

Revista mensual | 7 de octubre de 2020 | N°47

Inmobiliaria

elEconomista.es

TERCIARIO
**EL SECTOR LOGÍSTICO TIENE
EL VIENTO DE COLA PARA
LOS PRÓXIMOS 20 AÑOS**

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA CAERÁ UN 40% EN 2021

Se prevé que se inicien 70.000 unidades a lo largo del próximo ejercicio



Actualidad | P4

La construcción de vivienda caerá un 40% en 2021

Aunque las ventas durante el verano han sido buenas la actividad caerá y para el año que viene los expertos prevén que se inicien las obras de unas 70.000 unidades.



Los protagonistas | P8

El sector logístico tiene impulso para los próximos 20 años

El aumento de las compras 'online' ha hecho que este sector salga reforzado de la pandemia.

Consultoría | P28

Cambio de ciclo en la vivienda y el alquiler se mantiene

Primera caída interanual del 0,4% en el precio de la vivienda en los últimos cinco años. Inversor y promotor apuestan por el 'build to rent' con grandes plataformas de alquiler.

En Proyecto | P32

El Covid obliga a reformar la planta hotelera vacacional en España

Tras la pandemia las demandas del usuario cambian y el cliente busca ahora espacios abiertos, tecnología, sostenibilidad y una experiencia mucho más personal.



Entrevista | P22

Juan Antonio Gómez-Pintado, CEO de Vía Ágora

"Estaremos presentes en el desarrollo de suelo, desde el principio, para compra-venta y alquiler".



Tendencia | P36

El espacio de trabajo se consumirá y pagará con créditos según el uso

Con el uso de espacios flexibles el coste inmobiliario por empleado se puede reducir hasta en un 40%.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

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



Esta no es una crisis inmobiliaria como la de 2008

Esta no es una crisis inmobiliaria. Esta es la frase que más se escucha entre los protagonistas del sector y están convencidos de que el Covid puede tener algún efecto en el sector, pero no es como la crisis que tuvimos en el 2008. Hoy en día el sector no está ni sobre endeudado, ni hay sobre demanda, ni está con ningún tipo de ajustes. Sin embargo, hay sectores que están más afectados que otros. Por ejemplo, en el sector terciario, los centros comerciales están muy afectados por las limitaciones del tráfico de afluencia de visitantes al centro. En oficinas parece que no pasa nada, a día de hoy no hay desequilibrio entre oferta y demanda. Incluso se acaba de lanzar al mercado el nuevo edificio de Los Cubos en Madrid, totalmente rehabilitado. Los niveles de negociación de renta se mueven en los mismos niveles pre-covid. En cuanto al sector logístico es uno de los que mejor han respondido en estos meses ya que tiene una fortaleza enorme por la aceleración de la tendencia en venta *online*, y este sector tiene el viento de cola para los próximos 20 años.

■
El inversor o espera a ver que pasa o entra solo en productos que no le den problemas como la logística y el alquiler

■
En el mercado de transacciones de vivienda hay dos tipos de operaciones: de vivienda nueva y usada. Y se observa claramente que la vivienda usada va para abajo y la vivienda nueva va para arriba. La vivienda de segunda mano si ha bajado. Los precios que se piden de venta de pisos han caído desde febrero entre un 5-15%, principalmente allí donde el Covid ha tenido más impacto, que es en zonas turísticas. En cambio, la vivienda nueva los precios no han bajado porque los promotores no están endeudados, además han hecho caja con las ventas y no están obligados a bajar los precios, sin embargo, van a tener dificultades en vender las promociones desde cero y financiarlas, por lo que la actividad de construcción de vivienda nueva caerá entre un 35-40%. El sector va a tener que enfrentarse a dos retos: La fabricación de suelo y la industrialización del proceso de construcción. El suelo finalista se va agotando y se necesita un impulso por parte de la Administración Pública para poner suelo en el mercado, bien sea suelo libre o suelo público sujeto a concesiones de derechos de superficie o instrumentos que permitan que la iniciativa privada desarrolle vivienda. El otro reto, es hacer la transición tecnológica del sector de la construcción al igual que han hecho otras industrias. Está claro que en el mercado residencial el alquiler va a salir reforzado de la crisis. Los motivos de este creciente interés en el alquiler son debidos a las tendencias de movilidad, mayor flexibilidad y las dificultades para comprar y mantener una vivienda. Los inversores han puesto el foco en el negocio del alquiler y en la fórmula *Build to rent* -construir para alquilar-. En el mercado de inversión la situación del Covid ha afectado y quien diga lo contrario miente. La inversión institucional no es ajena a lo que está ocurriendo y hay un elevado porcentaje de inversores que están al ralentí, esperando a ver que pasa o entrando sólo en productos que no les den problemas como puede ser en logística y vivienda en alquiler. Huyen de los centros comerciales y del hotelero y en oficinas hay más dudas.

La construcción de vivienda nueva caerá un 40% en 2021

Aunque las ventas han ido muy bien en verano, a los promotores les preocupa una disminución en la construcción. Se prevé que se inicien cerca de 70.000 pisos al año que viene

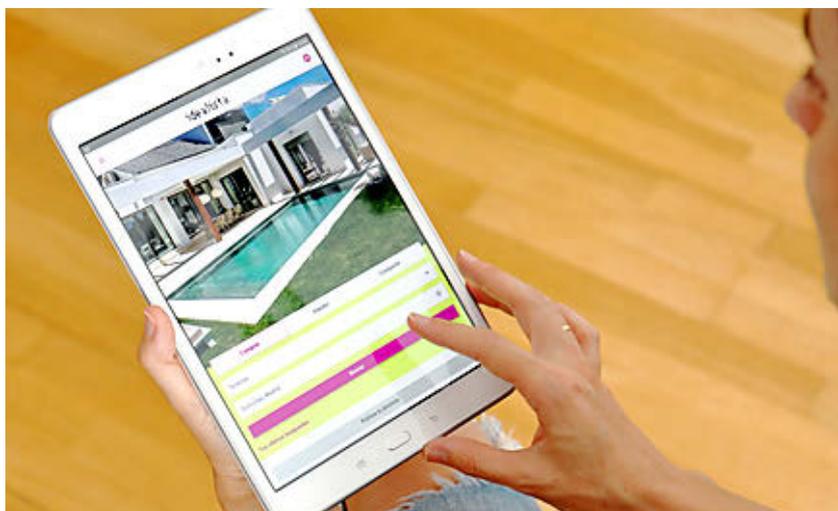
Luzmelía Torres.



La vivienda ha pasado a ser prioridad número uno en muchas familias que con la pandemia buscan una casa mejor. iStock

Inmobiliaria

elEconomista.es



El sector es más tecnológico. A. Martín

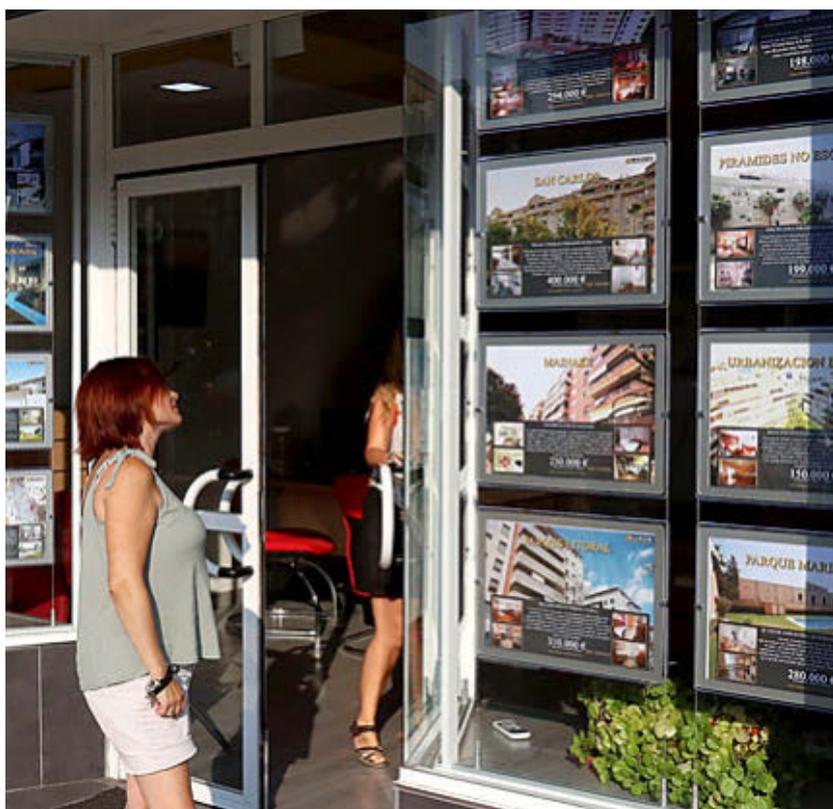
El sector inmobiliario promotor es uno de los sectores menos afectados por el Covid y prueba de ello es que en éstos últimos meses de verano la actividad no ha parado ¿Pero qué piensan los principales CEO del sector ante la incertidumbre de la evolución del Covid ahora que arrancamos el otoño?

Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa confirma esa bonanza en la demanda de vivienda durante los meses de junio, julio y agosto. "En estos meses hemos observado como la demanda de vivienda ha entrado en fase de recuperación, alcanzando ritmos similares a los registrados antes de la pandemia provocada por el Covid-19. No obstante, en la actualidad la incertidumbre sigue presente y resulta complicado realizar estimaciones concretas, pero en los precios de la vivienda de obra nueva no esperamos una gran debilidad en los mismos, puesto que el volumen de oferta de obra nueva sigue siendo muy moderado, y las empresas del sector tienen una situación financiera más sólida que en ciclos anteriores. Desde Metrovacesa, nuestra estrategia a seguir durante los próximos meses estará basada en la flexibilidad. Actuaremos desde una perspectiva prudente y para ello nos apoyaremos en estrategias que impliquen un bajo riesgo para nuestro plan de negocio, adaptándolo al mismo tiempo para estar preparados para acelerar nuestro plan si la recuperación de la demanda se consolida".

A pesar de la pandemia, David Martínez, CEO de Aedas Homes, apunta que algo bueno ha traído al sector. "Lo que está pasando en el sector es que está yendo hacia una normalización de la actividad. Las ventas durante la pandemia se pospusieron y en cuanto se acabó el Estado de Alarma se recuperaron y hemos tenido buenas ventas en verano. Una de las cosas positivas que ha traído esta pandemia es que la vivienda ha pasado a ser prioridad número uno en muchas familias y mucha

gente ha decidido actualizar o mejorar su vivienda y esto se está viendo principalmente en el mercado de vivienda de reposición que es el segmento que más está creciendo"

Aunque han obtenido unas ventas muy buenas, a los promotores les preocupa una disminución de la construcción de vivienda en los próximos años y así lo explica Borja García-Egotxeaga, consejero delegado de Neinor Homes. "Es verdad que los números en las ventas han sido excepcionales incluso nosotros en los meses de junio, julio y agosto hemos superado las expectativas que nos habíamos marcado a principios de año, pero si es cierto que el sector atraviesa las primeras dificultades como son la falta de algunas ventas durante la pandemia y que las condiciones financieras se están estresando un



Ya se han parado algunos lanzamientos de promociones. Á. Zea

poco y todo esto se traduce ya en que algunos lanzamientos de promociones que ya estaban previstos no se van a poner en marcha. Esto se notará en los años venideros, a tres o cuatro años, y será cuando veamos que se entregan menos viviendas en España. El sector tiene dos retos: la fabricación de suelo y el proceso constructivo de industrialización".

A este respecto, Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Ágora y de Asprima y APCE, cree que a futuro habrá sectores más afectados que otros



El sector inmobiliario tiene dos retos: la fabricación de suelo y la industrialización en el proceso de construcción. iStock

por el Covid, pero está totalmente convencido que el sector inmobiliario es uno de los sectores clave para la recuperación económica del país, que generará riqueza y empleo. "La vivienda de obra nueva no está sufriendo y los precios no van a bajar, hay poca oferta y mucha demanda. Lo que sí vemos es una bajada de los visados de proyectos nuevos que se va a manifestar en 2021. El Gobierno además de apoyar la regeneración y la rehabilitación y el alquiler, debería apoyar también la compra de vivienda para los jóvenes y esto es un error y es algo que todos los países de nuestro alrededor están haciendo y el Gobierno tendría que contemplarlo".

Parece que en los próximos años nos vamos a tener que enfrentar a una escasa oferta de obra nueva y así lo apuntan los expertos. David Botin, director general de Áurea Homes asegura que "somos conscientes de la gran influencia que tienen en nuestro sector los ciclos económicos recesivos. Consideramos que en el corto/medio plazo la demanda va a sufrir necesariamente un retroceso debido a la incertidumbre económica y política, las dificultades de financiación, previsiblemente más restrictivas, las expectativas de precios a la baja y la disminución de renta en los hogares por dificultades en el empleo. Este retroceso en la demanda llevará obligatoriamente a un ajuste de la oferta. Veremos menos lanzamientos y habrá una gran diferencia entre el producto con obra avanzada, donde esperamos buena evolución, y los proyectos en una reciente comercialización con riesgo de ralentizarse en su inicio".

Mientras que el mercado de vivienda de obra nueva crece y el mercado de segunda mano baja según Mikel Echavarren, CEO de Colliers España. "En el mercado de transacciones de vivienda hay dos tipos de operaciones: de vivienda nueva y usada. Y se observa claramente que la vivienda usada va para abajo y la vivienda nueva va para arriba. La vivienda de segunda mano sí ha bajado. Los precios que se piden de venta de pisos han caído desde febrero entre un 5-15%, principalmente allí donde el Covid

15%

Mientras que la vivienda nueva no ha bajado, los pisos de segunda mano bajan un 5-15%

ha tenido más impacto, que es en zonas turísticas. En cambio, en la vivienda nueva los precios no han bajado porque los promotores no están endeudados, además han hecho caja con las ventas y no están obligados a bajar los precios, sin embargo, van a tener dificultades en vender las promociones desde cero y financiarlas, por lo que la actividad de construcción de vivienda nueva caerá entre un 35-40% en 2021. No creo que se inicien más de 65.000 o 70.000 viviendas al año que viene".

Ante este escenario todos los directivos centran sus esfuerzos de aquí a final de año en las promocio-

Inmobiliaria

elEconomista.es

nes que tienen en marcha. Raúl Guerrero, CEO de Gestilar, explica que se enfrentan a la situación desde varias perspectivas. "A nivel comercial, todos los proyectos que tenemos en curso han sido cuidadosamente seleccionados en el momento de la compra, nunca hemos comprado carteras de suelo y hemos podido elegir nuestros proyectos uno a uno. Esto hace que sean proyectos muy resistentes a este tipo de situaciones por su excelente ubicación y el cuidado diseño del producto. A nivel financiero, nuestra estructura es muy solvente debido a los grandes socios que nos acompañan en los proyectos. La deuda que tenemos es muy baja. Por último, destacar nuestro proceso productivo con la creación hace más de un año de Gestilar Construcciones. Al tener una empresa constructora propia y que no construye para terceros, somos menos dependientes de las variaciones del sector constructor"

En Quabit mantienen un criterio de prudencia, asegura Félix Abánades, presidente de la inmobiliaria. "Es inevitable que el mercado inmobiliario, muy sensible a las condiciones económicas y al clima de confianza, experimente una importante contracción este año. La economía ha caído profundamente con un efecto inmediato en el sector residencial y en los factores que apoyan la demanda de vivienda, prin-

El Gobierno además de apoyar la rehabilitación y el alquiler debe ayudar a la compra de vivienda

cialmente el empleo, los salarios o el turismo. Durante los próximos meses la demanda puede mostrar debilidad si no se ejecuta un plan de ayudas para el sector, sobre todo por las negativas expectativas de incremento del paro. De ahí la necesidad de apoyar la compra de primera vivienda e incentivarla con financiaciones específicas, ayudas directas fiscales o avales al comprador, para minimizar la principal barrera de entrada que es la limitación de la hipoteca al 80% del precio de la vivienda. Con ello, además, se daría oxígeno a un sector que puede convertirse en una de las locomotoras de la economía como generador de empleo".

