrero una jornada donde se pondrán las claves del comportamiento de los precios de venta y alquiler de la vivienda en 2018 y la previsión para 2019. En Diego de León, 50, Madrid.

‘Efimad 2019. Encuentro de Financiación Inmobiliaria’

El 7 de febrero, Asprima y CaixaBank organizan el encuentro de financiación inmobiliaria de Madrid en CaixaForum.



07



21

Colliers International presenta ‘Top Hotel Trends 2019’

La consultora inmobiliaria presentará el día 21 de febrero su informe sobre inversión hotelera en España.

CENTURY 21[®]

LO HACEMOS TODO
POR TU CASA



CENTURY21.ES



LOS PROYECTOS DE 2019 SUMAN 2.663 MILLONES

Estos nuevos desarrollos suponen una mejora notable de la calidad del producto. Madrid liderará la modernización de sus activos de referencia y se coloca al mismo nivel que Londres, París o NY

LUMELIA TORRES

Los grandes proyectos inmobiliarios que saldrán este año en España suman una inversión superior a los 2.600 millones de euros. Según Neil Livingstone, Managing Director de Capital Markets de Colliers International, “los nuevos desarrollos inmobiliarios que se entregan en 2019 van a suponer una notable mejora de la calidad del parque inmobiliario en España. Los grandes inversores que apostaron por transformar activos están ayudando a acercar a España a las últimas tendencias de diseño, sostenibilidad y eficiencia de Europa y EEUU. Gracias a estas actuaciones, Madrid está convergiendo como una de las ciudades más notorias y con mayor crecimiento de Europa. Tenemos ejemplos en cada uno de los usos. En residencial, Lagasca 99; en hoteles, el proyecto Canalejas con el primer Four Seasons de España; en oficinas, los edificios *Helios* o *Los Cubos*; respecto a *retail*, Gran Vía 18 o Plaza de Colón 1. Todos estos proyectos que se entregarán este año no solo van a ser una nueva alternativa para la demanda actual, sino que van a generar una nueva demanda a la que Madrid no optaba por la tipología de activos algo obsoleta. La ciudad está en una carrera imparable y gracias a la cantidad de proyectos en marcha para los próximos años liberará la permanente modernización de activos inmobiliarios de referencia.

Hemos hecho una selección de 18 proyectos que abrirán sus puertas este año en distintos segmentos como *Torre Riverside*, de Neinor Homes, y Lagasca 99, de Lar España, en residencial, o la *Quinta Torre* del grupo Villar Mir y el edificio *Parc Glòries* de Colonial, en Barcelona. En *retail* el proyecto más importante de 2019 es el centro Canalejas, en Madrid. También podemos destacar el centro comercial y de ocio Lagoh, que será el más grande de Andalucía, y que se abrirá en Sevilla, y en logística el proyecto más grande que sale este año es la plataforma para *e-commerce* en Guadalajara que desarrolla Montepino para Zara.com. En hoteles, se inaugurará el primer Four Seasons en Madrid, en Canalejas, la reforma del hotel Ritz o el nuevo hotel Riu en Plaza España, son algunos de los desarrollos en 2019.

Para Augusto Lobo, director del área Retail de la consultora JLL, “sin lugar a dudas, el complejo Canalejas será uno de los proyectos más importantes del sector *retail* para 2019, y por supuesto para el hotelero. La excelente ubicación, las dimensiones del propio proyecto y el impacto social y económico que tendrá en la zona le convierten en un activo de referencia, no solo en España, sino en toda Europa. Es una apuesta innovadora que aúna lujo, ocio, restauración y vivienda, y que la sitúan al nivel de ciudades como Londres, París o Nueva York”.



El residencial de lujo Lagasca 99, en el centro de Madrid

Lagasca 99, obra del arquitecto Rafael de la Hoz y promovido por Grupo Lar, para Lar España y Pimco, propietarios al 50 por ciento. Un edificio único en el centro de Madrid de 8 plantas con 44 viviendas de 300-700 metros, piscina en el ático, jardín inglés, iluminación sostenible, domótica. Inversión: 150 millones -100 millones suelo y 50 construcción-.



Canalejas, el proyecto de 'retail' más importante en 2019

El proyecto Canalejas es de uso mixto: hotel de lujo operado por la cadena Four Seasons con 200 habitaciones, una galería comercial de 15.000 metros, 22 viviendas de alto *standing* y aparcamiento para 400 plazas. Promueve OHLD y Mohari Limited en Plaza Canalejas en Madrid y se prevé la entrega en septiembre de 2019. Inversión: 525 millones.



Proyecto logístico 'e-commerce' en Guadalajara para Zara

El proyecto logístico más grande que se entrega en el segundo trimestre de 2019 está en Marchamalo, Guadalajara, en la A2. Son 122.000 metros de nave *e-commerce* que desarrolla Montepino para Zara.com. La Fase I se entregó en el cuarto trimestre de 2018 y ya están funcionando 74.000 metros. Inversión: 90 millones.



Montepino desarrolla en Toledo una gran plataforma logística

Montepino está construyendo en Toledo una planta logística de 80.000 metros cuadrados para *e-commerce* y almacenaje que arrendará a la empresa Logisfashion, una multinacional española del sector textil. La entrega de esta plataforma se prevé para el mes de marzo de este año. Inversión aproximada: 45 millones.



Torre residencial 'Riverside' en Madrid por Neinor Homes

La *Torre Riverside*, promovida por Neinor Homes, es un residencial de 20 plantas que finalizará las obras en otoño de 2019 y será un hito en Madrid. Diseñada por el arquitecto Julio Touza Rodríguez, se sitúa a orillas del río Manzanares. Destaca por su arquitectura de vanguardia, máxima sostenibilidad y eficiencia energética. Inversión: 20 millones.



Barcelonesa de Inmuebles construye oficinas en 22@

Nuevo proyecto de oficinas en el 22@ de Barcelona con 23.600 metros. La promotora es Barcelonesa de Inmuebles y el complejo constará de tres edificios de 10.000 metros, 8.500 metros y 5.100 metros. Se prevé que esté terminado en el segundo semestre del año y tiene un acuerdo para vender una parte a Catalana Occidente. Inversión: 50 millones.



Open Sky en Torrejón de Ardoz (Madrid) apuesta por el ocio

El Open Sky de Torrejón de Ardoz (Madrid) no será un centro comercial al uso, sino un parque de atracciones. Compagnie de Phalsbourg prevé su apertura (91.600 metros) en abril de 2019. Tendrá tirolesa, pista de patinaje y escenario de conciertos, 12.500 metros de lago y oferta comercial (150 tiendas) y de ocio. Inversión: 175 millones.



Lar España promueve el centro comercial Lagoh en Sevilla

El centro comercial y de ocio familiar Lagoh, que promueve Lar España, será el más grande de Andalucía y se abrirá en la segunda mitad de 2019 en Sevilla. De arquitectura vanguardista, cuenta con 123.000 metros que alojará 190 locales comerciales, zonas comunes y un gran lago que le da su nombre. Inversión: 250 millones.



Therus contruye el complejo de oficinas 'Helios' en Madrid

Hispania compró a la gala Therus Invest el solar para el proyecto de oficinas *Helios* por 32 millones, ubicado en Campo de las Naciones (Madrid). Therus contruye el parque de oficinas de 35.641 metros en dos edificios, 770 plazas de parking y certificación LEED Platinum. Se entregará en marzo de 2019. Inversión: 100 millones.



La 'Quinta Torre' en Madrid que promueve Grupo Villar Mir

Proyecto Caleido o Quinta Torre en Madrid. De uso educativo, sanitario y comercial que promueve Grupo Villar Mir y su socio filipino Emperador. Un edificio vertical (165 metros y 36 plantas) para el Instituto de Empresa (IE) y otro edificio horizontal -4 plantas y 20 metros de altura- para Quirón Salud. Se entrega en septiembre de 2019. Inversión: 300 millones.



Edificio 'Hexagon Glòries' en el 22@ (Barcelona)

Metrópolis apuesta por el 22@ en Barcelona y compra por 50 millones un edificio de oficinas en construcción promovido por la inmobiliaria Brilten. El activo, conocido como *Hexagon Glòries* por la forma de su fachada, cuenta con una superficie de 10.842 metros y certificación LEED Gold. Se entrega en junio de este año. Inversión: 35 millones.



Edificio 'Río 55', en Madrid, del fondo AEW

Grupo Insur vendió al fondo AEW el edificio de oficinas *Río 55*, en Madrid, por 43 millones. El inmueble cuenta con una superficie total de 27.424 metros distribuidos en cuatro edificios con una superficie aproximada entre 6.000 y 7.000 metros y 398 plazas de aparcamiento. Se entrega en octubre de 2019. Inversión: 69 millones.



Riu Hoteles abrirá en el Edificio España, en Madrid

El promotor Riu Hoteles en el Edificio España cambia el actual uso del edificio para incluir en las dos primeras plantas, planta baja, entreplanta y sótano una zona comercial, mientras que en las restantes plantas se instalará el nuevo hotel Riu, de categoría 4* y con 550 habitaciones. Se abrirá en verano de 2019. Inversión: 400 millones.



McArthurGlen Designer Outlet Málaga, primer 'outlet' de marca

McArthurGlen Designer Outlet Málaga será el primer *outlet* de marcas de diseño en el sur de España. El centro, que promueve McArthurGlen y Sonae Sierra, tendrá 30 000 metros de espacio comercial y se está desarrollando en dos fases. Abrirá sus puertas en la primavera de este año. Inversión: 140 millones.



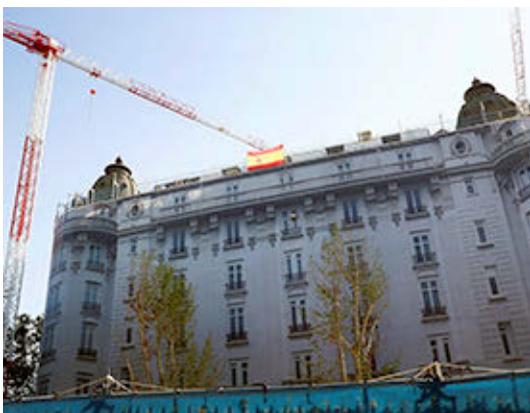
Colonial construye 'Parc Glòries' en el 22@, en Barcelona

Colonial construye en el distrito 22@ de Barcelona el mayor edificio de oficinas, *Parc Glòries*, ubicado en la calle Ciutat de Granada 150, junto a la plaza de Glòries. El inmueble contará con 24.543 metros distribuidos en 17 plantas completamente diáfanos -sin columnas- diseñados por Battle & Roig. Se entrega este año. Inversión: 77 millones.



Therus reforma el edificio de 'Los Cubos' en Madrid

Henderson Park y Therus compraron el edificio *Los Cubos*, en Madrid, a Realia por 52 millones y ahora están haciendo una reforma integral con el estudio de arquitectura Chapman Taylor. El complejo cuenta con una superficie sobre rasante de 18.500 metros y superficie total de 32.900 metros. Se entrega en septiembre de 2019. Inversión: 26 millones.



Reforma integral del Hotel Ritz con Mandarin, en Madrid

Mandarin Oriental y Olayan Group realizan la reforma integral del Hotel Ritz, en Madrid. La reforma ha sido proyectada por el arquitecto Rafael de la Hoz. Se reducen habitaciones de 166 a 153 y se aumentan su tamaño, reforma espacios comunes con nuevo bar, gimnasio y piscina cubierta. Se abrirá en septiembre de este año. Inversión: 99 millones.



Hotel de lujo W Madrid en el antiguo Hotel Asturias

La cadena W de Marriott Starwood abrirá en junio de 2019 el hotel de lujo W Madrid de Platinum Estates en la Plaza de Canalejas, donde estaba el Hotel Asturias, un edificio del S.XIX que será restaurado por Rockwell Group, respetando los elementos históricos, pero con diseño moderno y 141 habitaciones. Abrirá en junio de 2019. Inversión: 60 millones.



Antonio Ñudi y Jorge Ortiz

Departamento de Derecho
Público y Regulatorio de
Andersen Tax & Legal

La aparición de este nuevo sector de actividad genera una serie de conflictos sociales y económicos para los que no existen herramientas normativas transversales a nivel nacional que den una respuesta unitaria

Los pisos turísticos necesitan un marco regulador coordinado

La vivienda turística, paradigma en sus comienzos del comercio colaborativo, se ha convertido hoy en un negocio que, canalizado a través de plataformas tecnológicas como Airbnb o Homeaway entre otras, mueve cientos de millones de euros cada año.

Flexibilidad en formato y precio, facilidad en la contratación, confianza en la transacción o la utilidad del sistema de recomendaciones entre usuarios son, quizás, algunos de los elementos de su éxito. En contra, millones de euros de economía sumergida, incrementos en el precio del alquiler tradicional, turistificación de los centros de las ciudades o competencia desleal son los argumentos que esgrimen las Administraciones, los hoteleros tradicionales y las asociaciones de empresarios de apartamentos turísticos para exigir un mayor control de estas actividades. Nadie duda de que debe existir una regulación que proporcione la suficiente seguridad jurídica a los operadores, proteja a los consumidores y usuarios, permita una convivencia con el resto de vecinos y defienda la libre competencia pero, ¿desde qué ámbitos deben regularse estas actividades?; ¿cuáles son las Administraciones competentes para ello?

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia en

su estudio sobre las viviendas de uso turístico en España de 19 de julio de 2018, pone el foco en la posible ilegalidad de un exceso regulatorio.

En el ámbito municipal, los Ayuntamientos están utilizando su competencia urbanística para limitar la actividad exigiendo licencias de actividad y un registro previo. En este sentido fue pionero el Ayuntamiento de Barcelona con la regulación de las viviendas turísticas a través del Plan Especial Urbanístico de los Alojamientos Turísticos.

El Ayuntamiento de Madrid está tramitando el Plan Especial de Regulación del Uso de Servicios Terciarios en la clase de hospedaje, cuyo principal objetivo es preservar el uso residencial en las áreas centrales de la ciudad mediante técnicas restrictivas en el régimen de usos compatibles en edificios residenciales. Además, hasta que se produzca su aprobación, ha suspendido el otorgamiento de licencias de este tipo en esas zonas. En el caso de Valencia, se pretende una modificación del PGOU para que sólo se puedan destinar a vivienda turística las viviendas localizadas en planta baja o primera. Posiblemente el caso más restrictivo es el del Ayuntamiento de Palma de Mallorca, cuyo Plan General no permite el uso turístico en edificios plurifamiliares, limitándolo a

las casas unifamiliares. En el ámbito autonómico, la exigencia de presentación de una declaración responsable de inicio de la actividad, que la vivienda esté amueblada o la inscripción de la vivienda en un registro administrativo -la reciente sentencia del TS de 10 de diciembre de 2018 entiende que esto no supera el test de proporcionalidad y que no se debe exigir-, son aspectos en los que coinciden todas las normas pero, a partir de ahí, existen diversas formas de afrontar aspectos tales como las condiciones de la prestación del servicio, régimen de derechos y obligaciones de los usuarios y explotadores, o los servicios de inspección y régimen sancionador.

