

## EL 'LADRILLO' GENERARÁ DOS MILLONES DE EMPLEOS TRAS LA CRISIS DEL CORONAVIRUS

Se verá impulsado por la rehabilitación y recuperará mano de obra que se fue al sector servicios y al turismo

JOAQUÍN LÓPEZ-CHICHERI, CEO DE VITRUVIO SOCIMI

**"HABRÁ BAJADAS DE RENTAS, PERO NO CAÍDAS DRÁSTICAS DE LAS VALORACIONES"**



# Inmobiliaria

elEconomista.es



Actualidad | P6

## El sector generará dos millones de empleos tras la crisis

Parte de la mano de obra que se fue al sector servicios y al turístico volverá y se sumarán nuevos trabajadores por el impulso de la rehabilitación.



Los protagonistas | P9

## La contratación de oficinas caerá un 25%

A pesar de que este segmento será uno de los más resistentes del sector, junto a la logística, el número de operaciones se verá afectado

Entrevista | P20

## Joaquín López-Chicheri, CEO de Vitruvio Socimi

“Esta crisis va a traer bajadas de rentas, pero no caídas drásticas de las valoraciones de inmuebles”

Consultoría | P26

## El 'crowdfunding' se reforzará tras la pandemia

La incertidumbre hace que la banca se mantenga a la espera de cómo evoluciona el mercado, lo que genera un momento de oportunidad para la financiación alternativa.



En Proyecto | P34

## El componente humano gana a la tecnología

La crisis ha dado la oportunidad a la tecnología para que las promotoras vendan casas por Internet pero el trato humano se valorará más tras el Covid-19.



Tendencia | P40

## Teletrabajo: busca el espacio ideal para trabajar desde tu casa

La promotora Aedas Homes te da las claves para encontrar o adecuar el mejor espacio dentro de tu hogar para trabajar.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Ejecutivo: Antonio Rodríguez Arce 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 Director de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Luzmelia Torres



**¿Cuántas veces has gritado “¡casa!” cuando jugabas? Al pronunciar esa palabra te sentías a salvo. Nada malo te podía suceder.**

Quizá los juegos nos preparen para la vida adulta. Ahora estamos viviendo una época que nadie había imaginado. No es un juego. Es real. Pero pasará. Lo sientes. Lo sabes.

Casa es la esencia de lo que somos y lo que hacemos. Trabajamos para que miles de personas puedan gritar “¡casa!” cuando quieran.

Este convencimiento no es de ahora ni te lo estamos diciendo porque las circunstancias nos obliguen. Forma parte de nuestra esencia, de nuestra visión y de nuestra voluntad.

Y seguiremos haciéndolo.

**¡Casa!**



## La tecnología ayuda a comprar una vivienda, pero el factor humano es imprescindible

Los retos tecnológicos a los que se enfrenta el sector son todavía numerosos, pero es cierto que esta crisis sanitaria que nos ha tocado vivir tan de cerca han ayudado al sector, por un lado, a poner en marcha toda la tecnología, en un tiempo récord para dar el mejor servicio al cliente sin necesidad de salir de casa. Por otro lado, esta situación ha hecho reflexionar al sector y ver que la tecnología es un gran medio y aliado para apoyarse de ahora en adelante. En cualquier caso, todavía queda mucho camino por recorrer en materia de digitalización y tecnología. En todo el proceso de firma de contratos y escrituraciones está siendo fundamental el sistema de firma digital en documentos *online* con plena validez legal de forma telemática, pero aún quedan muchos retos y sería importante realizar una mejor integración con la banca, los registradores y las notarías para ofrecer al consumidor una mejor experiencia ya que permitiría ganar tiempo, transparencia y seguridad en la transacción inmobiliaria.

■  
Es importante que haya una integración entre la banca, registradores y notaría para ganar tiempo transparencia y seguridad

Aunque todas las promotoras afirman que están tecnológicamente preparadas para cubrir todo el proceso de atención al público y compraventa *online*, sin embargo, ven algunos aspectos donde el factor humano es imprescindible. Según Gestilar “el momento de la firma de la compraventa sobre plano es un hito que hoy por hoy la mayoría de los clientes sigue queriendo hacer presencialmente. Se trata de un hecho relevante en las vidas de los compradores, el cual quieren dar una importancia especial y dotar de su espacio y momento. Esto se trata de un rasgo casi cultural, que se irá modificando poco a poco, pero nuestra obligación es dar todas las opciones a los clientes, y en eso estamos preparados”. Por tanto, si preguntásemos al sector si ¿en un futuro la tendencia será hacia la venta de vivienda *online* o presencial? Algunos lo tienen muy claro. Century 21 afirma: “Definitivamente no. En esta nueva realidad el factor humano será nuestra ventaja competitiva. El consumidor y el mercado han cambiado, el asesor inmobiliario que se limita a enseñar pisos y a publicar pisos en portales inmobiliarios no tiene cabida en el mercado actual. El cliente es cada día más exigente y ya hay herramientas tecnológicas que sustituyen a este tipo de agente inmobiliario. Hoy en día, el cliente espera ser asesorado e informado en todo momento. Si hay relación todo es posible”.

El cliente será más digital y dispondrá de toda la información a un solo click, incluso para la comunicación con el comercial de la promoción mediante visitas virtuales. Sin embargo, Metrovacesa piensa que “existe un componente relacional y personal en la compra de viviendas que se va a seguir manteniendo. El cliente valorará más, después de esta situación, el trato humano y de cercanía con los profesionales del sector para una experiencia totalmente personalizada y que les aporte valor en la toma de decisión de compra”. Luego al final la tecnología ayuda, pero el factor humano es imprescindible.

**Diseñamos**  
**Pensando en ti**

---



**ESPACIOS**  
**AMPLIOS**  
**Y LUMINOSOS**

  
**Gestilar**  
[www.gestilar.es](http://www.gestilar.es)

# El sector generará 2 millones de empleos tras la crisis

La mano de obra que se fue al sector servicios y turístico volverá y se sumarán nuevos empleos por el compromiso de descarbonización con la UE en 2050 para rehabilitar el parque

Luzmelía Torres. Fotos: iStock





**Volver a construir 200.000 viviendas al año generará trabajo de forma rápida en España.**

La crisis sanitaria global que estamos viviendo provocada por el coronavirus ha puesto nuestros cimientos patas arriba y la sociedad se pregunta cuáles son los sectores que más van a sufrir esta crisis y los que menos. Según los expertos, el sector inmobiliario, salvo excepciones como en *retail* y hotelero que lo van a notar más, el resto de sectores en el inmobiliario podrían afrontar bien esta crisis y salir, incluso, reforzados como es el caso del sector residencial. ¿Podrá ser el sector residencial y de la construcción ser la locomotora de la actividad económica en España tras el Covid-19?

Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Asprima, APCE y Vía Ágora lo tiene claro. "Por supuesto que sí. El sector inmobiliario residencial tiene hoy en día la capacidad de generar puestos de trabajo y actividad de la forma más rápida que ningún otro sector. Durante el *boom* inmobiliario este sector llegó a generar 2,5 millones de puestos de trabajo y ahora da empleo a 1,3 millones. Esos trabajadores que hemos perdido tras la crisis financiera del 2008 y que se fueron al sector servicios y de turismo, volverán, porque el turismo será uno de los sectores que más tardará en reactivarse. Toda esa mano de obra volverá al sector inmobiliario y también nuevos empleos que se van a crear por el compromiso de descarbonización de la UE para 2050, que hará que rehabilitemos el parque de viviendas para conseguir cero emisiones de gases. Todo este empleo podría hacer que tengamos entre 1,5 y 2 millones de trabajadores en el sector"

Ignacio de la Torre, economista jefe de Arcano Partners, también apoya esta idea y piensa que puede ser la locomotora porque el sector residencial está operando a una velocidad que no es ni la mitad de lo que sería una velocidad normal porque no ha llegado a los niveles de actividad que tuvo en 2004, 2005 y 2006. "Creo que normalizar la actividad residencial y volver a construir 200.000 viviendas al año generará trabajo de forma rápida y es lo mejor que se podría hacer para reactivar la economía, sin embar-

# 150.000

**Hay unas 150.000 viviendas nuevas en construcción y de éstas, el 85% ya están vendidas**

go, para llegar a ese nivel hace falta que haya una colaboración público-privada".

Los bancos son parte de la solución a esta crisis y Daniel Caballero, director de negocio inmobiliario de CaixaBank, nos explica la situación financiera que nos vamos a encontrar tras la crisis. "El inmobiliario será el sector que más rápido se recupere, si lo comparamos con otros sectores como el sector turismo, porque tiene la fortaleza de tirar de la economía de España. Es un sector con unos fundamentales muy sólidos. Si nos vamos a los datos, en 2006 se hicieron más de 800.000 viviendas y

# Inmobiliaria

elEconomista.es

este año se han construido 106.000 viviendas, luego tenemos margen para construir más viviendas y esto generará empleo. Y en cuanto a la demanda, tenemos una demanda solvente y los hogares están poco endeudados, por lo que vemos un sector con fortaleza”.

¿Qué propuestas se deberían poner en marcha desde la Administración Pública y el sector privado para que el sector inmobiliario sea la locomotora de la actividad económica en España?

Ignacio de la Torre propone implantar en España un programa de apoyo a la demanda parecido al que aprobó el Gobierno Británico que se llama “Ayuda a la Compra” (*Help to Buy*). “A través de este programa se evita el primer freno que tiene una pareja joven al comprar una vivienda y es que no puede pagar el 20% de la compra de la vivienda que no le da el banco. Por eso el Gobierno Británico lo que ha hecho es que el banco le da el 100% y el banco público avala ese 20%, porque al final son parejas que no tienen esos ahorros pero sí pueden pagar una hipoteca. Con esta medida se ha logrado aumentar la compra de nuevas viviendas y facilitar el acceso de los jóvenes a su primera vivienda, a través de avales del Estado. Además, esta medida no conlleva coste al Estado, al no computar como deuda y en España podría dinamizar este mercado y que los jóvenes puedan acceder a una vivienda”.

Para mejorar el acceso a la vivienda y, por tanto, incrementar la compraventa, es muy importante la aprobación de avales y líneas de crédito en los préstamos de primera vivienda que estimulen la compra. En materia fiscal, la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE) también solicita la reducción al 4% del IVA para la compra de primera vivienda, tanto libre como de cualquier tipo de protección, y modificar el IVA de las cesiones de suelo con derecho de superficie, permitiendo que sea el súper reducido (4%), o por lo menos el reducido (10%). Así mismo, recuperar deducciones en el IRPF, como la deducción por inversión en vivienda habitual, y también deducciones fiscales para los arrendatarios, eliminadas en 2012 y 2013.



El alquiler de viviendas saldrá reforzado de esta crisis. Europa Press

Juan Antonio Gómez-Pintado piensa que no tenemos que inventar nada nuevo solo tenemos que mirar a otros países que ya han puesto medidas para reactivar la demanda. “Estoy completamente de acuerdo con las medidas que ha aprobado el Reino Unido y también con las que ha aprobado Francia, con préstamos tipo cero, porque al final no es más que atrasar el pago de los impuestos y también lo está haciendo Italia, luego si el Gobierno de España en la situa-

## La APCE pide la reducción al 4% del IVA para la compra de primera vivienda

ción que nos encontramos con uno de los sectores principales de la economía como es el turismo va a tardar en recuperarse, tendría que mirar hacia sectores como el nuestro y tomar las medidas que no llevó a cabo en su momento pero que ahora podrían reactivar el sector y la economía de España”

Daniel Caballero también está de acuerdo con las medidas que ha puesto en marcha el Gobierno Bri-





**España ha hecho los deberes acotando el riesgo y dejaremos la crisis en el segundo semestre de 2021.**

tánico porque los bancos no pueden dar más financiación del 80% de la compra y ese 20% se podría avalar con líneas ICO para que los jóvenes puedan comprar vivienda. "El escenario que prevemos después del Covid-19, es continuar con unos tipos de interés cómodos. Nos esperan años con el mismo escenario de tipos de interés bajos que va a ayudar tanto al apalancamiento de las empresas como al particular. El porcentaje de decrecimiento en el PIB que provocará la crisis aún no sabemos cual será, pero estoy convencido de que en 2021 ese porcentaje lo habremos recuperado en gran parte y para eso ya se están tomando medidas a través de colaboración público-privada"

Juan Antonio Gómez-Pintado también considera imprescindible, dentro de este paquete de medidas, incentivar la agilización de licencias urbanísticas para reducir los plazos en la ejecución de obras, apostando por la digitalización de los procesos burocráticos en todos los trámites que signifiquen una mayor contratación y continuidad laboral, lo que redundará en un abaratamiento del precio de la vivienda. "Es de suma importancia agilizar y, sobre todo, simplificar la burocracia, permitir la tramitación y obtención simultánea de la licencia de edificación, junto con el resto de trámites vinculados a la promoción (ocupación de vía pública, grúa, vado, derribos, contadores de obra,...)".

En la vida hay que ponderar crecimiento y riesgos y tomando las medidas que el sector apunta como

prioritarias para reactivar la economía el inmobiliario podría ser la locomotora. "Desde 2014 se ha dado un crecimiento en España con riesgos muy acotados y hemos vuelto a ser un país muy competitivo, se ha ajustado el crédito para crecer y se ha acotado el riesgo, por tanto, cuando se hacen los deberes es más fácil que cuando se da una crisis se pueda salir más fácilmente. Creo que la sociedad española ha hecho muy bien los deberes y somos uno de los países más exportadores del mundo y la crisis que vivimos ahora es algo exógeno, es una crisis sanitaria global provocada por un virus y creo que la podremos dejar atrás en el segundo semestre de 2021", afirma Ignacio de la Torre.

Es evidente que esta crisis sanitaria va a tener efectos en nuestra economía española pero el sector promotor quiere dejar claro que las ventas de 2020 no van a caer. "El inmobiliario es un sector que para invertir en una promoción tienes que tener unas ventas de entre el 30 y el 50%, por tanto, las ventas de este año 2020 están prácticamente realizadas. Ahora mismo tenemos unas 150.000 viviendas en marcha y de esas el 85% están vendidas, por lo que la crisis no va a afectar a la entrega de viviendas en 2020. Las reservas que estamos haciendo ahora son para las entregas de viviendas del 2021 o 2022 que es donde esta crisis podría afectar, pero creo que hay tiempo suficiente para reaccionar y si se toman las medidas que el sector propone se podrá reactivar la demanda y la economía de España", apunta Juan Antonio Gómez-Pintado.