De la misma opinión es José Carlos Saz, CEO de Hábitat Inmobiliaria. "Ahora hay que seguir trabajando con la misma ilusión que en estos últimos meses donde las ventas han sido muy buenas, En Hábitat seguimos buscando suelos y acabamos de comprar un suelo en Málaga y estamos analizando oportunidades, pero con mucha cautela. Estamos convencidos de que el sector inmobiliario va a ser una pieza clave para la recuperación económica y por eso es necesaria la colaboración público-privada que nos permita alcanzar las necesidades de suelo disponible, acelerar los procesos de tramita-



El sector inmobiliario es clave para la recuperación económica de España. iStock

ción y que haya ayudas para el acceso a la vivienda para los jóvenes"

En este sentido Ignacio Morales, CEO de Vía Célebre, también aboga por esa colaboración pública-privada. "La colaboración es necesaria y hemos visto como en plena pandemia la Administración local, autonómica y estatal han dado respuesta a algunos temas que estaban atascados como es la agilización de las licencias de obra y este es el camino. Hay que seguir trabajando duro para recuperar y superar los niveles de la actividad que teníamos antes del Covid".

Ismael Clemente CEO de Merlin Properties, concluye que "esta no es una crisis inmobiliaria, el Covid puede tener algún efecto en el sector, pero no es como la crisis que tuvimos en el 2008. Hoy en día el sector no está ni sobre endeudado, ni hay sobre demanda, ni está con ningún tipo de ajustes".

El sector logístico tiene el viento de cola para los próximos 20 años

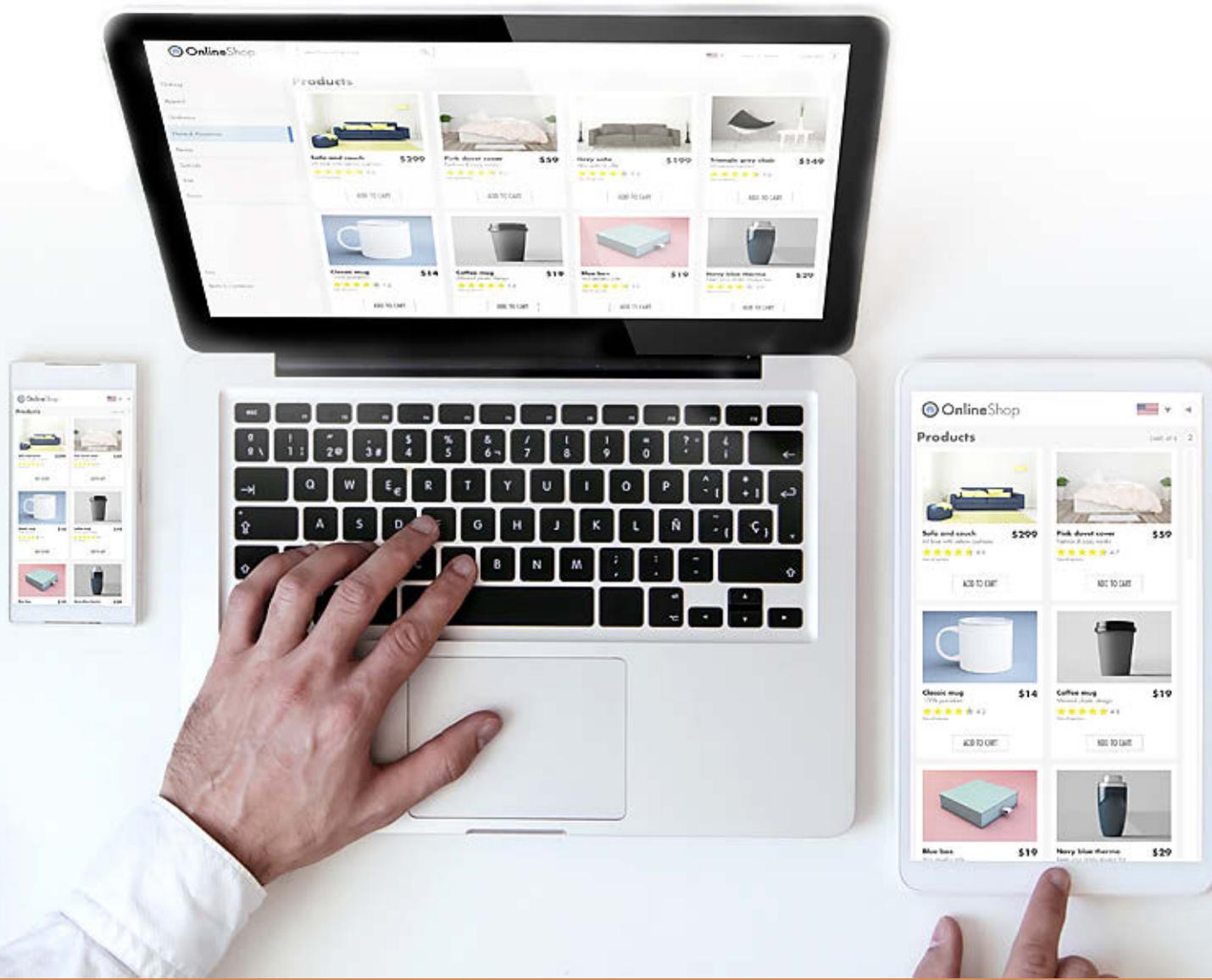
Es uno de los sectores que ha salido reforzado del Covid ante la demanda del comercio 'online', que hace que se necesiten más espacios de almacenaje. La previsión de ventas por Internet para este año en España es del 20% y sería el país con mayor crecimiento de comercio electrónico en Europa

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El sector logístico va a ser el gran protagonista en el mercado inmobiliario en 2020. Según los expertos del sector, sin duda es uno de los sectores que va a salir reforzado tras el Covid porque la población durante la pandemia demandó más el comercio *online* y menos el comercio físico. Esta tendencia ya se ha quedado en nuestro día a día por lo que el comercio *online* demanda más espacio de almacenaje y opciones de repar-

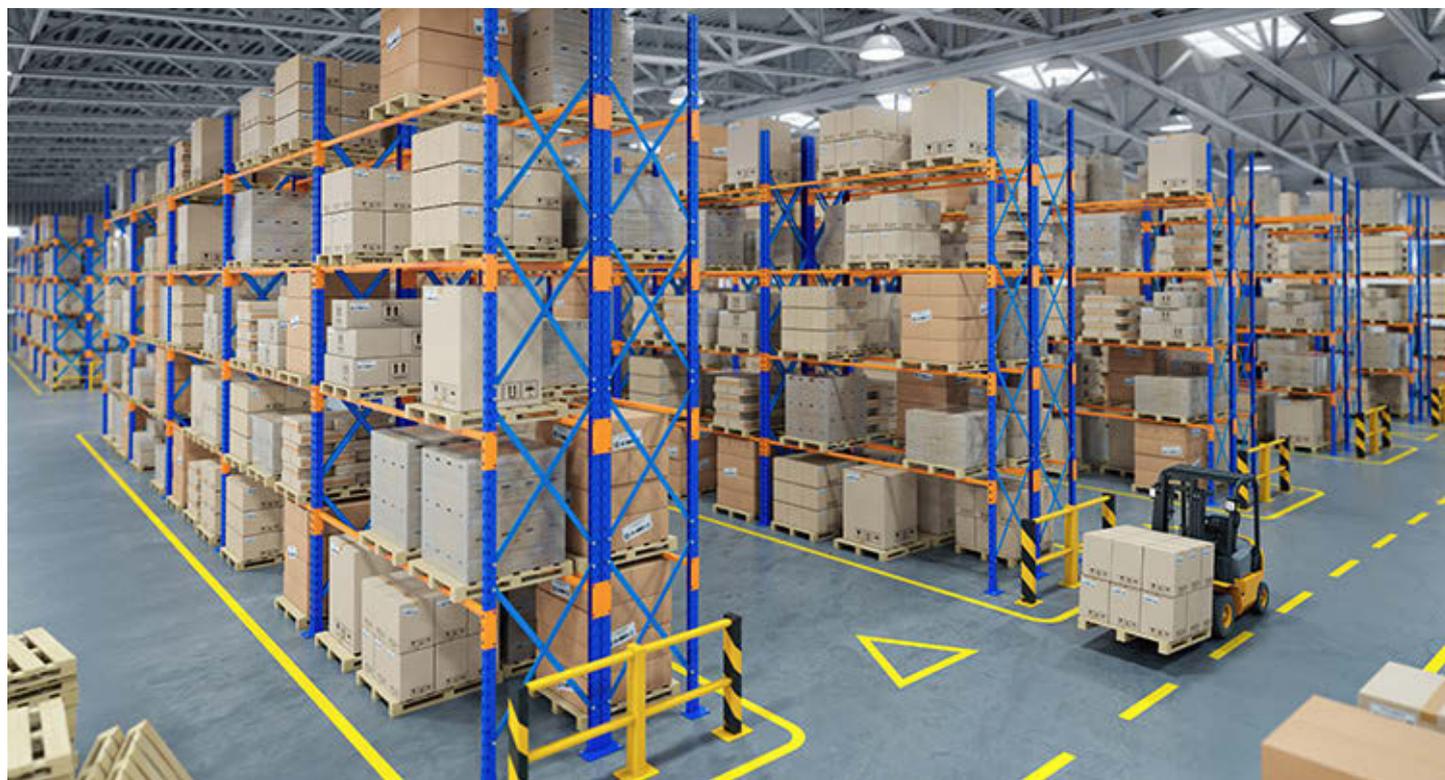
to lo que se traduce en una mayor contratación de espacios.

Para Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties, el sector logístico tiene una fortaleza enorme por la aceleración de la tendencia en venta *online*. El crecimiento del sector logístico era un factor que se venía manifestando, pero que se ha acelerado con la crisis y este sector tiene el viento de cola para los próximos 20 años".



Inmobiliaria

elEconomista.es



El inversor es consciente del enorme potencial del 'e-commerce' para la logística y el sector logístico se ha convertido en un valor seguro.

En España las expectativas del *e-commerce* apuntan a un incremento del 20% según la consultora Gesvalt. "La logística y el *e-commerce* han sido uno de los grandes ganadores tras el Covid. Mientras que las expectativas de crecimiento del sector *retail* se ha reducido en 10 puntos porcentuales -lo que lo llevaría a una contracción del 6%-, el impacto en el *e-commerce* es mucho menor. En el momento actual, se espera que el comercio electrónico alcance los 3.300 billones de euros en ventas, lo que supondría un incremento interanual del 15% a nivel global. Pero si nos fijamos en España el incremento en el volumen de ventas esperado es del 20%. Por tanto, España se sitúa en tercera posición, sólo superado por Filipinas y Malasia. En estos tres casos, el crecimiento esperado para 2020 supera el 20%. Si este pronóstico se cumple, España sería el país con mayor crecimiento en el comercio electrónico de toda Europa este año" afirma Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

Por regiones, Asia y el Pacífico englobarían la mayoría de estas ventas, alcanzando los 2.075 billones de euros. Le seguirían Norteamérica con unas ventas cercanas a los 630 billones de euros, y Europa occidental con 420 billones de euros. Europa central y oriental alcanzarían los 75 billones de euros, y las ventas de América Latina supondrían 65 billones del total. Por último, las ventas de África y el Medio Oriente supondrían unos 35 billones de euros. Sólo las ventas de China (1.770 billones) supondrían casi el 55% del total de ventas digitales.

Según la consultora, la contratación de superficie logística en Madrid durante el primer semestre del año se ha incrementado un 57% respecto a la cifra del primer semestre de 2019, con una superficie de 223.000 metros cuadrados. En Barcelona, se han contratado 200.000 metros durante en los seis primeros meses del año, lo que supone un descenso del 68% -aunque este se debe al gran volumen de operaciones firmadas durante el primer trimestre de 2019-. A nivel de rentas, los precios se han mantenido estables durante el año -en entornos de 4,5 euros por metros cuadrado al mes en renta media y 6,5 euros por metro cuadrado mes, en renta *prime*-.

La contratación de superficie logística en Madrid se duplica respecto al año pasado

Teniendo en cuenta las previsiones de crecimiento del comercio electrónico, todo apunta a que el sector logístico seguirá creciendo durante los próximos años. "En los próximos meses, veremos cómo se incrementa el valor de la logística de última milla, donde es posible que empecemos a ver un incremento en los almacenes urbanos -*city hubs*- para mejorar la eficacia y la sostenibilidad en las entregas; así como un crecimiento en la red de puntos de entrega y recogida de productos, lo que reduciría los costes en el reparto", explica Sandra Daza.

Inmobiliaria

elEconomista.es



3.300

A nivel global, se espera que el comercio electrónico alcance los 3.300 billones de euros en ventas

A nivel global, antes de la irrupción de la pandemia, las expectativas del sector *retail* -tanto físico como *online*- apuntaba a un crecimiento del 4%, con un volumen de venta en el entorno de los 22.500 billones de euros. Mucho mayores eran las expectativas de crecimiento del *e-commerce*, con un volumen de ventas que alcanzaría los 3.400 billones de euros y un incremento del 17% frente a los datos de 2019.

Un sector refugio

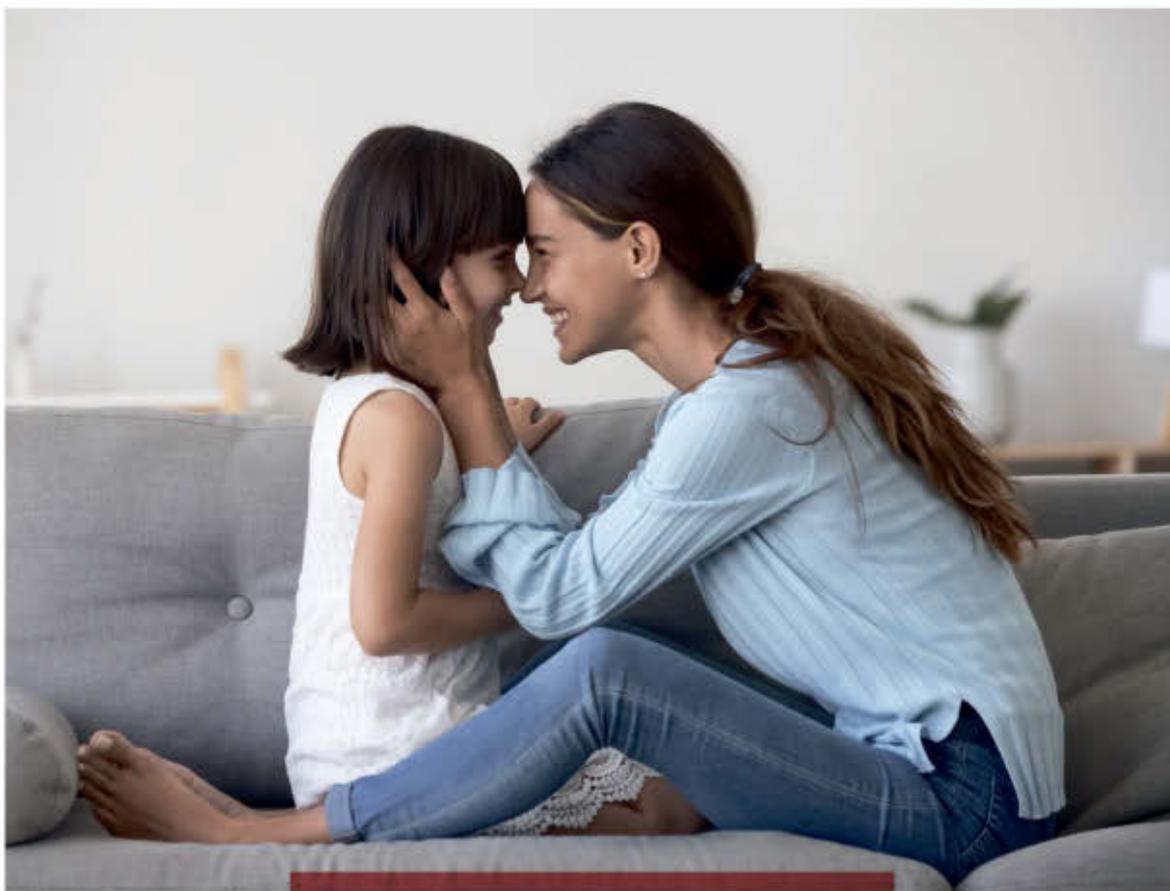
El inversor que opera en el mercado inmobiliario es consciente del enorme potencial del *e-commerce* para la logística y el sector logístico se está convirtiendo en un sector refugio. Según la consultora Knight Frank, la inversión en activos logísticos superó los 210 millones de euros en el primer trimestre del año, superando la media registrada en el mismo periodo de los últimos diez años. En el caso de Madrid esta cifra se situó a 31 de marzo en 105 millones, un 26% más que en los tres primeros meses de 2019.