En el seno de las comunidades de propietarios también se están generando conflictos de convivencia, al entender que este tipo de actividad produce mayores molestias a los vecinos y un mayor desgaste de las zonas comunes. La doctrina de nuestros Tribunales -v. gr. La sentencia de la AP Barcelona de 27/12/2017- ha determinado que no se puede limitar este uso a propietarios que adquirieron sin limitación alguna, por lo que los acuerdos de las comunidades de vecinos en este sentido, que deben ser adoptados por unanimidad, no se pueden aplicar retroactivamente. El fallido Real Decreto-Ley 21/2018, sobre alquiler, derogado recientemente, introducía medidas restrictivas para la implantación de estas actividades, rebajando a 3/5 la mayoría cualificada necesaria y estableciendo la posibilidad de imponer cuotas especiales o incremento en la participación de los gastos comunes.

Otro aspecto a tener en cuenta es la seguridad. La Ley Orgánica de Seguridad Ciudadana exige a establecimientos de hospedaje la identificación de huéspedes y su comunicación a

las autoridades, que no se realiza en el caso de viviendas turísticas. En cuanto al control fiscal, el Real Decreto 1070/17, de 29 de diciembre de 2017, introdujo nuevas obligaciones de información periódica trimestral a la AEAT para las plataformas digitales que intermedian en el arrendamiento de viviendas con fines turísticos en España -como prestador de servicios de la información-, a través del modelo 179. De esta forma, a través de las plataformas digitales, Hacienda inspecciona a potenciales contribuyentes.

En definitiva, la aparición de este nuevo sector de actividad genera una serie de conflictos sociales y económicos para los que no existen herramientas normativas transversales a nivel nacional que den una respuesta unitaria, al margen del territorio donde se localicen y de los aspectos varios a regular, al ser la competencia legislativa de arrendamientos del Estado; la del turismo en su ámbito territorial de las Comunidades Autónomas; y la de las condiciones de uso y otorgamiento de licencias a los Ayuntamientos. Y todas ellas, en consonancia con las normas de libre competencia aplicando los principios del libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio reconocidos en la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, que incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva Comunitaria 2006/123/CE, de 12 de diciembre de 2006.

Sería oportuno que se convocara una mesa de coordinación turística y que, fruto de la cooperación de todas las Administraciones, sector empresarial y vecinos se consiguiera una armonización normativa que regulara de forma homogénea el fenómeno de las viviendas turísticas en todo el territorio nacional.

Antonio Nudi y Jorge Ortiz

Departamento de Derecho
Público y Regulatorio de
Andersen Tax & Legal

La Ley Orgánica de Seguridad Ciudadana exige a estos establecimientos de hospedaje la identificación de sus huéspedes y su comunicación a las autoridades, y esto no se realiza en las viviendas turísticas



‘NUEVO HABITAT CAÑAVERAL’, VIVIR A 20 MINUTOS DEL CENTRO DE MADRID

Habitat Inmobiliaria desarrolla este residencial de 41 viviendas de uno a cuatro dormitorios en el sureste de la capital, con piscina, sala social y zona infantil

EL ECONOMISTA

La calidad de la construcción y la exclusividad son dos de las cualidades que definen la nueva urbanización *Habitat Nuevo Cañaveral*, que la promotora Habitat Inmobiliaria desarrolla al sureste de Madrid. La parcela cuenta con 4.100 metros cuadrados edificables donde se desarrollarán 41 viviendas. La inversión total prevista del proyecto se sitúa en torno a los 8,5 millones de euros. La promoción, obra del estudio de arquitectura CIP Arquitectos, está situada en barrio de El Cañaveral, en una de las zonas con mayor desarrollo urbanístico de la Capital. Este residencial ofrece viviendas de uno a cuatro dormitorios con buena distribución de espacios. Además, la promoción se compone de una gran diversidad de tipologías, desde bajos con jardín hasta áticos y dúplex.

La exclusividad de *Habitat Nuevo Cañaveral* destaca también por sus espacios comunes diseñados y pensados para desconectar gracias a su piscina, sala social o zona infantil. La nueva promoción formará parte del estilo de vida y del ocio de los futuros propietarios. Está situada en una zona en plena expansión, con excelentes accesos a la M45 y a la R-3, lo que le permite situarse en el centro de Madrid en tan sólo 20 minutos en coche y está próxima a las estaciones de Renfe de Coslada y Vicálvaro. La parcela donde se desarrollará la promoción está situada en la calle María Pita, una zona en pleno desarrollo urbanístico provista de todos los equipamientos necesarios, como colegios, guarderías, centro de salud, centros comerciales o supermercados.

La luz se convierte en protagonista aprovechando al máximo la luz natural

La luminosidad de las viviendas es otro de los rasgos más señalados de *Habitat Nuevo Cañaveral*. Las viviendas disponen de amplios ventanales y terrazas que permiten aprovechar al máximo los espacios y la luz natural.

De esta manera, su diseño vanguardista y su luminosidad, acompañados de los acabados de primera calidad, ofrecerán una sensación de confort, calidez y bienestar para sus propietarios. Pensada para la vida actual, la promoción permite disfrutar tanto de los beneficios de una gran ciudad como Madrid, como de la tranquilidad de las zonas residenciales.



‘MIRADOR DEL MAYORAZGO 2’, LUJO Y DISEÑO AL NORTE DE MADRID

La promotora Verona desarrolla un residencial compuesto por tres edificios con un total de 48 viviendas de 3 y 4 dormitorios en Majadahonda, junto al campo de Golf Las Rejas

Ubicada en la zona nueva residencial de Mayorazgo, colindante con el Campo de Golf de Las Rejas, en Majadahonda (Madrid), se encuentra la segunda fase de la promoción *Mayorazgo 2*. Un residencial que está llevando a cabo la promotora Verona, promotora de Madrid consolidada desde el año 1972. Se trata de un complejo muy exclusivo formado por tres edificios en forma de C, donde su blanca fachada combinará con unas terrazas acristaladas orientadas a las zonas comunes y todas con vistas al hermoso encinar protegido. Está compuesta por 48 viviendas de 3 y 4 dormitorios de gran formato. Todas las estancias son amplias y tienen una distribución muy funcional, donde el salón y la habitación principal tienen conexión a una terraza. La urbanización está completamente cerrada y cuenta con seguridad 24 horas con una caseta de control. Entre las zonas comunes cabe destacar las zonas ajardinadas con una piscina exterior de adultos de agua salina de lámina desbordante y otra infantil con solárium. También hay una edificación aparte del resto de los bloques donde está ubicado un local multifuncional con cocina fría -sala *gourmet*- y gimnasio totalmente equipado con sauna, ambos bien iluminados hacia un patio inglés.





Gilmar comercializa este residencial diseñado para conseguir la máxima calificación energética

Este residencial está diseñado para conseguir la máxima calificación energética para que las viviendas sean lo más eficientes posibles. Su fachada será muy eficiente de tipo Sate y lleva instalado suelo radiante y refrescante por sistema centralizado de Geotermia. La obras se iniciaron en el mes de

octubre de 2018 y está prevista la entrega en el primer trimestre de 2021. Es una promoción con todo lujo de detalles y con un precio que parte desde 480.000 euros. Gilmar Consulting Inmobiliario comercializa esta promoción, que es más que un conjunto residencial, es una forma de vida privilegiada.



JAVIER GARCÍA-VALCÁRCCEL

Presidente de Gestilar

ALBA BRUALLA

Con un volumen de entregas de más de 500 viviendas al año, Gestilar, que cuenta con el respaldo de Morgan Stanley, se ha posicionado como una de las promotoras más activas de nuestro país. La compañía, que preside Javier García-Valcárcel, cuenta con una cartera de suelo para desarrollar unas 1.400 unidades en España y recientemente ha dado un paso importante al dar el salto al mercado de Portugal, donde abre delegación con el objetivo de llevar y consolidar el sello de su empresa familiar en el país vecino.

2018 ha sido un buen año para el mercado residencial. ¿Qué balance del pasado año puede hacer Gestilar?

Respecto al mercado vivimos una evolución del sector marcada por una demanda estable y solvente, pero a su vez muy exigente y con un nivel de precios que en determinadas zonas ya solo admite incrementos sostenidos. En lo que a Gestilar se refiere, en 2018 hemos entregado 516 viviendas, 150 en Cataluña y el resto en Madrid, lo que nos sitúa como una de las empresas con mayor volumen de facturación en este año. No solo hemos crecido a nivel de volumen de negocio en las zonas que ya estábamos, ya que en Gestilar estamos en proceso continuo de expansión y búsqueda de nuevas inversiones y también hemos crecido a nivel de expansión geográfica,

“Hemos dado el salto a Portugal con dos promociones de 170 viviendas y una inversión de 80 millones”

iniciando proyectos y abriendo delegaciones en Galicia y Baleares, con activos en todas suficientes para establecer planes de negocio con presencia a largo plazo. A nivel de producción, estrategia y consolidación, nuestros principales focos son Madrid, Cataluña y Baleares, en las cuales sumamos 1.400 potenciales viviendas entre suelo y promoción.

¿Qué volumen de producción tiene en marcha la compañía y cuál es la velocidad de cruce que quieren tomar?

En el último año hemos entregado más de 500 viviendas y para 2019 tenemos una previsión similar. Adicionalmente tenemos cartera de suelo para unas 1.400 viviendas. Entre la vivienda en construcción y la cartera de suelo actual nos garantizamos el poder mantener esta velocidad de cruce de cara a los próximos dos o tres años. A partir de ahí estamos trabajando sobre nuevas inversiones, que nos permitirán mantener este volumen en el medio plazo.

Además de la entrada en nuevas plazas nacionales, ¿están estudiando abrir mercado fuera de nuestras fronteras?

Sí, recientemente hemos dado el salto internacional a Portugal. Compramos 26.000 metros cuadrados en el municipio de Oeiras donde levantaremos dos promociones de 170 viviendas con una inversión estimada de 80 millones. Comenzaremos la construcción de la promoción en el tercer trimestre de este año y nuestra intención es entregar las viviendas a finales de 2021. Para nuestra empresa es un reto importante abrir en un mercado nuevo como es el portugués. Creemos que actualmente existe un potencial de desarrollo importante, en el que hay desequilibrio entre oferta y demanda que lo hace interesante. Debido a estas circunstancias, lo consideramos como un emplazamiento estratégico. Por tanto, planteamos esta operación como el desembarco de Gestilar en Portugal, siendo el resultado de relaciones empresariales con bancos, constructoras y servicios profesionales portugueses. Además, tenemos claro que esto derivará en sinergias que conllevarán a más operaciones en Lisboa.

¿En su salto internacional quieren ir de la mano de algún socio local?

Mantenemos nuestro modelo de negocio en la gestión interna. Una de nuestras mayores bazas son los procedimientos de comercialización propios los cuales dependen única y exclusivamente de Gestilar. Controlamos la marca por lo que nuestro equipo, además de transmitir la filosofía de la empresa, conoce a la perfección el producto. No tenemos un equipo de



“En el último año hemos entregado más de 500 viviendas”

“Tenemos en cartera suelo para promover unas 1.400 unidades”

“Hemos abierto delegaciones nuevas en Galicia y Baleares”

ventas, tenemos un equipo de consultores muy bien formados que ayudan y asesoran al cliente durante todo el proceso de compra. Con respecto a socios locales, siempre nos gusta apoyarnos en proveedores de servicios para temas puntuales como: arquitectura, construcción y asesoramiento fiscal.

¿Cree que el ciclo de la vivienda empieza a agotarse, al menos en grandes ciudades o regiones como Madrid y Cataluña donde los precios han experimentado grandes incrementos?

La demanda sigue siendo solvente y estable, motivo por el cual se van a seguir produciendo lanzamientos de forma importante. Hay plazas en las que el suelo finalista es escaso, como por ejemplo, Madrid, y en las que los lanzamientos existirán a corto plazo, pero debemos preocuparnos también por desarrollar suelo no finalista y generar materia prima sobre la que construir los próximos años.

Gestilar ha sido una de las pocas que ha sabido adaptarse a los distintos ciclos del mercado, ¿cómo se preparan para la siguiente recesión?

La crisis que vivimos no fue solo inmobiliaria. Se produjo una crisis global financiera y de liquidez. No vemos factible que se repita aquello vivido hace más de 10 años. Aun así, seguimos sin ver una crisis del sector inmobiliario a corto-medio plazo ya que la demanda es estable y solvente. Nos hemos adaptado a los nuevos ciclos de producción.

El mercado del alquiler es ahora la ‘niña bonita’ del residencial. ¿Están analizando entrar en este negocio?

Así como la financiación para venta está totalmente dinamizada, la destinada a la promoción de alquiler está por llegar. Como todos sabemos para poder obtener financiación son necesarias un nivel determinado de preventas y en el caso del alquiler habría que sustituirlo por algún otro tipo de garantía. Conforme se constituyan nuevas estructuras de financiación patrimonial destinadas al alquiler este mercado se abrirá a nuevos *players* más allá de los fondos y socimis que se han dedicado tradicionalmente.

¿Cómo les está afectando la falta de mano de obra y el encarecimiento de los costes de construcción?

Lo principal es que no es algo que notemos que se esté estabilizando. De



hecho, se ha agravado en los últimos 12 meses. Este encarecimiento de costes junto con una estabilización de los precios de venta entendemos que va a estresar económicamente los proyectos. Como en el precio de venta no podemos repercutir estos costes, lo que nos estamos planteando son nuevas estructuras productivas donde diluyamos los riesgos de la parte de producción económicos y temporales. En definitiva, un cambio de modelo.

El sector está haciendo una apuesta muy importante por las nuevas tecnologías, ¿qué pasos está dando Gestilar en este sentido?

Las nuevas tecnologías están contribuyendo con avances importantes para disfrutar de una mayor calidad de vida, seguridad y confort de nuestras viviendas. El futuro está en las casas inteligentes o *Smart Homes* de consumo casi nulo y ese es uno de los objetivos en los que estamos trabajando. Analizamos incorporaciones referentes a la VR para que nuestro equipo comercial pueda exponer la vivienda a través de diferentes canales,

“La subida de los costes de construcción se está agravando”

“La industrialización es recomendable y también necesaria”

así como a clientes alrededor del mundo. La digitalización de los procesos de compra es otro de los mecanismos que pondremos en breve en marcha y que es, además, una solicitud recurrente de nuestros clientes quienes ganarán comodidad ahorrando tiempo en desplazamientos. Los drones son también una herramienta fundamental ya que nos permiten captar videos y fotos con diferentes puntos de vista, paisajes y alturas, de forma que el cliente sabe qué vistas tendrá desde su vivienda. La ubicación juega siempre un papel determinante.

Una de las tendencias actuales en el mercado residencial es la industrialización, ¿están analizando apostar por este método?

Desde nuestro Departamento Técnico se está estudiando la próxima incorporación de estos procesos en nuestras futuras promociones. Estamos en grupos de trabajo específicos con constructoras y subcontratas para el desarrollo e implementación de estas técnicas. Entendemos que, con el problema actual, relacionado con la escasez de mano de obra, no solo es recomendable, sino necesario.

El precio de la vivienda ha experimentado importantes incrementos el pasado año, ¿cómo espera que evolucione a lo largo de este año?

El precio se está comportando de forma muy diferente en función de las zonas. En zonas muy consolidadas se está notando una estabilización del precio, estando en niveles en los que ligeros incrementos provocan disminuciones notables en ritmos de venta. Por otro lado, tenemos las zonas menos consolidadas y en las que la reactivación del lanzamiento de proyectos se ha producido más tarde. En esas zonas sigue existiendo demanda embalsada y por tanto los precios seguirán subiendo.

¿Qué retos sigue teniendo por delante el mercado de la vivienda?