### Colaboración público-privada y actualizar el Plan Vivienda

Es necesaria la colaboración público-privada en los suelos de la Administración con el fin de dar solución al grave problema de acceso a vivienda en nuestro país. Es una medida que reactiva el sector de la promoción y construcción (empleo) dando solución al mercado de acceso de vivienda a través de alquiler. El Ministerio de Movilidad, Transporte y Agenda Urbana contempla la construcción de 20.000 viviendas en colaboración público-privada pero todavía no han sacado los pliegos. La Comunidad de Madrid se ha comprometido en 25.000 viviendas y el Ayuntamiento de Madrid en 15.000 viviendas, pero tampoco se conocen las condiciones. Estamos ante una oportunidad histórica de ayudar al acceso a los jóvenes a través de un alquiler asequible que generará miles de puestos de trabajo, así como un parque de viviendas públicos de alquiler asequible gestionado profesionalmente. APCEspaña también propone desarrollar un nuevo Plan Estatal de Vivienda que actualice el *Plan 20.000*, adaptando su dimensión a la nueva situación a través de la movilidad de suelo público. Es imprescindible que el Plan actualice los módulos de venta y de alquiler de las viviendas protegidas, para poder construir sobre los suelos de reserva.

# La contratación en el mercado de oficinas caerá un 25% por el Covid

A pesar de que este segmento será uno de los más resistentes del sector inmobiliario, junto a la logística, estos inmuebles podrían registrar impacto en las rentas, al menos en las zonas con mayor desocupación

Alba Brualla.



Edificios de oficinas en la zona de Azca, en Madrid. Fernando Villar

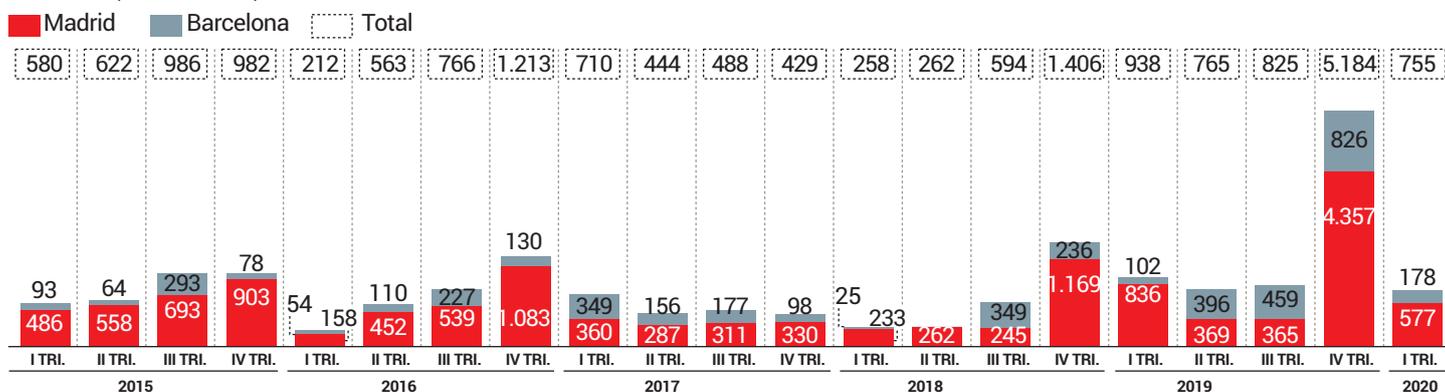
**E**l mercado de inmuebles de oficinas, como el resto de activos inmobiliarios, no vive ajeno al impacto que esta crisis sanitaria generará en la economía de nuestro país. A pesar de que los expertos coinciden en que está siendo, junto a la logística, el más resiliente hasta el momento, también esperan que este año se noten ya las primeras secuelas de la pandemia, que llegarán en forma de una bajada de la contratación y, posiblemente, también de las rentas. “Antes del Covid-19, ya preveíamos una ligera contención de la contratación en 2020, que situaría a Madrid en los 550.000 m<sup>2</sup>, frente a los 630.000 m<sup>2</sup> que se alcanzaron en 2019, provocada por la madurez del ciclo y la falta de oferta de calidad disponible”, explica José Mittelbrum, senior director de Office Leasing & Agile Practice Lead y de Advisory & Transaction Services, de CBRE España. Ahora, según el directivo, estiman que “esta cifra podrá verse reducida en un 15%-20% por esta nueva situación”.

Las previsiones de Neil Livingstone, managing director Capital Markets en Colliers International Spain, se mueven en un escenario algo más pesimista, ya que el experto apunta que “las estimaciones actuales visualizan una caída por encima del 25%, en línea con lo sucedido en el primer trimestre”, pero puntualiza, que en cualquier caso, “es muy pronto para hacer estas valoraciones”. Ignacio Sobrino, director del área de oficinas de JLL España, cree que, aunque las contrataciones se han congelado durante un periodo, se contemplan una serie de escenarios “y entre los más probables, el de un repunte de la actividad a partir de verano. Sin embargo, es complicado que se puedan alcanzar las previsiones marcadas a principios de año”.

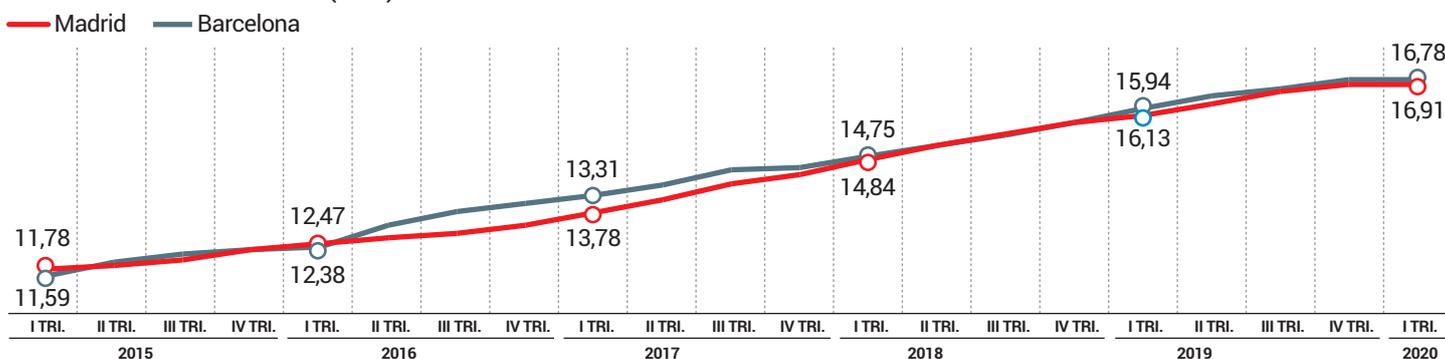
Antes de que la crisis del coronavirus llegara a España se negociaban en el mercado grandes operaciones de alquiler que ahora se han quedado congeladas. “Nosotros teníamos controladas al menos tres que se movían entre los 10.000 y los 15.000 metros cuadrados y que estaban en una fase avanzada de negociación”, explica Jorge Sena, socio director del área Comercial de Knight Frank. “No creemos que se renuncie a estos contratos ya que se trata de acuerdos muy perfilados y en la mayoría de los casos

## Principales cifras del sector de oficinas

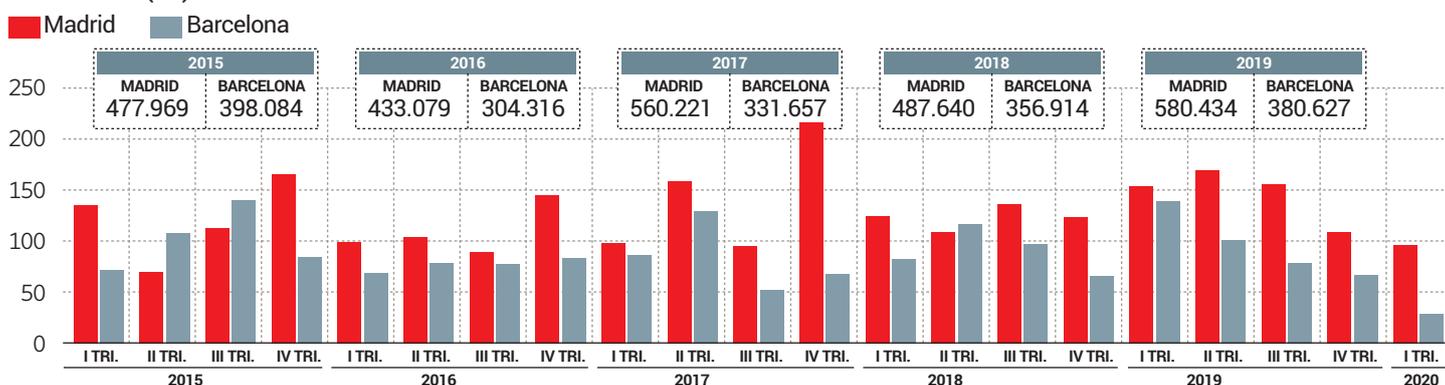
Inversión (millones de €)



Evolución de las rentas medias (€/m<sup>2</sup>)



Contratación (m<sup>2</sup>)



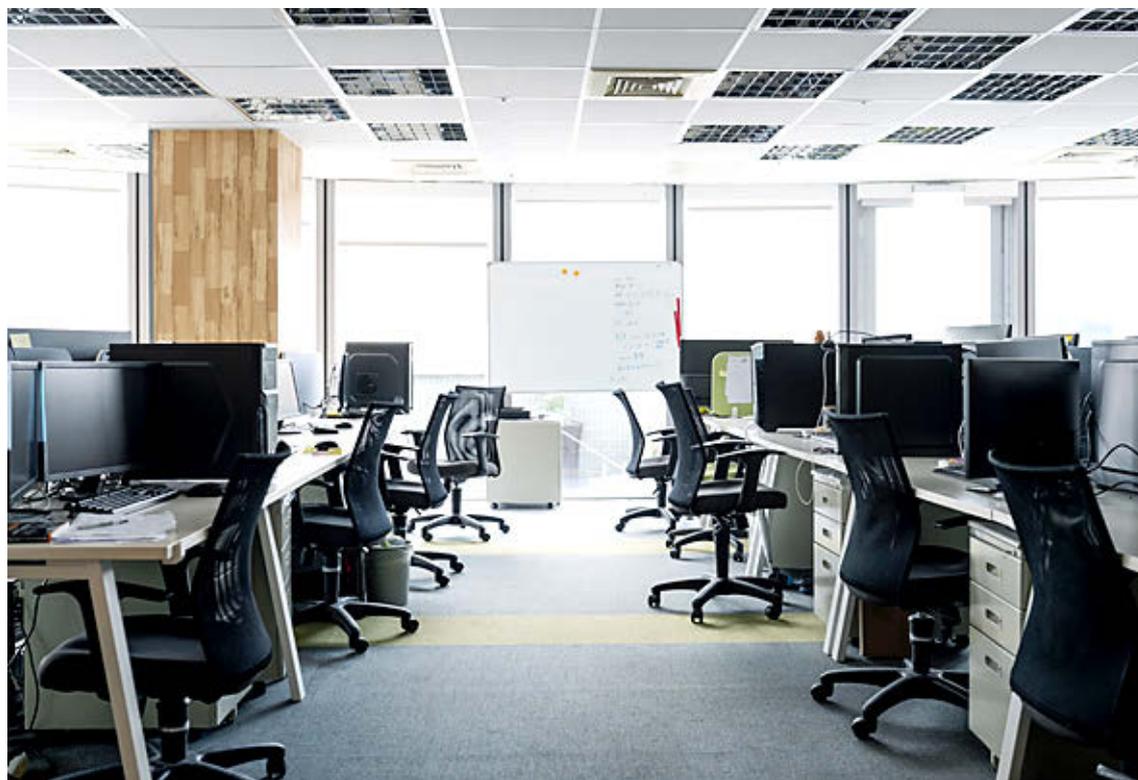
Fuente: JLL.

elEconomista

hay una necesidad concreta de cambio de sede, por lo que lo más seguro es que cuando se retome la actividad estas operaciones terminen por cerrarse”, señala el directivo, que apunta que “hay algunas operaciones más de este volumen que están en una fase anterior y en este caso sí que puede haber modificaciones una vez vean cómo va a quedar su plantilla definitiva tras la crisis”.

Aunque para los expertos es muy complicado hacer estimaciones sobre cómo evolucionará el año en el mercado de oficinas, Sandra Daza, directora general de Gesvalt, apunta que “lo que sí podemos ade-

lantar es que va a existir un cambio en el modelo de contratación”. “La adaptación al teletrabajo, forzada por esta crisis, se mantendrá en el futuro. Esto puede suponer la necesidad de otro tipo de espacios, debido a la reducción del tamaño de la plantilla que será necesario que figure presencialmente en las oficinas. Esto, en principio, reduciría las necesidades de espacio físico de las compañías a la hora de buscar sus oficinas”, concreta Daza. Por otra parte, “tendremos que esperar a conocer las medidas de seguridad aplicables en los espacios de trabajo una vez superemos el estado de alarma. Los nuevos criterios de distancia y espacio destinado a



Edificio de oficinas vacío. iStock

cada trabajador aumentarán y es posible que gran parte de los espacios de oficina se modifiquen para adaptarse a la nueva situación”, señala la directiva.

Ana Zavala, directora nacional de Workthere y de agencia oficinas en Savills Aguirre Newman, explica que actualmente “el ratio marcado por normativa es un empleado por cada 10 m<sup>2</sup> sobre superficie útil. Habrá que esperar a ver si las medidas sanitarias exigen una ratio de mayor superficie o si las empresas optan voluntariamente por ampliar el actual en sus espacios de trabajo actuales”.