“La previsión es que la inversión crezca también en los próximos meses en este sector, ya que, a pesar del confinamiento, desde el inicio de la crisis sanitaria en España se han cerrado operaciones por un valor superior a 60 millones de euros. Además, operaciones que estaban en marcha y han tenido que retrasarse por esta situación, sumarían más de 300.000 metros cuadrados”, según apunta la consultora.

Hay una clara tendencia por parte de grandes empresas de alimentación de adelantar su estrategia de venta *online* durante estos últimos meses, con operaciones que se iniciaron poco antes de que empezara la crisis sanitaria del Covid-19. Es el caso del supermercado Mercadona en Gavilanes o Carrefour en Azuqueca de Henares; pero también durante el estado de alarma, como es la operación de Día en Illescas. Esta tendencia se extenderá a otros sectores que tendrán que adaptarse a la nueva situación, generando nuevas estrategias en su cadena de suministro y, consecuentemente, buscando nuevos almacenes, más flexibles, eficientes y con características especiales.

“Esta nueva situación que hemos vivido ha permitido que en España haya ahora un mercado más maduro. Junto a la evolución del comercio, estos cambios harán que la tendencia de crecimiento de la demanda de alquileres de naves industriales continúe manteniéndose durante los próximos meses y reforzarán la importancia de la última milla latente en todo momento”, señalan desde la consultora Knight Frank.





TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Ricardo Sousa
CEO de Century 21 España

Aumenta el 'gap' entre la realidad y aspiración habitacional de los españoles

La situación creada por el Covid-19 nos está haciendo vivir un momento sin precedentes en la historia reciente. Dado que aún nos encontramos inmersos en esta pandemia, todavía es pronto para determinar su impacto total, pero la realidad es que este nuevo escenario al que nos estamos enfrentando ha llevado a muchos españoles a replantearse su vivienda del futuro. Casas más amplias, en zonas del extrarradio, más habitaciones, terraza o jardín son las características que más se repiten, pero ¿estamos los españoles en disposición de cambiar de hogar o es más un sentimiento aspiracional?

Ante la incertidumbre de un nuevo rebrote y de la posibilidad de teletrabajar o teleestudiar de forma establecida y no como algo excepcional, es lógico que los españoles se estén replanteando si la casa en la que habitan es la adecuada para cumplir con las nuevas necesidades habitacionales a las que nos hemos enfrentado durante los últimos meses y a las que, probablemente, tengamos que enfrentarnos en el futuro. Pero a realidad es que no, el perfil del comprador sigue siendo el mismo de antes de la pandemia. El poder adquisitivo continúa siendo el mismo o, incluso, podría haber empeorado desde el inicio del Covid-19, por lo que el *gap* que ya existía entre las expectativas y los deseos a la hora de buscar una vivienda y la que realmente se pueden permitir, se ha incrementado de forma notable. Según los datos de la red Century 21 en 2020 el inmueble tipo vendido es un piso de 2 o 3 dormitorios de 115 metros y un valor medio inferior a 200.000 euros, en línea con 2019. Los españoles sueñan con una nueva casa, pero la realidad de su poder adquisitivo es la gran limitación para finalizar ese cambio aspiracional de tener una nueva casa con las características hoy más valoradas. Es fundamental que los profesionales del sector inmobiliario tengamos la capacidad de adaptarnos rápidamente a las nuevas dinámicas del mercado y a estas necesidades y condicionantes de los consumidores. No podemos caer en el error de confundir las percepciones con los cambios reales y permanentes en el comportamiento de la población, comenta Sousa y añade "faltan soluciones de bajo coste, con viviendas más completas y mejoradas ajustadas a la demanda y a la realidad económica tan difícil que estamos atravesando". A priori, la recuperación del sector inmobiliario de los meses de confinamiento está siendo más rápida de lo esperado y los indicadores del mercado residencial hasta fin de año son,



por el momento, positivos. En nuestro caso concreto, durante los meses de junio y julio el número de transacciones que hemos llevado a cabo desde la red Century 21 han estado prácticamente en línea con las realizadas en el mismo periodo de 2019 y, en agosto, hemos registrado incluso un incremento de un 5% con respecto a agosto de 2019. Esperamos un nivel elevado de la actividad ya que propietarios, inquilinos, inversores y compradores se van a ver en la necesidad de tener que tomar decisiones a corto plazo.

Por tanto, se abre un nuevo horizonte de oportunidades en el sector en tres escenarios concretos: el mercado del alquiler, la industrialización de la construcción residencial y los mercados secundarios con menor densidad poblacional. El mercado del alquiler es un segmento con un margen de crecimiento y profesionalización muy alto. Hoy en día, la demanda es claramente superior a la oferta entre otros motivos porque la oferta existente no se ajusta a las necesidades reales de los españoles en cuanto al tipo de inmueble, de ubicación y de precio. Por este motivo, los proyectos *"Built to rent"*, diseñados desde cero para satisfacer la demanda actual en este mercado, bien a nivel de producto o de servicios adicionales basados en el concepto "pago por uso", son ideales para un perfil de cliente que necesita y valora positivamente soluciones flexibles. Este tipo de mercado permite que los jóvenes tengan acceso a su primera vivienda y que las familias tengan a su disposición una solución habitacional temporal. En lo que se refiere a la necesidad de fábricas y proveedores especializados para la industrialización de la construcción residencial, existe una clara oportunidad de evolución que España, sin duda alguna, debe aprovechar. Son varios los países que ya han pasado por esta transición. El proceso de construcción *"off site"* es cada vez más amplio y común, y trae consigo un menor impacto medioambiental, una reducción en los tiempos de construcción, mayor flexibilidad de soluciones y más alternativas en cuanto a las tipologías de vivienda.



Hay un escenario de oportunidades en la industrialización residencial, el alquiler y los mercados secundarios

Por último, destacar otra tendencia que venimos percibiendo desde 2019: el aumento de las transacciones en los mercados de extrarradio y en ciudades secundarias. El coste de las viviendas en el centro de las ciudades se está convirtiendo, para muchos, en una opción no viable como consecuencia de los altos precios, por lo que el hecho de trasladarse a las afueras les permite ganar poder adquisitivo y se presenta, además, como una oportunidad tanto para familias jóvenes que buscan una mejor calidad de vida, como para aquellos que, por la situación en la que estamos inmersos provocada por esta crisis sanitaria-laboral-social, no pueden acceder a viviendas en estas zonas más céntricas. El mercado de alquiler es muy dinámico y reactivo a los cambios del mercado. En estos momentos de mayor incertidumbre, son muchas las familias que tienen o tendrán la necesidad de buscar soluciones habitacionales temporales. Desde la red Century 21 esperamos una subida de la demanda de este mercado, pero un descenso del valor medio de los alquileres. De hecho, durante el segundo trimestre del año, desde la compañía hemos confirmado una reducción del 4% en el precio medio de las operaciones de alquiler llevadas a cabo, situándose en los 913€/mes. Con respecto a la situación del alquiler turístico, el hecho de que este mercado se esté ralentizando no es consecuencia de la pandemia. Esta dinámica de desaceleración se viene produciendo desde antes de que llegara el Covid-19 a nuestras vidas. Lo que sí es cierto es que ahora se ha acentuado un poco más, algo que podría ser positivo para el mercado del alquiler tradicional al incrementarse la oferta de este tipo de inmuebles. El mercado de las segundas residencias depende de la demanda internacional que, aunque sigue activa, está sufriendo las limitaciones de movilidad internacional. Esto no significa que este mercado se haya parado, sino que las transacciones se están aplazando. De cualquier modo, es un mercado que generará buenas oportunidades de inversión porque es predecible que algunos propietarios de este tipo de viviendas necesiten realizar una venta rápida por falta de liquidez, lo que los llevará a realizar descuentos agresivos en el precio de venta.



AVANTESPACIA EN COLMENAR VIEJO

La promotora desarrolla su cuarto proyecto residencial en Madrid, con 43 viviendas unifamiliares adosadas y pareadas, en una urbanización cerrada con piscina y zonas verdes

Luzmelía Torres. Fotos: Avantespacia

Diseño, calidad y sostenibilidad son las claves de esta promoción con calificación energética A

Avantespacia, área de negocio de la corporación Inveravante, que aglutina la gestión de suelo y desarrollos inmobiliarios dentro y fuera de España, continúa su apuesta por el mercado de Madrid sumando un cuarto proyecto, en esta ocasión, en la localidad de Colmenar Viejo.

La promoción Colmenar 02 contempla la construcción de 43 viviendas unifamiliares adosadas y pareadas con certificación energética A. La tipología de las viviendas es de 3 o 4 dormitorios, integradas en una urbanización cerrada vigilada, con cámaras de seguridad, piscina, zonas verdes y área de juegos infantiles. Las viviendas contarán con parcelas desde 180 a 350 metros y solárium en la parte de arriba. El diseño a cargo de Touza Arquitectos, es muy vanguardista con viviendas amplias de gran versatilidad y perfecta-

mente adaptadas a las nuevas demandas sociales: diseño moderno, luminosas, funcionales, respetando en todo momento el medio ambiente y el marco paisajístico que les rodea y que le da un valor de exclusividad. También hay que destacar que está muy bien comunicada con el centro de Madrid al tener al lado la estación de tren de cercanías. Colmenar 02 es el cuarto proyecto de Avantespacia en la Comunidad de Madrid. Actualmente tiene en construcción y a la venta las últimas viviendas de la promoción Mejico 05: un proyecto exclusivo de 17 apartamentos en la Calle Méjico, esquina con la calle Francisco Silvela, cerca de la zona comercial del barrio de Salamanca. También desarrolla otros dos proyectos: Las Rosas 04, con 156 viviendas, y Silvela 68, con 57 viviendas, ambas promociones ubicadas en pleno centro y comercializadas en su totalidad.



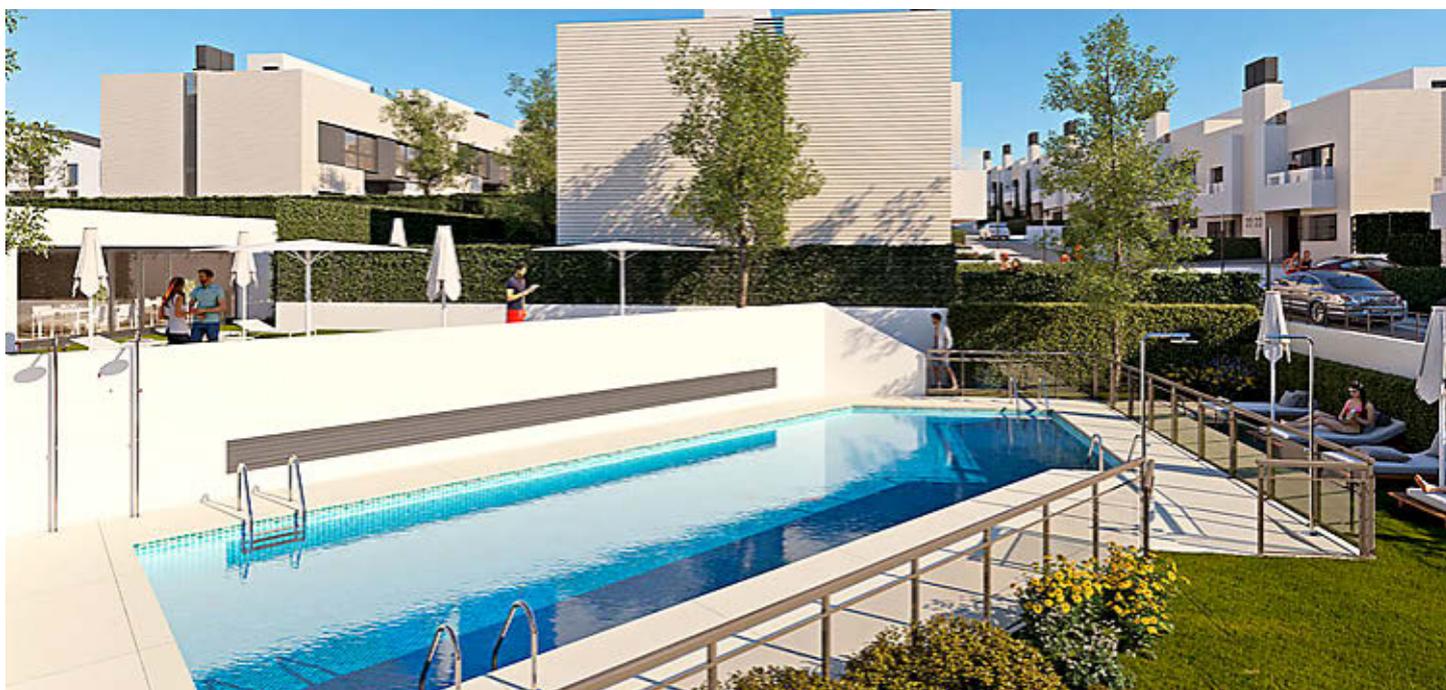
Eficiencia energética y sostenibilidad, el valor principal

La principal característica de Colmenar 02 es su eficiencia energética y sostenibilidad. Ofrece al cliente el sistema de aerotermia para calentar las estancias del hogar. La energía aerotérmica se genera con bomba de calor que toma energía térmica del exterior para modi-

ficar la temperatura en el interior de la vivienda. Genera confort en invierno y ambiente refrescante en verano. Las viviendas cuentan con fachada ventilada de cerámica que permite crear una separación física entre la parte exterior de la fachada y el muro interior

del edificio. Dicha separación crea una cámara abierta para la renovación del aire entre la pared y la cortina exterior, ofreciendo ventajas térmicas, acústicas, estéticas y funcionales que aportan al producto valor añadido, otorgando la calificación energética A a las

viviendas. "Estamos teniendo mucha demanda de clientes que después del confinamiento buscan viviendas unifamiliares con espacios abiertos y le dan mucha importancia a la sostenibilidad", explica Santiago Blasco, director de zona centro de Avantespacía.





GESTILAR RESIDENCES MIRAFLORES

La inmobiliaria acaba de arrancar las obras de este residencial a cargo de la constructora Acciona. Un edificio con 111 viviendas de 2 a 4 dormitorios en Lisboa

elEconomista. Fotos: eE

Consta de 13 alturas con terrazas panorámicas y en la cubierta: piscina, solárium y gimnasio

La promotora inmobiliaria Gestilar acaba de arrancar las obras de construcción del proyecto Gestilar Residences Miraflores en la localidad de Oeiras (Portugal), en la región o Distrito de Lisboa y a unos 10 kilómetros del centro de la capital lusa. La inmobiliaria ha adjudicado a Acciona la construcción del edificio con un presupuesto de 26 millones de euros y cuyo plazo de ejecución previsto es de 23,3 meses.

El edificio se destinará a uso residencial para 111 viviendas de 2 a 4 dormitorios, en una de las zonas de mayor desarrollo de Lisboa, con vistas sobre el Parque Urbano de Miraflores, el Parque Monsanto y próximo a la Ribeira de Algés. "Este proyecto, se ubica en una zona marcadamente urbana compuesta por edificios de viviendas, servicios, comercios y zona empresarial de

prestigio. Además, estamos a escasa distancia del Río Tajo, con numerosas dotaciones de transporte público y con todos los equipamientos y dotaciones necesarias para el día a día", indica Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar.