Reducir tiempos en los trámites de concesión de permisos por parte de la Administración en algunos Ayuntamientos, sostenibilidad, adecuación de los precios de suelo a la situación actual de mercado, generar nuevos modelos de producción y seguir regenerando el tejido empresarial destruido en la crisis. Por último, debemos avanzar en construcción sostenible. El objetivo son los edificios de consumo nulo. La tecnología de energías alternativas y renovables está avanzando. Cada vez estas son más eficientes y los recursos naturales cada vez más escasos, por lo que debemos trabajar también en esta línea.



Manuel Jove se refuerza en Aventespacia

BBVA sigue soltando ladrillo. Esta vez con la venta de su participación en Avantespacia Inmobiliaria, la sociedad que constituyó en 2016 para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en España. La entidad ha vendido el 30 por ciento que le quedaba a Inveravante, el *holding* del empresario Manuel Jove, socio fundador de la inmobiliaria, que ahora se hace con la totalidad de la compañía. Avantespacia cuenta con desarrollos en las zonas *prime* del país.



MDSR compra 21 supermercados Eroski a Patrizia

MDSR Investment ha adquirido una cartera de 21 supermercados a Patrizia Immobilien AG, en la que supone su tercera operación de este tipo en España, tras el cierre de los proyectos Joparny y Tapas en febrero y septiembre de 2017, y en los que MDSR adquirió más de 120.000 m² de SBA alquilada a Carrefour y Eroski. Con esta nueva operación, la firma israelí se hace con una cartera total de más de 30 supermercados e hipermercados en España.



Nuevo récord de inversión hotelera con 4.810 millones

El sector hotelero registra de nuevo cifras récord de inversión en España con 4.810 millones de euros, lo que supone superar en un 23 por ciento la cifra de 2017, cuando se cerraron operaciones por 3.907 millones, según los datos de Colliers International. Del total, unos 4.600 millones han sido en hoteles existentes, un 34 por ciento por encima de 2017 y han supuesto un precio medio por habitación de 127.000 euros, con un crecimiento del 6,5 por ciento.



Tinsa entra en Bélgica al comprar Troostwijk-Roux

El grupo Tinsa se refuerza a nivel internacional y da un salto al mercado belga al tomar el control de un porcentaje mayoritario de la empresa local de valoración Troostwijk-Roux Expertises CVBA. Con sede en Amberes y oficinas en Gante y Bruselas, Troostwijk-Roux es la líder del mercado belga en peritación de siniestros y valoración de activos para el sector asegurador. La compañía factura 6 millones de euros y tiene más de 35 empleados.



Segro invertirá 500 millones en logística en tres años

La firma británica Segro aterrizó en España en 2015 y desde entonces se ha hecho con una cartera logística de 400.000 metros cuadrados, a los que se suman proyectos por volumen de otros 700.000 metros cuadrados, superando así el millón de metros cuadrados en nuestro país. El plan de la compañía pasa por seguir creciendo en España con una previsión de inversión de 500 millones de euros en los próximos tres años, según apunta la compañía.



Espacio de 'coliving' de Urban Campus en Madrid. UC

EL 'COLIVING' DA UN RETORNO DEL 5% PARA EL INVERSOR

Este es el nuevo producto de casas compartidas que empiezan a implantarse en Madrid y Barcelona y que interesa a los inversores, 'family office', por sus rentas y la demanda que hay en el mercado

LUZMELIA TORRES

Hay un nuevo fenómeno residencial que está atrayendo a los inversores y que empieza a implantarse en España. Es el *coliving* y se trata de viviendas donde los inquilinos comparten además de la casa, espacios de trabajo y aficiones.

Actualmente ha cambiado la forma en la que las personas viven y trabajan en las ciudades, y la vivienda tiene que adaptarse a esas nuevas necesidades. Además, la escasez y los altos precios de alquiler de vivienda en el centro de ciudades como Madrid o Barcelona hacen que surja este modelo de alquiler grupal o de convivencia.

El *coliving*, como casi todos los negocios colaborativos, se originó en Silicon Valley al producirse una escasez de vivienda que chocaba con la multiplicación de jóvenes profesionales que llegaban a San Francisco con ganas de socializar. De esta forma, empezaron a aparecer edificios en los que los inquilinos no sólo compartían zonas comunes sino que, además, compartían también sus aficiones. Se trata de viviendas compartidas, cada inquilino tiene su dormitorio privado, amueblado y con baño y luego cuenta con distintas zonas para compartir, espacios de *coworking*, cocina, salones y diferentes instalaciones como gimnasio o salas de juego. Cuentan con servicios de limpieza y mantenimiento continuo, ubicación, buenas comunicaciones y servicios de wifi, Netflix, etc. Se podría decir que es un híbrido entre un hotel y una residencia estudiantil.

“España ha tenido un *coliving* puesto en práctica por estudiantes que elegían vivir en casas compartidas por cuestiones económicas, pero hoy se contempla este formato hacia otros colectivos que no responden a una forma económica, sino a una forma de vida”, explica Iván Rodríguez, CEO de iKasa, que está liderando como promotor a un grupo de inversores que quieren entrar en *coliving* y en un proyecto que lanzarán en Madrid.

La empresa Urban Campus ha sido pionera en España en implantar este producto. “La sociedad Urban Campus se crea en París y, aunque nuestro primer proyecto está en Madrid, es una empresa con perspectiva europea, y de hecho tenemos 30 proyectos en distintas fases que sacaremos al mercado, siempre apostando por el *coliving*, que es una forma de vivir todos juntos en las ciudades. Urban Campus con este producto da esa flexibilidad que el mercado no te da de otra manera y hemos creado hogares para vivir en comunidad y desarrollar proyectos juntos”, asegura Ana Martínez, community manager de Urban Campus.

El *coliving* fuera de España está más consolidado con gran éxito en EEUU y en Reino Unido. Por ejemplo, en Londres, The Collective es el lugar de *coliving* más grande del mundo con 550 apartamentos en un edificio de 10 plantas, con gimnasio, spa, cine, librería, terraza, sitios de *coworking*, sala de juegos y bar. ¿Por qué en España su implantación ha sido más lenta?

Según Iván Rodríguez, sobre todo por temas de regulación de normativa. “El urbanismo en España es complejo y riguroso, y no hay una adaptación rápida. Esto es un obstáculo para estos nuevos conceptos por el uso que se les puede dar, si es como residencial u hotelero”.

Sin embargo, a pesar del problema de la normativa, muchos inversores se están interesando ahora por este producto. “Desde Catella estamos viendo un



Urban Campus, pionero en España con la apertura de un espacio 'coliving', en la calle Andrés Mellado, 30 en Madrid. UC

fuerte interés de los inversores por el *coliving* a pesar del obstáculo de la normativa. Vemos que la totalidad del producto *coliving* que se implanta es de uso residencial y luego el inversor, si hay un problema con la normativa, siempre tiene la salida de desarrollar este activo como residencial para alquiler tradicional o para la venta, por lo que no supone un freno la normativa para el inversor. El inversor elige este producto porque ofrece una rentabilidad superior al método del alquiler tradicional. El *coliving* donde está más desarrollado es en Madrid y Barcelona, y en estas ciudades puedes tener una rentabilidad estabilizada del 5 por ciento frente al 3,75 que te dan las rentas en estas ciudades. Si sumas rentabilidad con demanda, ya que según datos del Inem en España hay 4,6 millones de personas que viven solas, te da una combinación perfecta de un producto atractivo para el inversor. Es verdad que el *coliving* se ha empezado a implantar en España tarde, pero el *coliving* no deja de ser una evolución del *coworking* y veremos crecimiento en estos años”, asegura Gonzalo Zulueta, responsable de Inversión Residencial & Suelo de Capital Markets en la consultora inmobiliaria del fondo Catella.

Proyectos de 'coliving' a futuro

■ iKasa

Ha adquirido un inmueble en Madrid y está haciendo la rehabilitación para un edificio de convivencia compartida que va a ser una solución para el acceso a la vivienda de los jóvenes. Saldrá en verano de 2019.

■ Urban Campus

Primer edificio abierto en Madrid que conjuga *coliving* y *coworking* en el barrio de Chamberí, trabajan en la apertura de otro inmueble en Malasaña. Cuentan con 30 proyectos por toda Europa tanto en el centro como en zonas periféricas de Madrid, Portugal, Bruselas y París, donde ya están en construcción.

■ Catella

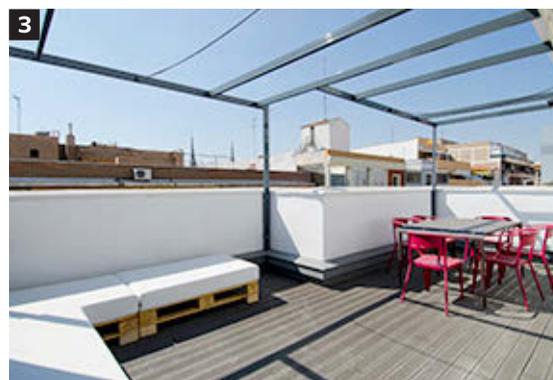
Esperan este año atraer al inversor extranjero institucional con este producto. Ya hay fondos de inversión de menor tamaño, *family office*, que están entrando. En su porfolio de venta tienen un edificio llave en mano para un *family office* que lo dará a un gestor para uso de *coliving*.

■ The House

Están cerrando la primera ronda de inversión, este año abrirán la segunda ronda por toda España, y para 2021 pretenden dar el salto internacional. Esperan abrir en 18 meses un total de 300 espacios y buscan suelo para levantar el mayor edificio de *coliving* en España.

El paso de vivir en *coliving* genera dudas ante la convivencia con personas que no conoces; por ello, la plataforma The House crea comunidades para eliminar este tipo de conflictos. “The House *targetiza* sus espacios de *coliving* para distintas comunidades, personalizando los servicios ofrecidos para cada uno de ellos y organizando eventos para que las comunidades puedan conocerse entre ellas y estrechar lazos. Hemos empezado por la comunidad de emprendedores, donde se conjuga el *coliving* y *coworking* ofreciendo sinergias; también tenemos la comunidad de vegetarianos, artistas, personal de aviación, ofreciendo servicios personalizados a cada uno. Por ejemplo, para el personal de aviación son espacios cerca del aeropuerto con táper de comida en su vivienda por sus horarios de vuelo, incluso masajista con precios reducidos. Además, en todos nuestros alojamientos ofrecemos servicios que incluyen wifi en todos los espacios, los suministros de agua, luz y calefacción, la limpieza semanal en las zonas comunes, etc. y todo ello por un precio medio de 850 euros al mes”, apunta David Fernández, CEO & Cofounder de The House.

Por un precio de 850 euros que puede ser similar a un alquiler de un piso puedes vivir dentro de un edificio de lujo con servicios incluidos en el precio como wifi, gastos de suministro de la vivienda, limpieza y salas de *coworking* para trabajar con gente con las mismas aficiones y todos estos gastos en *coliving* te lo ahorras frente a un alquiler convencional.



1. Salón interior de uso compartido del espacio de 'coliving' de Urban Campus en el barrio Chamberí, en Madrid.
2. Dormitorio individual de uso privado. 3. Terraza exterior del inmueble. 4. Otra de las estancias. 5. Terraza ático exterior. URBAN CAMPUS

Cuando
encuentras
tu casa,
lo sientes.

metrovacesa



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



Alfredo Díaz-Araque

Experto en proptech. Blog Spanish Proptech

Tenemos que aprovechar las ventajas que nos ofrece el Internet de las cosas, porque nos va a dar datos al momento, pero a la vez, eso nos obligará a tener que poner esfuerzos en ciberseguridad

Gran reto: la transformación digital del sector inmobiliario

Hemos pasado 2018 con unas cifras que, para un sector que piense en *tradicional*, son optimistas. El nivel de viviendas vendidas alcanza ratios de los años de bonanza. Si hablamos de inversión, ni ganamos ni perdemos: habrá un *empate técnico* entre el volumen de 2017 y el del 2018 y mantenemos los niveles de inversión de los últimos años, según señala CBRE. Y las cifras de paro en el sector, posiblemente el dato que más nos tiene que alegrar porque hay compañeros y compañeras detrás, está en reducción. Dichas cifras, para un sector que puede pensar que las formas de trabajar, nuestra relación con el cliente o los perfiles profesionales van a seguir siendo como han sido hasta ahora, pueden ser motivo de, no a lo mejor alegría, pero sí de optimismo moderado. Ahora bien, si tratamos de no ser un sector cortoplacista -como somos en muchos aspectos- y levantamos la cabeza para ver más allá haciendo un análisis de los retos que vamos a tener en un futuro, a veces no tan lejano, lo que nos ocurrirá es, primero, que esas cifras que he dado no nos van a servir -como dicen los folletos de inversión "rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras"- y, segundo, veremos que no alcanzamos niveles mínimos que

nos preparen para afrontar el *Gran Reto*, que es la transformación digital del sector.

Lamentablemente, a nivel nacional, el sector inmobiliario no pasa ningún *examen* de transformación digital. No tenemos un estudio o informe que nos muestre cómo estamos en esos aspectos.

Llevamos alrededor de dos años hablando de *proptech* y transformación en el sector. Algunas empresas están desarrollando programas de aceleración de *startups*, en foros y eventos la temática ya se *codea* con las clásicas -inversión, urbanismo, alquiler...- y las *startups* están colaborando con el sector -¡ojo!, que en ese aspecto hemos pasado del 7,9 al 7,37 según el *Observatorio de Vigilancia de Proptech*, elaborado por Finnovating-. Esas iniciativas son loables y debemos estar contentos porque se producen, pero eso no es suficiente desde mi perspectiva. Pertenezco al sector inmobiliario. Toda mi carrera laboral se ha realizado en él y me niego a pensar que no vamos a ser capaces de coger el tren de la transformación digital. La transformación del sector para adaptarlo a los nuevos retos, que a día de hoy ya se están produciendo, nos va a servir para consolidar los cimientos sólidos sobre los que nos basamos -grandes profesionales, motor económico,

empresas consolidadas-. Si afrontamos ese proceso de transformación digital, conseguiremos hacer esos cimientos más robustos y soportados por grandes profesionales preparados para los retos futuros.

¿Y cuáles son esos retos? Primero, el cambio de entorno. Tras la crisis nos hemos encontrado con un entorno que no se parece en nada a cómo era previamente, antes de la misma: coches autónomos; inteligencia artificial en procesos en las empresas o en nuestras recomendaciones de visualización de películas o compras; el exceso de datos que se acumulan a través de diferentes dispositivos conectados que ha hecho que se desarrolle el *big data* y *analytics*; y qué os puedo decir de los clientes que ahora llevan un ordenador en el bolsillo que les permite estar conectados permanentemente...

Ese entorno digital hace que tengamos que cambiar nuestra manera de comunicarnos con el cliente, pues los canales tienen que ampliarse a los *online*, ya que podemos recibir interacciones de nuestros clientes desde redes sociales e interacciones en la web -propia o de otros-. Ya no controlamos el mensaje. En general, no lo estamos haciendo mal, pero todavía sorprende que empresas del sector sigan sin tener canales en Twitter, Facebook o Instagram, por señalar algunas redes, por no hablar de webs no adaptadas a los formatos y diseños actuales. Debemos cambiar nuestra forma de trabajar y derribar los silos y dejar de pensar en la cuenta de resultados de nuestro departamento y pensar en el global, crear espacios de colaboración, porque si sabemos crearlos internamente, seremos capaces de crearlos de manera externa. Con esto me refiero a colaboración con *startups* y con empresas de otros

sectores que nos hagan crecer. El reto está en crear ecosistemas digitales y sistemas de colaboración, al modo que lo están haciendo otros sectores como la banca o la automoción. Tenemos que aprovechar las ventajas que nos ofrece el Internet de las cosas, porque nos va a dar datos al momento, pero a la vez eso nos obligará a tener que poner esfuerzos en ciberseguridad.

