

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

2 de enero de 2020 | Nº 39



Ricardo Sousa

CEO de Century21 España

“El Gobierno tiene que incentivar la oferta de alquiler” | P28

El precio de la vivienda subirá al menos un 3% en 2020 | P8

Los fondos frenan la compra de ‘ladrillo’ de la banca | P34



LA BANCA SOLO FINANCIA 50.000 VIVIENDAS DE LAS 200.000 EN CONSTRUCCIÓN

El capital alternativo entra en el mercado y acapara el 20% del total del préstamo promotor | P22

26. Trending Topic ¿Cómo se personaliza una vivienda?

Cada vez más las promotoras ofrecen a sus clientes la posibilidad de hacer casas a su medida

38. Termómetro La venta en internet alcanzará el 18%

El comercio 'online' crece, pero el pequeño comercio cada vez se adapta mejor a este cambio

40. Tendencia El 50% de las búsquedas de piso se hará por voz

Promotoras como Vía Célere o Neinor Homes se suben a la ola de los asistentes virtuales

44. Exclusivo De la vivienda de lujo a la restauración

La promotora iKasa emprende un nuevo negocio con la apertura del restaurante 'Saddle'

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

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

Actualidad

El precio de la vivienda subirá al menos un 3% este año

Los principales directivos del sector inmobiliario analizan los retos a los que se enfrenta el mercado en 2020



08



28

Entrevista

Ricardo Sousa, CEO de Century 21 en España

"El Gobierno tiene que dar incentivos para potenciar la oferta y las subvenciones a los jóvenes para el alquiler"

En proyecto

La banca financia 50.000 pisos de los 200.000 en construcción

El capital alternativo entra en el mercado y acapara ya el 20% del total del préstamo promotor



22



34

Consultoría

Los fondos frenan la compra de 'ladrillo' a la banca

La incertidumbre política lleva a los grandes inversores a retrasar sus decisiones de compra de grandes carteras financieras



Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

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

Habrá demanda de vivienda si los precios se ajustan

España está creciendo por encima de la media europea y esto es bueno para el sector e indica que seguiremos en un ciclo expansivo, aunque con moderación. Las subidas de precios serán menores y las ventas por promoción también

Está claro que el 2019 ha sido un año marcado por la inestabilidad política y que esto ha generado también una inseguridad económica en España, sin embargo, desde el punto de vista inmobiliario, el sector define este año como de estabilidad y prevé un 2020 como un año de moderación donde veremos cómo los precios siguen ajustándose con crecimientos más moderados, pasando de un incremento del precio de la vivienda cercano al 9 por ciento en 2018, a un 5 por ciento aproximadamente en 2019, y a una previsión de subidas de entre un 3,5 por ciento y un 4,5 por ciento en 2020. Tenemos por delante un 2020 en el que veremos incrementos más moderados, pero con una demanda sólida que permitirá producir entre 80.000 y 100.000 viviendas nuevas al año. Por tanto, seguiremos en la senda alcista ya iniciada en 2019, aunque las subidas de precios serán menores y las ventas por promoción también.

El motivo es la estabilización de la demanda. Aquí dependemos de la evolución de la situación económica y política. Al moderarse el ritmo de ventas, los nuevos proyectos deberán acomodarse a las necesidades del mercado. Es decir, estabilidad de precios y promociones de

menor volumen. Se dará demanda de vivienda, siempre que los precios se ajusten a las capacidades de compra. De todos modos, España está creciendo por encima de la media europea y esto es bueno para el sector e indica que seguimos en un ciclo expansivo, aunque con moderación. Continuaremos en un mercado a dos velocidades, con ciudades con gran actividad económica y otras, con menos.

Como reto principal, el sector tiene que facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a la población más joven, ya hay escasez de suelo y esto hace que los precios suban por lo que hay que aprovechar para seguir preparando suelo. También es fundamental que haya acuerdos de colaboración público-privada que ayuden a mejorar trámites y licencias para agilizar todos estos procesos junto con un marco de seguridad jurídica. El alquiler con el *build to rent*, la digitalización de los procesos, sostenibilidad e industrialización, juegan un papel clave para este año en el sector inmobiliario, porque no hay que perder de vista la necesidad de atraer el interés de los inversores que buscan en el producto: innovación, calidad, seguridad y rentabilidad. Sólo de esta forma se podrá construir un sector más estable y menos propenso a verse afectado por ciclos económicos.