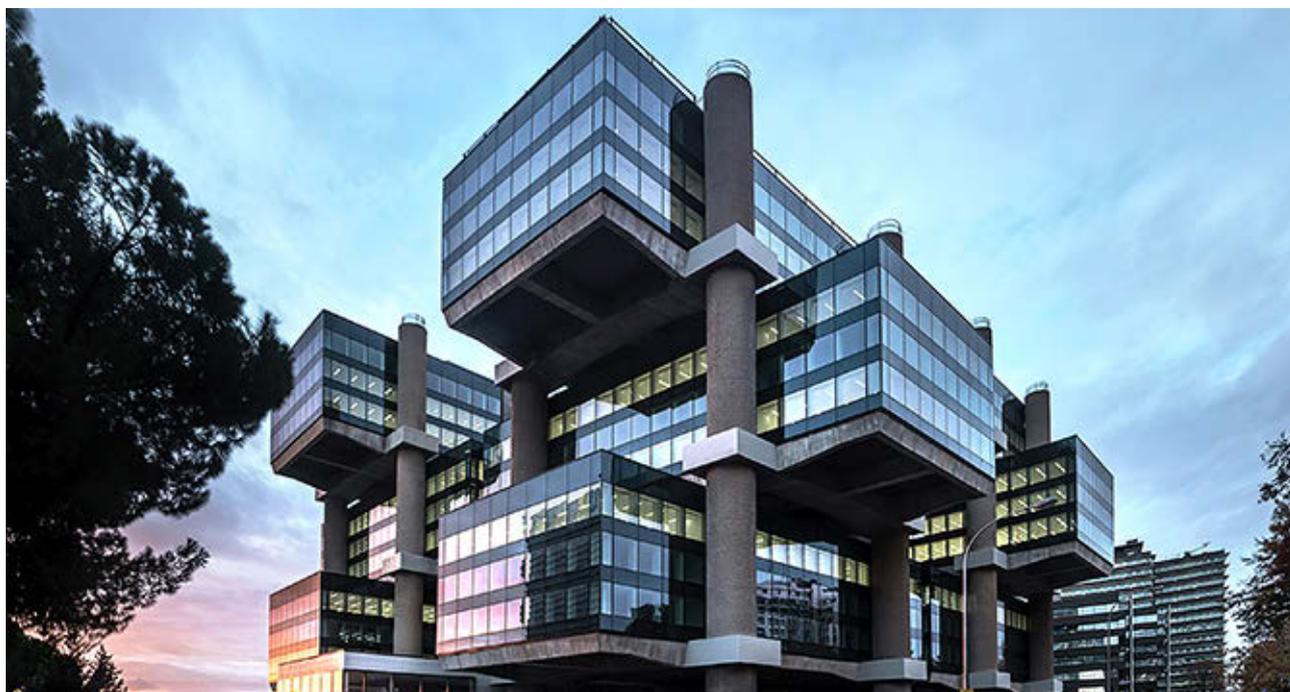
Para la promotora Gestilar, el mercado portugués es muy atractivo porque actualmente hay un desequilibrio entre oferta y demanda que junto a una economía en fase expansiva y una inversión extranjera fuerte, hacen que el mercado inmobiliario portugués esté muy activo y tenga un alto potencial de crecimiento. Gestilar aterrizó hace más de un año en Portugal con vocación de permanencia y según afirma, Raúl Guerrero, "seguimos estudiando nuevas operaciones en Portugal que hagan aumentar y consolidar nuestra presencia allí".



Diseño, sostenibilidad y eficiencia, señas de identidad

Gestilar Residences Miraflores tiene un total de 13 alturas más otra altura adicional que será destinada para locales comerciales, además de cuatro plantas de aparcamiento bajo rasante. En cuanto a la cubierta del edificio podemos encontrar la piscina, un solárium natural y un gimnasio con vistas al río. El edificio de líneas sobrias ha sido proyectado por el Estudio de Arquitectura Saraiva + Asociados. El diseño de la fachada del inmueble demuestra su identidad y confirma el potencial de sus terrazas panorámicas de amplias dimensiones. La sostenibilidad y la eficiencia son dos de las señas de identidad de la promotora Gestilar y, por ello, se han unido a la marca Krion del Grupo Porcelanosa para dotar a la promoción Gestilar Residences Miraflores, de un valor añadido. Para ello, las viviendas de este residencial incorporan en sus baños el plato de ducha 'Flow' realizado con la novedosa tecnología Krion Shell®. La principal particularidad es que estos platos de ducha están elaborados, con botellas recicladas. Cada plato de ducha incorpora el uso de 350 botellas de plástico recicladas por lo que este proyecto supone el uso de 38.850 botellas en total, ratificando así nuestro claro compromiso con la sostenibilidad y con el medio ambiente.





EL EDIFICIO LOS CUBOS EN MADRID

Tras una completa renovación, con una inversión de más de 20 millones, el inmueble se ha transformado en un espacio de oficinas moderno, flexible y sostenible

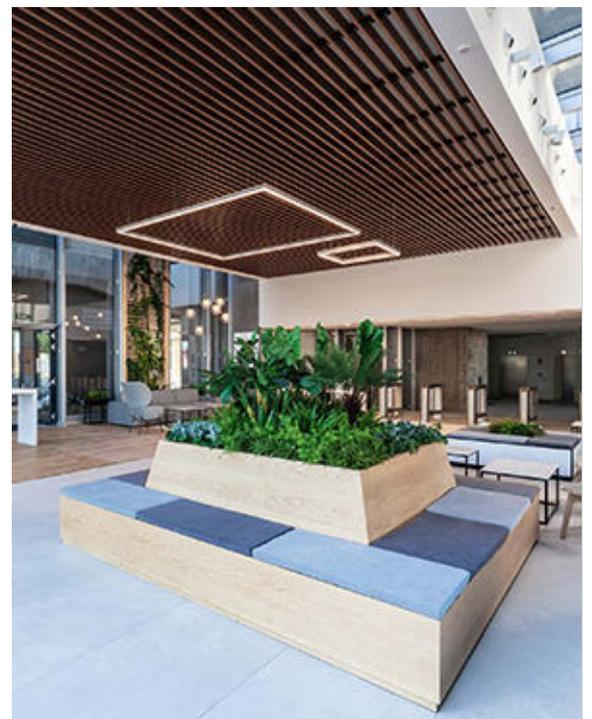
Luzmelia Torres. Fotos: eE

Más de 19.000 metros de oficinas con áreas diáfanas y espacios multiusos y flexibles

El icónico edificio Los Cubos de Madrid comienza una nueva etapa tras finalizar una reforma integral que ha modificado de forma radical este emblemático inmueble para los madrileños y los miles de personas que circulan por la M-30. El inmueble, es propiedad del fondo británico Henderson y el promotor es la empresa francesa Theirus Invest que lidera Olivier Crambade. El edificio consta de seis cubos que en los años 70 supusieron una revolución estética y han mantenido su interés durante sus 40 años de existencia. Tras varios años sin uso, el edificio Los Cubos experimenta una transformación profunda para convertirse en un espacio a la vanguardia de las nuevas formas de trabajo.

Se ha realizado una rehabilitación integral a cargo del estudio de arquitectura Chapman

Taylor con una duración de 18 meses. Uno de los principales cambios se ha producido en la 'piel' del edificio, mediante la transformación de la fachada de cada cubo en una cortina de vidrio continua que aporta un carácter más fresco y dinámico. Además, mejora radicalmente el aislamiento acústico y térmico del edificio y permite aprovechar al máximo su abundante luz natural. Otro aspecto que se han modificado son las zonas al aire libre, equipándolas como espacios flexibles de colaboración y organización de eventos. Como elemento muy novedoso, se han incorporado a la edificación dos cubos de cristal en la planta baja, que añaden una nueva dimensión al edificio. Por un lado, para crear una entrada al edificio y por otro, para albergar un nuevo espacio denominado Los Cubos Lounge, en el que se podrá disfrutar de una vista espectacular del *skyline* madrileño.



Los Cubos tiene la certificación mediambiental LEED GOLD

El edificio ofrece una superficie bruta alquilable de 19.250 metros divididos en 9 plantas destinadas a oficinas (2.083 m² cada una) y su precio parte desde 22,5 euros por metro al mes. En un momento en el que las posibilidades de estar al aire libre están demandadas

por trabajadores y empresarios, los Cubos cuenta con más de 4.000 metros de área exterior distribuida en cuatro terrazas en altura, y en planta baja, con espacios amueblados para poder trabajar, reunirse y organizar eventos. La reforma ha tenido en cuenta esta búsqueda

por la vida en el exterior con más de 3.600 metros de zonas verdes, 1.190 metros de Green Lobby y una pista de pádel. Sus instalaciones reúnen 40 plazas para bicicletas y 28 para vehículos sostenibles que, unido a todas las mejoras en equipamientos solares y térmicos,

y a sus extensos espacios verdes, permiten que el edificio haya obtenido la certificación medioambiental LEED GOLD Core and Shell, otorgado por el US Green Building Council, autoridad internacional en certificación de construcciones sostenibles.

Covid-19, la gran oportunidad de transformar activos

La coyuntura actual de pandemia ha supuesto un gran potenciador de cambio en las nuevas formas de trabajar con un proyecto piloto a gran escala de trabajo en remoto

elEconomista. Foto: iStock

Muchas compañías se enfrentan a la necesidad de replantearse la transformación de los espacios de trabajo a causa del Covid-19. La coyuntura actual de pandemia ha supuesto un gran potenciador de cambio en las nuevas formas de trabajar, pues ha supuesto un proyecto piloto a gran escala de trabajo en remoto.

Las compañías han podido comprobar como las herramientas y tecnología existente pueden facilitar la cobertura necesaria para poder trabajar de manera eficiente lejos del puesto de trabajo tradicional, y, aunque hay muchos factores a pulir que hagan de esta práctica un modelo productivo óptimo y sostenible, se ha demostrado su gran potencial. No debemos olvidar que las oficinas siguen teniendo un papel imprescindible para el devenir de una empresa. Este activo no deja de ser un lugar de trabajo, donde la persona debe sentirse cómoda para realizar sus funciones y, para ello, debe ser un lugar acogedor, con buena luz y muebles aptos y funcionales. Aporta un pulso constante al empleado, un sentimiento de pertenencia y un foro común donde se generan ideas, surgen oportunidades y hay un enriquecimiento del grupo de trabajo fruto de un contacto más cercano.

Dicha transformación pasa en muchos casos por intentar obtener un cambio de morfología que permita a su vez impulsar una nueva filosofía de trabajo, aunque mayoritariamente aprovechando gran parte de los espacios existentes, pues también se suelen buscar costes de inversión moderados. De esta manera, se busca reducir el espacio de la zona operativa tradicional, donde el puesto fijo se asocia a un concepto inmovilista y algo desactualizado; así como potenciar en mayor medida la flexibilidad por los empleados en el uso de estos espacios, creando nuevas sinergias entre distintos departamentos, o interacción con clientes. Por ejemplo, un empleado empezará trabajando en un puesto asignado, pero podría fácilmente tener una videollamada en una sala común con parte de su equipo que está fuera de la oficina, y a continuación se podría interactuar con un cliente en un área en la cual podrán conversar como si estuviesen en el *lobby* de un hotel. Esta transformación buscará espacios de esparcimiento que favorezcan la creación, pero muy funcionales, dado que también deben permitir la concentración y crear un ambiente de trabajo, con lo que la experiencia será muy positiva.



El atractivo para el usuario será la optimización del total de superficie bruta alquilable, con los consiguientes ahorros en costes de mantenimiento y explotación; así como ofrecer a sus empleados la posibilidad de compatibilizar un sistema mixto presencial-remoto que permita ahorrar tiempos de desplazamiento y costes para el empleado, y ofrece un valor añadido con el que fidelizar al talento y que propicia su retención. Aunque el contexto económico general no es favorable, las compañías ven una oportunidad en la transformación “forzada”. Existe la necesidad de posicionar sus activos en el mercado de una manera diferencial ante sus competidores, ofreciendo al usuario una posibilidad de impulsar un nuevo modelo de negocio, haciendo muy atractivo el espacio a los usuarios. El paso del tiempo y el avance de la tecnología también son elementos circunstanciales que condicionan la necesidad constante de transformar estos activos.

Julián Murillo (Head of Project Management de BNP Paribas Real Estate España) y Jaime Astor (Head of Space Planning de BNP Paribas Real Estate España)

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es

JUAN ANTONIO GÓMEZ-PINTADO

Presidente de Vía Ágora



“Estaremos presentes en el desarrollo de suelo, desde el principio, para compraventa y alquiler”

Juan Antonio Gómez-Pintado presidente de la compañía quiere convertir Vía Ágora en un referente de eficiencia y sostenibilidad en el sector y sobre todo, ver fórmulas nuevas de industrialización para poner en marcha. Cuenta con una cartera de suelo en Madrid para desarrollar más de 1.800 viviendas en 2021

Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martín

Vía Ágora es una compañía de capital nacional especializada en la inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios. En el año 2017, empezó a gestionar activos inmobiliarios que tenía ya en cartera, pero es ahora cuando ha cogido impulso con la incorporación de nuevos activos y ha diseñado una hoja de ruta para los próximos tres años.

Con 35 años de experiencia en el sector, pri-

mero con Agofer y luego con Vía Celére ¿Qué supone embarcarse en este nuevo proyecto con Vía Ágora?

En cada proyecto lo que me motiva mucho es la creación de valor y no sólo para la compañía, sino también para al sector. Se trata de poner en marcha todos los aprendizajes de todos estos años y en Vía Ágora no pretendemos que sea la compañía más grande del sector, sino la más eficiente y sostenible,

y sobre todo, ver fórmulas nuevas de industrialización que podemos poner en marcha.

¿Con qué equipo cuenta Vía Ágora?

En el grupo somos 50 personas y aunque parece que la compañía es nueva la fundé al mismo tiempo que Vía Célere, de hecho, Vía Ágora era la propietaria de Vía Célere y a través de ella vendimos Vía Célere a los fondos, por tanto, el equipo de Vía Ágora se ha mantenido y cuento con Patricia Hernández como directora general con la que llevo trabajando más de 12 años. Pero también estamos ampliando el equipo con nuevas incorporaciones.

¿Cuál va a ser la estrategia para Vía Ágora?

Tengo una cláusula de no competencia con Vía Célere y tenemos que esperar a que termine el periodo de conflicto de intereses que son dos años desde que dejé Vía Célere en julio de 2019. En este tiempo hemos trabajado en otras líneas como el acuerdo

Por supuesto. Queremos alcanzar acuerdos de colaboración público-privada con las diferentes administraciones públicas para levantar viviendas de alquiler. En esta línea de negocio no entramos en competencia con Vía Célere y la compañía está preparada para que en cuanto salgan los pliegos estudiarlos y participar de esta colaboración público-privada, que va a ser el eje fundamental para el desarrollo del sector. Vía Ágora no puede dejar escapar esta oportunidad y estaremos presentes en el desarrollo de suelo, desde el principio, para hacer promociones de compra-venta y de alquiler.

¿Cuál es la inversión prevista para los próximos años?

Tenemos una cartera de suelo para desarrollar ya de más de 1.800 viviendas en diferentes ubicaciones de Madrid durante los próximos cinco años y la inversión que preveemos es de 400 millones de euros. En una segunda fase estaremos en otras plazas

“Vía Ágora cuenta con 150.000 metros edificables en Madrid para construir más de 1.800 viviendas”

“Los visados de proyectos de obra nueva han caído un 30% de media en todo el territorio nacional”



al que hemos llegado con el fondo americano Lone Star para desarrollar suelos en gestión y estamos comprando suelos finalistas para cuando acabe esta cláusula poder empezar a promover.

¿En estos momentos de crisis por el Covid hay oportunidades de suelo?

Siempre hay oportunidades y predico con el ejemplo. Nosotros desde el mes de julio, a pesar de la escasez de suelo, hemos hecho siete operaciones de compra de suelo y no estamos esperando a ver qué va a pasar en el mercado. Analizamos las oportunidades y si nos encaja las ejecutamos. Pensamos que a mediados de 2021 se va a acelerar la actividad de la promoción en España y ahora es un buen momento para comprar.