### La crisis sanitaria podría afectar a futuro en el ratio de m<sup>2</sup> por cada empleado

En este sentido, Miguel Ángel Falcón, managing director REMS & Technical Services en Colliers International Spain, señala que “con motivo de las medidas de distanciamiento social, esperamos un incremento importante del espacio asignado en la oficina a cada usuario presencial”. “Esto nos llevaría a revertir los ratios de ocupación de menos de 10 m<sup>2</sup> por puesto de oficina, que últimamente podían llegar incluso a 7 m<sup>2</sup> y 5 m<sup>2</sup>, de modo que resultaba complicado justificar las evacuaciones en los edificios”, indica Falcón. “Sin embargo, con motivo de la introducción del tra-

bajo en remoto, el número de puestos asignados en la oficina se vería reducido aplicando las reglas del *Desk Sharing*”. Así, el experto cree que el resultado podría ser “un aumento de los ratios de superficie ocupada por empleado que visita la oficina y una reducción de los m<sup>2</sup> asignados a cada empleado de la compañía y de la capacidad de las oficinas”.

### Impacto en las rentas

Además de la ocupación, las rentas son otro de los factores que pueden verse afectados por esta crisis. “Debemos esperar a conocer la duración de las restricciones para estimar el impacto que esta pueda tener en la evolución de las rentas”, indica Daza, que señala que “en todo caso, consideramos probable un escenario de reestabilización de las rentas, donde es posible que se interrumpa el fenómeno de crecimiento de precios que estábamos observando en el primer trimestre del año, pudiendo observar incluso caídas, si bien menos acusadas en los CBD que en la periferia”. En la misma línea, Jorge Sena considera que en los nuevos contratos “sufrirán mucho las zonas que tienen una desocupación más alta, como Las Tablas o la A2, así como Alcobendas o la zona norte de Arroyo de la Vega, en Madrid. En estas ubicaciones seguramente tendrán que ajustar rentas”, explica el directivo de Knight Frank, que señala que, en cambio, en zonas más consolidadas, “lo más probable es que no haya un impacto”. “Todo dependerá definitivamente de lo que se alargue la situación, pero yo no veo a nadie

### La incierta evolución de los espacios de 'coworking'

Las empresas de *coworking* han experimentado un importante crecimiento en los últimos años en España, con Madrid y Barcelona como los dos grandes focos de este negocio en nuestro país, con un incremento conjunto en la contratación del 33% en 2019 en estos mercados. Sin embargo, con la crisis sanitaria la evolución de este tipo de espacios podría verse frenada, al menos en el corto y medio plazo. Según explica Ignacio Sobrino, “los *coworking* se nutren principalmente de autónomos, *startups* y pymes, que necesitarán reducir costes ante la incertidumbre, por lo que es razonable que se produzca una caída relevante en la demanda y uso de oficinas flexibles al corto plazo”. Asimismo, Falcón apunta que “la opción del teletrabajo, la falta de reuniones y uso de las zonas comunes y servicios en estos centros está llevando a algunas empresas de *coworking* a reducciones inmediatas de su facturación”. Sin embargo, Sobrino cree que, a largo plazo, una vez retomada la actividad, “es previsible que estos mismos usuarios vuelvan a demandar estos espacios. A esto se añade que, por la flexibilidad que ofrecen, son una alternativa viable para empresas que tengan una mayor necesidad de implementar estrategias flexibles dentro de sus carteras”.

# Inmobiliaria

elEconomista.es

bajando rentas en la Castellana o en Azca, ni tampoco en sitios consolidados como Manoteras o en Julián Camarillo, donde hay una demanda creciente", destaca Sena.

Asimismo, el directivo cree que "las zonas con rentas más bajas podrían verse beneficiadas por esta situación, ya que algunas de las empresas que estaban buscando oficinas por unos 25 euros por m<sup>2</sup> en la zona de Príncipe de Vergara, por ejemplo, quizás con la nueva situación económica y pensando en un ahorro de costes prefieran zonas como Manoteras donde el m<sup>2</sup> se paga a 17 euros. Si bien, no veo una bajada generalizada de rentas, creo que habrá únicamente impacto en zonas donde hay desocupación y de una forma puntual".

Sandra Daza señala además que, aunque todavía estamos en una fase muy prematura para poder determinarlo de manera correcta, consideran probable que "el mercado de oficinas, si sabe adaptarse como ya lo ha hecho otras veces, sea uno de los sectores que menos afectado se vea por la crisis generada por la situación actual". Igualmente, Mittelbrum explica que en CBRE manejan distintos escenarios, si bien "nuestro escenario base es de una fuerte contracción del PIB en 2020, con una caída

Entre el 30%-40% de los grandes propietarios han recibido peticiones para renegociar rentas

interanual de más del 6%, con un rebote y recuperación en 2021. Por ello, creo que la vacancia que se genere, si la crisis es relativamente breve, será menor que en la generada por la crisis del 2008 y el impacto en las rentas debería ser inferior que en aquella ocasión".

Asimismo, el directivo hace referencia a lo que está sucediendo ya en otros mercados asiáticos como Hong-Kong, donde "las caídas en las rentas de oficinas en el último trimestre -recordando que estos mercados van por delante en la lucha contra el virus- ha sido del 4,1% y el 0,9% dependiendo de las zonas, en un mercado con una tasa de desocupación del 7,8% en edificios Grado A".

De momento, la situación actual que se vive en los grandes mercados de oficinas de España pasa por el diálogo y la renegociación de rentas. "Entre el 30% y 40% de los inquilinos de los grandes propietarios de oficinas han recibido peticiones de renegociación de rentas", apunta Sena, que señala que esto implica "desde reducción de rentas, pasando por ampliaciones del plazo de contrato y unos meses de carencia, y también algunas moratorias. Pero se está analizando caso por caso".



Fachada de un edificio de oficinas. Europa Press



**Ricardo Sousa**  
CEO de Century 21 España

## Hacia dónde irá el sector inmobiliario una vez finalice el estado de alarma

**E**l distanciamiento social y la cuarentena, aunque necesarias, serán muy duras para los miles de pequeñas empresas y autónomos que forman la columna vertebral de la economía española. La intensidad del choque estará determinada por las propiedades subyacentes del virus, las respuestas políticas económicas y fiscales, así como por el comportamiento del consumidor frente a la adversidad durante y tras la superación de esta crisis sanitaria. Del mismo modo, la monitorización continua de la evolución de esta crisis sanitaria en otros países europeos y en EEUU, influirán también de diversas formas en nuestro país.

Muchos modelos y previsiones están basados en un comportamiento estándar y racional de los consumidores. Pero esta situación obligará a cambiar paradigmas y perspectivas de la vida, lo que, seguro, dará origen a nuevos comportamientos de los consumidores, en algunos casos irracionales, como consecuencia de la situación extrema que vivimos. Aunque todavía es pronto para determinar qué consecuencias tendrá sobre el sector inmobiliario, la crisis sanitaria que se está viviendo a escala mundial, se espera una recesión general a corto plazo que provocará una abrupta caída de la actividad económica. Lo que sí se sabe es que España puede encontrarse ante tres tipos de recuperación, o la denominada en "V", es decir, muy rápida y que suele tener lugar tras la superación de crisis muy limitadas en el tiempo, como en la que estamos inmersos; una recuperación en "U", más lenta y diferida en el tiempo, lo que supone un efecto negativo persistente en el tiempo o por último, en el peor de los casos, una recuperación en "L", lo que implica una recesión de la economía y su posterior recuperación. Es fundamental evitar que sucedan estas dos últimas opciones y, para conseguirlo, se deben poner en marcha todas las herramientas disponibles tanto desde los sectores de actividad como desde las autoridades gubernamentales.

Resultaría precipitado anticipar en qué medida va a repercutir esta crisis sanitaria de forma concreta en el sector inmobiliario dado que el escenario cambia casi cada hora. Lo que sí es seguro es que se trata de algo temporal, aunque imprevisible. Es una situación controlada en el tiempo que, seguro, implicará una ligera bajada de los precios de forma general en todo el territorio nacional y también



es factible que se mantengan en las viviendas de obra nueva. En este sentido, desde Century 21 España se prevé una regularización de los precios en el mercado ya que los propietarios volverán a tener una relación más equilibrada con los compradores, algo que no sólo es positivo, sino que además era necesario. También es probable que, debido a la situación económica de los propietarios, algunos tengan la necesidad urgente de vender para hacer frente a la falta de liquidez, aplicando rebajas más agresivas en el precio para conseguir una venta rápida de sus inmuebles en el corto plazo.

Desde la compañía prevemos una suspensión de las decisiones de compra, pero no una cancelación de las operaciones de compraventa, lo que da a entender que cuando esta crisis sanitaria acabe, el sector volverá a reactivarse, lo que supone una gran ventaja con respecto a otros sectores que se verán claramente afectados, y cuyo negocio es irrecuperable como es el caso del sector turístico y de restauración, entre otros. El sector inmobiliario tiene la capacidad de poder asumir una suspensión temporal de la actividad hasta que la situación vuelva a la normalidad, y retomar entonces los procedimientos de compraventa pendientes. La promoción inmobiliaria por naturaleza es un negocio con un ciclo largo, que no exige caja diaria como otras actividades por lo que está preparada para soportar ciclos de entre 3 y 6 meses sin ventas.



■

### Prevedemos una suspensión en decisiones de compra, pero no una cancelación de operaciones de compraventa

■

El efecto negativo se reflejará, probablemente, en el impago de alquileres, la venta de activos inmobiliarios con el fin de poder recuperar liquidez por parte de empresas y algunos inversores, así como la venta de segundas residencias. Esta situación provocará la atracción de inversores con liquidez, quienes tendrán acceso a comprar activos con descuento en el corto plazo. Por otro lado, desde la red Century21 se cree que el sector más afectado dentro del mercado inmobiliario será, claramente, la demanda internacional dado que no sólo en el resto de los mercados europeos e internacionales están viviendo una situación de crisis sanitaria similar y, a esto se añade, el cierre de fronteras hacia el mercado español. Gracias a la profesionalización actual del sector éste está preparado para superar esta crisis, pero existe un reto al que debe enfrentarse, al igual que otros sectores de actividad, como es la gestión de la tesorería. La duración del estado de alarma, y hasta que la situación comience a normalizarse, conllevará que muchas empresas inmobiliarias sufran ciertas dificultades a la hora de poder continuar con su actividad.

Pero si hay algo positivo que poder sacar de toda esta situación, es el importante impulso que han tomado las herramientas digitales no sólo para el *smart-working*, sino también para seguir estableciendo un contacto permanente con asesores inmobiliarios y potenciales clientes. De hecho, desde la compañía se ha registrado una significativa subida en las visitas a nuestras plataformas digitales, así como un importante incremento en cuanto al número de usuarios registrados en su aplicación para dispositivos móviles C21. Esto es un indicador claro de que la demanda se ha detenido en el tiempo pero que, con la superación de la crisis, es esperable que se retome. El hecho de haber tenido la oportunidad de recurrir al teletrabajo como fórmula para continuar la actividad laboral implicará, probablemente, que muchas empresas opten por implementar esta metodología de trabajo lo que también supondrá una alternativa óptima para muchos trabajadores. Este cambio impactará de forma directa en el mercado de las oficinas y, también, en el mercado residencial llevando consigo una disminución de la demanda en la búsqueda en el centro de las principales ciudades

Ahora es el momento de mostrar un alto sentido de compromiso social, responsabilidad y una forma común de afrontar una situación sin precedentes de la que saldremos, sin ninguna duda, reforzados y con una nueva perspectiva de nuestra sociedad porque esta situación nos obliga a repensar y a cambiar muchos paradigmas.



## ISLA PEDROSA DE GESTILAR

La promoción de obra nueva se ubica en Valdebebas, al norte de Madrid. Dispone de cinco bloques de pisos, cada uno de ocho alturas, con viviendas de dos y cuatro dormitorios

### Obtiene el sello 'Spatium by SMDos®' que califica el diseño de la promoción como excelente

Vivir en el residencial Isla Pedrosa de Gestilar es disfrutar de calidad. El sello *Spatium by SMDos®* ha otorgado la calificación de Promoción Excelente a este proyecto en la Fase de Diseño. Este distintivo, orientado para ofrecer un plus a los propietarios de la vivienda tiene tres objetivos principales. El primero de ellos es demostrar objetivamente las garantías hacia el usuario del inmueble en materia de diseño, creando así entornos presenciales más seguros, saludables y amables para todos los inquilinos del edificio.

Asimismo, el segundo objetivo de *Spatium by SMDos®* es promover y dejar constancia de las buenas prácticas en materia de explotación de patrimonio inmobiliario. Para ello, se tienen en cuenta aspectos relacionados directamente con la seguridad y la salud de

quienes habitan en las viviendas. Por último, con este distintivo lo que se consigue es disminuir los riesgos potenciales que un edificio presenta para las personas. Por tanto, impulsamos en el residencial Isla de Pedrosa la seguridad, como elemento representativo de nuestro ADN de empresa.

La promoción de obra nueva está ubicada en Valdebebas, al norte de Madrid y esta diseñada por el prestigioso estudio Aranguren & Gallegos Arquitectos, destacando su estética exterior. Cuenta con una original fachada, repleta de jardineras que logran crear movimiento visual gracias a la disposición de las terrazas. Este residencial dispone de 5 bloques de 8 alturas. El residencial cuenta con pisos de 2 a 4 dormitorios y cuenta con una amplia zanja común de más de 8.000 metros cuadrados de zonas comunes.



### Amplias zonas comunes y calificación energética A

Gestilar ha dotado a Isla Pedrosa de unas zonas comunes, muy bien equipadas. Se han distribuido en dos alturas diferentes: una planta baja que es la zona de uso diario, con una piscina grande, zona de juegos infantiles, áreas deportivas y de esparcimiento con dos

pistas de pádel. Por otro lado, se ha proyectado una segunda zona común que está a nivel de la planta primera, que consta de unos corredores para pasear y una zona de aguas, como si fueran piscinas pequeñas, concebida como un servicio de *only adults* para tomar el

sol y darte un baño y relajarte. Otro de los grandes atractivos es el parque forestal de Valdebebas, que es cuatro veces mayor que El Retiro. En cuanto a las comunicaciones, está a un paso de IFEMA, los principales accesos a Madrid y al aeropuerto Barajas Adolfo

Suárez. Además las viviendas cuentan con certificación energética A que garantiza que los pisos se han construido pensando en crear el menor impacto en el entorno. Todas las viviendas de la promoción son amplias y luminosas y se pueden personalizar.