El *blockchain* está ahí. Todavía no somos capaces de verlo, pero os aseguro que es un campo en el que estoy investigando y va a revolucionar muchos ámbitos, siendo el inmobiliario uno de ellos -más allá de la *tokenización* de activos, pues los *smart contracts* van a hacer que muchos procesos sean más ágiles y automatizados-.

Todos estos retos, de nada servirá afrontarlos si no somos capaces de convertirnos en profesionales para el siglo XXI. El gran reto está en, primero, realizar nuestro propio proceso de transformación digital y, segundo, en integrar a los nuevos perfiles de otros sectores que están llegando a nuestro sector y que nos van a enriquecer y a los que vamos a enriquecer.

Quisiera acabar con una frase de James Dearsley, uno de los mayores expertos en *proptech* en el mundo, con el que coincidí en Viena hace unas semanas. Hablando de la situación del *proptech* en España y del sector inmobiliario, le comenté que, si bien las cosas van bien y el *proptech* está avanzado, existe un cierto freno porque vivimos en un constante temor al estallido de una burbuja, ante lo cual señaló: "Creo el que *proptech* -y yo añado la transformación digital- ayudará a que, en caso de producirse, ese golpe sea menor y se pueda salir más fuerte". Ahí os lo dejo.

Alfredo Díaz-Araque

Experto en proptech. Blog Spanish Proptech

El gran reto está en, primero, realizar nuestro propio proceso de transformación digital y, segundo, en integrar a los nuevos perfiles de otros sectores que están llegando a nuestro sector y que nos van a enriquecer y a los que vamos a enriquecer

EL EFECTO AMAZON LLEVA A LOS FONDOS A LEVANTAR NAVES LOGÍSTICAS

España se llena de grúas para llevar a cabo proyectos logísticos que suman 3,65 millones de metros cuadrados en Madrid y Cataluña en desarrollos para los próximos tres años

ALBA BRUALLA

El boom del comercio *online*, impulsado por gigantes como Amazon o AliExpress, ha contagiado al mercado de la logística, que desde 2013 registra cifras récord de inversión y de contratación. La falta de producto terminado para la compra no ha frenado el apetito inversor que se ha lanzado a la adquisición de suelo poniendo en marcha desarrollos que suman más de 3,65 millones de metros cuadrados de naves logísticas en Madrid y Cataluña, según los datos de la consultora CBRE.

“El crecimiento del sector logístico y como resultado de la contratación de superficie, ha dado lugar a un descenso de la superficie disponible en el mercado. A este hecho se ha unido además la obsolescencia del parque logístico español, puesto que durante los años de la crisis no hubo casi promoción de nuevos desarrollos. Sin embargo, a partir de 2014 con el comienzo de la recuperación económica, empezó a reactivarse la compraventa de grandes pastillas de suelo destinadas al desarrollo de nuevos proyectos logísticos, sobre todo en la zona centro, y esta tendencia se ha mantenido en los últimos años”, explica Concepción Mínguez



Cerrolaza, responsable de Research I&L CBRE España.

La directiva apunta que “la escasez de oferta de calidad ha sido un obstáculo para los inversores en años anteriores, sin embargo, ahora los fondos de inversión, socimis e inversores privados ven como una oportunidad los nuevos desarrollos que están en marcha y que, además, disponen muchos de ellos de certificaciones medioambientales Leed o Bream”.

Sin ir más lejos los últimos en sumarse a la fiesta de la logística en España han sido KKR y Round Hill Capital, dos grandes fondos que arrancan su andadura en este mercado de la mano de un socio local, Pulsar Properties.

Las tres firmas han formado una joint venture denominada Pulsar Iberia Logistics, a través de la que tomarán posiciones en el mundo industrial de nuestro país, desde el que darán el salto a otros mercados del sur de Europa, como el luso. De momento, la sociedad conjunta ya ha cerrado la compra de sus cuatro primeros activos logísticos repartidos entre Barcelona y Madrid que serán desarrollados por Pulsar Properties, especializada en proyectos de este tipo.

“El objetivo a medio plazo de esta *joint venture* es adquirir 400.000 metros cuadrados de superficies logísticas”, explica José M^a Alaña, fundador y consejero delegado de Pulsar Properties, que apunta que por ahora la compañía se pone en marcha con estas cuatro plataformas, que suman una superficie total de más de 94.000 metros cuadrados.

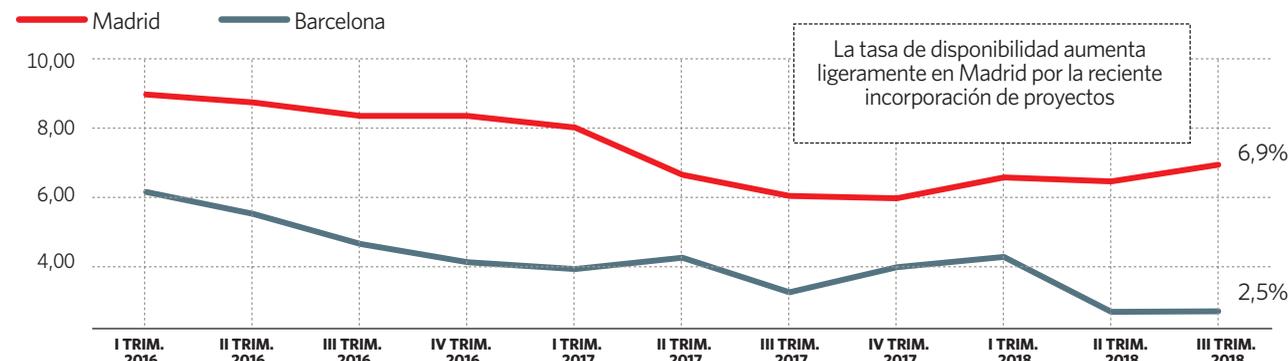
Además, la *joint venture* se ha lanzado a por la cartera logística de El Corte Inglés, bautizada como *proyecto Batman*, que podría rondar los 250 millones de euros, y con la que la compañía sumaría una cartera de más de 500.000 metros cuadrados repartida en 30 activos por toda España.

Otro ejemplo de apuesta de un inversor internacional por el mercado logístico es la socimi británica Segro, que aterrizó en España en 2015 y desde entonces se ha hecho con una cartera logística de 400.000 metros cuadrados, a los que se suman proyectos por volumen de otros 700.000 metros cuadrados, superando así el millón de metros cuadrados en nuestro país. El plan de la compañía pasa por seguir creciendo en nuestro país, con una previsión de inversión de 500 millones de euros en los próximos tres años, según apunta la compañía a *elEconomista*.

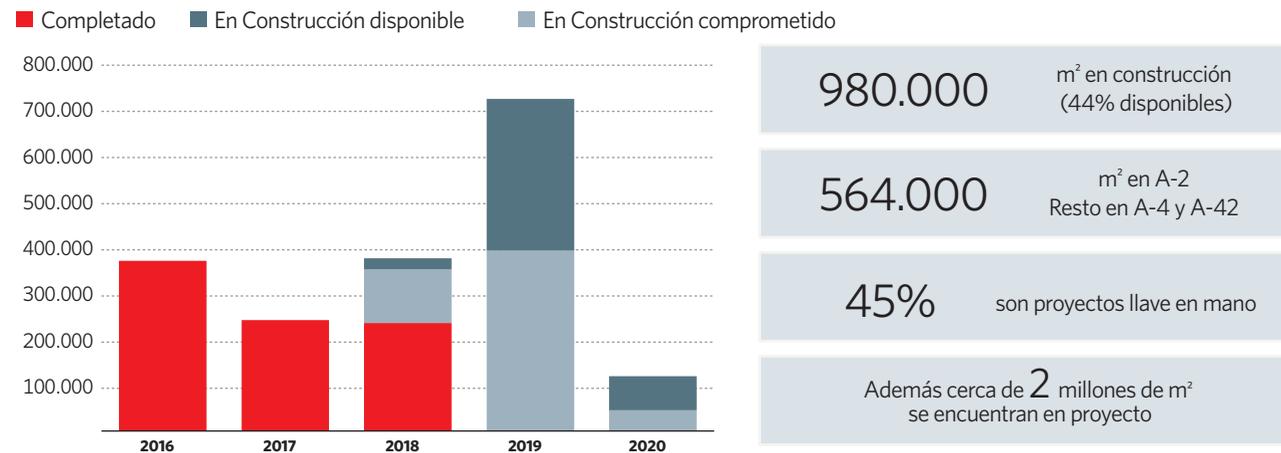
La última adquisición de la socimi para engordar su cartera se ha cerrado en Granollers (Barcelona), con un almacén logístico de 28.500 metros cuadrados. Este proyecto, en su día adquirido y promovido por la sociedad inmobiliaria del Grupo ID Logistics, que ahora es inquilina del centro, “cuenta

El mercado logístico está en auge

Disponibilidad (%)



Proyectos a riesgo/llave en mano (m²)



Fuente: CBRE Research.

elEconomista

KKR, Round Hill Capital, Segro, GreenOak, Merlin o CBRE GI apuestan por este sector

con una ubicación privilegiada por su proximidad a la Ciudad Condal, a tan solo 30 kilómetros”.

“Esta operación está en línea con el objetivo de hacer crecer la cartera de almacenes de última generación de la compañía en España, combinando adquisiciones de inversión y el proceso de promoción”, apunta David Alcázar, director de Segro España.

Por otro lado, otros actores como Merlin Properties, Logisor o CBRE Global Investors son algunos de los más activos en desarrollo, así como el gigante Blackstone, que se ha hecho recientemente con la cartera logística de Neinver por 300 millones de euros y la de la socimi Lar, por la que pagó 120 millones.

Asimismo, están teniendo una posición muy activa en el desarrollo de nuevas naves en España GreenOak, que suma una cartera en Europa de casi 2 millones de metros cuadrados tras la última adquisición el año pasado de una gran cartera de 720.000 metros cuadrados entre España y Francia.

Las grúas a pleno rendimiento

Según Concepción Mínguez, “actualmente en la zona centro nos encontramos con la friolera cifra de 980.000 de m2 de superficie logística bajo construcción con previsión de incorporarse al mercado en los próximos dos años, el 55 por ciento en desarrollos a riesgo”.

Según apunta la experta, del total, alrededor de 565.000 m2 se localizan en el eje A-2, repartiéndose el resto entre los ejes A-4 y A-42. “Algo llamativo esto último, puesto que en años anteriores la promoción se centraba principalmente en el Corredor del Henares, sin embargo, los promotores han visto las posibilidades de desarrollo en estos dos últimos ejes y ahora están apostando fuerte por zonas como Villaverde, Illescas, Ontígola, Seseña y Getafe”.

Además de la oferta anterior en construcción, existe un gran número de plataformas en proyecto que aún no han comenzado a levantar la primera piedra pero con previsión de irse incorporando al mercado hasta 2021. “Si la cifra que está en construcción no deja indiferente lo que se encuentra en proyecto no es para menos, puesto que existen cerca de 2 millones de m2 de nueva superficie cuyo levantamiento es inminente”, concreta Mínguez.

Una vez más, el eje A-2 es el protagonista abarcando alrededor de 1.300.000 m2 seguido de los ejes A-4 y A-42 con 650.000 m2.

El elevado volumen de estas cifras, que equivalen a la construcción de unos 300 campos de fútbol, contrastan con las voces que apuntan a un cambio de ciclo en el mercado inmobiliario español. Sin embargo, Mínguez considera que estos desarrollos lograrán una buena acogida en el mercado de ocupación.

“El ritmo de contratación esta mejorando año a año desde que finalizó la crisis, siendo 2017 un año record con una cifra de 913.000 m2. Además, se prevé que 2018 acabe igualmente de forma positiva con alrededor de 800.000 y 850.000 m2”. Asimismo, “durante los últimos años muchas de las operaciones que se han realizado han sido llaves en mano o bien prealquileres de plataformas en construcción debido a la escasez de oferta



en el mercado”.

La experta recuerda también que según el Banco de España, las proyecciones macroeconómicas seguirán aún en fase de crecimiento para los próximos dos años, por lo que es probable que se mantenga una actividad logística elevada en 2019 y 2020. “En resumen, no deberíamos en principio considerar descabellada la existencia de tanta nueva oferta para tan elevada demanda”.

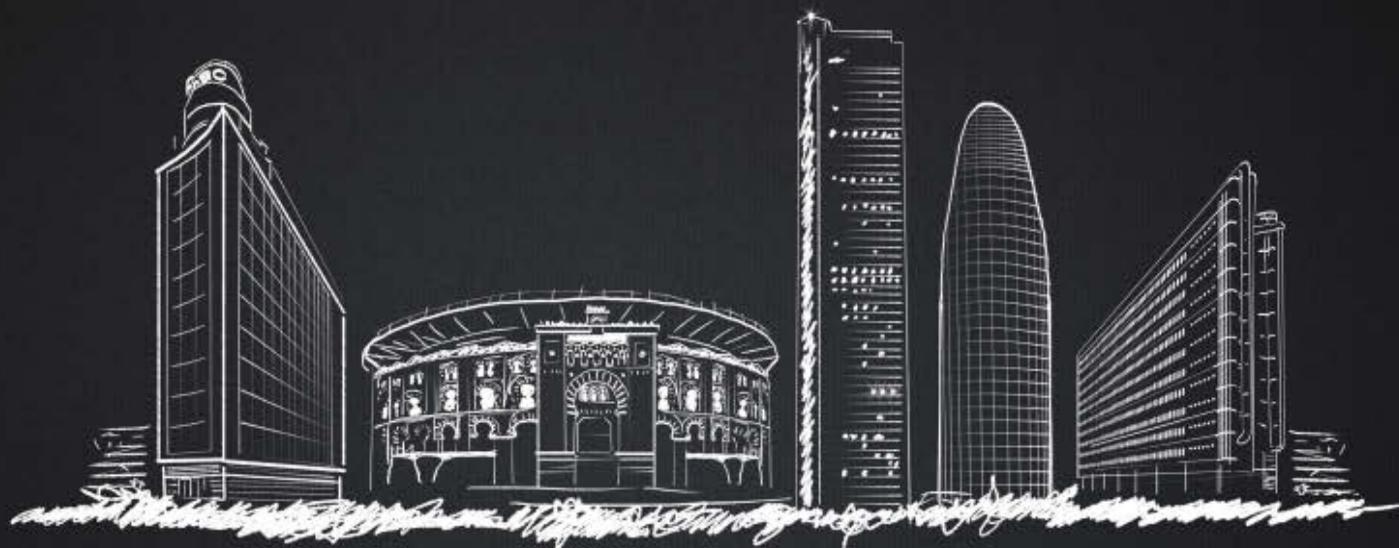
Según apunta Mínguez, otro aspecto importante a destacar sobre el mercado, es que la paulatina incorporación de proyectos al parque logístico está dando lugar a una contención generalizada de las rentas excepto incrementos puntuales, y no es probable que esta tendencia vaya a sufrir un cambio en los próximos meses con la inminente avalancha de nueva superficie.

Barcelona, se queda sin espacio

En Cataluña la situación es parecida a la zona centro de España en relación a la elevada demanda. Sin embargo, difiere en cuanto a oferta futura puesto que la escasez de suelo, sobre todo en el primer arco de Barcelona, está limitando mucho la puesta en marcha de nuevos desarrollos.