Todas las promotoras han movido ficha en el alquiler ¿van a hacer pisos de alquiler?

como Barcelona, Sevilla y Valencia porque queremos hacer una compañía de carácter nacional.

¿Cuándo prevéis poner en marcha las primeras promociones?

La compañía cuenta con más de 150.000 metros cuadrados edificables en el mercado madrileño y ha empezado a pedir licencias de obras con el objetivo de comenzar la construcción de los primeros proyectos en el primer trimestre de 2021 y lanzar su comercialización a partir del mes de julio de 2021. Las primeras promociones en las que Vía Ágora iniciará las obras, están ubicadas en Villa de Vallecas, Valdebebas y Joaquín Lorenzo cerca del barrio del Pilar y Puerta de Hierro. Además, contamos con suelo en Los Cerros y Los Ahijones, enmarcados en los desarrollos del sureste y en Los Pocillos, en Villanueva de la Cañada.

El objetivo es ser la compañía más sostenible del sector ¿Qué está haciendo Vía Ágora en materia de sostenibilidad?

Europa ha apostado por una economía verde y hay que trabajar para ser más eficientes. Nuestros proyectos hoy día se conciben desde la óptica de la sostenibilidad, así por ejemplo aspiramos a la mayor eficiencia energética, estudiamos la viabilidad del uso de la madera y otros materiales de impacto positivo, la industrialización de componentes en la construcción, el desarrollo de zonas comunes y zonas ajardinadas de bajo consumo hídrico, es decir, a pensar de forma global en una edificación más saludable y sostenible, y no solo durante su uso, si no también durante su ejecución y final de vida útil; para tener en cuenta el ciclo de vida completo.

La madera es un material sostenible y apostáis por la formación de la construcción de obra nueva en madera.

Sí. La madera es un material, totalmente sos-

replantearnos hacer cosas para que el sector no se pare. Es verdad que las ventas cuando se acabó el Estado de Alarma han sido muy buenas en los meses de verano, pero también se observa como los visados de proyectos de obra nueva han caído un 30% de media en todo el territorio nacional. Estamos hablando con el Gobierno desde la APCE para ver las cosas que podemos hacer para que el sector no se pare porque esta no es una crisis inmobiliaria. Los precios en obra nueva no han bajado y si a futuro salen menos proyectos lo que va a pasar es que habrá una presión al alza en los precios, mientras que en vivienda de segunda mano se observa una ligera caída. Hay que destacar que el comportamiento es desigual en todo el territorio nacional, pero en las grandes plazas el sector va a seguir con esa pujanza.

¿A qué retos tiene que enfrentarse el sector inmobiliario?

Son varios, pero para mí el principal reto es

“Pensamos que a medidados de 2021 se va a acelerar la actividad de la promoción en España”

“Las primeras promociones de Vía Ágora estarán en Villa de Vallecas, Valdebebas y Joaquín Lorenzo”



tenible para la construcción. La madera se sigue utilizando en la rehabilitación de edificios, sin embargo, en la obra nueva residencial, sigue siendo hasta la fecha un reducto muy escaso en nuestro país. Hemos de tener en cuenta, que en una economía de descarbonización como la que estamos abordando, materias primas como la madera son esenciales para afrontar con éxito esta necesaria transición energética y por eso en el mes de junio firmamos un acuerdo con la Escuela de Ingenieros de Montes, Forestal y del Medio Natural de la UPM, para tratar de paliar una falta de formación del sector en el ámbito de la construcción con madera.

¿Cómo va a ser el ritmo de construcción de vivienda nueva para los próximos años?

Nuestro sector tiene mucha inercia y la buena marcha que traíamos desde 2014 continuaba, pero con la crisis del Covid tenemos que

recuperar a los jóvenes de entre 25 y 35 años que se han quedado fuera del mercado y no pueden emanciparse para la compra o alquiler de una vivienda, porque tienen capacidad de compra, pero no han tenido tiempo suficiente para tener la capacidad de ahorro que exige tener la banca. El segundo reto, es la industrialización del sector y ser atractivos para que los jóvenes vengan a trabajar a nuestro sector y yo creo que con la industrialización, se podría conseguir. Por último, está el reto de la seguridad jurídica. Cada día se agrede cada vez más al sector, por ejemplo, recientemente con la aprobación de Cataluña de una ley del alquiler que ya hasta el propio Consejo de Garantías ha declarado inconstitucional o también, dando alas a la ocupación. La seguridad jurídica es primordial y es uno de los pilares fundamentales de nuestra democracia.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



María Ángeles Alastuey

Abogada de Urbanismo y Medio Ambiente de Pérez-Llorca

La declaración de demolición en sentencias en materia urbanística: ¿solución o problema?

La jurisprudencia más reciente del Tribunal Supremo es pacífica al determinar la demolición de un inmueble como la consecuencia legalmente impuesta en el caso de la anulación de la licencia concedida para la construcción del mismo, con vulneración de la normativa urbanística. A este respecto, en los últimos años, a los órganos judiciales no les ha temblado el pulso al ordenar la demolición de edificios ya habitados o en avanzada fase de construcción, como en el caso de las «Torres Gemelas» de Benidorm (Complejo Gemelos 28), o la ampliación del Hotel Kaype, en la playa de Barro (Llanes).

A tal efecto, según la jurisprudencia, con independencia de que el fallo de la sentencia lo recoja o no de forma expresa, la anulación de la licencia concedida con infracción de la normativa urbanística implica un doble efecto consustancial, como dos caras de una misma moneda: una actividad jurídica inicial, que suprima del ámbito jurídico el título administrativo anulado, y como consecuencia de lo anterior, la eliminación del ámbito material -demolición- de lo indebidamente construido al amparo de dicho título administrativo nulo.

Así se pronuncia, entre otras, la Sentencia 1484/2009, de fecha 4 de febrero de 2009, dictada en el recurso número 1745/2007. En la misma, también puede confirmarse el posicionamiento del Tribunal Supremo respecto a la procedencia de la demolición incluso cuando la licencia ha sido anulada por la previa anulación de los instrumentos de ordenación urbanística que amparaban la misma -en el caso concreto enjuiciado, la anulación de un Plan Especial de Reforma Interior-, y no solo cuando se trata de vicios intrínsecos al otorgamiento de la propia licencia.

Por tanto, conforme a la consolidada jurisprudencia del Tribunal Supremo: (i) ni la sentencia que acuerda la demolición de un inmueble -aunque tal pedimento no se hubiera solicitado en la demanda- es incongruente, ni contraviene el principio procesal de justicia rogada; (ii) ni tal demolición, en el caso de que sea acordada en la fase de ejecución de sentencia, constituye una extensión indebida y contraria a Derecho del fallo de la misma (véase la Sentencia del Alto Tribunal de 26 de julio de 2002 -Recurso de Casación 3303/2000-).

En todo caso, los pronunciamientos judiciales que ordenan la demolición no quedan exentos de grandes dificultades para que finalmente se materialice la misma, llegando



a tener lugar hasta una década después de la firma de la sentencia. En general, la orden de demolición desencadena un torrente de resoluciones judiciales de órganos jurisdiccionales de distintas instancias, que en ocasiones llegan a ser incluso contradictorias, en el marco de múltiples incidentes en la ejecución y recursos, que enmarañan y dilatan el proceso de ejecución judicial, perjudicando, en definitiva, los intereses y derechos de todas las partes implicadas. Todo ello, teniendo en cuenta además la responsabilidad patrimonial millonaria a la que tienen que hacer frente las Administraciones demandadas, que en muchas ocasiones *ahoga* su presupuesto, siendo en definitiva los ciudadanos/administrados, los principales damnificados.

Respecto a los ejemplos previamente citados, el Complejo Gemelos 28, de Benidorm, sigue aún en pie, cuando la vía judicial se inició en el año 2005, habiendo tenido que provisionar la Hacienda autonómica 100 millones de euros para afrontar la demolición de dicho complejo residencial, así como la indemnización a los propietarios. A principios de este año, el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, con la conformidad de las partes, derivó la ejecución de la sentencia a un procedimiento de mediación ante la Corte de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Valencia. Ahora bien, aunque la mediación cada vez va ganando mayor protagonismo como sistema de solución de conflictos alternativo a la vía judicial, podría encontrar dificultades en la fase de ejecución de sentencia, en el que existe un mandato legal y constitucional del cumplimiento de lo ordenado en las resoluciones judiciales firmes por las Administraciones Públicas, tratándose de una cuestión de orden público, y *a priori*, indisponible por las partes, al no ser la demolición una materia de las pacíficamente consideradas como susceptibles de transacción.



■

La mediación va ganando mayor protagonismo como sistema de solución de conflictos alternativo a la vía judicial

■

En el caso de la ampliación del Hotel Kaype, la demolición sí se hizo efectiva en mayo de 2017 -no sin que antes tuviera lugar un periplo judicial de casi un lustro-, conllevando además una reclamación de responsabilidad patrimonial frente al Ayuntamiento de Llanes, que según se publicó, superaba los 15 millones de euros, cifra nada despreciable para el erario de este municipio. Especialmente complejo y mediático es el caso del Hotel El Algarrobico, en el municipio almeriense de Carboneras, que lleva en un limbo jurídico desde hace casi 15 años, cuando se inició la andadura judicial para denunciar la ilegalidad del mismo, aunque hasta la fecha, su demolición aún no ha sido iniciada. En este caso, según las informaciones publicadas, la promotora reclama una responsabilidad patrimonial a las Administraciones implicadas que asciende a 70 millones de euros.

En todo caso, pese a tales indemnizaciones millonarias, la Administración no puede invocar el interés general para oponerse a la ejecución de las resoluciones judiciales, puesto que existe un interés público inherente a la ejecución de las mismas, según consagra el Tribunal Supremo (STS 22/12/08 -Rec 1330/2007-), conforme al mandato constitucional que ordena el obligado cumplimiento de lo resuelto por los Tribunales (artículo 118 de la CE).

Por tanto, el único *subterfugio* en virtud del cual la demolición podría ser evitada es a través de la vía que prevé el artículo 105.2 de la Ley Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa (i.e. imposibilidad material o legal), siempre que concurren los requisitos formales y sustantivos que regula dicho precepto. Precisamente, en ocasiones los Tribunales han apostado por esta vía más *benévola* -que se aplica con carácter restrictivo-, conforme al principio constitucional de proporcionalidad en la ejecución de sentencias. Así ha ocurrido recientemente con la decisión del TSJ de Extremadura sobre el complejo Marina Isla de Valdecañas (Cáceres), y en esta línea se pronunció también el Tribunal Supremo (Sentencia nº 70/2017, de 20/01/2017, Rec. 2511/2015) en relación con los desarrollos de Valdebebas y del Este de Madrid -Valdecarros, Los Berrocales y Los Cerros-. En definitiva, se trata de evitar la sinrazón en la que se enrocan muchos procesos judiciales, para atender a la realidad fáctica que concurre en el momento de la ejecución de las sentencias y al impacto económico y social que conllevaría la demolición. No vaya a ser peor el remedio que la enfermedad.

Cambio de ciclo en la vivienda y el alquiler se mantiene al alza

Primera caída interanual del 0,4% en el precio de la vivienda en los últimos cinco años. Inversor y promotor apuestan por el 'build to rent' con grandes plataformas de alquiler

Luzmelia Torres.

El mercado residencial empieza a sufrir las primeras consecuencias del Covid. Según las tasaciones de vivienda nueva y usada realizadas por Tinsa, el precio medio en España ha experimentado un descenso del 1,6% durante la crisis sanitaria, entre el primer y el tercer trimestre de 2020, hasta situarse en 1.361 euros por metro. El valor supone un descenso del 0,4% respecto al mismo periodo del año anterior y la primera caída interanual en el precio de la vivienda en España en los últimos cinco años, desde el tercer trimestre de 2015. No obstante, el precio medio en España es un 13,7% superior al mínimo registrado en la crisis anterior y se mantiene un 33,6% por debajo del nivel máximo alcanzado durante el *boom* inmobiliario, en 2007. "Las distintas cifras regionales comparten el signo negativo en sus tasas de variación respecto al pri-





El alquiler va a salir reforzado de esta crisis. La oferta y la demanda se han disparado. L. Moreno

mer trimestre del año y son mayoritarios los descensos interanuales. El hecho de que estos descensos sean la tónica actual, más allá de las distintas cifras registradas, apunta al comienzo de una nueva tendencia que, en los próximos meses, podrá evidenciar la intensidad del ajuste y la posible heterogeneidad geográfica que se produzca", apunta Rafael Gil, director del Servicio de Estudios de Tinsa.

Por tanto, esta caída del 0,4% es una primera confirmación de que podemos dar por terminado un ciclo expansivo de demanda, que, aunque fue común a todo el territorio español, acabó trasladándose a los precios de forma muy heterogénea en plazos e intensidades. Se inicia una nueva etapa. Estamos ante un cambio de ciclo y nos preguntamos si a los inversores este cambio de ciclo les puede frenar o por el contrario siguen apostando por el mercado inmobiliario.

"En el mercado hay mucha liquidez y aunque hay mercados que se están viendo más afectados por el Covid, el inversor sigue invirtiendo y estamos viendo muchos movimientos en residencial. Desde el particular que compra un piso hasta los fondos que buscan grandes carteras y portafolios de vivienda para el alquiler" afirma Javier de Pablo, CEO de BldX1, el *marketplace* inmobiliario digital especializado en la compraventa de propiedades *online* que ha logrado vender más de 200 propiedades por un valor superior a los 34 millones en su primer año de operaciones en España.

El *Build to Rent* (BTR) es un modelo que está creciendo con ímpetu en el sector inmobiliario español. La tendencia, nació en Reino Unido y está captando el



Las terrazas ganan valor. iStock

interés de inversores, tanto nacionales como internacionales. Para BNP Paribas Real Estate y ESCP Business School, "los motivos de este creciente atractivo del alquiler son debidos a las tendencias de movilidad, mayor flexibilidad y las dificultades para comprar y mantener una vivienda. El sector *Multifamily* es uno de los mercados que mayor atracción inversora tendrá en los próximos meses y años. Apoyándose en las plataformas de datos los promotores e inversores evalúan mejor la demanda en ubicaciones no siempre en los centros de las ciudades. El BTR dinamizará la economía, generará empleo y riqueza en un mercado que en España se está profesionalizando y tiene mucho camino por recorrer".

De la misma opinión es Antonio Carroza, CEO de Alquiler Seguro. "El alquiler va a salir reforzado de

Inmobiliaria

elEconomista.es

esta crisis y esto no ha hecho nada más que empezar. La oferta y la demanda en estos últimos meses se han disparado y ha hecho que los precios se ajusten en las zonas más tensionadas. Si antes del Covid el centro de las ciudades era la joya de la corona ahora la demanda ha cambiado porque las necesidades de los clientes con la crisis sanitaria han cambiado y buscan viviendas con espacios abiertos por lo que la demanda se ha desplazado hacia el extrarradio y esta ubicación está saliendo favorecida”.

Para BNP Paribas Real Estate y ESCP Business School, en los últimos meses ha existido un incremento en el volumen general de las operaciones en BTR sobre todo en grandes capitales. “Aunque, su área de influencia no se limita exclusivamente a Madrid y Barcelona, los inversores tienen en el punto de mira otras ciudades como Bilbao, Valencia, Sevilla o Zaragoza. Las promotoras españolas ya se están posicionando para aprovechar este mercado y compensar una posible ralentización del mercado de compraventa de obra nueva”,

Las promotoras no quieren dejar escapar este tren y la mayoría han abierto nuevas líneas de negocio enfocadas en el alquiler. Buen ejemplo de ello es la

La demanda del alquiler se ha desplazado hacia el extrarradio en busca de espacios abiertos

promotora Neinor Homes que a principios de este año lanzó su división de alquiler patrimonialista, bautizada como Neinor Rental, y ahora consolida su apuesta por el mercado del alquiler residencial con la compra del 75% de Renta Garantizada para entrar en el alquiler a particulares. “No es que entremos en este nuevo nicho de mercado de alquiler a particulares, es que entramos en el mercado del alquiler porque hoy en día en España el 95% del negocio del alquiler está en manos de particulares y con la compra de Renta Garantiza creamos la única plataforma residencial en España que cubre toda la cadena de valor del BTR, desde la compra del suelo hasta la propia gestión de las viviendas”, afirma Mario Lapiedra, director general Inmobiliario de Neinor Homes. Tras la adquisición del 75% de Renta Garantizada, Neinor Homes integra en su plataforma de alquiler 2.500 unidades ya en gestión que se suman a las 1.200 unidades que tienen en desarrollo, por lo que tendrán una cartera cercana a 4.000 viviendas en alquiler.