EN ÁUREA HOMES

Tu ilusión es nuestro compromiso

Tel. 900 922 140 | www.aureahomes.es



Nature Cañaverl



Nature Cañaverl II



Nature Vallecás



Nature Cañaverl III



Nature Cañaverl V



Áurea El Bercial



Fuensanta Residencial



ÁUREA
HOMES

15

Expectativas del sector inmobiliario para 2020

El 15 de enero en Barcelona tiene lugar la V tribuna Inmoscòpia organizada por API donde se hablará de 9:00 a 14:00h en CaixaForum sobre las expectativas del sector inmobiliario español para 2020.

'Real Estate Future Trensa 2020'

El 23 de enero en Madrid Espacio COAM tendran lugar unos talleres y mesas redondas para definir y descubrir los desafíos con los que se enfrenta el sector para este año en los sectores: *Workplace, hospitality, retail* y residencial, desde el punto de vista del inversor.

23

02

Máster de economía verde

Organizado por Next International Business School y la Universidad de Lleida y patrocinado por BBVA. Este máster de estrategias empresariales de sostenibilidad, profundiza en una nueva corriente económica basada en un modelo sostenible de la economía global a largo plazo.

Programa de gestión comercial inmobiliaria

Rs Talent y el Campus de Madrid de la Universidad Pontificia de Salamanca y la Fundación Pablo VI, presentan el programa superior de gestión comercial inmobiliaria que durará tres meses y se impartirá en el Paseo de la Castellana, 200, en Madrid.

02

21

Foro: 'Innovation in Proptech by Grupo Lar'

El 21 de enero tendrá lugar el foro sectorial: *Innovation in Proptech by Grupo Lar*, organizado por CEOE y PGS. Hablarán sobre el momento de innovación que atraviesa el sector inmobiliario con una ponencia a cargo de Alfredo Díaz-Araque y una mesa redonda con expertos del sector.

Tendencias del mercado inmobiliario en Europa 2020

La consultora PWC presente el informe 'Tendencias del mercado en Europa' en el Auditorio Rafael del Pino de 9:00-11:15h



16



30

6º Encuentro del sector con IESE, Tinsa y Savills

En este encuentro se hablará sobre el sector inmobiliario en una sociedad en cambio, en el Campus en Madrid del IESE.

ALTAMIRA  Singularity

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

Comercializamos tus promociones ofreciendo
el servicio más competitivo del mercado

Consúltanos en
www.altamirasingularity.com



EN 2020, LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA SUBIRÁN OTRO 3%

El principal reto del sector para el nuevo año es facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes junto con una colaboración público-privada, acotar los largos procesos de licencias y mayor seguridad jurídica

LUZMELIA TORRES



ISTOCK

Acabamos de inaugurar el año 2020 y nos preguntamos qué retos tiene por delante el sector inmobiliario este año. Algunos de los principales protagonistas del sector dan su opinión a la revista inmobiliaria de *elEconomista* y todos coinciden en que el sector tiene que seguir trabajando, principalmente, en facilitar el acceso a la vivienda, sobre todo, a la población más joven, así como en conseguir una relación de confianza y productiva con la Administración Pública, que ayude a mejorar trámites y licencias y, en último término, permita construir un sector más estable y menos propenso a verse afectado por ciclos

Se necesitan soluciones a la escasez de suelo para que haya más suelo finalista

económicos. También apuntan que se deben poner soluciones a la escasez de suelo y que haya más disponibilidad de suelo finalista o casi finalista, porque la falta de suelo sigue provocando que los precios de la vivienda suban. Frenar el incremento de los costes de construcción con formación en mano de obra y actuar con urgencia en acortar los largos procesos de licencias con un marco de seguridad jurídica, es imprescindible. En cuanto a los precios de la vivienda, no cabe esperar grandes alzas o caídas de precios, sino una marcha que tenderá hacia la normalización y un crecimiento sostenido, con incrementos de precios entre un 3-5 por ciento anuales.