“La superficie total disponible en el mercado catalán es de 130.000 m2 -tan solo un 2,5 por ciento sobre el stock), localizándose la mayor parte en zonas del tercer arco -Tarragona y Gerona-. Sin embargo, la situación del primer arco es realmente preocupante puesto que no hay absolutamente ninguna nave logística disponible y en el segundo arco tan solo hay 38.000 m2 disponibles”, advierte Mínguez.

La experta cree que “con un panorama tan complejo, urge la necesidad de ampliar el parque logístico catalán. Para ello algunos organismos públicos y mixtos han promovido suelo logístico y se han realizado en los últimos meses algunas adquisiciones de parcelas destinadas a la promoción de nuevas plataformas, principalmente en el segundo arco”. Así pues, en la actualidad hay alrededor de 335.000 m2 en construcción con entrega prevista hasta 2019, -la mitad de ellas a riesgo-, de los que 275.000 m2 se van a incorporar en el segundo arco (Baix Llobregat y Vallès). Por otra parte, existe un volumen similar de m2 aún no comenzados (317.000 m2) para entregar entre 2019 y 2020. Gran parte de esta superficie, unos 290.000 m2, son naves llave en mano.



EXCELENCIA AL SERVICIO DE TU
RENTABILIDAD





Horizonte despejado para las 'Cocheras de Cuatro Caminos'

El proyecto residencial de las *Cocheras de Cuatro Caminos*, en el que 400 familias llevan atrapadas más de cuatro años, empieza a despejar su horizonte tras recibir el respaldo el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, que considera que estas antiguas instalaciones del Metro de Madrid no son Bien de Interés Cultural. Esta sentencia, que rechaza de forma clara y contundente el recurso presentado por Madrid Ciudadanía y Patrimonio, se suma a la aprobación inicial del Plan Parcial por parte del Ayuntamiento de Madrid, de modo que el bautizado como *Proyecto Metropolitano* está cada vez más cerca de convertirse en una realidad. Con el compromiso de José Manuel Calvo, concejal de Desarrollo Urbano Sostenible del Ayuntamiento, la cooperativa espera poder arrancar las obras a principios de 2020.



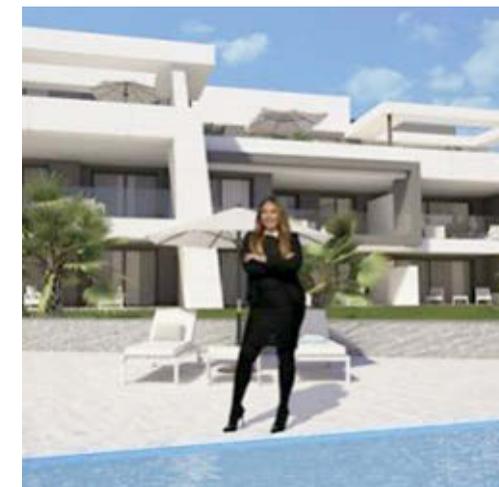
Merlin crece en Portugal: paga 112 millones por dos edificios

La socimi reina en España, Merlin Properties, se hace fuerte también en Portugal con la compra de dos edificios de oficinas en Lisboa por los que ha pagado 112,2 millones de euros. Concretamente, la compañía que dirige Ismael Clemente ha cerrado la adquisición de los inmuebles *Art* y *TFM*, en la dinámica zona de Parque das Nações (Expo), "lo que implica ampliar su cartera de oficinas en Lisboa por encima de los 100.000 metros cuadrados, consolidándose como uno de los líderes en el mercado", según lo explica la socimi. Los activos, ubicados en Dom Joao II, la principal avenida de Parque das Nações, cuentan con 29.985 metros cuadrados de superficie bruta arrendable y "destacan por sus especificaciones técnicas de primer nivel y una altura libre de techos de 3 metros".



La mitad de los inquilinos alquila porque no puede comprar

España es un país de propietarios. A pesar de que cada vez son más las personas que eligen el alquiler como su modo de vida, casi la mitad de los que lo hacen es por la incapacidad de adquirir una vivienda. Concretamente, el porcentaje de inquilinos que querría comprar una vivienda es del 47 por ciento, según los datos del último informe de Fotocasa *Experiencia en alquiler en 2017-2018*. El estudio revela que el 43 por ciento de los inquilinos se plantea comprar una casa en los próximos cinco años, mientras que un 40 por ciento no prevé comprar a medio plazo, pero no descarta hacerlo en un futuro y sólo un 17 por ciento de ellos no tiene previsto comprar vivienda ni a medio ni a largo plazo. Además, aumenta la percepción de que alquilar es tirar el dinero, un pensamiento que ahora regresa con fuerza entre un tercio de los inquilinos.



Aedas crea una plataforma para visitar viviendas por Internet

En pleno *boom* del mercado inmobiliario, la diferenciación es clave para lograr ser el líder. En este contexto, la promotora Aedas Homes ha lanzado una herramienta pionera en esta industria: una plataforma que permitirá a sus clientes visitar un piso en directo a través de Internet. Esto les permitirá conectar con un comprador de cualquier parte del mundo, que puede acceder a este producto desde su ordenador o dispositivo móvil sin necesidad de instalar un *software* y a un golpe de click. Mediante un enlace, los posibles compradores accederán a un plató de televisión en el que un presentador/comercial les mostrará determinados aspectos para conocer la promoción. Posteriormente, mediante un modelo en 3D, los futuros compradores accederán a un tour en directo por la promoción.

EN ÁUREA HOMES

Tu ilusión es nuestro compromiso



En **Áurea Homes** trabajamos en nuestras casas con esfuerzo, dedicación, cariño e ilusión porque las sentimos casi como nuestras, aunque en realidad, es tuya.

www.aureahomes.es

Algunas de nuestras promociones

Ven a vivirlas

Nature
Cañaverál



01

Nature
Cañaverál II



02

Nature
Vallecas



03

Fuensanta
Residencial



04

Áurea
El Bercial



05

LAS OFICINAS MANTIENEN SU FORTALEZA EN CONTRATACIÓN

Madrid y Barcelona cerraron el pasado año con 850.000 m² de espacios de oficinas contratados, la segunda mejor cifra en una década, y ambas ciudades sobrepasaron en más de un 25 por ciento el promedio del periodo comprendido entre 2008 y 2017

EL ECONOMISTA

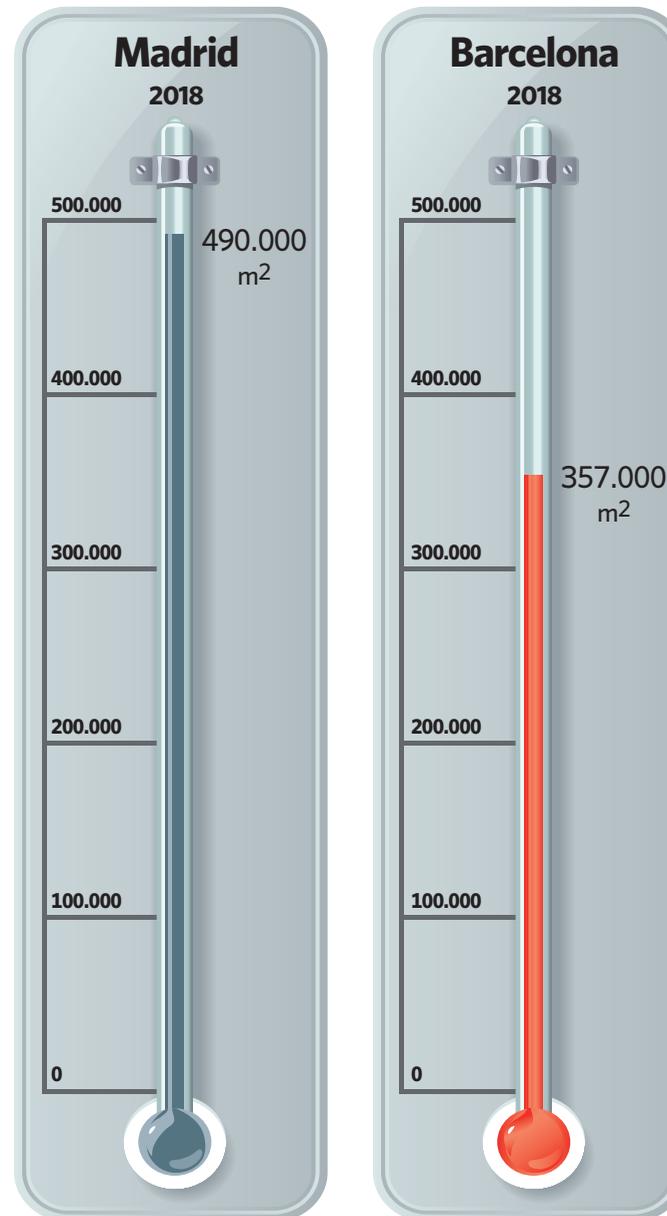
El mercado de las oficinas en Madrid y Barcelona ha cerrado 2018 con una elevada cifra de contratación, acercándose a los 850.000 m², lo que representa una caída del 10 por ciento respecto a 2017, si bien, se trata de la segunda mayor cifra de contratación de oficinas en ambas ciudades de los últimos 10 años, a excepción de los extraordinario 2017 en Madrid y 2015 en Barcelona donde la contratación por parte de la Administración Pública tuvo un gran protagonismo, explica la consultora inmobiliaria JLL.

Concretamente, en la capital española se firmaron unos 490.000 m² de *take up* para el total del año 2018, un ejercicio en el que ha mejorado la contratación del sector privado.

La cifra de contratación anual para Madrid el pasado año

Contratación de oficinas

DIFERENCIA ↑ 37,25%



Fuente: JLL.

elEconomista

sobrepasa en más del 25 por ciento el promedio del periodo 2008-2017 y en el último trimestre del año, aunque más flojo de lo habitual, se han firmado operaciones tan importantes como la compra del solar de Inmobiliaria Colonial en Méndez Alvaro de 21.000 m² por parte de Catalana Occidente para su sede corporativa.

“Como es habitual, las zonas más demandadas han sido CBD y Periferia, acumulado cada una de ellas más del 40 por ciento de las transacciones firmadas en el trimestre, mientras que la zona Secundaria ha recibido el 12 por ciento de las operaciones y casi el 3 por ciento la zona más alejada del centro, Satélite. El número de operaciones ha sido un 30 por ciento menor que el trimestre anterior, con cinco operaciones por encima de los 5.000 m², sobre todo centradas en la zona Secundaria”, apunta la firma.

En Barcelona se han alquilado 357.000 m² de oficinas en 2018, lo que representa un incremento del 8 por ciento respecto a 2017. En este caso, la cifra de contratación anual en 2018 sobrepasa en más del 29 por ciento al promedio del periodo 2008-2017. En total se cerraron 420 transacciones el pasado año, de las cuales un 25 por ciento corresponden a operaciones superiores a 1.000 m². Durante 2018, el 48 por ciento de la contratación se ha llevado a cabo en Nuevas áreas de negocio, el 25 por ciento de las contrataciones han sido en Centro ciudad, un 21 por ciento en la Periferia y un 7 por ciento en Paseo de Gracia/Diagonal.

“Los prealquileres han ido tomando protagonismo en un mercado caracterizado por una fuerte escasez de oferta inmediata de oficinas de calidad, llegando a alcanzar el 15% de la contratación total”, apuntan desde JLL, que asesoró la mayor operación del último trimestre en la ciudad condal protagonizada por Glovo en Pallars 200, en la zona del 22@, donde alquiló 5.000 m².

Además de este, entre los alquileres más relevantes de 2018 destaca el prealquiler de Everis en Badajoz 5 (22@), los alquileres de Indra en Samontà 21 (Sant Joan Despí), Facebook en Torre Glories (22@) y Criteo en Almogavers 185 (22@), lo que confirma la posición sólida de este barrio catalán como “el hub tecnológico de la ciudad, ya que se proclama como el destino favorito entre las empresas”.

CASAS con firma **Quabit** LA SEGURIDAD DE ACERTAR



NATURE SON PARC BY QUABIT

Chalets independientes de 3, 4 y 5 dormitorios. Urbanización con piscina, gimnasio y amplias zonas verdes.



MENORCA



MIJAS

VISTA BY QUABIT

Viviendas de 2 y 3 dormitorios, con amplias y luminosas terrazas. Áticos espectaculares. Urbanización con piscina, Salón Gourmet, gimnasio y jardines tropicales.



EL CAÑAVERAL, MADRID

QUABIT TORRES DEL MAYORAZGO

Viviendas de 2 y 3 dormitorios. Áticos-dúplex y bajos con patio-jardín. Cocina amueblada y equipada. Urbanización con piscina, pádel y gimnasio.



SAN AGUSTÍN DEL GUADALIX, MADRID

QUABIT SAN AGUSTÍN

Viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. Áticos y bajos con patio-jardín. Cocina amueblada y equipada. Urbanización con piscina y pista deportiva.



GUADALAJARA

QUABIT STYLE FASE 2

Viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. Áticos y bajos con patio-jardín. Hogar digital. Urbanización con piscina, Salón Gourmet y zonas verdes.

NEVAS PROMOCIONES en Madrid | Barcelona | Zaragoza
Menorca | Guadalajara y Corredor del Henares
Málaga y Costa del Sol

grupoquabit.com

900 102 131

Quabit
Inmobiliaria

CASAS CON FIRMA QUABIT
LA SEGURIDAD DE ACERTAR

[f /quabit.inmobiliaria](https://www.facebook.com/quabit.inmobiliaria) [t /Grupo_Quabit](https://www.instagram.com/Grupo_Quabit)

LAS EMPRESAS DEL SECTOR RENUEVAN SU IMAGEN EN 2019

Unas resistieron la crisis, otras nacieron a raíz de la misma, pero todas se han reinventado con éxito para dar una nueva visión de un sector más profesional, tecnológico y sostenible

LUZMELIA TORRES

El año 2019 es un año lleno de retos para el sector inmobiliario en un momento de consolidación. ¿Qué objetivos se marcan las empresas del sector para este año? Algunas han sabido superar la fuerte crisis vivida años atrás, otras han nacido a raíz de la misma, pero todas se han reinventado en una apuesta decidida por la tecnología como elemento disruptor de un negocio que no había evolucionado en décadas. Tienen claro que deben participar de la transformación digital creando respuestas a las necesidades del cliente y seguir avanzando en soluciones con máxima eficiencia energética que supongan ahorros de coste futuros para el comprador de la vivienda. Tienen el reto de conseguir la máxima satisfacción del cliente con una mejora continua en los procesos de control de la ejecución de las viviendas y tratar de acortar tiempos de producción. Desde la redacción de proyectos hasta la obtención de licencias y cumplimiento de plazos de construcción.





Juan Velayos

Consejero delegado de Neinor Homes



Félix Abánades

Presidente de Quabit Inmobiliaria



Jorge Pérez de Leza

Consejero delegado de Metrovacesa



Enrique Losantos

Consejero delegado de JLL

“Vamos a liderar la transformación”

Neinor Homes nació en 2015 con la disposición de liderar la transformación del sector, a través de varios pilares: cliente, industrialización, profesionalización y transparencia. Ha sido un periodo de gran trabajo y esfuerzo dentro de un sector que procedía de una fuerte crisis y que debía corregir errores pasados, hasta la fase de consolidación que atraviesa actualmente. En 2017 fuimos la primera promotora en cotizar en bolsa de la última década, convirtiéndose en punta de lanza para la posterior incorporación de otros actores del sector. Desde entonces, Neinor Homes ha trabajado para intentar brindar una oferta adaptada a las necesidades de la población, apostando por la innovación. En 2018 lanzó *Neinor Next*, un novedoso proyecto en el que Neinor ha tutelado e incorporado a su trabajo a varias *startups* con prácticas y modelos de negocio que aportan aire fresco al sector. 2018 fue un año de confirmación de objetivos, en el que se entregaron más de 1.000 viviendas. 2019 debe ser el año de la consolidación, creando respuestas a las necesidades que los clientes nos plantean.