La consultora Colliers International también ha decidido mover ficha en BTR. Desde 2018 ha asesorado en la defini-

ción de producto, *Due Diligence* Técnica y *Project Management* de proyectos BTR para poner en el mercado más de 3.200 nuevas viviendas de alquiler en toda España. Es por ello que ha creado una nueva división de servicios técnicos especializados en BTR integrada por expertos con amplia experiencia en el asesoramiento a promotores y fondos.

Está claro que los fondos han puesto el foco en el mercado de alquiler ya que en solo dos semanas hemos conocido las alianzas del Grupo Lar con la firma francesa Primonial y la de Kronos con la gestora internacional Nuveen Real Estate para crear grandes plataformas de alquiler



En España el 95% de las viviendas en alquiler están en manos de particulares.

iStock

El mercado español, entre los 20 más transparentes

Según JLL y LaSalle Investment Management, el sector inmobiliario se consolida como uno de los más transparentes, ocupando el puesto 19 dentro de un listado a nivel mundial

elEconomista.

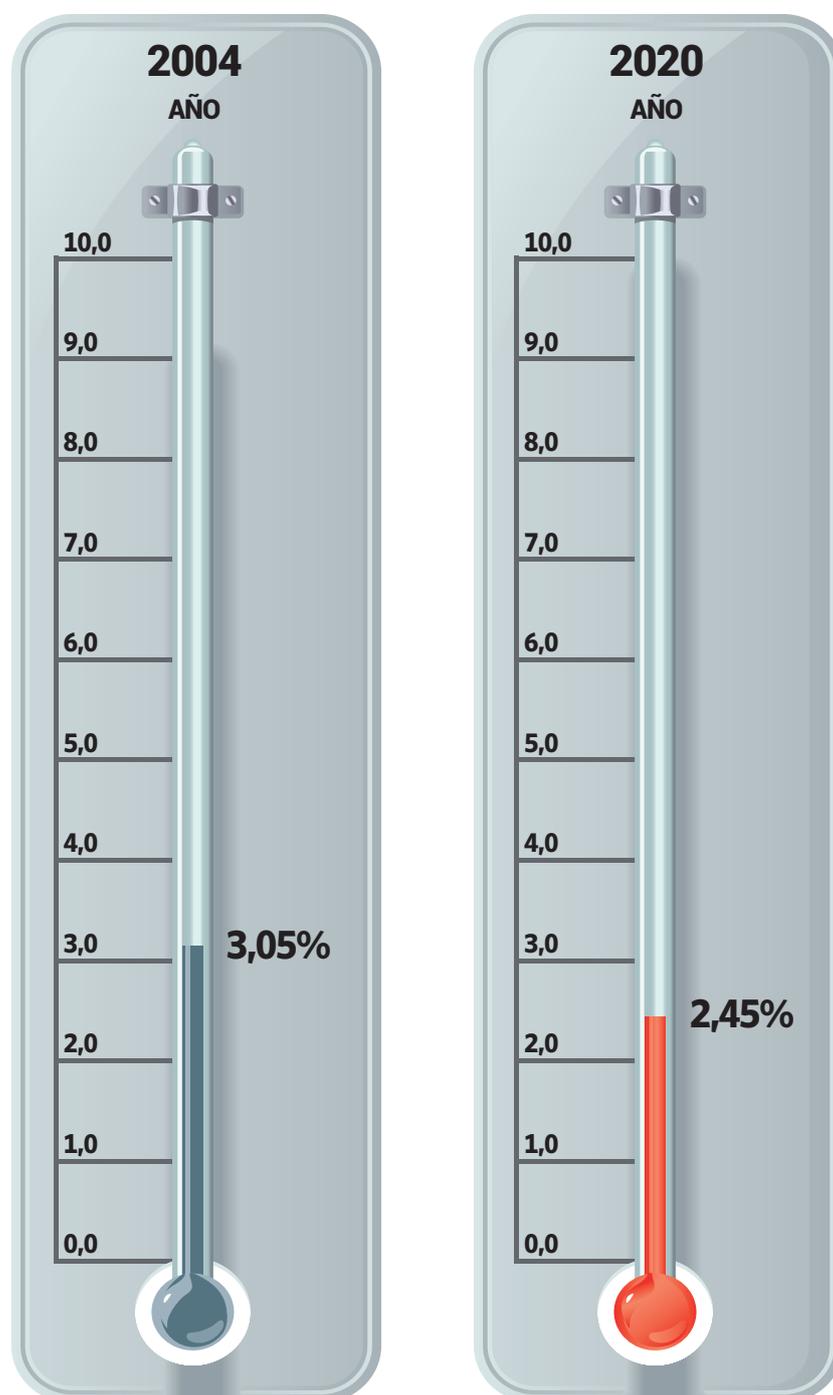
El mercado inmobiliario español se sitúa entre los 20 más transparentes del mundo, según JLL y LaSalle Investment Management. En concreto, España ocupa la decimonovena posición, dentro de la categoría de 'transparente', en la undécima versión de un listado global que abarca un centenar de países.

El *Global Real Estate Transparency Index* (GRETÍ) es el estudio de referencia a nivel mundial en relación a la transparencia de los mercados inmobiliarios, donde la nota más alta (5.00) sitúa al mercado como opaco, mientras que la más baja (1) lo posiciona como altamente transparente. De manera que desde 2004 el conjunto de los mercados incluidos en el estudio ha evolucionado hasta ser menos opaco. En concreto España ha pasado de ser semitransparente en 2004 con un 3.05 de puntuación a ser transparente en 2020 con 2.45 puntos.

El informe recoge la evolución de los principales actores de los mercados en su incorporación de políticas para el fomento de la sostenibilidad, el cuidado del medioambiente y el buen gobierno corporativo. Muestra de ello es la implantación de certificados de sostenibilidad como un requisito básico en los países que se sitúan en las partes más altas de la tabla. El auge de las nuevas tecnologías, las plataformas de economía compartida, el acceso de datos y las nuevas herramientas destacan, también, por su influencia en el auge de la transparencia de los mercados en los países. Una tendencia que no se limita a la parte alta de la tabla, sino que se repite en diferentes geografías. En relación a la influencia del Covid-19, el informe cerró sus datos en marzo de 2020, por lo que no se recoge su influencia en materias de regulación. Sin embargo, el estudio destaca la oportunidad que las medidas implantadas para evitar la propagación del virus suponen para la creación de marcos regulatorios efectivos en tiempo récord, como se ha venido produciendo. Asimismo, destaca la mayor concienciación en términos de bienestar en el espacio de trabajo y en las condiciones de los inmuebles como consecuencia de la epidemia.

Opacidad del mercado inmobiliario

DIFERENCIA -0,6 puntos



Fuente: JLL.

elEconomista

El Covid obliga a reformar la planta hotelera vacacional en España

Hay una oportunidad de inversión en la compra de hoteles muy bien ubicados en primera línea de playa para su rehabilitación. El cliente busca espacios abiertos, tecnología, sostenibilidad y una experiencia mucho más personal y exclusiva. Se dará paso a hoteles más especializados por ejemplo, en deportes

Luzmelía Torres.



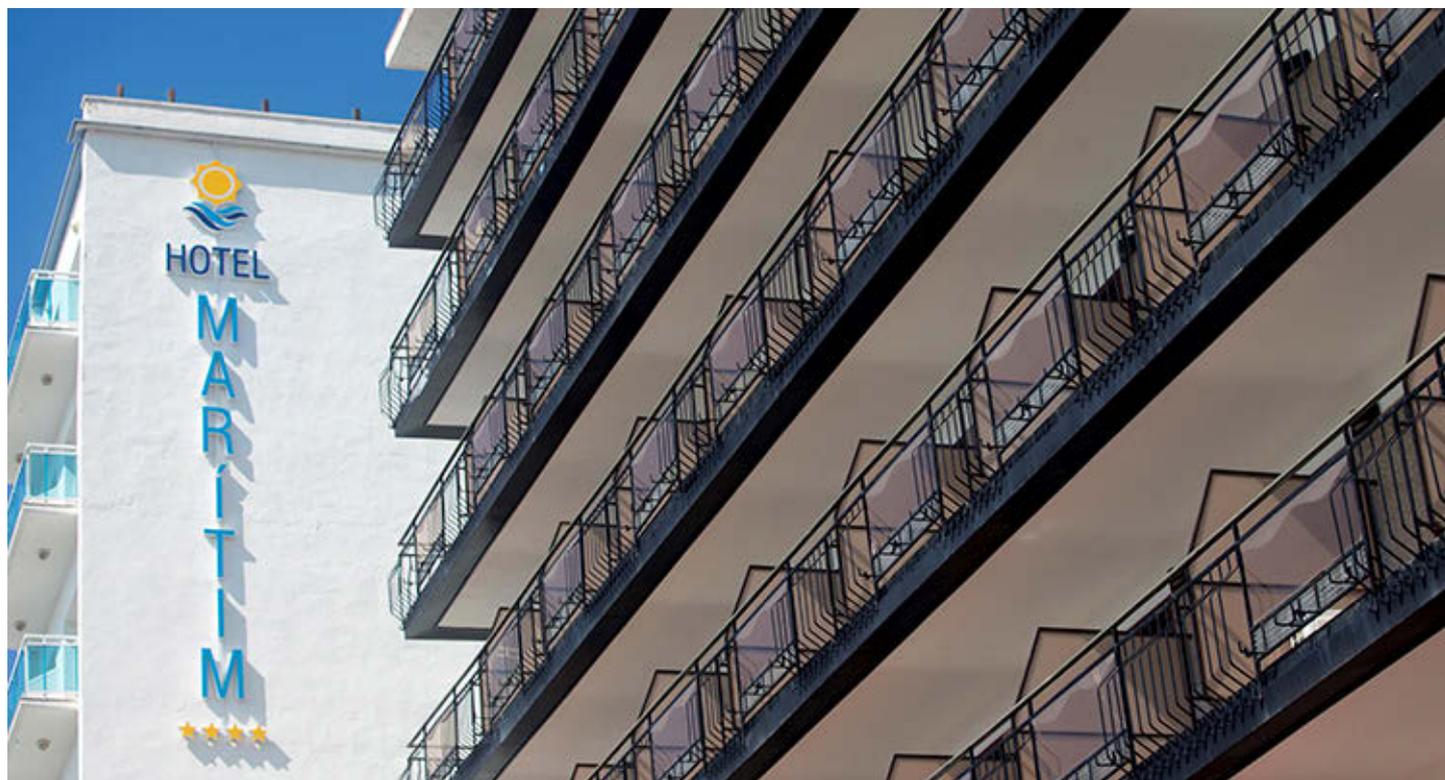
España sigue siendo un país muy solicitado por los turistas. Fernando Ruso

El sector hotelero vacacional ha sido uno de los sectores más castigados por el Covid. Este verano han sido muchos los hoteles que no han podido abrir, sobre todo los ubicados en las islas Baleares y Canarias donde mayormente el turista procede de Alemania y Reino Unido y ante las restricciones que se impusieron muchos turistas extranjeros cancelaron sus viajes a España.

“El sector vacacional en España ha tenido un verano complicado. Varios países europeos pusieron España como un país de riesgo y la puntilla la dio el Reino Unido al obligar a los turistas que vinieran de España a guardar la cuarentena lo cual supuso una cancelación masiva e inmediata haciendo que la gente se volviera a su casa o eligiera otros destinos” explica Cristina García-Peri, socia y directora de Desarrollo Corporativo y Estrategia del Grupo Azora.

En esta misma línea Víctor Martí Gilabert, consejero de Atom y presidente de GMA Corporate, apunta que el impacto ha sido global pero a la vez asimétrico en función de los destinos. “Los turistas han evitado coger un avión y desplazarse en coche por lo que en destinos como Cádiz o Galicia la temporada se ha salvado, pero en determinados destinos como Baleares que se nutre del turista alemán e inglés, no se ha salvado y los hoteles no han podido abrir. Sin embargo, hay que destacar la fortaleza del sector y lo competitivo que es y como ejemplo objetivo en julio cuando se acabó el Estado de Alarma, España fue número uno en reservas de todo el mundo”

Las restricciones han hecho mucho daño al sector hotelero, pero a pesar de ello, España sigue siendo un país muy solicitado por los turistas. “La gente quiere viajar y más por vacaciones. Está claro que se puede trabajar, pero no se puede hacer ‘televacaciones’ por eso creo que la experiencia y necesidad de viajar es insustituible; y por tanto es un momento muy interesante para el diseño y la arquitectura hotelera que serán claves a la hora de generar conceptos y lugares turísticos que sean experiencias deseables para los clientes” asegura Gema Alfaro, partner y directora de Alfaro-Manrique Atelier



El sector vacacional de Baleares y Canarias ha sido el que más ha sufrido la crisis del Covid este verano con los hoteles cerrados. EFE

Los expertos aseguran que independientemente del impacto a corto plazo que tenga esta crisis sanitaria en el mercado hotelero, España tiene una gran oportunidad en este sector y prueba de ello es que en plena pandemia la gestora española Azora ha captado cerca de 700 millones a través de su fondo hotelero Azora European Hotel & Lodging. "Fuimos pioneros en inversión institucional en hotel vacacional en 2014 con Hispania e invertimos 1.500 millones en activos y ahora queremos replicar e incluso llegar a 2.000 millones en activos por toda Europa. Vemos una oportunidad para invertir en hoteles muy bien ubicados en zonas en las que ya no queda prácticamente suelo en primera línea de playa, en todo el Mediterráneo europeo, con una estrategia de valor añadido que consistirá en comprar, rehabilitar y gestionar activamente. También hay oportunidades en crear hoteles especializados por ejemplo hacia el turismo deportivo por lo que no sólo vamos a ir al *resort* tradicional de hotel de sol y playa, sino que exploraremos otras tipologías de activos más especializados y también vamos a trabajar el turismo de ciudad", asegura Cristina García-Peri.

Por el contrario, la *socimi* hotelera de Bankinter y GMA Capital, Atom, no ha realizado nuevas compras y ha dedicado la inversión a acelerar las reformas previstas en 2020 y 2021 durante estos meses de pandemia en los proyectos que tenían ya previsto reformar. "Nosotros lo que hemos hecho es que en vez de paralizar las inversiones hemos acelerado las inversiones de 2020 y 2021 para hacer las reformas en los hoteles previstos y ponerlos a punto

para poder competir en las mejores condiciones de un mercado que cuando pase esta crisis va a ser un mercado más exigente y con nuevas demandas y tendencias a evolucionar" declara Víctor Martí.