Borja García-Egotxeaga

Consejero delegado de Neinor Homes

“Colaboración con la Administración”

El 2019 ha sido un año marcado por cierta inestabilidad económica y política, tanto a nivel nacional como internacional, que dibuja un panorama con el que tendremos que seguir conviviendo en 2020. Sin embargo, desde el punto de vista inmobiliario, podemos definir este año como de estabilidad y el 2020 como un año de moderación, pues veremos cómo los precios siguen ajustándose con crecimientos más moderados, pasando de un incremento del precio de la vivienda cercano al 9 por ciento en 2018, a un 5 por ciento aproximadamente este año, y a una previsión de subidas de entre un 3,5 por ciento y un 4,5 por ciento en 2020.

Respecto a los retos, el sector ha de seguir trabajando para facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a la población más joven, así como en conseguir una relación de confianza y productiva con la Administración Pública, que ayude a mejorar trámites y licencias y, en último término, permita construir un sector más estable y menos propenso a verse afectado por ciclos económicos.



David Martínez

Consejero delegado de Aedas Homes

“Frenar los costes de construcción”

El 2020 será el año de la madurez del nuevo sector inmobiliario, un mercado que continuará al alza y rumbo a la estabilización. Después de años de fuerte crecimiento, encaramos una fase de crecimiento moderado. Esta ralentización del crecimiento traerá consigo un sector sostenible en el tiempo -en ventas, precios y producción de viviendas-, alejado de los grandes vaivenes de otras épocas -sin incrementos fuertes ni caídas pronunciadas-. Seguiremos en un ciclo alcista en el que pueden registrarse correcciones puntuales.

El gran reto seguirá siendo el de facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes, ya sea en propiedad o en alquiler. Los jóvenes deben volver a ser la demanda natural y principal del mercado. Promotores y Administraciones debemos ser capaces de proporcionarles vivienda a precios asequibles. El sector debe continuar afrontando otros desafíos, como el impulso de la sostenibilidad en la promoción residencial, la agilización de las diferentes licencias que requiere un proyecto y frenar la inflación de los costes de construcción.



David Botín

Director general de Áurea Homes

“Los jóvenes, el gran reto del sector”

Tras cuatro años de importante crecimiento, el mercado de la vivienda en España terminará 2019, previsiblemente, con una subida de precios algo superior al 5%. Tenemos por delante un 2020 en el que veremos incrementos más moderados, pero con una demanda sólida que permitirá producir entre 80.000 y 100.000 viviendas nuevas al año. El escenario a nuestro alrededor refleja incertidumbre y confiamos en que las lecciones aprendidas del pasado sepan frenar cualquier tormenta en el horizonte económico. En España, tenemos que elevar la mirada por encima del corto plazo para crear las condiciones que ofrezcan respuestas a los jóvenes, que siguen encontrando dificultades para disfrutar de una vivienda en compra o de alquiler. Nos encontramos con realidades adversas, como la escasez de suelo, que sigue aumentando su precio; el incremento de los costes de construcción o la urgencia de acortar los largos procesos de licencias, entre otros retos. Un año más, hay que seguir demandando respuestas de políticos y administraciones.



Javier García Valcárcel

Presidente de Gestilar

“Industrialización en la construcción”

Los datos que manejamos son positivos y se traducen en protagonismo para la obra nueva. Será un ciclo largo y estable, en un escenario donde los precios han subido de forma importante, pero cuya característica principal que marcará el ritmo va a ser la escasez de oferta de vivienda debido a la escasez de suelo finalista.

En cuanto a los retos del sector debemos mejorar en la industrialización de los procesos constructivos, aminorar los plazos de entrega y lograr el máximo confort de las viviendas mediante la calidad, el diseño y los acabados del producto que entregamos. Este es el objetivo principal que nos hemos planteado en Gestilar y por el que hemos creado Gestilar Construcciones, queremos tener un control absoluto de todo el proceso garantizando así que las viviendas cumplen con los altos estándares de calidad que representamos. También es clave seguir apostando por la sostenibilidad y la eficiencia energética. Además de la formación de los equipos de trabajo en relación a los avances tecnológicos que están transformando el sector.