“1.000 viviendas escrituradas en 2019”

Quabit Inmobiliaria ha sido una de las pocas promotoras cotizadas que han resistido a siete años de crisis. En ese periodo, todos los esfuerzos se centraron en asegurar la viabilidad de la compañía. Tras varias ampliaciones de capital cerradas con sobredemanda y acuerdos de financiación con fondos como Avenue o Taconic, nos encontramos en pleno proceso de expansión y crecimiento. Desde que arrancamos en 2017 nuestro Plan de Negocio, hemos adquirido nuevos suelos y hemos cumplido rigurosamente los hitos de preventas, lanzamiento de nuevos proyectos y promociones en construcción. Hemos invertido 200 millones para promover más de 4.800 viviendas y tenemos suelo para cumplir en más de un 75 por ciento los objetivos del Plan. En 2018 hemos puesto en marcha 10 nuevos proyectos: 50 promociones en diferentes fases de ejecución con más de 3.700 viviendas. Cerramos el año con 215 viviendas en fase de entrega. Será en 2019 cuando alcancemos cerca del millar de viviendas escrituradas hasta alcanzar las 3.000 entregas por año en 2022.

“Mantener la propuesta de valor”

Durante la crisis económica y sectorial del último ciclo, Metrovacesa sufrió una profunda reestructuración corporativa y financiera, de la que resultó una compañía renovada, con un balance saneado, una cartera de suelo única en el sector por volumen, diversidad geográfica y liquidez, y una estrategia clara para continuar con su liderazgo en promoción residencial. En los dos últimos ejercicios, hemos trabajado intensamente en optimizar los procesos internos y de relación con el cliente para ser más competitivos. En 2018 volvimos a cotizar en bolsa y consolidamos nuestro relanzamiento, cumpliendo con los objetivos de entregas y superando nuestro objetivo de venta de suelo. En 2019 seguiremos trabajando para incrementar el número de entregas en el año hasta las 700 unidades, y la venta de suelo hasta los 100 millones, aumentando la generación de caja para el accionista. Nuestro objetivo es mantener nuestra propuesta de valor para los accionistas y para ello contamos con una estrategia sólida y diferenciadora, y un equipo de primer nivel con larga experiencia.

“Apuesta decidida por la tecnología”

Desde la crisis, JLL ha experimentado una evolución y transformación muy relevante. Por una parte, JLL ha pasado los peores años de la industria inmobiliaria española de forma segura y sin apenas resentirse. Teníamos una estructura ajustada y una diversificación de clientes, proyectos y servicios óptima, lo que nos permitió salir airoso de una situación muy negativa para el sector. Tras esto, además, nos hemos sabido *reinventar* con éxito para ofrecer hoy una visión renovada del sector. Desde nuestra reorganización y cambio de enfoque para concentrarnos en dos áreas: la de clientes corporativos -no inmobiliarios- e inversores -inmobiliarios-; pasando por la incorporación de profesionales de perfil financiero como componente clave para el asesoramiento a inversores inmobiliarios internacionales; o la apuesta decidida por la tecnología como elemento disruptor de un negocio que no había evolucionado en décadas. El sector se enfrentará en 2019 a diferentes retos, pero estamos convencidos que se superarán sin problema. Nuestras previsiones para el sector son positivas.



Ismael Clemente

Consejero delegado de Merlin



David Botín Cociña

Director general de Área Homes



Marta García-Valcárcel

Directora general de Gestilar



Ricardo Sousa

Consejero delegado de Century21 para España y Portugal

"Rentas anuales de 580 millones"

Merlin Properties nació en 2014 con una primera fase de crecimiento a través de compras individuales de activos. Testa marcó el inicio de una segunda fase, entre 2015 y finales de 2016, en la que el crecimiento se logró a través de compras de compañías, como Testa, el patrimonio comercial de Metrovacesa y en logística Cilsa y Parc Logistic de la Zona Franca. En 2017 desinvertimos de aquellas categorías de activos no estratégicas, como son los hoteles y residencial. En 2018 iniciamos una cuarta etapa con la optimización de nuestra cartera a través de ambiciosos planes de reforma de nuestros activos para extraer de nuestros activos todo el potencial que atesoran. Hemos lanzado tres planes: Landmark, para oficinas; Flagship, para centros comerciales, y Best II, para logística. Estos tres planes, que abarcan el periodo entre 2018 y 2021, representan una inversión total de 635 millones, de los que quedan por invertir 500 millones y con los que esperamos obtener 70 millones de rentas adicionales a los más de 510 millones de rentas anuales que Merlin ya genera.

"Nueva marca: Área Homes"

Este año ha supuesto para nosotros multitud de cambios, hemos conseguido consolidar nuestra gran actividad con nuestros socios estratégicos e incorporar nuevos socios que nos permiten seguir creciendo. En cuanto a nuestros objetivos esperamos cerrar el año por encima de nuestras expectativas. Tras haber superado de forma exitosa la crisis, en 2018 hemos superado la evolución de crecimiento generalizado de la actividad. Actualmente contamos con más de 2.600 viviendas en copromoción y gestión. Hemos abierto nuevas delegaciones en el territorio nacional, como Andalucía (Sevilla) y hemos consolidado nuestra actividad en Madrid y Barcelona. Apostamos por nuevas líneas de negocio, como las operaciones de llave en mano para alquiler residencial en alianza con operadores como Azora. Hemos reforzado la organización de la compañía con la segregación del Grupo ACR en la nueva compañía Área Homes, nueva marca con la que pretendemos reforzar nuestra capacidad de crecimiento y seguir posicionados como unos de los principales operadores del país.

"Acortar tiempos de producción"

En Gestilar hemos crecido no sólo a nivel de volumen de negocio en las zonas que ya estábamos, sino también a nivel de expansión geográfica. Hemos iniciado proyectos y abierto delegaciones en Galicia y Baleares, con activos en ambas Comunidades suficientes para establecer planes de negocio con presencia a largo plazo. En 2018 hemos entregado 516 viviendas, 150 en Cataluña y el resto en Madrid, lo que nos sitúa como una de las empresas con mayor volumen de facturación en este año. El reto principal de Gestilar es conseguir la máxima satisfacción del cliente con una mejora continua en los procesos de control de la ejecución de las viviendas y tratar de acortar los tiempos de producción de nuestros proyectos. Desde la redacción de proyectos hasta la obtención de licencias y cumplimiento de plazos de construcción. Todo dentro de nuestros objetivos de seguir avanzando en soluciones con máxima eficiencia energética que supongan ahorros de coste futuros para el comprador de la vivienda.

"Crecer con nuevas aperturas"

Iniciamos el proyecto Century 21 a finales de 2010, en plena crisis, con un plan y visión a largo plazo para nuestra marca y para el sector. Más que en los ciclos económicos, nos enfocamos en innovación y flexibilidad para adaptarnos a la evolución de las necesidades de los consumidores y en construir relaciones fuertes con nuestros franquiciados y con todos los *stakeholders* del mercado. Hoy contamos con una red que supera las 80 oficinas y más de 1.500 asesores. Nuestros franquiciados son, en su mayoría, empresas de nueva creación que están en el proceso de construir su estructura base y consolidación en el mercado, un proceso normal para este tipo de empresas. En 2019, prevemos un rápido crecimiento de nuestra cuota de mercado en aquellas zonas donde se van a abrir nuevas oficinas y continuaremos apostando de forma prioritaria en la formación de todos los miembros de la red para garantizar el mejor servicio al consumidor. Nuestro objetivo de crecimiento pasa por reforzar nuestra presencia con nuevas aperturas.

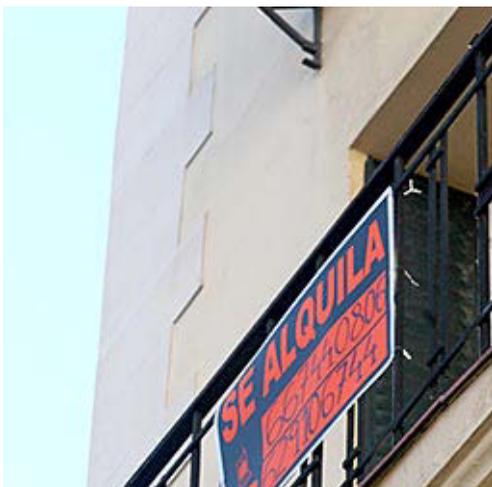


Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

Infórmate en el **900 11 00 2** o en **neinorhomes.com**



España necesita 2 millones de viviendas en alquiler más

El alquiler está ganando cada vez más adeptos en España siendo el modo de vida elegido por el 20 por ciento de la población, lo que supone que este mercado ha duplicado su tamaño en los últimos 15 años, según los datos de Eurostat. Sin embargo, su crecimiento se está topando con muchas piedras en el camino, ya que el incremento de la demanda no ha llegado acompañado de un aumento de la oferta al mismo nivel, lo que ha provocado la saturación de ciertos mercados como Madrid y Barcelona. Según Azora, el déficit de vivienda en alquiler comparado con nuestro entorno representa otros 2 millones de viviendas que habrá que construir otra vez durante los próximos 15 años para satisfacer la cada vez más creciente demanda y que supondrían una inversión de 300.000 millones de euros.



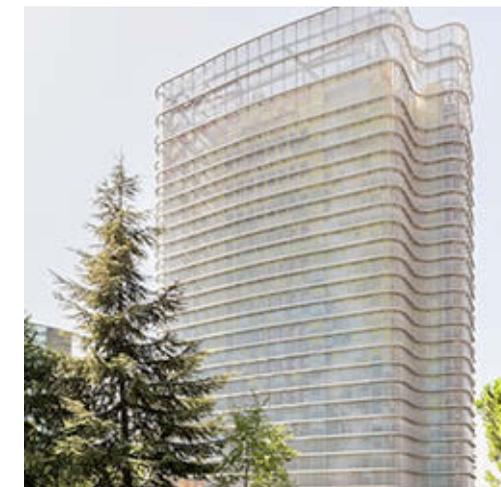
Sareb busca un socio para desarrollar sus suelos

Sareb va a dar un giro radical a su estrategia de gestión de activos aprovechando el vencimiento de los contratos con los distintos *servicers*. En este contexto, el banco malo está buscando una firma especializada en el desarrollo de suelos que necesitan una gestión urbanística activa para convertirse en terrenos finalistas, es decir, listos para construir sobre ellos. Los suelos sin licencia representaban al cierre de junio casi la mitad de la cartera total de terrenos de Sareb, que asciende a unos 5.000 millones. Así, los activos con necesidad de gestión rondan los 2.400 millones, mientras que los suelos finalistas se sitúan en 2.150 millones. El restante del portfolio se compone de terrenos rústicos (450 millones). En conjunto, el valor de los suelos representa el 40 por ciento de la cartera de los inmuebles de la sociedad.



KKR y Round Hill Capital entran en el mercado logístico español

Los fondos KKR y Round Hill Capital se lanzan al mercado logístico en España de la mano del grupo local Pulsar Properties. Las tres firmas han formado una *joint venture* denominada Pulsar Iberia Logistics, a través de la que tomarán posiciones en el mundo industrial de nuestro país, desde el que darán el salto a otros mercados del sur de Europa, como el luso. De momento, la sociedad conjunta ya ha cerrado la compra de sus cuatro primeros activos logísticos repartidos entre Barcelona y Madrid que serán desarrollados por Pulsar Properties, especializada en proyectos de este tipo y que suman más de 94.000 m². “El objetivo a medio plazo de esta *joint venture* es adquirir 400.000 m² de superficies logísticas”, explica Jose María Alaña, fundador y consejero delegado de Pulsar Properties.



Blackstone vende cinco oficinas a Zurich por 163,5 millones

Blackstone ha cerrado la venta de la primera parte de la cartera de oficinas de Hispania con la filial inmobiliaria de Zurich, Rex Spain. Concretamente, la firma ha pagado 163,5 millones de euros por un portfolio de cinco edificios de oficinas conocidos como la cartera Ilunion que suman 31.000 m² y están ubicados en el entorno de la M-30 en zonas consolidadas de oficinas. “El propósito de esta adquisición es aprovechar la evolución positiva del mercado de alquiler de oficinas en Madrid y ampliar la cartera de activos inmobiliarios de Zurich con inmuebles de alto valor añadido en ubicaciones céntricas con gran demanda”, explica la firma. La última gran operación inmobiliaria realizada por Zurich en nuestro país fue la compra de un edificio de oficinas de 1.648 m² en el centro de Barcelona el pasado mes de octubre.



**Diseñamos
pensando en ti**


Gestilar

690 06 06 06
www.gestilar.com



Enric Doménech

Socio de Risk Advisory en BDO

Si a algo debiéramos haber aprendido tras la última crisis es a incorporar el riesgo como variable a tener en cuenta en el análisis de operaciones y la toma de decisiones. Detectar, analizar y controlar el riesgo es un elemento clave

La valoración del riesgo en el sector inmobiliario

Que el sector inmobiliario está en auge no es un secreto, es más, vuelve a estar de moda en España, atrayendo a muchos nuevos inversores, tanto nacionales como extranjeros, en la adquisición de suelos -en sus diversas fases, tanto finalistas, como en desarrollo o con gestión-, compraventa de viviendas, oficinas, hoteles, centros comerciales... El mercado actual se caracteriza por la aparición de nuevos jugadores, nuevos profesionales, nuevas formas de invertir, nuevos instrumentos de financiación, nuevas maneras de participar en las adquisiciones, así como nuevas tecnologías aplicadas al análisis y a la toma de decisiones.

En esta última década se ha producido un saneamiento general del sector, gestionándose muchos de los activos a través de plataformas especializadas como Sareb o los *servicers*, así como un incremento de las Socimis y de nuevas plataformas de financiación, como los *crowdfunding*.

Si algo debiéramos haber aprendido tras la última crisis es a incorporar el riesgo como variable a tener en cuenta en el análisis de operaciones y la toma de decisiones. Detectar, analizar y controlar el riesgo es un elemento clave en la consecución de los objetivos de forma segura, garantizando la toma de decisiones eficaces. Los productos inmobiliarios están asociados a múltiples tipologías de riesgos, sean estos sistemáticos o específicos. El objetivo es tratar de mitigar o

reducir, en su caso, el riesgo y según el nivel de seguridad o de control operacional fijado, implementar herramientas o modelos que ayuden a identificarlos y reducirlos.

La gestión del riesgo se define como el proceso de identificar, analizar y evaluar el riesgo, y de esta forma establecer estrategias para su tratamiento. El enfoque integral de la gestión pone énfasis en las medidas ex ante y ex post y depende esencialmente de a) la identificación y análisis del riesgo, b) la concepción y aplicación de medidas de prevención y mitigación, c) la protección financiera mediante la transferencia o retención del riesgo y d) los preparativos y acciones para las fases posteriores de atención, rehabilitación y reconstrucción.

La identificación de riesgos, tanto sistemáticos como específicos, su evaluación y el grado de correlación que cualquier tipología de activo inmobiliario guarde con los diferentes entornos en los que se ubica -económico, social, geográfico, jurídico...-, es el prólogo en el conocimiento necesario para la toma de decisiones idóneas.