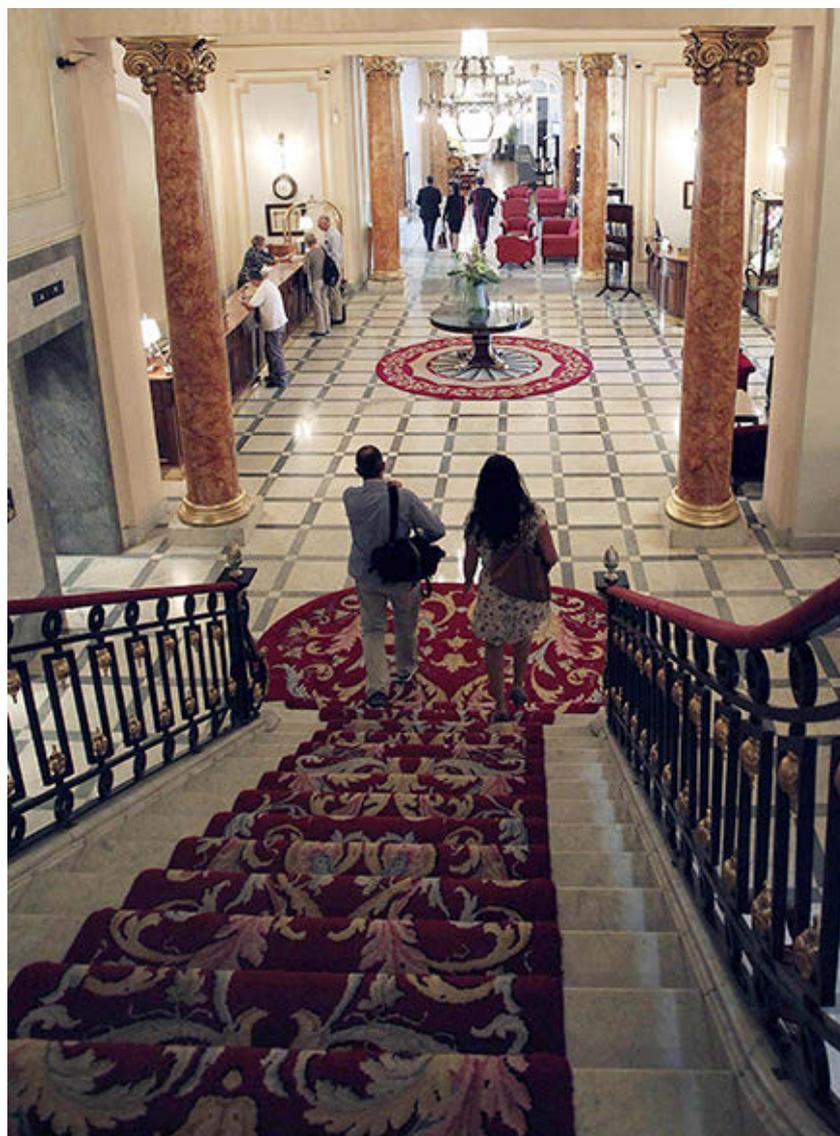
Durante este periodo, Atom ha continuado los trabajos de reforma y mejora de los hoteles Sol Jandía, Fergus Club Europa, Meliá Valencia y Trademark Avenue Louise, así como de la licitación de los proyectos de reforma para los hoteles de Labranda Suites Costa Adeje y Labranda Costa Mogán.

2.000

El fondo hotelero Azora European Hotel & Lodging invertirá 2.000 millones en activos por Europa

"El *resort* Labranda Suites Costa Adeje, en Tenerife tiene 440 habitaciones y estamos llevando a cabo una reforma de este hotel basándonos en las nuevas tendencias de mayor dotación de espacios abiertos para evitar las concentraciones con más servicios, y para ello hemos encargando el diseño el estudio Alfaró Manrique Atelier", explica Víctor Martí.

"En Costa Adeje apostamos por potenciar los usos en el exterior, los espacios abiertos, los umbrales y los porches, el desdibujar límites entre el exterior y



El sector hotelero tiene dos retos en el diseño: tecnología y sostenibilidad. EFE

el interior. Tenemos el privilegio de tener un clima estupendo en Canarias. Vamos a vincular el diseño a lo natural, al paisaje canario, a su gama cromática, a la fuerza y escala del entorno natural. Recursos que se observan al percibir el tamaño de ciertos elementos, la extensa superficie de techos que reinterpretan interiores vernáculos imbuidos en lo natural, textiles con recursos formales vinculados a la historia local, cerámicas artesanales que den un cariz de autenticidad, etc., todo ello sin caer en un folclorismo banal", apunta Gema Alfaro.

En muchos casos todas estas reformas implican ampliar espacios y es ahí donde los promotores chocan con la Administración. "Somos un sector muy regulado. Por ejemplo, en Baleares tuvieron hace tiempo una idea muy buena añadiendo la disposición cuarta a la Ley para poder ampliar la superficie útil de más espacios comunes y abiertos con el fin de dotar a los hoteles de más servicios, seguri-

dad y confort para el cliente. Esto es muy importante y estamos trabajando para concienciar a las Administraciones de esto y que haya una desregularización de determinadas restricciones que nos beneficiaría a todos", apunta Víctor Martí.

Dos de los ámbitos en los que el Covid ha contribuido a acelerar su puesta en valor son la tecnología y la sostenibilidad. Para Gema Alfaro son ámbitos que ofrecen dos retos a los diseñadores. "Por una parte está el encaje entre ambos de una manera coherente y sintética, y por otra, la capacidad de representar esa realidad mediante el diseño. Es determinante que el cliente tenga una experiencia lo más digital y sofisticada posible, contribuyendo a su percepción higiénica de los espacios, pero evitando que perciba que el espacio es excesivamente tecnológico o complejo sino todo lo contrario; natural y relajado, de ahí el reto y la oportunidad del momento".

A raíz del Covid surgirán nuevas tendencias que algunas se instalarán de forma puntual y otras se quedarán. "Todas las tendencias relacionadas con la salud y el bienestar se van a acelerar tras el Covid dando prioridad en los hoteles al espacio libre. Veremos hoteles especializados en deportes concretos: senderismo, windsurf, etc. que van a cobrar un mayor

Atom reforma su hotel Costa Adeje, en Canarias, potenciando los usos en el exterior

atractivo y por tanto una oportunidad interesante de inversión", señala Cristina García-Peri.

En lo referente al vacacional, Gema Alfaro añade que "es muy interesante enriquecer el hotel vacacional con una narrativa desde el diseño vinculada a los aspectos sensoriales y de sostenibilidad, así como experienciales y de relación con el entorno natural. Creemos que ese camino, que era incipiente pero que se ha acelerado por la situación actual vinculada al Covid, puede poner definitivamente a la planta hotelera vacacional en el primer puesto a nivel mundial diferenciándolo de otros enclaves. Prima una planta de gran calidad de servicios, con un diseño sofisticado a la vez que natural y casi vernáculo, sintético y de fuerte carácter narrativo como apuesta clara y diferenciadora".

Los expertos aseguran que la nueva línea hotelera que veremos tras el Covid irá enfocada a una experiencia mucho más personal y exclusiva del turista, con una atención directa en los buffets transformados en *showcookings*, diseño de espacios huyendo del uso masivo, más espacios exteriores para todo tipo de actividades y la mayor amplitud de usos en las habitaciones.



Nature
**SON
PARC**
by Quabit

quabitsonparc.com



VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

Vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid **C/ Poeta Joan Maragall, 1 Planta 12**

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

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

Quabit 
Inmobiliaria



A futuro las empresas van a implementar modelos híbridos para trabajar: teletrabajo en casa, en la oficina y 'coworking'. iStock

El espacio de trabajo se consumirá y pagará con créditos según el uso

Esta es la tendencia para los próximos meses. Ya hay empresas que se han sumado como Spotahome. Con estos espacios flexibles se puede optimizar hasta un 40% el coste del 'real estate'/empleado. Zityhub ofrece al cliente un paquete de créditos para consumir en función de sus necesidades

Luzmelía Torres.

Flexibilidad es la palabra que en estos momentos se busca en esta nueva manera de organizarse empresarialmente. El Covid ha forzado a las empresas a desplegar de manera masiva el "trabajo en remoto", demostrando no solo que era factible y viable, sino positivo desde el lado empresarial. Pero hay que diferenciar entre, teletrabajo y trabajo en remoto, ya que el primero estará vinculado siempre al encierro, mientras que al segundo

se le relacionará con la flexibilidad y la capacidad de las empresas para que sus empleados trabajen de forma coordinada y en colaboración independientemente de donde realicen su trabajo. "El teletrabajo ya no es trabajar desde casa, sino desde cualquier sitio y la productividad es la misma o mejor", explica Alejandro Artacho, CEO de Spotahome, *startup* española centrada en el alquiler *online* con presencia en 11 ciudades de ocho países de Europa.

Inmobiliaria

elEconomista.es

A este respecto, Pablo de la Hoz, COO en Zityhub, red de espacios de trabajo flexibles para grandes corporaciones, asegura que inclusive antes del Covid, el 30% del espacio corporativo no estaba siendo usado de manera eficiente. "Con espacios flexibles se podría optimizar el 20%, incluso llegar al 40% en zonas *prime*, de los costes por empleado. Esos costes están basados en las rentas mensuales y ratios de uso del espacio".

El confinamiento ha evidenciado en ese sentido que el teletrabajo -permanente- en los hogares no es la solución ideal para una gran parte de los empleados. Según datos de un estudio de Zityhub, para más del 83% de los profesionales el teletrabajo ha generado una percepción de productividad similar o mayor que desde la oficina, pero, hay que tener en cuenta que parte del éxito se debe en primer término a una gran disciplina personal, por lo que se deben revisar los impactos colaterales: ¿Cuál ha sido el coste personal de dicho incremento? "Hemos visto que en promedio los empleados han dedicado entre 90-120 minutos más al día a trabajar, incrementando no solo los tiempos de concentración, sino también el número de reuniones, un 36% afirma haber dedicado más horas semanales a su jornada. Un 32% ha experimentado un aislamiento

Tres maneras de trabajar en la misma empresa: teletrabajo, oficina y en espacios flexibles

social y falta de socialización con sus compañeros de trabajo. Y, algunas organizaciones que no estaban preparadas han trasladado la rutina diaria de la oficina, pero a un mundo virtual, sin generar sinergias ni ganar eficiencia en el proceso", apunta Pablo de la Hoz.

Vivimos en un momento de cambio constante en el que es necesario repensar las tradicionales formas de trabajar para pasar a un modelo mucho más centrado en las personas, más flexible, creativo y autónomo, capaz de adaptarse con agilidad a una nueva realidad marcada por la incertidumbre y la transformación continua. Por todo ello, los expertos del sector creen que la implantación del "trabajo flexible" va a ser un tema prioritario para todas las grandes empresas en los próximos meses.

Pablo de la Hoz lo tiene claro, "Vemos un futuro inmediato donde las organizaciones van a implementar modelos híbridos de trabajo. La oficina es ahora una red, una oferta de espacios donde trabajar, ya sea en la sede, en las oficinas satélite, en las casas o en los llamados terceros espacios -espacios flexibles, *coworking*, etc.- donde colaborar y relacionarse. Nosotros apostamos por un futuro de micro-flexibilidad,



iStock

donde el espacio de trabajo se reserva bajo demanda y se consume y paga con créditos en base al servicio que ha sido utilizado. Así se fundamenta nuestra oferta y pensamos que va a ser la tendencia".

Algunas empresas ya empiezan a sumarse a este modelo de negocio, sobre todo han empezado las tecnológicas y Spotahome ha sido de las primeras. "A nosotros el modelo que más nos gusta es el de

Inmobiliaria

elEconomista.es

créditos. Cuando pasó lo del Covid dejamos de alquilar los edificios que teníamos en los países donde estamos presentes, salvo en Alemania. Ahora no tenemos una oficina fija y nos hemos sumado al modelo que han lanzado empresas como Zityhub basado en créditos porque nos parece más interesante. Puedes contratar un paquete de créditos y alquilas el espacio que necesitas por horas en la oficina que te venga mejor dentro de su red de espacios”, explica Alejandro Artacho.

Este modelo engloba varios puntos positivos: no tener que viajar en coche o transporte público o el tiempo ahorrado en el transporte ya que puedes encontrar un espacio cerca de tu casa donde trabajar. A nivel Europa, un 81% de los encuestados tiene un tiempo de desplazamiento superior a la hora.



eE



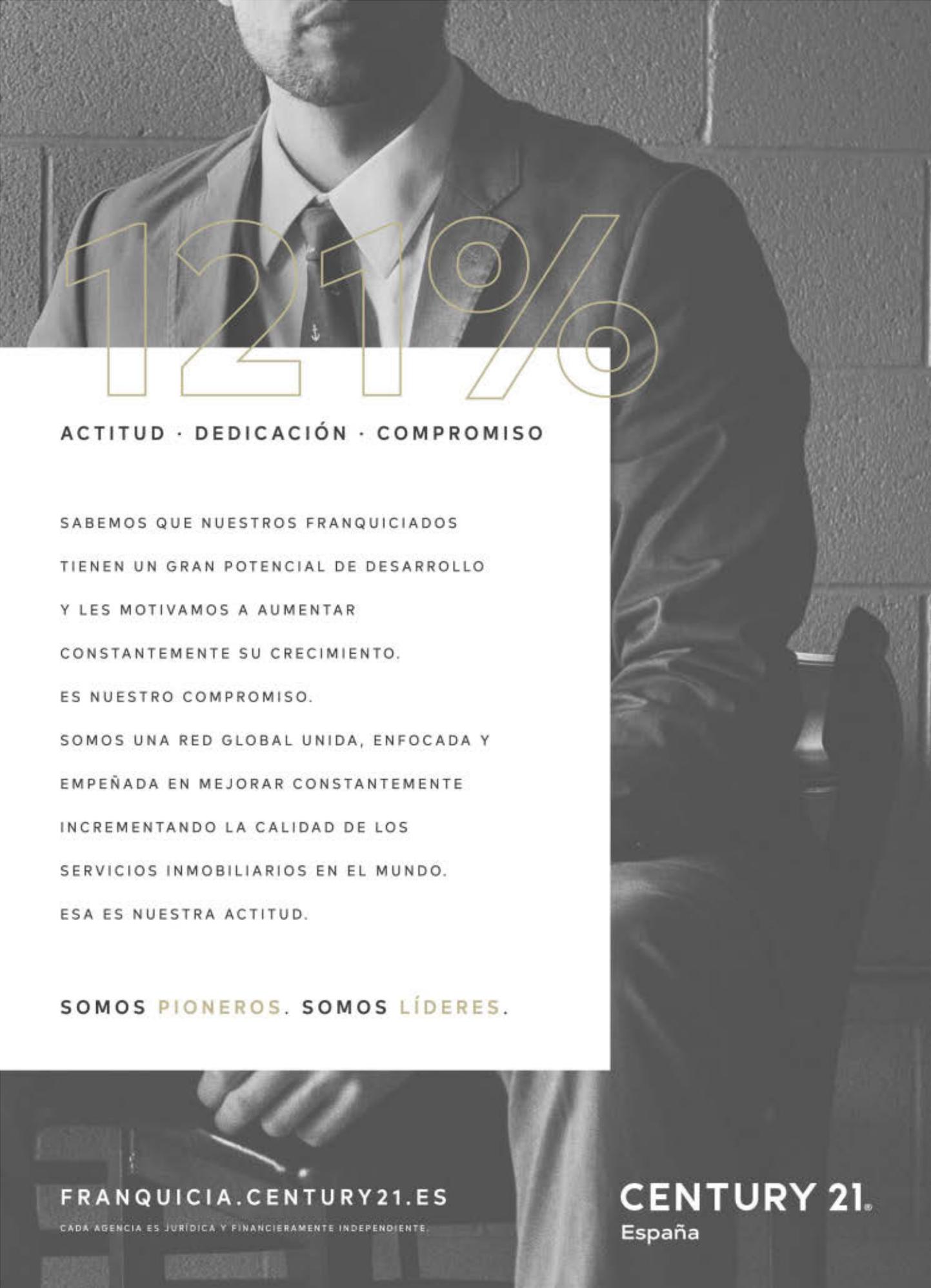
eE

Otro punto positivo, es la posibilidad de trabajar acorde a las necesidades particulares de cada profesional, facilitando la conciliación y tener más tiempo con familiares y amigos. Además, busca una demanda natural del talento de las organizaciones, lo que se convierte en una estrategia en la atracción y retención de los mejores profesionales. El hecho de que el 60% de empleados esté dispuesto a ceder su espacio asignado a cambio de poder trabajar desde otros lugares da una idea de lo importante que es la experiencia integral del empleado que tiene flexibilidad.