## PUERTO DE SOMPORT 21/23

Un nuevo concepto empresarial fruto de una 'joint venture' entre Metrovacesa y Tishman Speyer, cuya primera fase contará con 20.000 metros y saldrá en 2021

### Un nuevo 'hub' de 60.000 metros cuadrados de nuevas oficinas al norte de Madrid

Las Tablas empresarial es sinónimo de *flagship*, y el proyecto de *Puerto de Somport 21/23* será el máximo exponente de esta representatividad en dicho ámbito empresarial. Se trata de un nuevo concepto fruto de una *joint venture* de Tishman Speyer y Metrovacesa cuya primera fase contará con 20.000 metros cuadrados que se espera vea la luz en el segundo trimestre de 2021. Se trata de un *hub* de 60.000 metros cuadrados de nuevas oficinas situado en el norte de Madrid.

Es un proyecto moderno, que se desarrollará en diferentes fases. La primera de ellas contará con cinco plantas de oficinas de más de 3.700 metros altamente flexibles, luminosas, espaciosas y divisibles en cuatro módulos independientes por planta con más de tres metros de altura. Además, el edificio con-

tará con 600 plazas de aparcamiento disponibles para todos los usuarios de este icónico proyecto, entre las cuales se destinarán también plazas para carga de coches eléctricos y plazas para bicicletas.

Adicionalmente, la planta baja del inmueble albergará 2.000 metros cuadrados de servicios como restaurantes, tiendas, gimnasio y grandes espacios verdes todo ello ubicado en más de 4.000 metros cuadrados, donde a través del servicio de *concierge* se llevarán a cabo actividades para todos los usuarios de las oficinas, servicio que también dará uso al resto de áreas del complejo.

BNP Paribas Real Estate asesora la comercialización de este nuevo desarrollo empresarial ubicado en Las Tablas en calle Puerto de Somport 21/23.



### Certificación 'LEED Platinum' y consumo de energía nulo

El proyecto es un exponente de la nueva generación de oficinas, caracterizadas por la innovación, el bienestar y la eficiencia. Está visando la certificación 'LEED Platinum', para contribuir con el uso eficiente del consumo energético, muestra del compromiso de estas compañías con la sostenibilidad. Asimismo, el diseño del proyecto cumple con los criterios de los 'Edificios de consumo casi nulo' con la optimización del comportamiento térmico del edificio, reduciendo la demanda energética de la climatización con sistemas de caudal variable en la distribución de agua, con ventilación controlada en oficinas, usando recuperadores de alta eficiencia en los climatizadores y un control centralizado inteligente. Además, utiliza energía renovable, calentando agua utilizando la energía producida de los paneles solares instalados en la cubierta del edificio. También se han seleccionado materiales de origen local y reciclados para la construcción del edificio. En cuanto a la calidad ambiental interior y bienestar, dicho inmueble incorpora un sistema de ventilación de alta eficiencia basado en la adecuación del caudal de aire aportado calidad del aire interior. El 100% de los usuarios de las plantas de oficinas disfrutará de luz natural y vistas directas al exterior.

# JOAQUÍN LÓPEZ-CHICHERI

CEO de Vitruvio Socimi



*“Esta crisis va a traer bajadas de rentas, pero no caídas drásticas de las valoraciones de inmuebles”*

**Vitruvio Socimi gestiona patrimonio principalmente en Madrid, dentro de la M-30. Cuenta con una cartera formada por 70 inmuebles, oficinas, locales comerciales y viviendas, valorada en 180 millones de euros. La compañía cotiza en el MAB y retribuye al accionista trimestralmente el 90% del beneficio obtenido**

Luzmelia Torres. Fotos: Vitruvio

Joaquín López-Chicheri, licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo creó Vitruvio en 2014 y dos años más tarde saltó al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) con un proyecto del que se siente muy orgulloso.

**¿Cómo se inicia Joaquín López-Chicheri en el mundo inmobiliario y cómo ha sido su trayectoria hasta crear la socimi Vitruvio?**

Mi primer contacto en el mundo inmobiliario se produce gestionando patrimonio inmobiliario en propiedad desde 2006, siendo el principal de esos inmuebles el que sirvió de ancla para construir luego la cartera de Vitruvio. Tras pasar por Accenture, Deutsche Bank y Credit Suisse entre 2004 y 2011, decidí salir a crear nuestra propia empresa junto con varios socios. Creamos 360 CorA en 2013 impulsando el proyecto iniciado en 2007 por

tres de los ocho socios actuales. Un proyecto arriesgado e ilusionante que hemos podido desarrollar gracias a nuestra experiencia previa. Vitruvio se lanzó inicialmente entre los clientes de 360 CorA en 2014 y su éxito pasa por haber reunido muchos apoyos más allá de los clientes del grupo, de hecho, más del 50% del capital a día de hoy. Siempre digo que Vitruvio es un proyecto coral con un consejo formado por 10 personas y con un comité de dirección integrado por tres consejeros ejecutivos entre los que me encuentro.

#### ¿Qué función cumple Vitruvio y en qué invierte?

Me gusta decir que Vitruvio es una inmobiliaria clásica porque no todo el mundo está familiarizado con el apellido socimi. Como dice un colega del sector, si preguntamos a la gente de la calle, ¿qué es una socimi? Muchos contestarán que es un perfume. Y otros lo identificarán más con un producto financiero, cuando la regulación socimi con-

han llegado a acuerdos razonables con sus buenos inquilinos en épocas de vacas flacas y han subido la renta en los buenos momentos. Ese es el negocio de una inmobiliaria clásica como Vitruvio. Estamos estudiando caso por caso de forma individual para intentar todo lo posible.

#### ¿Cómo está afectando la crisis al sector inmobiliario y qué escenario nos vamos a encontrar cuando acabe?

Es previsible que haya una bajada generalizada de rentas, más paro y todos en cualquier uso inmobiliario van a pedir bajadas de renta. Sin embargo, creo que la rapidez con la que se ha desatado esta crisis y la rapidez también con la que esperamos ver la recuperación, junto con las medidas de represión financiera de los bancos centrales, impedirá un fuerte aumento de las tasas de descuento, lo que debería poner menor presión a las valoraciones. No veo bajadas de valoraciones en los inmuebles tan drásticas como

*“Somos más de 400 accionistas y el capital está muy repartido. Capitalizamos más de 100 millones de euros”*

*“Vitruvio tiene una cartera diversificada en usos y en inquilinos y solo tenemos un 27% de deuda sobre nuestros activos”*



siste, en esencia, en incentivar fiscalmente la apertura a la sociedad del negocio patrimonialista tradicional, por eso este tipo de inmobiliaria está obligada a cotizar. Vitruvio gestiona patrimonio principalmente en Madrid, dentro de la M-30. Activos como oficinas, locales comerciales y viviendas. La compañía cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y retribuimos al accionista trimestralmente el 90% del beneficio obtenido. Lo que hacemos con nuestra sociedad es contribuir a la profesionalización de la gestión de inmuebles en alquiler.

#### ¿Qué medidas ha puesto en marcha Vitruvio en esta crisis del coronavirus respecto al alquiler de sus inmuebles?

De momento, lo que hemos hecho para aliviar la situación de aquellos inquilinos que realmente lo necesitan es aplazar la renta. Los patrimonialistas de toda la vida siempre

en la anterior crisis. Las rentas bajarán a corto plazo para retomar la velocidad de crucero precrisis a lo largo del año que viene. Los inmuebles en buenas ubicaciones, como los de Vitruvio, sufrirán menos estas caídas de renta.

#### ¿Qué piensa sobre la petición que ha hecho Asocimi al Gobierno de aplazar el pago obligatorio de dividendos de las socimis hasta finales de 2020?

Cualquier medida destinada a proteger a un sector que da estabilidad económica, será también positiva para la economía española en general.

#### ¿Cuántos accionistas tiene Vitruvio? ¿Cuál es el perfil del inversor de Vitruvio?

Somos más de 400 accionistas y el capital está muy repartido, el accionista mayoritario tiene un 5%. Somos una compañía que

capitaliza más de 100 millones de euros, por eso estamos en el MAB, pero somos siempre de las dos o tres compañías sobre las que más se opera. El perfil de nuestros accionistas es conservador y la estrategia por tanto también lo es. Nuestro capital no ha venido a España a jugar con la expectativa de entrar y vender generando plusvalías (o no...), sino que nuestro capital lo que busca es beneficiarse de flujos estables de alquiler, por lo que repartimos dividendos trimestralmente. Una estrategia de largo plazo y con muy poco endeudamiento.

#### ¿Quién es el accionista perfecto para la inversión patrimonialista en socimis?

Algunas personas desinformadas han relacionado a las socimi con los fondos de oportunidad (despectivamente llamados buitres), pero en realidad es algo que está mal planteado. Las socimi o sociedades patrimonialistas abiertas al público son perfectas para pensionistas y ahorradores de largo plazo.

#### lanzó una OPA sobre Única, otra socimi. ¿Veremos más fusiones en el MAB?

Nuestro modelo de crecimiento se basa en dos vías: ampliando capital para comprar inmuebles, o bien, por medio de alianzas y fusiones. Operaciones como la de Única ya las habíamos hecho anteriormente, hasta siete veces en total en estos años. Pero a menudo con empresas familiares que no cotizan. Son empresas cuyos socios han heredado un patrimonio inmobiliario, pero que no son gestores o no todos tienen los mismos intereses. Nosotros les ofrecemos entrar en Vitruvio por aportación total o mixta. En estos momentos de crisis global sanitaria, creceremos... O no, porque ya tenemos un amplio patrimonio bajo gestión y porque no somos banqueros de inversión que tengan que crecer por crecer, somos una inmobiliaria patrimonialista con visión de largo plazo, con una cartera de activos valorada en 180 millones que nos permite quedarnos como estamos. Dicho lo cual, con nuestro bajo endeudamiento

*“El accionista sabe que Vitruvio es una compañía tranquila y estable con una inversión a largo plazo”*

*“Hemos tomado medidas durante la crisis del Covid19 como aplazar la renta a los inquilinos que lo necesiten”*



Quien quiera jugar a revalorizaciones fuertes se tiene que ir a otro tipo de compañía. En Vitruvio el accionista sabe que entra en una compañía tranquila y estable con una inversión a largo plazo y no está todo el día pendiente de si la acción sube o baja, pone el foco más en la cartera de inmuebles. Contamos con una cartera diversificada con más de 220 pagadores de rentas. Si tienes una cartera diversificada en usos y en inquilinos, con inmuebles bien ubicados y poca deuda (tenemos un 27% de deuda sobre nuestros activos a cierre de febrero) sale una compañía estable y tranquila que le puede interesar a los ahorradores del largo plazo, como pueden ser los particulares o a nivel institucional, aseguradoras y planes de pensiones, que ya tenemos en nuestro accionariado.

**Se ha convertido Vitruvio en una socimi de referencia en el MAB al ser la primera que**

to y nuestra experiencia tejiendo alianzas, creo que volveremos a crecer. Esta crisis va a generar oportunidades para Vitruvio.

#### ¿Cuáles son las cifras de la compañía?

Con la última adquisición, Vitruvio cuenta con una cartera formada por más de 70 inmuebles. Frente a la especialización, se optó en 2014 por una fuerte diversificación de usos e inquilinos, estrategia cuyas ventajas se pueden comprobar ahora en medio de una crisis como la actual. Vitruvio es una socimi especializada en la gestión de edificios de oficinas, viviendas y locales comerciales, y algo en logística, repartidos principalmente en Madrid, pero también tenemos inmuebles en País Vasco y Barcelona. Tenemos un 36% en residencial, 42% comercial, 15% oficinas y 7% en logística. Nuestra última valoración asciende a 180 millones de euros.



# 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



### Jaume Rullán

Presidente de la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción (Andimac)

## El iceberg de la construcción

La reforma y rehabilitación de viviendas en edificios habitados fue prohibida el pasado domingo por una orden de Sanidad de última hora que, a tenor de las cifras, asesta un golpe letal a la construcción. Un sector que representa el 10% del PIB, aunque si se suma toda la industria auxiliar de talleres y almacenes de productos, este peso sube varios puntos.

Lo primero es lo primero, y es nuestra salud, indudable. Pero en este punto creo relevante dar a conocer una realidad que no se ha tenido en cuenta.

Como ocurre con los icebergs, capaces de hundir transatlánticos de la envergadura del Titanic, a menudo lo que no se ve es lo más relevante. Y para el caso de la construcción, la parte sumergida correspondería a esas obras de reforma y rehabilitación que han quedado prohibidas. Para ser más exactos, y atendiendo a la edición de 2019 del Observatorio 360º del Mercado de Materiales de Construcción en Edificación Residencial de Arthursen, la reforma representa el 74% de la construcción, y un 26% para la obra residencial nueva. En términos de actividad agregada, implica un valor de materiales que se corresponde con 95.000 viviendas nuevas en construcción, frente a 279.000 viviendas reformadas.

Es decir, hablar de construcción no sólo es hacerlo de nuevos desarrollos urbanísticos, sino fundamentalmente de las pequeñas -o grandes- actuaciones que se realizan en viviendas y edificios. Porque son esas pequeñas -o grandes- actuaciones las que, al fin y al cabo, tiran de un sector fundamental para la economía española.

Un sector que, en un contexto internacional marcado por el cierre de fronteras para hacer frente a la propagación del coronavirus y la debacle de las relaciones comerciales, resultará determinante para la reconstrucción económica de España. Tanto por su peso como, sobre todo, por su intensa capacidad de generar empleo, promover la inversión a largo plazo si se acomete un modelo adecuado de impulso y, muy





Getty

importante, de impulsar un significativo efecto tractor sobre la demanda interna.

Es un sector que no únicamente genera un enorme dinamismo en la *vida del barrio*, que ayuda a mejorar el espacio que habitamos las personas adaptándolo a usos, necesidades y solucionar problemas del día a día, sino que además tira de otra industria tan importante como la automoción por la gran intensidad de vehículos de transporte de mercancías, furgonetas y comerciales que las empresas necesitan para su actividad, lo que desgraciadamente nunca suele tenerse en cuenta.



**La reforma  
representa el 74%  
del mercado  
de materiales en  
edificación residencial**



Si en esa reconstrucción de nuestra economía resultará determinante a corto plazo fomentar la demanda interna para compensar la caída de la actividad exterior, el sector de la construcción es decisivo.