Entre los riesgos a tener presentes en el sector inmobiliario a la hora de la toma de decisiones, cabe apuntar los siguientes:

Riesgo de mercado. Evolución de los tipos de interés y el margen *-spread-* del crédito por parte de las entidades financieras. El inversionista asume el riesgo de que las variaciones de los tipos de interés influyan negativamente en el valor del inmueble. Las inversiones inmobiliarias reaccionan de

forma inversionista a las variaciones de los tipos de interés. Al bajar los tipos, los préstamos hipotecarios son más baratos y el inversionista puede obtener rendimientos más altos. Las subidas de los tipos de interés, sin embargo, reducen los rendimientos y pueden afectar negativamente al valor del inmueble.

Riesgo de liquidez. Mediante una inversión inmobiliaria indirecta, por ejemplo un fondo o participación, el inversionista invierte en inmuebles. Las transacciones requieren tiempo hasta su formalización y, por otro lado, el inversionista corre un riesgo de liquidez debido a la negociabilidad limitada de la inversión inmobiliaria indirecta adquirida.

Riesgo de tipo de cambio. En una inversión inmobiliaria indirecta, el inversionista puede estar expuesto a un riesgo de tipo de cambio, si los activos subyacentes del instrumento financiero se negocian en una moneda distinta al instrumento, o si el instrumento financiero cotiza en una moneda distinta.

Riesgo cíclico. Los mercados inmobiliarios dependen de los ciclos coyunturales y pueden experimentar grandes fluctuaciones durante una fase del ciclo.

Períodos de carencia: en ocasiones se estipula un período, normalmente no superior a dos años, durante el cual solamente se pagan intereses. El peligro radica en no saber afrontar la cuota que vendrá pasado dicho período de carencia.

Concentración de la demanda. La demanda se ha concentrado en las principales ciudades del país y en sus alrededores.

Riesgo de alquiler y de mercado local. Las posibles rentas de alquiler dependen de la situación local de la oferta y demanda. Un exceso en el lado de la oferta puede repercutir negativamente en las rentas de alquiler de la inversión inmobiliaria.

Riesgo ambiental. Antes de su adquisición, los inmuebles y especialmente los terrenos pueden evaluarse en cuanto a

posibles riesgos medioambientales. Con ello, sin embargo, no puede excluirse totalmente el que se detecte posteriormente una contaminación medioambiental.

Crecimiento económico del país, regional y local donde se ubica el activo. Contexto financiero, político, social, tecnológico, legislativo... Los posibles futuros cambios de leyes, normas y prácticas de las Administraciones Públicas, sobre todo en el derecho fiscal, de alquileres, medio ambiente o construcción y urbanización, pueden afectar de forma considerable a los precios, gastos y rendimientos de los inmuebles.

No obstante, no todo son riesgos en el sector inmobiliario, también encontramos alguna ventaja en las inversiones inmobiliarias, como pueden ser:

Diversificación. Los rendimientos de las inversiones inmobiliarias dependen menos que en otras clases de productos de la situación general de las bolsas y tipos de interés.

Protección contra la inflación. Las rentas de alquiler representan una fuente de ingresos ampliamente previsible y constante. Mediante el aumento de alquileres puede compensarse la inflación.

Rendimientos constantes. Posibilidad de un aumento de valor a largo plazo, los inmuebles generan rendimientos constantes en forma de alquileres.

La recuperación del sector se ha asentado en una profunda corrección de precios y la vuelta de la financiación. Estos factores han reactivado la demanda, generando mayor actividad en el sector. En esta nueva etapa, los promotores compiten con gestoras de cooperativas, fondos de inversión y entidades financieras. La confluencia de estos actores y la nueva estructura del negocio, menos dependiente de la financiación, están configurando un sector más moderno, eficiente, sostenible y profesionalizado.

Enric Doménech

Socio de Risk Advisory en BDO

Ahora, los promotores compiten con gestoras de cooperativas, fondos de inversión y entidades financieras. Esta circunstancia y la nueva estructura del negocio están configurando un sector más moderno, eficiente, sostenible y profesionalizado



ISTOCK

ARCHITECHTURES DISEÑA EN HORAS LO QUE OCUPA MESES

Neinor Homes trabaja con esta 'startup' que automatiza el proceso de estudio de viabilidad inmobiliaria y de diseño arquitectónico mediante inteligencia artificial (IA), reduciendo los tiempos y recursos

LUZMELIA TORRES

El sector inmobiliario, a diferencia de otros sectores económicos, ha estado en los últimos años estancado en lo que se refiere a la producción de innovación. En la época de la burbuja porque se vendía todo e innovar suponía un riesgo, y durante la crisis porque no había una producción mínima que la justificara. Esto hace que actualmente haya un potencial muy grande y todavía quede mucho por hacer.

La recuperación del sector y el cambio de mentalidad de la sociedad donde ya todo es digital, propician que procesos tradicionales que se

consideraban asumidos se replanteen y aparezcan nuevas oportunidades para digitalizar estos procesos, lo que está motivando la creación de muchas *startups* centradas en optimizar cada fase del proceso promotor, desde el diseño hasta la construcción y venta de las promociones.

En este contexto, el sector inmobiliario ha iniciado un proceso de alianzas con *startups* para que le ayuden en su apuesta por la innovación en el sector. En los últimos años se han multiplicado el número de iniciativas que dibujan escenarios de innovación abierta en los que las *startups* juegan un papel protagonista. El objetivo final es adaptarse a los nuevos desarrollos tecnológicos y, para ello, el sector busca las mejores *startups* con las que trabajar y colaborar. La primera en subirse a este tren de alta velocidad ha sido Neinor Homes con su apuesta *Neinor Next* por liderar la transformación del sector residencial en España, una iniciativa pionera que empezó su primera edición en octubre de 2017. “*Neinor Next* es una de las plataformas que conforman el ecosistema de Innovación Abierta de Neinor Homes. Es la mirada hacia el mercado y la creación de un puente con *startups* del ecosistema del *Proptech*, siendo una de las dos herramientas de emprendimiento corporativo que tiene la compañía. Este proyecto perseguía establecer alianzas con *startups* para impulsar un *venture builder* de empresas tecnológicas vinculadas al negocio residencial y crear el promotor y el hogar del siglo XXI”, explica Lucas Galán, director de Producto e Innovación en Neinor Homes.

Neinor Next es la apuesta de Neinor Homes en su carrera por liderar la transformación del sector residencial en España, una iniciativa pionera que empezó su primera edición en octubre de 2017 y que selecciona *startups* de mayor interés para el sector con las que trabaja. Una de ellas es Architectures, una plataforma en la nube que automatiza el proceso de estudio de viabilidad inmobiliaria y de diseño arquitectónico mediante inteligencia artificial (IA), reduciendo drásticamente los tiempos y recursos.

“Nuestra relación con ellos parte de la primera edición de *Neinor Next*, en la que Architectures fue una de las *startups* aceleradas en nuestro programa y en la cual decidimos invertir como compañía, convencidos de su potencial y desarrollo en el sector. Desde entonces, mantenemos una relación de colaboración, así como comercial, que nos permite proporcionar un servicio mejor al cliente”, apunta Lucas Galán.

El proceso tradicional de diseño de un proyecto inmobiliario, se realiza actualmente de forma manual con herramientas convencionales mediante prueba y error entre los distintos agentes. Esto hace que sea un proceso



ISTOCK

2017

Primera edición de ‘Neinor Next’ para establecer alianzas con ‘startups’ tecnológicas

lento y costoso, y que también produzca un alto coste de oportunidad al promotor residencial, lo que en definitiva repercute a los compradores finales con largos plazos de entrega, mayores costes y una calidad limitada por el propio proceso. Este fue el motivo que llevó a la creación de esta plataforma, según nos cuenta Juan Bordallo, CEO y Fundador de Architectures. “Somos arquitectos con larga experiencia en el sector y hemos sufrido en nuestra práctica profesional esta falta de eficiencia del proceso y la frustración que genera en las partes implicadas. Architectures se plantea como una solución a esta problemática, reduciendo drásticamente los tiempos de diseño y desarrollo del proyecto residencial de meses a horas, mediante la introducción de la inteligencia artificial en el proceso de diseño. Nuestra tecnología posibilita un nuevo proceso de diseño residencial disruptivo que no solo permite una drástica mejora de la productividad, sino que además garantiza la calidad de los proyectos y optimiza su resultado”.

Actualmente, Neinor trabaja con Architectures en dos vías. Por una parte, con un plan de trabajo para mejorar, madurar la herramienta y dotarla de mayores funcionalidades gracias al *know how* del mercado por parte de Neinor. Por otro lado, también colaboran en el proceso de desarrollo de proyectos concretos y gracias a su funcionalidad pueden evaluar con mayor precisión la posible compra de un suelo, estudiar con anterioridad si un proyecto será rentable en esa zona, incluso optimizar el diseño de sus proyectos. Es un trabajo de continuo desarrollo donde están implicados los equipos de adquisiciones, negocio, operaciones y producto. “Para Neinor, esta herramienta es una ventaja competitiva, una innovación en el flujo tradicional de trabajo y de la toma de decisiones, pues gracias a ella podemos reducir los plazos, tener más información para adoptar mejores decisiones y, por tanto, reducir los recursos de la compañía, lo que en último término se refleja en productos más adaptados a las necesidades de los clientes. En este sentido, creemos que marca el camino a seguir por el resto del sector, porque es una herramienta de optimización de recursos que, como decimos, permite automatizar procesos y que la compañía dedique recursos a actividades de mayor valor añadido”, asegura Lucas Galán.

En este sentido, Juan Bordallo apunta que “estamos inmersos en una revolución tecnológica que afecta a todos los sectores económicos en general y al inmobiliario en particular. Estas nuevas tecnologías permiten automatizar tareas ya no solo mecánicas, sino aquellas que hasta la fecha han venido desarrolladas por mano de obra cualificada. Esto posibilita automatizar servicios avanzados y poder disfrutar de ventajas, que de otro modo requerirían de un consumo de recursos que resultaría inviable. En nuestro caso, la tecnología posibilita obtener el diseño de la promoción en cuestión de horas. Esta reducción de plazos implica reducir costes y, por tanto, aumentar el beneficio, que al obtenerse en un período más corto, supone además aumentar la rentabilidad de las promociones.

Los expertos observan que se está dando un cambio de paradigma en el sector, en el que están surgiendo numerosos programas de innovación abierta desde los *corporates* para buscar alianzas y sinergias con las *startups*, lo cual es una muestra de la actual apuesta del sector por la innovación. Las *startups* ya no plantean amenazas, sino que representan oportunidades para innovar los procesos internos de las grandes compañías. Aunque hay mucho por hacer, se percibe un ambiente muy favorable para la innovación con una demanda creciente desde la industria residencial, lo cual augura un buen futuro para las *startups*.



‘Startups’ elegidas por Neinor Homes

■ Architectures

Una plataforma en la nube que automatiza el proceso de estudio de viabilidad inmobiliaria y de diseño arquitectónico mediante inteligencia artificial (IA), reduciendo drásticamente tiempos y recursos.

■ Bigle Legal

Permite la automatización y digitalización de todos los procesos legales, reduciendo costes y mitigando los riesgos de error humano. Los clientes de Neinor Homes podrán llevar a cabo todos los procesos de manera *online*, sencilla y con una clara reducción del tiempo.

■ Placthem

Es un sistema de suelo radiante inteligente, zonificado y personalificado que permite un ahorro de energía del 45 por ciento frente a sistemas tradicionales.

■ 4 Domo

Software de visualización arquitectónica que permite industrializar los materiales de marketing de las diferentes promociones, aportando infografías, vídeos y visitas inmersivas tanto exteriores como interiores. Permite reducir hasta el tiempo de producción de estos materiales a dos semanas.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de **elEconomista**.es

Factoría & Tecnología
Digital 4.0
elEconomista

Transporte
elEconomista
y Movilidad

Inversión
elEconomista
a fondo

Pensiones
elEconomista

Seguros
elEconomista

Agua
elEconomista
y medio ambiente

Sanidad
elEconomista

País Vasco
elEconomista

Andalucía
elEconomista

Energía
elEconomista

Agro
elEconomista

Pymes
Autónomos y emprendedores
elEconomista

Valenciana
Comunitat
elEconomista

Inmobiliaria
elEconomista

Franquicias
elEconomista

Buen Gobierno
Iuris&lex Y RSC
elEconomista

Catalunya
elEconomista

Alimentación
elEconomista
y gran consumo



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Acceso libre descargándolas en:

- Descárguelas desde su ordenador en www.eleconomista.es/kiosco
- También puede acceder desde su dispositivo **Android** en **Play Store** 
- o **Apple** en **App Store**  escribiendo **elEconomista** en el **buscador** 



**Alfredo Sanz
Corma**

Presidente del Consejo
General de la Arquitectura
Técnica de España (CGATE)

Según RICS, el Quantity Surveyor es el gerente de costes de construcción. Este técnico, muy cercano al Project Manager, cumple una función claramente estratégica al llevar el control económico de los proyectos inmobiliarios

Quantity Surveyor, un economista de la construcción

En los últimos años el sector de la construcción en España ha dado un giro hacia la especialización; la diversificación de tareas está siendo asumida por distintos perfiles profesionales que favorecen el control del proyecto.

Project Manager, Facility Manager, Project Monitoring son figuras cada vez más valoradas en el proceso constructivo. Otras, sin embargo, como el Quantity Surveyor, todavía son poco conocidas y escuchadas. Para entender cómo conviven estos perfiles en un determinado proyecto, normalmente de gran envergadura, es interesante conocer antes qué papel desempeñan en cada una de las fases de la edificación.

Mientras que el Project Monitoring es normalmente un técnico contratado por la entidad financiera que vela por el correcto sistema de pagos durante la ejecución de la obra, el Project Manager se encarga de la gestión integral del proceso de la inversión, incluyendo aspectos técnicos y administrativos. Por su parte, el Facility Manager es el *técnico de cabecera* durante el ciclo de vida del edificio, una figura que se revela imprescindible para asegurar la toma de decisiones adecuadas para la conservación y mejora en su caso de las prestaciones del edificio durante su ciclo de vida.

¿Qué misión cumple entonces el Quantity Surveyor? Según RICS (Royal Institution Chartered Surveyors UK), es el gerente de costes de construcción. Este técnico, muy cercano al Project

Manager, cumple una función claramente estratégica: lleva el control económico de los proyectos inmobiliarios. No sólo sabe negociar y revisar contratos con las subcontratas, sino que también hace análisis de riesgos *-risk management-* y de optimización de costes *-value management-* y asesoramiento para el cliente.

En España el profesional que realiza este tipo de *mediciones*, junto con el control de la ejecución de la obra y la calidad de los materiales, es el arquitecto técnico. Es el titulado más adecuado para cubrir este perfil. Así lo establece la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE), que consolida la intervención obligatoria del Arquitecto Técnico como director de ejecución de obras.

Ahora bien, que el Quantity Surveyor sea un perfil profesional a la medida del arquitecto técnico, no es razón para que no existan diferencias entre estas dos profesiones. La principal es que el Quantity controla económicamente no solo la ejecución de la obra sino el ciclo completo del proyecto inmobiliario o de inversión.

Es, normalmente, junto con el Project Manager, el primer técnico contratado por la propiedad, por delante de proyectistas y demás agentes intervinientes, responsable de realizar el estudio de viabilidad económica de la inversión y, por lo tanto, llamado a tener una relevancia fundamental en el sector.