Zityhub ha dado el pistoletazo de salida a este modelo de negocio por créditos con un menú que se ajusta a las necesidades de cualquier organización, pero ya hay más empresas que también ofrecen este tipo de servicios. “Hemos diseñado LOOM Meetings, bonos de créditos en salas de reuniones. Tenemos tres packs de contratación con diferente número de créditos y tarifas asociadas. Con LOOM Meetings el usuario puede acceder a todas nuestras salas de reuniones de los nueve espacios

de LOOM. También hemos lanzado un nuevo servicio, LOOM Passport, donde somos pioneros ya que somos los únicos en el mercado que ofrecemos un bono de horas, totalmente personalizado que te permite tener un puesto fijo, en el espacio LOOM que elijas. El mínimo de contratación es de 50 horas y tiene un coste de 200 euros. Puedes reservar desde la *app* de LOOM tu puesto de trabajo, y rotar por todos nuestros espacios de Madrid y Barcelona” apuntan desde Loom.

“Es posible que el Covid-19 nos traiga tres maneras de trabajar, dentro incluso de la misma empresa: el teletrabajo, el trabajo en oficinas tradicional, y el trabajo en *coworking* o espacios flexibles. Estos últimos suponen una novedad y el hecho de tener una opción ágil, rápida y *as a service* ayudará a las empresas a esta nueva forma de enfocar la actividad de sus trabajadores, lejos de las ataduras de un alquiler tradicional” indica Alfredo Díaz-Araque, experto en *proptech* y transformación digital en el sector inmobiliario.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.

SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España

**Sergio Zurdo**

Director de Estudios de la Agencia Negociadora del Alquiler (ANA).

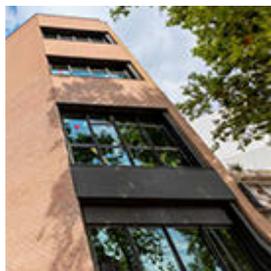
Se confirma la bajada de precios de la vivienda

El nuevo informe sobre el Índice de Precios de Vivienda que ha publicado recientemente el INE está reflejando lo que todos los expertos en este sector nos temíamos, es decir, una bajada de precios tanto en vivienda nueva como de segunda mano que a lo largo de los siguientes trimestres se confirmará. En términos anuales, los precios en este segundo trimestre se han visto reducido de manera general en un poco más de 3 puntos que, aunque sigue siendo un crecimiento, no se recordaban tasas anuales tan bajas desde el primer trimestre de 2015. En términos trimestrales, hemos visto una desaceleración de un punto del precio de la vivienda en comparación con el trimestre anterior. Si desglosamos entre vivienda nueva y usada, podemos ver que la primera se sitúa en valores negativos después de su gran recuperación el trimestre anterior y la segunda mantiene un ritmo de crecimiento estable.

Por Comunidades y ciudades autónomas, solo cinco de ellas experimentan un incremento en el precio de manera interanual, siendo Melilla, Extremadura y Castilla-La Mancha las comunidades donde más se incrementa. El resto de comunidades experimentan una bajada en el precio de la vivienda, siendo las más significativas Navarra, Comunidad Valenciana y País vasco, que bajan entorno a los dos puntos. La tasa trimestral muestra lo contrario que la anual, solo cinco comunidades reflejan una disminución en el precio de la vivienda, siendo las más significativas Canarias y País Vasco, que bajan un punto con respecto al trimestre anterior. El resto de comunidades salvo la comunidad Valenciana que se mantiene estable, han experimentado un incremento en el precio de la vivienda, destacándose Castilla y León, Extremadura y Principado de Asturias como las comunidades que mayor incremento trimestral han experimentado -alrededor de dos puntos porcentuales-.

Si estos últimos datos del precio de la vivienda por Comunidades Autónomas lo segmentamos en obra nueva y segunda mano, podemos apreciar que la variación anual que experimentan todas las Comunidades Autónoma con respecto a la obra nueva y segunda mano es positiva, pero si la variación es trimestral vemos los efectos que está causando el Covid-19 en el sector inmobiliario sobre todo en la obra nueva donde diez de las 17 Comunidades Autónomas reflejan una bajada del precio de la vivienda, siendo las más significativas la del País Vasco, Comunidad de Madrid y Extremadura, que disminuyen un 5,4%, un 5,3% y un 4% respectivamente. Estos datos del segundo trimestre que nos muestra el INE son fundamentales para entender como se está regulando el sector a la baja y la influencia que ha tenido la pandemia en el mismo, sobre todo en este primer trimestre de 2020. Para los informes del tercer y cuarto trimestre del IPV seguiremos viendo una corrección de los precios a la baja consecuencia de un ajuste de precios y un crecimiento muy tímido con respecto a este trimestre que depende en parte de la evolución de la pandemia, siendo posible que en el cuarto trimestre de este año nos encontremos con valores negativos en el precio de la vivienda parecido al que se experimentó en el primer trimestre de 2014.

Oficinas

Swiss Life compra la sede de Criteo en Barcelona a Freo por 50 millones

Swiss Life Asset Managers se convierte en el nuevo casero de Criteo. La firma, en nombre del fondo de inversión OPCI Swiss Life Dynapierre, acaba de sellar la compra del edificio de oficinas ubicado en el 22@ de Barcelona, que hasta ahora estaba en manos de la gestora alemana Freo. La operación, que ha sido asesorada en la parte del vendedor por la consultora Cushman & Wakefield, podría rondar los 50 millones de euros, según apuntan fuentes del sector.

El inmueble se encuentra concretamente en el número 177-189 de la calle Almogàvers de Barcelona, en plena milla del nuevo distrito de negocios de la ciudad. El edificio, que cuenta con 8.524 metros cuadrados, se ha sometido recientemente a una reforma completa para transformar el espacio en un moderno edificio de oficinas. Tras la remodelación, ha obtenido la certificación Leed Platinum, uno de los mayores estándares de sostenibilidad.

Nombramiento

Alberto Pérez, nuevo director financiero corporativo en Quabit

Quabit Inmobiliaria ha incorporado a sus filas a Alberto Pérez Lejonagoitia como nuevo director financiero corporativo de la compañía y responsable del área de Relación con Inversores. Pérez Lejonagoitia, licenciado en Derecho y Diplomado en Ciencias Económicas por la Universidad de Deusto, y MBA Internacional en Dirección de Empresas por el IE, comenzó su carrera profesional en el Departamento de Control de Gestión de Thyssen Kruppe.

El nuevo director financiero se incorporó en el año 2000 a Grupo Rayet, donde ha desarrollado gran parte de su carrera profesional, primero como director de Control de Gestión, director corporativo y director general de Estrategia y Control, hasta que en 2007 fue nombrado director general de Grupo Rayet con responsabilidad sobre las diferentes líneas de negocio del Grupo. En 2008 entró a formar parte del Consejo de Administración de Quabit.

Vivienda

AEDAS Homes coloca 34,1 millones de euros en pagarés a 24 meses

AEDAS Homes cerró el pasado 15 de septiembre la emisión de 34,1 millones de euros de pagarés avalados en el 70% de su nominal por el Estado, emisión que fue calificada con el *rating* BBB por Axesor. Esta emisión, que cuenta con la garantía parcial del Estado, se llevó a cabo dentro del marco de ayudas de las nuevas Líneas de Avaes Covid-19, que se encuadra a su vez dentro del del programa que la compañía tiene registrado en el Mercado Alternati-

vo de Renta Fija (MARF). La promotora que dirige David Martínez ha sido uno de los primeros emisores en estrenar su programa de pagarés avalados y la operación supone, además, la mayor emisión realizada hasta el momento a 24 meses, el plazo más largo posible existente en el MARF. Con ello, AEDAS Homes amplía el periodo medio de vencimiento de pagarés desde seis a 15 meses, el mayor igualmente de todo el MARF.

Inversión

GLP Europa capta 1.100 millones de euros para su nuevo fondo logístico

GLP ha anunciado el primer cierre de su recién creado fondo logístico paneuropeo, GLP Europe Income Partners II (GLP EIP II), con 1.100 millones de euros de capital. GLP EIP II, que cuenta con socios inversores institucionales globales tanto nuevos como ya existentes, arranca con una "excelente cartera paneuropea de activos logísticos estabilizados, en gran parte obtenidos fuera de mercado, y que suponen un total de 1,9 millones de metros cuadrados

en 25 ubicaciones logísticas distribuidas en nueve países", apunta la firma. Con una antigüedad media inferior a cinco años, los activos iniciales tienen especificaciones superiores y se benefician de un promedio ponderado de duración de arrendamiento no vencido de casi siete años. En Europa, GLP es uno de los inversores, promotores y operadores de logística totalmente integrados más consolidados y gestiona 9.000 millones de activos bajo gestión.



El complejo de ocio y turismo de lujo de Madrid, Centro Canalejas, es propiedad al 50% del Grupo Villar Mir, OHL Desarrollos y Mohari.

Centro Canalejas se pone en marcha con la apertura del Four Seasons

El hotel de cinco estrellas a pesar de contar con 200 habitaciones, actualmente solo están disponibles 57 y ya tiene contratadas 30 reservas. También está abierto el restaurante del Chef Dani García en la azotea del edificio y para mediados de este mes abrirá otros servicios como el Spa distribuido en cuatro plantas

Luzmelía Torres. Fotos: eE

Centro Canalejas Madrid es ya un emblema del renovado corazón del Madrid del siglo XXI, que acaba de abrir sus puertas con el hotel Four Seasons de Madrid, un icono del lujo de la capital. Centro Canalejas es un proyecto único que recupera siete edificios históricos de diferentes estilos para crear un complejo que será referente del ocio y del turismo de vanguardia. Un ambicioso proyecto arquitectónico y de ingeniería que desarrolla Grupo Villar Mir, OHL Desa-

rrillos y Mohari Limited. Cada empresa, al 50%, ha pagado los 600 millones que ha costado la remodelación del conjunto en el que la cadena hotelera Four Seasons es quien lleva la gestión de su primer hotel 5 estrellas en España, que es el primer inmueble que ha dado el pistoletazo de salida a este complejo de lujo.

El hotel Four Seasons de Madrid, después de años de trabajo de rehabilitación integral donde han teni-

do que enfrentarse a todo tipo de obstáculos, desde un ascensor en medio del edificio, casas derruidas, parones en las obras, etc., por fin abrió sus puertas al público el 25 de septiembre, aunque por ahora sólo hay disponibles 57 habitaciones de un total de 200. También se han abierto parte de los servicios que ofrece el hotel como el restaurante del chef, Dani García, con tres estrellas Michelin que se ubica en la azotea. El hotel cuenta con un Spa de cuatro plantas, el más grande de la ciudad con una piscina de 14 metros, que se abrirá para mediados de este mes.

Son muchos los espacios emblemáticos que el visitante puede encontrar en este establecimiento, como por ejemplo, el *lobby* que es por donde el cliente accede al hotel, antiguo patio de operaciones del Banco Español de Crédito con unas esbeltas columnas de mármol verde que se han conservado y una vidriera en el techo que define el espacio majestuoso de entrada al hotel. Otro lugar con historia es la habitación Royal Suite, que ocupa el que fuera el despacho de Mario Conde cuando presidía Banesto y que en su larga historia también ha sido la sala de lectura del Casino de Madrid. La

Pasar una noche en la Royal Suite, antes despacho de Mario Conde, cuesta 20.000 euros

habitación tiene 400 metros cuadrados y pasar una noche en esta habitación llena de historia cuesta 20.000 euros, aunque podemos encontrar precios desde los 552 euros la noche. Y de entre todos estos espacios, sin lugar a duda, uno de los más llamativos es la terraza y azotea ubicada en la séptima planta con una vista inmejorable de Madrid, que da a la confluencia de las calles Alcalá y Sevilla y con la escultura de la Cuádriga, obra de Higinio Basterra, que remata la fachada del edificio, antiguo Banco de Bilbao.

El hotel Four Seasons de Madrid es el primer establecimiento de este grupo canadiense en España y ha sido la gran apertura hotelera del año a pesar de la pandemia y las restricciones a los turistas. "Hemos decidido seguir adelante con la apertura porque pensamos que es bueno dar normalidad dentro del delicado momento en el que nos encontramos por el Covid. Afrontamos con ilusión la puesta de largo del hotel. Todas las trabas que nos hemos ido encontrando en estos años nos han dado más energía, motivación, y aliento al equipo..., y creo que eso es lo que vamos a trasladar a partir de ahora a todos. De momento tenemos 30 habitaciones reservadas, es difícil hacer previsiones, pero más de 200 personas estamos trabajando para dar la máxima seguridad al cliente" afirma Marta Centeno, directora de



Azotea Hotel Four Seasons con el restaurante del chef Dani García.



El 'lobby' es la zona de acceso al Hotel Four Seasons en el centro de Madrid.

Comunicación y PR de Four Season. El Centro Canalejas, también alberga 22 residencias de lujo gestionadas por la propia cadena hotelera y que ya están prácticamente vendidas en su totalidad, un espacio *gourmet* y unas galerías comerciales con las principales firmas de alta gama del mercado. Buen ejemplo de ello es el local de Hermès, a pie de calle, y que sin duda será su buque insignia, aunque la apertura oficial aún se retrasará unos meses.



Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

“El residencial puede ser ganador en esta crisis”

El residencial puede ser ganador en esta crisis”. Esta es una de las previsiones que lanzó Juan Fernández-Aceytuno, CEO de Sociedad de Tasación, durante un encuentro digital con periodistas para analizar la nueva situación que vive el mercado. Según el directivo, la vivienda se ha mostrado mucho más resistente a la crisis que otros productos inmobiliarios, y para ello centró el foco en el comportamiento bursátil de las grandes compañías del sector, comparando la evolución de la cotización de las promotoras, que se han defendido mejor que las grandes socimis, propietarias de activos terciarios, y que el conjunto del Ibex35. Además, el directivo destacó que “no se han cumplido las expectativas de caídas de precio” y lo que realmente han visto es “una estabilidad de la obra nueva, que se está mostrando más resistente, y una moderación en el ritmo de crecimiento de los precios de vivienda usada”. Pero al margen de estas cifras, las expectativas de los consumidores también se muestran positivas para el residencial, ya que “hasta 2017 casi un 70% de los consumidores pensaban que el precio de la vivienda iba a subir. Ahora, mayoritariamente se piensa que va a bajar, y paralelo a esto la intención de compra aumenta hasta niveles del 8%, que es una cifra importante si la comparamos con el 4% que teníamos en 2013, tras la anterior crisis”, destaca el CEO de Sociedad de Tasación.

El experto advierte que “puede sorprender que la actividad de la vivienda repunte, como ya ha sucedido en otros mercados como el inglés o el alemán, que están en máximos”. La explicación se encuentra en que el impacto de la crisis y el aumento del desempleo afectará especialmente a “una parte de la población que ya estaba excluida de la compra por no tener dinero ahorrado para acceder a una hipoteca”. A esto se suma que “en un entorno de tipos negativos y con una inversión alternativa como el Ibex35 cayendo, no existen actualmente inversiones más seguras que la vivienda”.

EL PERSONAJE



Borja García-Egotxeaga
CEO de Neinor Homes



Jordi Argemí
CEO Adjunto de Neinor

Neinor Homes ha consolidado su apuesta por el mercado del alquiler residencial con la compra del 75% de Renta Garantizada, que cuenta con una cartera consolidada de más de 2.500 viviendas bajo gestión. Con esta operación, la promotora liderada por Borja García-Egotxeaga y Jordi Argemí, se posiciona como la única firma del sector en cubrir toda la cadena de valor del ‘Build to Rent’ -construir para alquilar-, desde la compra del suelo hasta la propia gestión de las viviendas.

LA CIFRA

1.361

EUROS

El precio de la vivienda al cierre del tercer trimestre se ha situado en 1.361 euros por m². El valor supone un descenso del 0,4% respecto al mismo periodo del año anterior y es la primera caída interanual en el precio de la vivienda en España en los últimos cinco años, desde el tercer trimestre de 2015, según los datos de Tinsa. Además, la tasadora apunta que el precio medio en España de la vivienda nueva y usada ha experimentado un descenso del 1,6% durante la crisis sanitaria, entre el primer y el tercer trimestre de 2020.

EL RETUITEO

@MarianoFuentesS

Aprobada la importante modificación de la Ley del Suelo que agiliza y reduce al mínimo los trámites administrativos de las licencias urbanísticas. Este es el camino.