Las perspectivas son desoladoras. España va a sufrir más que otros países por el cierre del flujo turístico internacional, nuestra industria por excelencia. Así, si constreñimos por falta de conocimiento sobre su relevancia el otro gran pilar de empleo y actividad, los problemas y amenazas se incrementarán alarmantemente. Durante el confinamiento se va a trabajar muy poco, todo lo más que puede pedirse son acuerdos de las comunidades de propietarios y garantías en las medidas de seguridad, pero no prohibiciones por decreto. Hay que ser conscientes de que a corto plazo una vía de salida a la crisis económica será la movilización de sectores básicos con capacidad de generar retornos directos y que no supongan en ningún caso riesgos para una balanza comercial.

A diferencia de lo que ocurría en anteriores ocasiones, presagiar el futuro corresponde en estos momentos más a los científicos que a los economistas. Pero hay una cosa clara: el iceberg debe esquivarse en su conjunto para evitar el hundimiento de un barco a la deriva.



# El 'crowdfunding' se reforzará tras la crisis del Covid-19

La incertidumbre hace que la banca se mantenga a la espera de cómo evoluciona el mercado, lo que genera un momento de oportunidad para la financiación alternativa y seguir creciendo

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



Las plataformas de 'crowdfunding' permiten a cualquier persona invertir en un producto financiero.

La crisis sanitaria global provocada por el coronavirus está generando una situación de incertidumbre donde las entidades financieras tradicionales se mantienen a la espera de ver cómo evoluciona el mercado, y las pymes están muy pendientes de las fórmulas de financiación pública que habilite el gobierno.

Es en estos momentos cuando la financiación alternativa cobra más relevancia que nunca. En los últimos años la financiación alternativa a través de plataformas colectivas, *crowdfunding*, ha convivido con

### La financiación alternativa y el 'crowdfunding' inmobiliario, pilares de un nuevo mercado

la tradicional, bancaria, como una herramienta muy necesaria para un sector que necesita financiación externa para poder llevar adelante los proyectos, dado los procesos tan largos de maduración de los mismos.

En un escenario actual de crisis, una limitación financiera bancaria, sobre todo para el negocio de la promoción inmobiliaria, puede hacer que la financiación alternativa cobre más relevancia y si estas plataformas funcionan pueden ser una opción interesante para evitar que se pare la inversión inmobiliaria,

tal y como pasó en la última crisis. Aunque, la mayoría de los expertos destacan que el posible escenario de crisis que se está dibujando ahora va a ser mucho menos duro que el pasado, al ser ahora una crisis sanitaria y no financiera en el que ni los particulares ni las empresas tenían solvencia. Prevén que esta coyuntura menos favorable se produzca en un entorno con bastante liquidez entre los ciudadanos, pero con pocas opciones de inversión interesantes, por lo que el *crowdfunding* podría ser uno de los *players* relevantes del sector que moverán volúmenes muy elevados de capital. Una oportunidad que podría acabar convirtiéndose en una de las nuevas vías de financiación e inversión más importante del mercado.

"El coronavirus y el parón económico nos afecta a todos, pero nuestras perspectivas de cara a los próximos meses son muy positivas. Pensamos que una vez pase el pánico de los mercados, saldremos incluso reforzados. El carácter de inversión alternativa y descorrelacionada de los mercados financieros que supone Urbanitae y la inversión inmobiliaria, puede tener un efecto llamada a la inversión. Lo que está claro es que entramos en un periodo de oportunidades de inversión excelentes, que nos debería facilitar la labor de suplir la demanda inversora que podemos tener. Además, gracias a iniciativas de *crowdfunding* como Urbanitae, el sector inmobiliario tiene una fuente de financiación alternativa a la bancaria para sus proyectos. El *crowdfunding* inmobiliario ya contaba con unas expectativas de crecimiento muy ele-

### Tienen el reto de generar seguridad y confianza

La financiación participativa se encuentran en fase de desarrollo y debe afrontar varios retos, entre los que destacan la necesidad de generar una mayor confianza y seguridad. Con respecto a la seguridad de la inversión, los profesionales inciden en que antes de invertir en una plataforma de financiación participativa (PFP), el particular debe estar bien informado sobre su funcionamiento, conocer el proyecto en el que está invirtiendo, cómo se lleva a cabo la inversión y tener una buena percepción del riesgo que está tomando. A este respecto, recalcan la importancia de asegurarse de que la plataforma en la que se invierte cumpla con todos los requisitos y esté autorizada directamente y no a través de terceros. De hecho, el primer Estudio de Inversión y Financiación alternativa en el sector Inmobiliario por el IE Real Estate Club y Urbanitae, destaca que al 92% de los encuestados les aporta seguridad saber que una plataforma de 'crowdfunding' inmobiliario está autorizada y supervisada por organismos como la CNMV y el Banco de España. Es importante conocer el aspecto regulatorio y las garantías que se ofrecen a los distintos actores que intervienen ya que están relacionadas con la solvencia de la plataforma y su capacidad para filtrar los proyectos.

vadas, y creo que la situación actual no solo no reduce esas expectativas, sino que las aumenta", afirma Diego Bestard, CEO de Urbanitae.

El primer Estudio de Inversión y Financiación alternativa en el sector inmobiliario elaborado por el IE Real Estate Club y Urbanitae recoge que una de las ventajas de esta plataforma, según el 68% de los encuestados, es que permiten el acceso a los pequeños ahorradores a participar en proyectos inmobiliarios de mayor volumen. Gracias a la tecnología, se ha abierto una opción que hasta ahora no existía porque, más allá de los bancos, no había posibilidad de invertir con tiques de 50, 100 ó 3.000 euros. De esta forma, este tipo de plataformas se puede consolidar como una herramienta de inversión para los pequeños ahorradores.

Otra ventaja que recoge el estudio y que avalan el 56% de los encuestados, es la posibilidad de diversificar el capital entre activos de varias tipologías. Un 23% valora que el proceso de inversión sea totalmente *online* y que no exija trámites burocráticos; mientras que un 21% hace referencia a la gestión profesionalizada de los proyectos.

Los expertos del sector, opinan que este tipo de plataformas puede servir además como refugio para los capitales, ya que permiten invertir en productos que no tienen por qué tener una relación directa con la evolución de los mercados tradicionales. Y, por otra parte, sirven como una fuente nueva y alternativa de financiación para la economía, mitigando la dependencia con respecto a la banca.

El estudio recoge que este tipo de financiación favorece para tener un mercado inmobiliario más dinámico al entrar en juego nuevos actores que cubren segmentos diferentes y mitiga la dependencia con la banca. Además, en el caso de aquellas personas que quieren sacar más partido a su patrimonio financiero, se trata de un producto que tiene asociada una rentabilidad con un plus adicional a otras opciones del mercado.

"La financiación alternativa y el *crowdfunding* inmobiliario pueden ser los pilares de este nuevo mercado", asegura Alfredo Díaz-Araque Moro, presidente del IE Real Estate Club. Una afirmación apoyada por el 71% de los encuestados, para quienes las PFPs suponen una oportunidad para fomentar la inversión global en el mercado inmobiliario.

Los profesionales auguran un futuro positivo para el *crowdfunding* aunque no descartan que el camino sea largo y esté condicionado por la capacidad para transmitir bien los riesgos asociados a esta

# 3.000

Los ahorradores pueden invertir entre 50 ó 3.000 euros en plataformas 'crowdfunding'

fórmula, el nivel de transparencia de las compañías y por los resultados de los proyectos desarrollados, que pueden servir como impulsores en el caso de que sean exitosos, o suponer un freno si no se cubren las expectativas.

Como ejemplo de casos de éxito que se han cerrado en plena crisis Covid19 podemos citar dos proyectos residenciales en Madrid, que ha cerrado la plataforma de *crowdfunding* Urbanitae, el primero en Paseo de Extremadura, de 30 viviendas de obra nueva, y el segundo, un proyecto de Gestilar, 41 viviendas de obra nueva en Pozuelo de Alarcón





Nature  
**SON  
PARC**  
by Quabit

[quabitsonparc.com](http://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

## Promotora

**Aedas Homes vende un 13 % más de viviendas en el primer trimestre**

Aedas Homes ha cerrado el primer trimestre de 2020 con un total de 167 viviendas entregadas y 340 nuevas ventas, lo que supone un incremento del 13% respecto al mismo periodo de 2019. Con estas ventas, la compañía supera las 4.000 unidades vendidas -4.158- del total de 6.872 que ha puesto en el mercado a lo largo de su historia. David Martínez, CEO de Aedas Homes, pone en valor el bajo nivel de cancelaciones a pesar de la crisis sanitaria y el alto

de grado de conversión de reservas a contratos de compraventa, que ascienden hasta el 79% del total de la cartera de ventas, como una muestra clara de la confianza de los clientes que siguen con sus planes de vida. La compañía cerró el primer trimestre con un total de 2.911 viviendas vendidas, lo que le otorga una cobertura de ventas del 81% sobre las entregas previstas para el ejercicio 2020, del 42% para 2021 e incluso del 8% para 2022.

## Oficinas

**BNP Paribas Real Estate desarrolla la metodología 'Safe Working Spaces'**

En la situación de pandemia global que estamos viviendo, BNP Paribas Real Estate, ha desarrollado *Safe Working Spaces*, una metodología de asesoramiento para una vuelta escalonada y segura a los centros de trabajo tras el periodo de confinamiento. La metodología se articula como un servicio integral estructurado en torno a tres tipos de medidas que aúnan la totalidad de las acciones a tener en cuenta para una vuelta al trabajo lo más segura posi-

ble: medidas técnicas en los inmuebles como procesos de llegada y salida del puesto de trabajo, funcionamiento de salas de reuniones o *coffee corners*, etc.; medidas tecnológicas como implantación de equipos de detección de temperatura o desinfección y, por último, medidas de conducta como la mejora de la comunicación, desarrollo de manuales y protocolos de actuación en materia de prevención, salud y distanciamiento.

## Logística

**Panattoni aterriza en España con la compra de un desarrollo en Torija**

Panattoni aterriza en España con la adquisición de un área de desarrollo logístico en Torija, Guadalajara. La compañía, que acaba de abrir sede en nuestro país, está liderada en España y Portugal por Gustavo Cardozo Lupi. El nuevo proyecto, bautizado como Panattoni Park Madrid Este, contará con más de 28.400 metros cuadrados cuyo desarrollo arrancará en este primer semestre de 2020. El parque, construido a riesgo, estará ubicado a solo 30 minu-

tos en coche de Madrid, justo al lado de la autopista A2 (Madrid - Barcelona) en la provincia de Guadalajara. La instalación, que cuenta con el certificado de construcción sostenible BREEAM, será adecuada para operaciones de almacenamiento y logística. Tendrá 28 muelles y más de 140 estacionamientos. Además, se creará una parada de autobús cerca, lo que facilitará que los empleados lleguen al trabajo.

## Crecimiento

**SEGRO espera alcanzar los 1.000 millones en activos en tres años**

La socimi británica SEGRO, que cuenta con presencia en España desde 2015, afianza su posición a nivel nacional con una cartera de inmuebles de 440.000 m<sup>2</sup> con un valor superior a 400 millones de euros y prevé incrementar la inversión hasta mil millones de euros en los próximos tres años. A lo largo del primer trimestre del año la compañía ha cerrado cuatro nuevas operaciones logísticas -una de las cuales en régimen de llave en mano- en la pri-

mera corona de Madrid y Barcelona con 92.000 m<sup>2</sup>. Concretamente, en Getafe (Polígono Industrial los Gavilanes) se concentran tres del total de las operaciones con una plataforma de 47.000 m<sup>2</sup> y dos naves de 18.000 m<sup>2</sup> en SEGRO Logistics Park Getafe I y 11.000 m<sup>2</sup> en la plataforma SEGRO Logistics Park Getafe I. En la ciudad condal se consolida un proyecto de 16.000 m<sup>2</sup>, SEGRO Logistics Park Rubí, destinado a una firma de comercio electrónico.



TE ACOMPAÑAMOS  
A CONSTRUIR  
**TU NUEVO HOGAR**

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

# Madrid ocupa 200.000 m<sup>2</sup> más de oficinas que Barcelona

En la capital, el sector financiero ocupa el primer puesto del 'ranking' por superficie contratada durante el 2019 y en la Ciudad Condal es el sector inmobiliario, según la consultora JLL

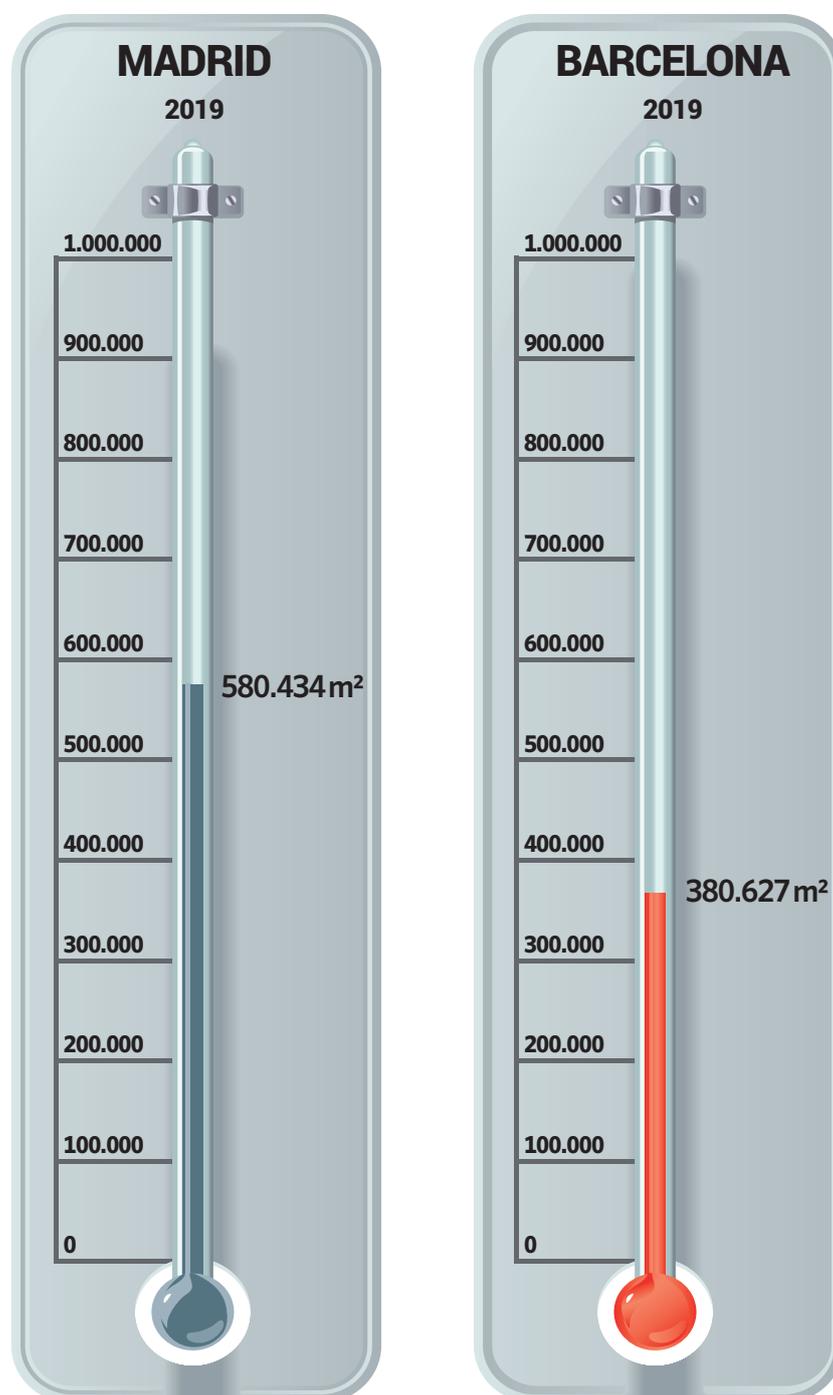
El Economista

El año 2019 ha sido un año récord para el sector de oficinas, tanto en términos de inversión como de contratación, según recoge la consultora JLL. El mercado de inversión se ha caracterizado por una fuerte actividad durante el pasado año, especialmente en los últimos meses de 2019, cuando se cerraron gran parte de las operaciones, superando en un 30% el máximo anteriormente alcanzado, en 2006. Existe una falta de oferta generalizada, lo que ha impulsado las operaciones off-market dónde, de forma consistente, se han alcanzado valores por encima de lo esperado inicialmente. Sin embargo, la tónica general es la falta de producto, una tendencia que ha marcado el sector en los últimos años y que prevemos continúe en el futuro.