El Quantity Surveyor ajusta y supervisa la economía del

proyecto desde ese punto inicial hasta la entrega e inicio de la explotación del edificio. Está involucrado, por tanto, en la fase de inversión de capital de una construcción -infraestructura, edificación, obra civil..., ya sea obra nueva o rehabilitación, destinada a cualquier uso, vivienda, local, oficina, comercial- y que consiste en las fases de viabilidad, diseño y construcción.

Aunque entre sus tareas destacan algunas tan importantes como el asesoramiento sobre la forma de contratación, las vías de financiación e incluso sobre la mejor comercialización del inmueble, el Quantity Surveyor, muy demandado en el mundo anglosajón, está todavía poco desarrollado en España.

Mientras que, tanto en Reino Unido como en Francia, existen empresas dedicadas únicamente a esta especialización que cuentan con una experiencia media de 200 años, en nuestro país la dedicación no es plena, sino que engloba tanto la parte técnica como la económica.

Pese a que un buen proyecto, gestionado por un equipo técnico profesional, no debería de tener ningún tipo de desviación presupuestaria, la realidad es que todavía hoy, en España, a diferencia de nuestros países vecinos, se entienden como *normales* desvíos económicos de hasta un 20 por ciento en los proyectos constructivos. También es verdad que entran otros condicionantes en juego, como la falta de mano de obra preparada que encarece el producto final. Y para atajar esta desviación es importante poner un Quantity Surveyor, incluso antes de su redacción, en un proyecto residencial o terciario. La presencia de este profesional en los primeros meses, en los que se toman las decisiones más importantes, permite vigilar los posibles riesgos y afrontar la propia licitación de la obra, coordinando que los costes de ejecución de la misma sean asumibles y den coherencia a una gestión y mantenimiento posterior. Sólo las grandes empresas promotoras y constructoras

empiezan a contar con esta figura en nuestro país, fundamentalmente porque el grueso de la inversión es extranjera. La crisis económica permitió además que empresas españolas que empezaron a operar en el extranjero, introdujeran el término a su regreso.

Los fondos de inversiones, los grandes gestores de patrimonio y las empresas multinacionales en el sector del retail empiezan a exigir la contratación de un Quantity Surveyor. Pero también se está convirtiendo en una figura imprescindible en aquellos proyectos más pequeños, en donde precisamente las desviaciones económicas pueden ser más acusadas. En estos casos, un mismo Quantity Surveyor trabaja para varios proyectos.

Por la importancia que adquirirá este perfil en un futuro inmediato, la formación es clave para disponer de profesionales debidamente preparados y capaces de dar respuesta al reto económico que se impondrá en la nueva era de la construcción que protagonizarán los edificios de consumo de energía casi nulo (EECN) a partir de diciembre de 2020, en el sector privado, y desde este año en el público.

A día de hoy, ¿están preparados los arquitectos técnicos para ser Quantity Surveyor? Aunque los estudios actuales siguen muy enfocados a la dirección y ejecución de obras, es sin duda el profesional de la edificación mejor formado en mediciones y costes, que unido a una oferta formativa cada vez más especializada en torno al Quantity -el Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Barcelona imparte un postgrado- le pone en una situación privilegiada dentro del sector. Desde el Consejo General de la Arquitectura Técnica (CGATE) consideramos que la presencia cada vez mayor de estos profesionales situará al sector de la construcción en España en clara competitividad con el resto de países.

Alfredo Sanz Corma

Presidente del Consejo General de la Arquitectura Técnica de España (CGATE)

La formación es clave para disponer de profesionales preparados y capaces de dar respuesta al reto económico que se impondrá en la nueva era de la construcción que protagonizarán los edificios de consumo de energía casi nulo

LA VIVENDA QUE POR ARTE DE MAGIA SE ADAPTA A TU NECESIDAD

Vía Célere pone en el mercado un producto exclusivo, pionero en España, la 'MagicHouse', en su residencial Célere las Rosas en Madrid. Una vivienda flexible de 50 metros con dos estancias y un tabique móvil con muebles convertibles y desplegados

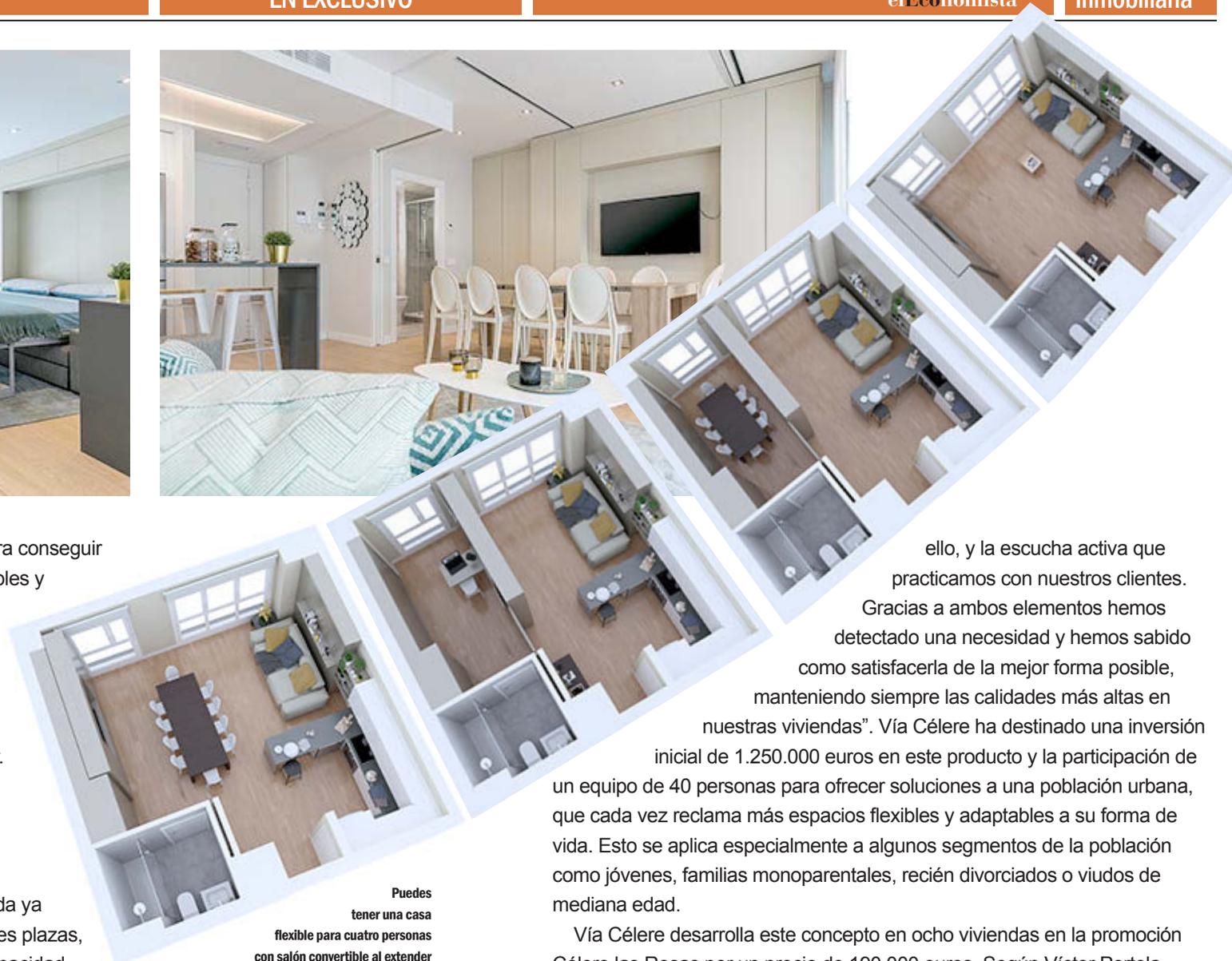
LUZMELIA TORRES

Vía Célere ha sido la primera promotora del sector inmobiliario en introducir en España un concepto de vivienda flexible que han denominado *MagicHouse*, donde se optimiza el espacio y se adapta al uso que su inquilino quiera darle en función del momento del día. Este nuevo tipo de vivienda, que se implantará en la promoción Célere Las Rosas, dispone de un tabique móvil, llamado *Easywall* y que ha sido desarrollado por Vía Célere, y muebles convertibles multifuncionales desplegados integrados en las paredes, de forma que la casa puede adaptarse al uso que su inquilino quiera darle mediante el desplazamiento de uno de sus tabiques y la extensión de su mobiliario.

Este concepto, novedoso y pionero, va dirigido a un perfil de comprador urbano, que reclama cada vez más espacios flexibles y adaptables a su estilo de vida. Las casas flexibles o modulares es un concepto que está muy arraigado en urbes muy masificadas como Tokio y Nueva York, pero en España es toda una novedad. "La vivienda flexible puede ser una de las tendencias más importantes de la edificación residencial y por eso mismo hemos apostado por introducirla en España. Por supuesto, tenemos que seguir innovando y seguir desarrollando este concepto,



Maquetas con diferentes ámbitos en los que se puede transformar la vivienda Magic House moviendo un tabique. Dos estancias que se pueden transformar en salón y dormitorio. VC



a la vez que otros como la sostenibilidad o industrialización para conseguir que las casas del futuro sean cada vez más cómodas, adaptables y sostenibles”, afirma Sandra Llorente, directora de innovación e industrialización.

La *MagicHouse* dispone de dos estancias adaptables ya que, mediante un tabique móvil que incluye instalaciones de electricidad y telecomunicaciones, se puede crear una nueva habitación reduciendo el espacio disponible en la sala de estar. Además, la integración de los muebles -como una cama de matrimonio, dos literas, una mesa de escritorio y múltiples armarios- en las paredes permiten al usuario tener siempre el espacio más cómodo en función de sus necesidades. Esto se complementa con que la vivienda está completamente equipada ya que incluye, además de las camas y el escritorio, un sofá de tres plazas, una consola de entrada extensible a mesa de comedor con capacidad para 10 comensales y 10 sillas apilables. De esta forma, una vivienda de 50 metros, que son de los que dispondrán las primeras de este tipo, puede convertirse en una casa de dos dormitorios para cuatro personas o en un amplio salón para 10 ó 12 comensales.

Miguel Pinto, director general de Estrategia de la compañía explica que “este nuevo producto es el resultado de la combinación de nuestra constante apuesta por la innovación, destinamos un 15 por ciento de nuestros costes a

Puedes tener una casa flexible para cuatro personas con salón convertible al extender un tabique en dos habitaciones, con dormitorio principal con cama de matrimonio en una estancia, y en la otra, una litera con dos camas y escritorio. También puedes convertir el salón en un comedor amplio con capacidad para 10 ó 12 comensales, más baño y cocina americana. VC

ello, y la escucha activa que practicamos con nuestros clientes. Gracias a ambos elementos hemos detectado una necesidad y hemos sabido como satisfacerla de la mejor forma posible, manteniendo siempre las calidades más altas en nuestras viviendas”. Vía Célere ha destinado una inversión inicial de 1.250.000 euros en este producto y la participación de un equipo de 40 personas para ofrecer soluciones a una población urbana, que cada vez reclama más espacios flexibles y adaptables a su forma de vida. Esto se aplica especialmente a algunos segmentos de la población como jóvenes, familias monoparentales, recién divorciados o viudos de mediana edad.

Vía Célere desarrolla este concepto en ocho viviendas en la promoción Célere las Rosas por un precio de 190.000 euros. Según Víctor Portela gerente de marketing de Vía Célere, “definitivamente creemos que la *MagicHouse* puede ser el futuro de la edificación residencial. El objetivo de Vía Célere, y creemos que debería ser el de la promoción residencial, es crear una casa adaptada a todo el mundo en la que puedan vivir momentos mágicos. Por eso apostamos por la *MagicHouse* y por eso la bautizamos así, porque por arte de magia, la vivienda se adapta a tus necesidades al instante sin hacer obra en la casa”.

Sobre plano



Por Alba Brualla



ISTOCK

La próxima crisis se dará en las grandes urbes

Madrid y Barcelona han tomado distancia en la carrera inmobiliaria respecto al resto de España y su velocidad descontrolada está impidiendo ver qué es lo que sucede en el grupo rezagado de la competición, en el que precisamente se encuentra la mayor parte del país. Según explica Juan Fernández-Aceytuno, consejero delegado de Sociedad de Tasación, esta situación no está dejando ver que el mercado inmobiliario “no ha recuperado del todo el pulso tras la crisis anterior”. Según los datos de la tasadora, el mercado de la vivienda en Barcelona ha crecido en precios un 33 por ciento desde mínimos, mientras que Madrid lo ha hecho un 27,8 por ciento respecto a 2014. Sin embargo, la media nacional ha crecido un 17,8 por ciento. “Si eliminamos de esta media a las dos grandes ciudades, prácticamente el resto de España ha estado evolucionando a niveles muy próximos al PIB, que ha ido subiendo entre un 2 y un 3 por ciento anual”, apunta el experto, que cree que este análisis de la realidad inmobiliaria es esencial para poder legislar en un mercado en el que lleva años hablándose de la próxima burbuja, cuando realmente la mayoría de los indicadores todavía están lejos de calentarse. Según Fernández-Aceytuno, los ciclos económicos han funcionado “como un reloj” y cada ocho años se produce uno diferente, por lo que todavía nos quedan cuatro años de ciclo alcista en que los que se verá una moderación de los precios, si bien Madrid y Barcelona seguirán sometidas a presiones de precios anómalas, por encima de lo que explican los fundamentales económicos y los salarios. Esta situación les sitúa en una liga diferente al resto de España, ya que ambas urbes están en competencia con las otras grandes capitales económicas del mundo, donde según el directivo “se librará la próxima crisis inmobiliaria”. Esto llevará a que la próxima recesión sea mucho más suave y, por tanto, no causará un riesgo “sistémico” como sucedió en el año 2007. “Nos va a coger con una situación más sensata en volumen de hipotecas”, asegura el directivo.

EL PERSONAJE



Jorge Pérez de Leza
Consejero delegado de Metrovacesa

Jorge Pérez de Leza, consejero delegado de Metrovacesa, es uno de los cuatro CEO inmobiliarios que han entrado dentro de la lista de los cincuenta mejores directivos de España, según el *Ranking Forbes 50 mejores CEO de España* en 2018 que el medio publica cada año. El directivo aparece en el puesto 26, siendo el único de los cuatro que representa a una promotora inmobiliaria, ya que el resto son el consejero delegado de Colonial, Pere Viñolas, que ha quedado en el puesto dieciocho, Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties, que entra en la lista un puesto por detrás de Pérez de Leza, y Miguel Pereda, consejero delegado de Lar España, las tres grandes socimis españolas.

LA CIFRA

5.643

Es el precio medio del distrito de Salamanca, el más caro de Madrid en 2018

El precio medio de la vivienda nueva en Madrid capital se situó en 3.404 euros/m² en diciembre de 2018, lo que supone un incremento del 7,5% con respecto a 2017, cuando alcanzó los 3.167 euros/m². Este crecimiento notable del precio coloca a Madrid capital 1,9 puntos porcentuales por encima de la media de España, que sube un 5,4% con respecto a 2017, según Sociedad de Tasación.

EL ‘RETUITEO’

@Tinsa

Dice Concha Osácar, socia fundadora de Azora, que hay que buscar soluciones al limitadísimo parque de alquiler de España. “Hace falta alquiler a precios asequibles, para situaciones de vulnerabilidad y vivienda libre”