Félix Abánades

Presidente de Quabit Inmobiliaria

“Subida de precios del 3-5% anual”

El mercado residencial se adentrará en una fase más madura del ciclo, aún incipiente, y seguirán observándose signos de crecimiento sano, sin indicios de burbuja. 2019 lo cerraremos con alrededor de 60.000 viviendas nuevas, frente a una absorción del mercado natural de unas 130.000-150.000 unidades, y veremos en 2020 cómo las ventas de obra nueva continuarán ganando protagonismo. Si bien es verdad que se han ralentizado los ritmos de ventas, el buen posicionamiento de los fundamentos de la oferta y la demanda indican que esto se debe más a factores coyunturales como la incertidumbre respecto a las futuras políticas económicas de la nueva legislatura o la nueva ley hipotecaria que ha ralentizado el proceso de firmar de hipotecas.

En cuanto a los precios, no cabe esperar grandes alzas o caídas de precios, sino una marcha que tiende hacia la normalización y un crecimiento sostenido, con incrementos de precios entre un 3-5 por ciento anuales. El sector tiene un fuerte viento de cola en la política monetaria de tipos bajos y en la alta demanda estructural del mercado español.



Raquel Bueno

Directora de Desarrollo Corporativo de Metrovacesa

“Edificar más de 7 alturas en fábrica”

Desde Metrovacesa, para 2020 esperamos una moderación de los ritmos de crecimiento en línea con la desaceleración de la economía. Nuestras previsiones, basadas en los datos del Ministerio de Fomento apuntan a que el crecimiento podría situarse en el entorno del 3.5 por ciento-4 por ciento en 2019, en línea con lo experimentado en el año anterior y ligeramente por debajo de lo previsto a principios de año. En todo caso, los fundamentales continúan estables, lo que permitirá que la economía y la actividad del sector continúen creciendo. En cuanto a los retos, el sector está viviendo una gran revolución debido, en gran medida, a las ineficiencias que presenta el modelo de construcción tradicional. La industrialización, el *big data* y todas aquellas tecnologías que logren una mayor eficiencia en los procesos de construcción jugarán un papel muy importante en los próximos años. Metrovacesa se ha posicionado como la promotora líder en el desarrollo de iniciativas basadas en la tecnología *blockchain* y actualmente está trabajando para superar las siete alturas en la edificación en fábrica.



Ricardo Sousa

Consejero delegado de Century 21 España

“Bajan los precios de segunda mano”

A pesar de que 2020 será, en muchos aspectos, similar a 2019, hay cuestiones a las que debemos prestar atención: Evolución demográfica: continuará la concentración urbana, especialmente en Madrid y Barcelona, impactando en el mercado inmobiliario residencial. El envejecimiento de la población española crea nuevas oportunidades con la búsqueda de viviendas asistidas, de propiedades con dimensiones más pequeñas y accesibles para la movilidad reducida.

Nuevos mercados: Los jóvenes que han formado una familia buscan, para echar raíces, lugares más asequibles en los mercados periféricos y ciudades secundarias. La fórmula de vivo-trabajo-disfrute debe estar presente en la visión de los alcaldes y en proyectos de promoción inmobiliaria para atraer y retener este sector.

Precios y transacciones: Estabilización o descenso de los precios de las viviendas de segunda mano: se impondrá el realismo a la hora de determinar el valor de sus viviendas, especialmente en los principales centros urbanos.



Marcos Beltrán

Director Comercial de Altamira Asset Management

“Apoyarse en la tecnología digital”

Desde Altamira vemos que el mercado de la vivienda crece ahora de una forma más sostenible y se ha estabilizado en niveles positivos para el sector que se mantendrán en 2020. No prevemos una ralentización del mercado, sino una adecuación de la oferta y la demanda. Sí es cierto que en algunas zonas como Madrid y Barcelona ya se ha construido producto suficiente para hacer frente a la demanda de los próximos años, pero en otras zonas se sigue demandando una mayor producción. Para nosotros, el sector inmobiliario sigue dando muestras de buena salud.

De cara al futuro, el principal desafío es no volver a cometer los errores que nos llevaron a la última crisis inmobiliaria, adecuando producción a demanda, vigilando el control del riesgo en la inversión, la capacidad de financiación y la regulación. El futuro pasa por reinventarse, innovar y apoyarse en las nuevas tecnologías para optimizar los procesos. Tenemos en la punta de los dedos la ventana al futuro que permitirá a *Real Estate* completar operaciones inmobiliarias de forma digital.