La contratación en Madrid ha superado la cifra récord de los 580.000 metros durante 2019, representado un incremento anual del 19%. En Barcelona se han registrado cifras récord de contratación durante el pasado año, con más de 380.000 metros, lo que ha supuesto un incremento del 7% respecto a 2018. Sin embargo, sigue habiendo diferencias entre la contratación de espacio de oficinas en Madrid y Barcelona, una diferencia de 200.000 metros a favor de la capital. En Madrid, el sector financiero ocupa el primer puesto del *ranking* por superficie contratada durante 2019, dado que las mayores operaciones del año han sido acometidas por grandes bancos en la capital. En segundo lugar, las empresas del sector tecnológico han sido las que más espacio han contratado. En Barcelona, el primer puesto lo ocupa el sector Inmobiliario, como resultado de la fuerte contratación por parte de operadores de espacios flexibles, que alcanzó máximos durante el pasado año. El segundo lugar, también lo ocupan las empresas del sector tecnológico, en contratación. A nivel nacional, Madrid acumuló más de 250.000 metros de espacio flexible en 2019, un 1,7% del stock total de oficinas en la capital. Barcelona, por su parte, cuenta con más de 160.000 metros de espacio flexible, lo que representa un 2,7% del stock total de oficinas en la Ciudad Condal.

## Contratación en el mercado de oficinas

DIFERENCIA  52,49%



Fuente: JLL.

elEconomista

# DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

**Digital 4.0** | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

**Franquicias** | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat **Valenciana**

elEconomista.es

**País Vasco**

elEconomista.es

**Andalucía**

elEconomista.es

**Transporte**

elEconomista.es

**Seguros**

elEconomista.es

**Inversión** a fondo

elEconomista.es

**Pensiones**

elEconomista.es

**Turismo**

elEconomista.es

**Alimentación** y Gran Consumo

elEconomista.es

**Buen Gobierno** | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

**Agua** y Medio Ambiente

elEconomista.es

**Capital Privado**

elEconomista.es

**Energía**

elEconomista.es

**Catalunya**

elEconomista.es

**Inmobiliaria**

elEconomista.es

**Agro**

elEconomista.es

**Sanidad**

elEconomista.es



Disponibles en todos  
los dispositivos  
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su dispositivo en <https://revistas.economista.es/>





La tecnología permite unir personas, clientes y asesores comerciales, sin salir de casa.

## El componente humano gana a la tecnología digital

**El Coronavirus ha dado la oportunidad a la tecnología para que las promotoras comercialicen y vendan casas por Internet pero el trato humano y la cercanía se valorará más tras el Covid-19**

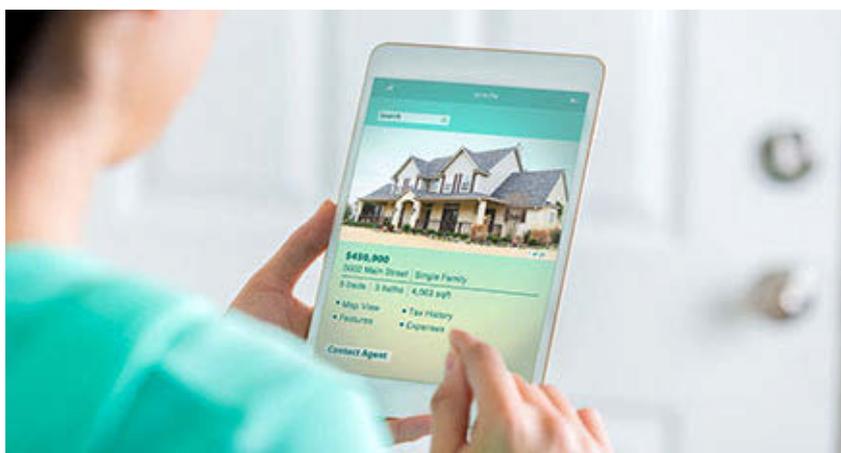
Luzmelía Torres Fotos: iStock

**S**i esta crisis sanitaria que ha provocado el coronavirus se produce hace 20 años cuando aún no se hablaba de transformación digital y las empresas no habían evolucionado a nivel tecnológico ¿qué habría pasado? Durante estos días de confinamiento y de reuniones y *webinars* a través de internet, más de una vez nos hemos hecho esta pregunta. Javier Sánchez, director de Innovación y Marca de Aedas Homes afirma que "es maravilloso ver cómo el sector se ha adaptado a la nueva

situación en tan poco tiempo y cómo la tecnología permite unir personas, clientes y asesores comerciales, sin salir de casa. Estamos ante una gran oportunidad: la que representa la innovación, en concreto, en la intersección de la tecnología y lo que nos hace humanos. En Aedas Homes cada día exploramos nuevas oportunidades en ese cruce tan interesante. Un ejemplo perfecto es LIVE, nuestra innovadora plataforma que permite a los clientes visitar casas desde su dispositivo, conectando en directo

# Inmobiliaria

elEconomista.es



Nuevos canales: tour virtual, videollamadas, imágenes 360°.

con su asesor comercial al que verán paseándose por las estancias y zonas comunes de una promoción aún no construida mientras mantienen una conversación y resuelven todas las dudas. A través de LIVE estamos comercializando 1.500 casas repartidas en 14 promociones en Costa del Sol, Levante, Baleares, Madrid, Sevilla y Granada”.

Esta situación inusual que estamos viviendo ha hecho que las promotoras transformaran las visitas presenciales en visitas digitales. “En Gestilar apostamos por la digitalización de nuestra empresa hace cuatro años atrás y trabajamos de forma constante en implementar la tecnología en todos nuestros departamentos. En este caso el uso de diferentes herramientas tecnológicas nos ha ayudado a reforzar las ventas y mantenernos cerca de nuestro cliente. Estas herramientas nos permiten atender a clientes a distancia, algo que creemos que cada vez va a ser más habitual y no causado por situaciones excepcionales como la que vivimos actualmente, sino porque los clientes cada vez valoran más su tiempo, y



estas herramientas permiten una información inicial muy detallada evitando desplazamientos, obteniendo así para el cliente una mayor disponibilidad de tiempo libre. También seguimos avanzado, con previsiones muy cercanas, de poder realizar compra y venta de forma *online*” declara Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar.

Conscientes de que en estas fechas se debe permanecer en el hogar debido al estado de alarma decretado por el Gobierno para frenar la expansión del Covid-19, y de cara a facilitar la operativa a los ciudadanos, las promotoras se han adaptado a la nueva realidad del mercado permitiendo que todo aquel interesado en adquirir una vivienda reciba de forma virtual estos días la misma atención que tendría en una visita presencial con un comercial.

Mario Lapiedra, director general Inmobiliario de Neinor Homes, explica que “los datos demuestran que la demanda no ha desaparecido, sino que era necesario transformar la venta clásica para adaptarla a la nueva situación, y eso es lo que hemos hecho desde Neinor Homes, hemos puesto a disposición de nuestros clientes toda una serie de herramientas digitales para brindarles la mejor experiencia de búsqueda de vivienda, porque es en momentos como este cuando hay que explotar al máximo la capaci-

**Neinor Homes ha agendado más de 400 visitas virtuales y han cerrado 20 pre-reservas**

dad innovadora y tecnológica de que disponemos como compañía”.

Gracias a que todos los agentes del sector inmobiliario ya empezaron hace unos años la transformación digital en sus compañías han podido seguir en estos días comercializando sus inmuebles y así lo recoge Ricardo Sousa, CEO de Century21 España. “Afortunadamente, para la red Century 21 hace ya mucho tiempo que la digitalización de los procesos ha sido una prioridad. Desde *machine learning* y la inteligencia artificial para monitorizar el mercado y realizar valoraciones automáticas de inmuebles, realizar un seguimiento virtual de la *journey* del comprador y del propietario vendedor, hasta reuniones con clientes por video conferencia, la realización de vistas virtuales, llevar a cabo firmas digitales o hacer uso de distintos servicios en la nube para compartir documentos y proyectos”.

Entonces si las promotoras han hecho ya esa transformación digital ¿están vendiendo viviendas en esta crisis? Hábi-

tat Inmobiliaria asegura que, pese a la crisis del coronavirus, ha conseguido firmar contratos de arras de 12 viviendas, gracias a sus canales de venta digitales: imágenes, visitas virtuales, experiencias 360°, planos y otros materiales visuales de las más de 4.000 viviendas con las que cuenta la compañía. Las 12 primeras televentas se han producido en promociones distribuidas por Andalucía, la Comunidad de Madrid o Valencia. Lo que realmente se ha firmado es un contrato de arras, pero es un primer paso para firmar la compraventa de la casa ante notario.

Neinor Homes puso a mediados de marzo en marcha la campaña #Quédateencasa, con visitas virtuales a sus promociones, así como pre-reservas *online* por solo 500 euros para poder reservar una vivienda desde casa, teniendo luego diez días tras finalizar el estado de alarma para confirmar esta reserva o para que se le devuelva esa cantidad al cliente si cambia de opinión. "La campaña ha sido todo un éxito. Hemos tenido un aumento del tráfico *online* y de *leads* del 40% respecto a los niveles pre campaña y en tres semanas se han agendado más de 400 visitas virtuales. En ese periodo, se cerraron 20 pre-reservas", declara Mario Lapiedra.

Desde Áurea Homes apuntan que no han notado una gran caída en el número de contactos, lo que indica que sigue habiendo interés por parte del clien-

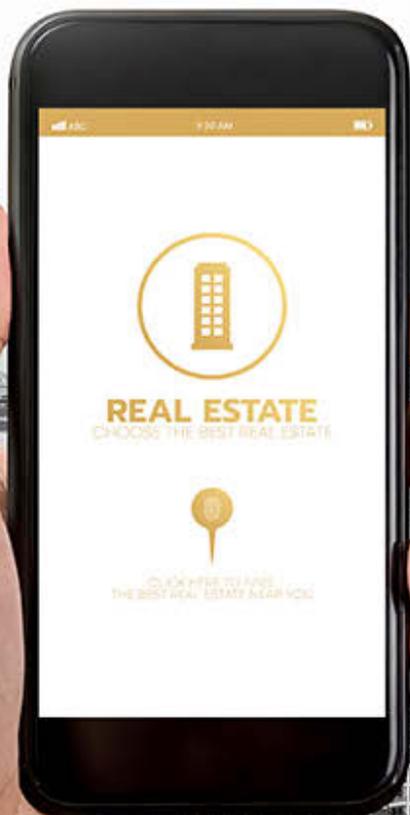
te. "En las videollamadas notamos una caída del 70% pero parece que este mes de abril se está recuperando y estaremos en torno al 50-40%, todo necesita un periodo de adaptación. Hemos conseguido cerrar los contratos que teníamos pendientes y estamos cerrando pre-reservas por debajo del ritmo que teníamos, pero siendo estable. En el mes de marzo hemos cerrado el 60% de las reservas realizadas sobre el total. De momento las cifras son asumibles y esperamos que se puedan mantener, tenemos la tranquilidad de que en 2020, tenemos el 90% ya vendido, en 2021, el 60% y en 2022, el 30%", aseguran desde la promotora.

1.500

Adeas Homes comercializa a través de su plataforma LIVE 1.500 viviendas 'online'

Ricardo Sousa afirma que "el volumen de actividad de compradores de sus inmuebles fue de 30.349. En el mes de marzo hemos registrado, de media semanal, un descenso del volumen del 28%, pero en abril estamos registrando una recuperación media semanal del 4%".

Metrovacesa también ha puesto en marcha la campaña #PromueveConfianza, con diferentes medidas de apoyo a clientes actuales y potenciales. "A través de esta campaña, todos los clientes que realicen una reserva en el mes de abril tendrán la posibilidad de cancelarla gratuitamente hasta el próximo 30 de mayo. También hemos potenciado los medios tecnológicos para promover visitas virtuales a las promociones, atención personalizada a tra-



# Inmobiliaria

elEconomista.es

vés de videollamada, firma digital y un servicio de interiorismo gratuito. Esta medida, está dentro del compromiso de la compañía por mantener el servicio habitual y aportar soluciones ante la situación que vivimos", explican desde la promotora.

Quabit Inmobiliaria ha implantado nuevos canales de comunicación *online* con sus clientes y sólo en Semana Santa cerró ocho pre-reservas. "Hemos activado nuevos servicios a través de nuestra página web donde damos la opción de pre-reserva *online*. El cliente puede bloquear una vivienda sin moverse de casa y, cuando finalice el estado de alarma, formalizar su reserva. También se ha activado un Chat *online* y un nuevo servicio de cita por videollamada para informar de manera completa y personalizada, como si el cliente estuviera en cualquiera de las oficinas de información de Quabit. De manera telemática y a través de vídeos hiper-realistas, paseos virtuales y experiencias 360º, los clientes pueden conocer cómo es exactamente la vivienda en la que están interesados, las zonas comunes de la promoción y la ubicación exacta de la urbanización con todos los transportes y servicios de la zona", aseguran desde Quabit Inmobiliaria.

Estos son algunos de los ejemplos de promotoras que han seguido con su actividad gracias a la tec-

## Quabit Inmobiliaria activa un Chat 'online' para dar información y un servicio de videollamada

nología. Pero si miramos hacia el futuro, Metrovacesa apunta que "aunque el cliente dispone de todas las herramientas necesarias para poder ver, diseñar y valorar lo que puede ser su futura vivienda sin salir de casa, e incluso puede hacer reservas *online* mediante medios telemáticos, existe un componente relacional y personal en la compra de viviendas que creemos se va a seguir manteniendo. El cliente valorará más, después de esta situación, el trato humano y de cercanía con los profesionales del sector para una experiencia totalmente personalizada y que les aporte valor en la decisión de compra".

Raúl Guerrero, CEO de Gestilar, opina que "aunque tecnológicamente estamos preparados para cubrir todo el proceso de atención al público y compraventa *online*, el momento de la firma de la compraventa sobre plano es un hito que hoy por hoy la mayoría de los clientes sigue queriendo hacer presencialmente. Se trata de un hecho relevante en las vidas de los compradores, al cual quieren dar una importancia especial y dotar de su espacio y momento. Esto se trata de un rasgo casi cultural, que se irá modificando poco a poco, pero nuestra obligación es dar todas las opciones a los clientes"





**Susana Sandín Llorente**  
Abogado. Socia directora de Sandín Abogados

## Cómo el Covid-19 ha cambiado el escenario del mercado de vivienda de alquiler

**A**ntes de la declaración del estado de alarma por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, el ministro Ávalos anunciaba para finales de ese mismo mes, la publicación del Índice de precios de alquiler. El índice constituye uno de los instrumentos de limitación de las rentas de alquiler incluido en las políticas de vivienda que el Gobierno pretende implementar durante su mandato. Esa medida ha quedado en suspenso después que, el 11 de marzo, la OMS declarara pandemia internacional a la situación de emergencia de salud pública provocada por el Covid-19, que ha dado lugar a una crisis sanitaria sin precedentes que está teniendo un profundo impacto global en la sociedad, y que ha reducido la actividad económica a la estrictamente necesaria para combatir la propagación del virus y para abastecer a la población de alimentos y de productos básicos. En respuesta a esta situación el Gobierno ha aprobado, sucesivamente, distintos paquetes de medidas sociales y económicas de carácter urgente.

Las últimas reguladas en el Real Decreto Ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al Covid-19 (RDL), incluyen una moratoria del pago de los alquileres. Esta medida era necesaria en el estado de alarma actual si atendemos a los últimos datos del paro en España. En el período 12 a 31 de marzo se han destruido 1,6 millones de puestos de trabajo. Tras el fin del estado de alarma, la tasa de desempleo podría alcanzar el 18%- 22%, e incluso el 27% del año 2013, en plena crisis inmobiliaria. Según datos del Ministerio de Trabajo, en diciembre 2019, esa tasa era del 13,7%. Mientras el Gobierno vacilaba sobre la procedencia y alcance de esta medida (Francia, Alemania y Reino Unido la aprobaron con anterioridad a España), muchos propietarios e inquilinos renegociaban las condiciones del contrato, pactando carencias, suspensiones de pago y condonaciones de deuda. Veamos resumidamente el alcance del RDL.

La moratoria es de aplicación automática para el arrendador gran tenedor de viviendas, y la empresa o entidad pública. Para el pequeño propietario no se prevé una moratoria automática. En defecto de acuerdo entre las partes, nada dice el RDL, más allá de facultar al inquilino para solicitar ayudas estatales para el pago de la renta. Esta cuestión no es baladí, considerando que el 96% de las viviendas alquiladas en España está en manos de pequeños propietarios. La moratoria es aplicable mien-



tras dure el estado de alarma y hasta los 4 meses siguientes a su fin. Puede consistir en una reducción del 50% de la renta o en el fraccionamiento de su pago por un período mínimo de 3 años. Para finalizar con el RDL, se contienen dos tipos de ayuda estatal, una para hacer frente al pago de esa renta reducida o de pago fraccionado hasta 6 mensualidades, y otra de garantía en caso de imposibilidad de devolución de la anterior hasta un máximo de renta mensual de 900€.

Nadie duda que, tras el Covid-19, los precios del alquiler bajarán, y que su recuperación dependerá de la reactivación de la actividad económica en forma de V, U o L, dada la estrecha relación del sector inmobiliario con los niveles de ocupación, el PIB y los tipos de interés. Antes del Covid-19, el mercado del alquiler se encontraba muy tensionado en Madrid, en Barcelona, y en los grandes núcleos de población. En la capital había alcanzado 1.199€/mes y en Barcelona 1.256€/mes, frente a la renta media de 885€/mes. Dos de las causas que provocaron este incremento de los precios eran el insuficiente *stock* de vivienda en el mercado y la aparición del alojamiento turístico. Tras el fin del estado de alarma ambas causas subsistirán. Según la APCE, España requiere unas 115.000 nuevas viviendas al año hasta 2030 para cubrir la demanda actual. En la actualidad se producen alrededor de 100.000. Con toda probabilidad estas cifras se mantendrán tras el Covid19. La recuperación del turismo va a ser más

lenta, lo que podría favorecer la contención de precios de alquiler de vivienda, e incluso, incrementar su oferta, si bien su impacto será muy reducido y limitado. Otros factores que existían antes del Covid-19 y que subsistirán a su finalización son: (i.) la duración de los alquileres de vivienda, (ii.) la existencia de liquidez de las entidades financieras e inversores, y (iii.) el criterio de prudencia que seguirán muchos inversores y familias que alargará el plazo de la toma de decisiones.



## El insuficiente 'stock' de vivienda en el mercado y la aparición del alojamiento turístico provocaron el incremento de precios

La existencia de liquidez de los bancos junto a las políticas de ayuda económica urgente ya aprobadas respectivamente por el BCE (el denominada PEPP de 750.000 millones de euros para la adquisición de activos públicos y privados) y por la Comisión Europea (el denominado *Plan Sure*, que va a movilizar 100.000 millones de euros que permitan a los Estados Miembros implementar medidas económicas para evitar que el paro se dispare), nos sitúan en un escenario real de reactivación de la actividad económica en un corto período de tiempo tras el fin del estado de alarma, y en consecuencia, en una recuperación de los niveles de confianza de inversores y consumidores, y con ello, el incremento progresivo de los alquileres hasta situarnos en una situación similar a la existente con anterioridad al Covid-19. Los próximos años deberían aprovecharse para crear en el mercado un nicho de viviendas de alquiler asequible con vocación de permanencia dada la larga duración de los alquileres de 5 y 7 años, que se convertiría en un factor estabilizador de precios.

Para ello, será necesario involucrar a pequeños propietarios, contratistas, grandes tenedores y Administraciones públicas. Las medidas de ayuda y apoyo a la vivienda de alquiler pública y privada a precios asequibles deberían de ir dirigidas a (i.) fomentar las asociaciones que aglutinen a los pequeños propietarios, (ii.) incentivar, mediante medidas fiscales, la colaboración de los pequeños propietarios y los grandes tenedores de vivienda y, (iii.) apoyar la creación de cooperativas de viviendas. La Administración debería (i.) promover el desarrollo de suelo, (ii.) facilitar el cambio de uso, (iii.) reducir los plazos de concesión de licencias, (iv.) incentivar la colaboración público-privada para la promoción de vivienda en suelo público, y (v.) apostar por la gestión de vivienda pública por parte de agentes privados. La implementación de estas medidas requiere el apoyo económico de la Administración central a los constructores y a los industriales de obras públicas y privadas. El incremento del *stock* de viviendas que supondría este nuevo nicho de viviendas en alquiler a precios asequibles no solo se convertiría en un factor estabilizador del precio del alquiler, sino que además, contribuiría a la rápida reactivación de un sector de la actividad económica que representa el 6% del PIB español, y que en el año 2019, generó más de 1.284.000 empleos.

# El teletrabajo llega para quedarse: busca el espacio ideal en tu casa

La promotora Aedas Homes te da las claves para encontrar o adecuar el mejor espacio dentro de tu hogar para trabajar. La luz, el orden, la silla donde nos sentamos y el entorno que nos rodea son importantes para crear un ambiente propicio a la hora de trabajar desde tu casa

Luzmelia Torres. Fotos: iStock



Es fundamental tener una buena iluminación para teletrabajar desde casa.

**E**l teletrabajo ha llegado para quedarse y no es sólo una solución de emergencia temporal por la crisis sanitaria del Covid-19 sino que es una herramienta que va a ser la tendencia en la era post crisis. La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, anunció recientemente que “se tomarán medidas para que esta fórmula, repentinamente popularizada por el confinamiento forzoso de la población por el Covid-19, sea permanente tras la crisis. Y para ello habrá que regular el trabajo a distancia y se deberá contemplar una nueva manera de trabajar efectiva y que asegure derechos, particularmente con relación a la prevención de riesgos y a la jornada laboral, con su correspondiente registro de jornada telemático”

Por tanto, nos tendremos que empezar a adaptar a teletrabajar desde casa. Esta crisis sanitaria ha provocado que muchos estemos desarrollando nuestro trabajo desde nuestro hogar. Y ahora somos más conscientes que nunca de la importancia de disponer de un espacio habilitado en casa para trabajar. Un espacio que debe ser el adecuado. No todo el mundo tiene la suerte de contar con un despacho en casa y por este motivo Silvia Gómez Tortosa, directora de diseño e interiorismo en Aedas Homes nos da las claves para adecuar o buscar el espacio ideal de trabajo en vuestras viviendas.

“Ante todo, elegid bien el sitio en el que vais a instalarlos. Pensad que será donde trabajaréis habitualmente, por lo que debéis tener en cuenta que sea un espacio con poco ruido y donde tengáis pocas distracciones. Además, tiene que ser lo más cómodo y funcional posible. Intentad evitar que sea una zona de paso”, apunta Silvia Gómez

## Busca la luz natural

Un *tip* fundamental a la hora de elegir nuestro nuevo lugar de trabajo es: la luz, tener una buena iluminación. Busca un espacio cerca de la luz natural...Una ventana, un *velux*...La luz natural nos ayudará a no tener que forzar la vista y a ahorrar energía. Otra alternativa es apoyarnos en elementos de iluminación que simulen al máximo la luz del sol, que aporten un toque cálido y funcional. Por ejemplo, un flexo



Para un trabajo eficiente, el orden y la organización en tu espacio de trabajo es imprescindible.

de sobremesa, una lámpara de pie... y una luz de techo o de ambiente de apoyo serán perfectos, pero intenta recurrir a ellos siempre en el caso de que no puedas disfrutar de luz natural.

#### Elige la silla adecuada

Son muchas las horas que pasaremos sentados en este espacio y la ergonomía juega un papel fundamental a la hora de conciliar trabajo y salud. Ergonomía no está reñido con diseño. Elige una silla, si puedes, ergonómica con el asiento regulable; y si no tienes, busca un asiento con respaldo

**Tener plantas además de aportar oxígeno nos ayuda a olvidar que estamos en un espacio interior**

que te permita mantener una buena postura. Una silla cómoda y una mesa funcional, y cuanto más amplia mejor, serán tus aliados para realizar bien tu trabajo.

#### El orden también es fundamental

El orden es fundamental a la hora de tener un espacio para teletrabajar. Baldas, estanterías, cajones o archivadores. Cualquiera de estos elementos te ayudará a ordenar, guardar y clasificarlo todo. Para un trabajo eficiente, el orden y la organización es imprescindible. Si dispones del espacio, te aconsejamos

crearte *moodboards*, planificadores semanales y no te olvides de escribir alguna frase motivadora.

#### Tener plantas y adornos

Podemos aportar a nuestra zona de trabajo algún toque de color y frescor a través de plantas naturales. Además de aportar oxígeno, nos ayudan a olvidar que estamos en interior, nos aportan color a nuestro espacio e importante incluir algún objeto decorativo como por ejemplo cajas, algún marco con una foto de seres queridos o alguna pequeña escultura sirven para decorar estanterías y baldas sin recargar mucho el ambiente ni crear muchas distracciones.

Lo que está claro es que la llegada de la pandemia del coronavirus ha supuesto un cambio en la forma de trabajar. Una transformación digital no es solo un tema de tecnología sino de cultura de las personas. Tiene que haber una actitud para querer cambiar, tanto de líderes y dirigentes como de trabajadores. España no es el mejor ejemplo de una cultura del teletrabajo, porque se había empezado, pero aún no estaba muy extendido, sin embargo, tampoco es el peor. Desde que el virus avanzó por España, empresas como Telefónica, Vodafone, BBVA, Santander o Endesa han enviado a sus empleados a sus casas. El Real Decreto-ley que el Gobierno aprobó para hacer frente al virus obligo a las compañías a facilitar el teletrabajo siempre que fuera posible por su actividad y muchas lo han hecho y han seguido con su actividad telemáticamente. Una tendencia que cada vez se implantará más.

#### Consejos que te facilitarán tu trabajo desde casa

- 1.-Recoge tu espacio de trabajo cuando tu horario laboral termine.
- 2.-Mientras te llaman por teléfono, ¡actívatelo! Levántate de la silla y pásate por casa.
- 3.-Si tu comedor se ha convertido en tu zona de trabajo y lo comparas con tu pareja, trabajad en diagonal, aprovecharéis más el espacio y os concentraréis mejor.
- 4.-Ventila el espacio. Es importante renovar el aire del espacio de trabajo todos los días para descargar el ambiente.
- 5.-¡Qué no se te olvide beber agua! Ten a mano una botella de agua para estar hidratado.
- 6.-Vístete todos los días, ¡no te quedes en pijama!
- 7.-Que estar en casa no frene tu operación bikini. ¡Haz deporte todos los días! Te ayudará a estar más activo en tu trabajo el día siguiente.
- 8.-Sé positivo, trabajar desde casa tiene sus ventajas: pasar más tiempo con la familia, evitar los atascos matutinos, prepararte las recetas más sanas, apurar unos minutos más el despertador...



**Marc Blasco Chabert**  
CEO de Simbioe Facility Management

## ¿Tienen toda la documentación en regla las empresas externas que trabajan en nuestros inmuebles?

**E**stamos seguros de que los profesionales que hacen el mantenimiento de nuestros equipos de refrigeración cuentan con una formación acreditada? ¿Sabemos a ciencia cierta si la empresa a la que contratamos los servicios limpieza está al día en sus pagos con la Agencia Tributaria? ¿Quién controla los posibles riesgos que pueden darse cuando en un mismo centro de trabajo confluyen numerosos profesionales de otras tantas empresas?

La Coordinación de Actividades Empresariales (CAE) aparece con la necesidad de contratar obras y servicios a otras empresas. De este modo concurren en un mismo espacio personal y maquinaria diferentes y con diferentes riesgos: los de los trabajos efectuados por cada una de las empresas contratadas o subcontratadas, más los generados por la concurrencia de ambas. Por lo tanto, cumplir correctamente la CAE es obligatorio para las empresas según normativas como la de Prevención de Riesgos Laborales. Pero también es la gran asignatura pendiente ya que muchas no ven la importancia o simplemente no cuentan con las herramientas de control. El marco legal es claro. La ley 31/1995 de 8 de noviembre de prevención de riesgos laborales tiene por objeto promover la seguridad y la salud de los trabajadores mediante la aplicación de medidas y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo. Posteriormente fue modificada por la Ley 54/2003, de 12 de diciembre, de reforma del marco normativo de la Prevención de Riesgos Laborales.

Junto a él, el Real Decreto 171/2004, de 30 de enero, ya desarrolla el artículo 24 de la Ley 31/1995, en materia de Coordinación de Actividades Empresariales y tiene por objetivo la aplicación correcta de los métodos de trabajo por las empresas concurrentes en el centro de trabajo, el control de las interacciones de las diferentes actividades desarrolladas en el centro de trabajo y la adecuación entre los riesgos existentes en el centro de trabajo que puedan afectar a los trabajadores de las empresas concurrentes y las medidas aplicadas para su prevención. Además, debemos tener en cuenta otras normativas, como el Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción y el Real Decreto 1109/2007, de 24 de agosto, por el que se desarrolla la Ley 32/2006, de 18 de



octubre, reguladora de la subcontratación en el Sector de la Construcción. Finalmente también se debe tener en cuenta la necesidad de cumplir las obligaciones en materia de riesgos laborales, salariales y de seguridad social del estatuto de los trabajadores aprobado por el Real Decreto 1/1995 de 24 de marzo y los convenios colectivos.

Por lo tanto, se observa que numerosas normativas obligan a controlar los posibles riesgos que pueden darse cuando en un mismo centro de trabajo confluyen numerosos profesionales de otras tantas empresas. Y para hacerlo deben controlar la documentación, que no sólo es la manera que marca la ley sino la más efectiva. También hay que verificar que las empresas que contratamos están al día de sus obligaciones porque podemos ser responsables subsidiarios. Y ante un marco legal así de claro y contundente, todavía hay muchas empresas que permiten a terceros entrar a trabajar en sus instalaciones sin cumplir con muchos de los requisitos que marca la normativa. Esto ocurre, en parte, por falta de conocimiento pero también porque no cuentan con las herramientas tecnológicas necesarias para cumplir con la metodología CAE que consiste en el intercambio de documentación referente riesgos, información y formación, verificación de ésta y acceso a la entrada al centro de trabajo.



■

## La Coordinación de Actividades Empresariales aparece con la necesidad de contratar obras y servicios a otras empresas

■

Posteriormente la empresa contratante deberá recibir la información relativa a obligaciones de pago con las diferentes administraciones estatales, autonómicas y locales para poder proceder a la contabilización y pago de las facturas. No cumplir con estos requisitos puede conllevar riesgos y responsabilidad subsidiaria. Finalmente también se deberá intercambiar información entre las empresas que permita cumplir con otras directrices o normativas internas que se hayan definido, como iniciativas sobre responsabilidad social corporativa, control y reducción de la huella de carbono, políticas de igualdad u otras.

En el mercado existen diferentes portales web para la gestión de la documentación de coordinación de actividades empresariales. En algunos casos estos sistemas están integrados con los controles de acceso de los edificios de tal manera que un trabajador no puede acceder a un edificio si él y su empresa no están al día referente al CAE.

Una buena herramienta CAE integra esta documentación con el resto de documentación de los activos de forma que se realiza una gestión integral de la documentación como: Informes de inspecciones a realizar por empresas de inspección y control; Informes de revisiones a realizar por empresas homologadas por industria de cada comunidad autónoma o por empresas especialistas en su campo; Documentación legal, técnica general de edificio y técnica de equipos y sistemas; Informes y documentación de reforma; Facturas de suministros y consumos; Planes de autoprotección; Documentación del sistema de protección de datos; Documentos que acrediten la sostenibilidad y requisitos medioambientales y Contratos de servicios, arrendamiento u otros y sus facturas y recibos.

Por lo tanto, la CAE debe permitir a la empresa: informar sobre los riesgos de su actividad a empresas contratadas; ser informada y por lo tanto ser conocedora de los riesgos que las empresas contratadas incorporan a su actividad por el hecho de trabajar en las instalaciones de su empresa; confirmar que las empresas contratadas cumplen sus obligaciones con sus trabajadores y todas las administraciones. Y, por último, hay que asegurar que las empresas contratadas conocen, aceptan y contribuyen al cumplimiento en su ámbito de responsabilidad de sus iniciativas. Perder toda la documentación relevante de un activo puede suponer hasta 200.000 euros. Si por el contrario dejamos entrar en nuestro inmueble a una empresa o a profesionales que no son competentes y que no cumplen con el CAE, el coste puede ser mucho mayor y no sólo económico.

# Residencial Zaurak escritura el suelo en plena crisis sanitaria

La cooperativa, formada por 180 familias, es ahora la dueña de los terrenos, antes propiedad de la cervecera Mahou, donde levantarán 196 viviendas nuevas en Madrid

Luzmelía Torres. Fotos: Ibosa

La situación actual española, provocada por la crisis sanitaria que vivimos del coronavirus, Covid-19, no ha podido frenar el trámite de escrituración del suelo donde se desarrollará el Residencial Zaurak en Madrid. Se ha conseguido un hito en medio de esta crisis donde casi todo se ha paralizado por el estado de alarma decretado por el Gobierno aunque las empresas siguen trabajando telemáticamente. En esta ocasión, la cooperativa Residencial Zaurak ya es propietaria del solar gracias a la financiación otorgada por Caixabank.

“Debido a la implicación de todas las partes: Notario, Cooperativa, Ibosa, Mahou y Caixa, pudimos firmar la compra del solar y su financiación bancaria en pleno confinamiento total, eso sí con salvoconducto notarial y extremando las medidas de seguri-



El Residencial Zaurak, del Grupo Ibosa a través de cooperativa, se ubica cerca de Madrid Río y prevé empezar las obras en 2021.

dad sanitaria, con guantes, mascarillas y distanciamiento. Esta operación es muy importante para las 180 familias que conforman actualmente la cooperativa. Igualmente ha sido un alarde en los días previos cerrar de forma telemática desde las casas de todos el texto de los numerosos documentos a firmar, con la complejidad que estos implican. Toda una experiencia de adaptación. En estos días hemos aprendido todos a reunirnos "virtualmente" con *software* diverso: zoom, skype, hangout meet, teams, etc.", explica muy orgulloso Juan José Perucho, socio director general Grupo Ibosa.

El solar, la parcela RC-1, era hasta ahora propiedad de la cervecera Mahou, y posee una magnífica ubicación en la esquina entre Paseo de los Pontones y Paseo Imperial, muy próximo a Madrid Río. Actualmente la cooperativa cuenta con una ocupación del 91%.

Fondos, promotoras, socimis y cooperativas han apostado fuerte para conseguir hacerse con alguno de los terrenos que formaban parte de la conocida como Operación Mahou-Calderón. Este desarrollo, que dará lugar a un nuevo barrio sobre los terrenos del antiguo estadio Vicente Calderón, era una de las pocas bolsas de suelo a la venta dentro de la M-30, lo que la ha convertido en un auténtico caramelo para los inversores y ha sido una operación gestionada por la consultora Colliers.

El Grupo Ibosa, ha sido el último inversor en sellar un acuerdo en este ámbito para hacerse con la parcela RC-1 y sin embargo es el que tiene el proyecto en fase más avanzada al optar por el modelo de cooperativa. Este residencial, se alzará en Barrio Imperial de Madrid y contará con 196 viviendas de 1 a 4 dormitorios, todas con garaje y trastero. Dispone de zonas comunes y equipadas con piscina, solárium, sala club -gastroteca, SPA, zona Infantil, zona de *crossfit* y una amplia zona ajardinada con especies vegetales, todo ello en una urbanización cerrada y segura. Un proyecto que ha sido diseñado por el estudio de arquitectura Morph, en colaboración con el departamento de arquitectura de Grupo Ibosa. Innovación, vanguardia y sostenibilidad, son las máximas en los proyectos gestionados por Grupo Ibosa. En este, para garantizar la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, ha proyectado el uso de energías renovables, garantizando una mayor eficiencia energética y un mayor ahorro energético.

El siguiente paso que ha dado la cooperativa ha sido la solicitud el pasado 3 de abril de la licencia del proyecto. Se prevé tenerla a principios de 2021 para iniciar obras una vez esté solventada la situación sanitaria actual y será seguramente la más competitiva en precios dentro del ámbito, ya que esta es otra de las ventajas de las cooperativas. El Residencial Zaurak es, hasta ahora, la única promoción en régi-



Dispone de zonas comunes con piscina, sala Club, SPA y zona infantil.



La cooperativa ha conseguido escriturar el solar en plena crisis Covid-19.



Las zonas comunes del Residencial Zaurak contarán con un gimnasio.

men de cooperativa que se va a desarrollar en el ámbito Mahou Calderón. Desarrollar una promoción en régimen de cooperativa, significa comprar a riguroso precio de coste al eliminar el beneficio del promotor. Sin embargo, las calidades de las viviendas no sufrirán ninguna variación con respecto a las de las viviendas en régimen de promoción directa. Las viviendas se venderán a 4.900 euros por metro cuadrado, con garaje incluido, un precio muy lejos de los casi 6.000 euros que se manejan para los proyectos de otros propietarios de la zona.



**Alba Brualla**  
Directora de elEconomista Inmobiliaria

## El coronavirus golpea el mercado residencial de lujo de todo el mundo

**E**l lujo tampoco escapará del impacto del Covid-19. La vivienda *prime*, junto con la obra nueva, es según los expertos dos de los productos más resistentes al coronavirus, sin embargo, eso no significa que estén inmunizados frente al virus. Según las estimaciones de la consultora Knight Frank, que ha analizado la futura evolución de las 20 principales ciudades del mundo en el mercado del lujo residencial, solo Lisboa, Mónaco, Viena y Shanghái verán un crecimiento de precios en la vivienda de lujo al cierre de este año. Este nuevo escenario nada tiene que ver con las previsiones que se manejaban a principios de año. En el caso de Madrid, por ejemplo, la consultora esperaba antes de la pandemia un incremento de los precios del 3%, sin embargo, ahora la capital española está en el grupo de las ciudades que Knight Frank ha clasificado como "sin variación o con descenso moderado (entre el 0 y el -5%)".

Liam Bailey, *global head of research* de Knight Frank, apunta que, "había signos positivos en muchos mercados globales que nos hacían esperar un incremento de los precios *prime* durante este año, pero el Covid-19 se ha interpuesto en el camino. De las 20 ciudades que analizamos, en 16 veremos un descenso de los precios, y muy pocas se situarán del lado positivo bien porque tienen una oferta muy limitada o porque en estos mercados ha sido posible dar continuidad a las operaciones durante los cierres establecidos por los gobiernos, y ahora estas medidas empiezan ya a levantarse". En la situación actual, Knight Frank apunta un descenso medio del 2,5% en la variación interanual de los precios *prime* durante 2020 en las 20 ciudades analizadas, y un repunte del 1,1% en 2021 -cifra similar al 1,2% alcanzado en 2019-. "Pero para la recuperación del mercado *prime* será imprescindible la relajación de las restricciones de viaje, y la vuelta a la normalidad de las compañías aéreas -que probablemente no alcanzará los niveles previos hasta 2021-", explica la consultora.

### EL PERSONAJE



**Ismael Clemente**  
CEO de Merlin Properties

Merlin Properties financió, gracias a la aportación del equipo directivo, liderado por Ismael Clemente, y de su plantilla, la compra de cuatro robots que realizan pruebas masivas PCR para la detección del Covid-19. Con la ayuda de cinco amigos y de otras grandes empresas españolas estos robots se han instalado en el Instituto de salud Carlos III y los centros sanitarios de La Paz, en Madrid, y Vall d'Hebron y Clinic, en Barcelona. Con el dinero recaudado, la socimi trabaja ahora, junto a los cinco emprendedores, para comprar otros cuatro robots más.

### LA CIFRA

# 1.698

### EUROS POR M2

Según el informe mensual de precios de venta de pisos.com, el precio medio de la vivienda de segunda mano en España en el mes de abril de 2020 fue de 1.698 euros por metro cuadrado. Esta cifra supuso una subida del 0,50% frente al pasado mes de marzo, cuando el precio por unidad de superficie fue de 1.690 euros. El recorte con respecto a abril de 2019 fue del -0,97%, ya que el precio medio hace un año se situó en los 1.715 euros por metro cuadrado.

### EL RETUITEO

@simaexpo

"El plazo de duración de esta crisis va a depender de cuánto tardemos empresas y Gobierno en posicionarnos como generadores de confianza, porque esta crisis sobrevenida tiene un fuerte componente psicológico", Javier Rodríguez Heredia. Socio de AZORA #SIMAPROHomeEdition