Enrique Losantos

Consejero delegado de JLL España

“Buen año en ‘retail’, oficinas y logística”

Esperamos crecer en 2020 a unas de las tasas más altas de entre las economías de la zona euro. Nuestras ciudades, forma de vida y la calidad de nuestras universidades y escuelas de negocio han creado un caldo de cultivo perfecto para la atracción de talento y de empresas. Tenemos infraestructuras para los próximos 25 años y nuestro sistema sanitario es de los mejores del mundo. El mercado se está adaptando a nuevas formas de vida, lo que supondrá una oportunidad para continuar creciendo en todo el segmento *living*.

En JLL comenzamos el año con un *pipeline* récord de mandatos en ejecución con previsión de cierre en el Q1. Por segmentos creemos que continuará siendo un gran año en logística, oficinas y *highstreet*. Ganarán protagonismo las operaciones de productos alternativos, como residencias de estudiantes, viviendas para mayores y vivienda en alquiler tanto en explotación como proyectos de promoción con destino al alquiler. Esperamos seguir avanzando en nuestra transformación digital hacia una empresa tecnológica que provea servicios inmobiliarios.



Frédéric Mangeant

Consejero delegado de BNP Paribas Real Estate en España

Rentabilidad atractiva en España

Podemos considerar que, en general, las perspectivas para el 2020 son positivas, los principales fondos de inversión continúan levantando capital para invertir en España en activos en rentabilidad, atraídos por el elevado dinamismo de los fundamentales del mercado, junto a las atractivas rentabilidades respecto a otros países del entorno. Hay muchos fondos internacionales que debido a la elevada competencia en los procesos de activos en rentabilidad, continuarán invirtiendo en el desarrollo de nuevos proyectos, principalmente en oficinas, logístico y residencias de estudiantes y de la tercera edad. Las rentabilidades *prime*, a excepción del mercado logístico donde todavía vemos un potencial ajuste, tenderá hacia la estabilización durante los próximos meses. Mientras que en zonas descentralizadas, sobre todo en los mercados de oficinas, las rentabilidades continuarán ajustándose en activos bien, ubicados con buenas calidades e inquilino. En el mercado de oficinas más del 50% de la oferta que se incorporará en 2020 está comprometida.



Juan Antonio Gómez-Pintado

Presidente de APCE España y Asprima

“Trabajar en la sostenibilidad”

El año pasado ha traído al sector inmobiliario consigo un consenso entre todas las fuerzas políticas sobre la problemática del acceso de los jóvenes a la vivienda. Por ello, cabe esperar que durante todo el 2020 veamos al sector residencial tomar preponderancia. Esperamos que los acuerdos públicos privados comiencen a materializarse y podamos entre todos dar una solución a este problema estructural que tenemos como país.

Por otra parte, cabe esperar que la reunión de la COP25 traiga objetivos concretos de sostenibilidad para los países firmantes. En lo que respecta al sector inmobiliario, el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) nos afecta plenamente y, en este sentido, debemos comenzar a trabajar ya en su implementación para hacer del reto una oportunidad.

Respecto a los datos del sector inmobiliario en cuanto a precios o ritmos de ventas, este nuevo año 2020 será un año de normalización después de los años anteriores de crecimiento alcista.



Pedro Soria

Chief Commercial Officer Tinsa

“Consolidación de build to rent”

En 2020 continuará la desaceleración del mercado residencial iniciada en 2019 en línea con la moderación del crecimiento económico. Los precios y el ritmo de compraventas registrarán previsiblemente crecimientos moderados a nivel nacional por debajo del 5 por ciento, incluso por debajo del 3 por ciento en el caso de los precios. En el mercado del alquiler se espera una estabilización, incluso ligeros ajustes en las plazas más tensionadas, como Madrid y Barcelona.

Entre los retos para el año que viene, destacaría la puesta en marcha de medidas que faciliten el acceso a la vivienda, para los jóvenes; la consolidación de los proyectos de *build-to-rent* para incrementar la oferta profesional de alquiler. Comenzamos el año con incertidumbres importantes sobre las políticas de vivienda que pueda adoptar el nuevo Gobierno, como la posible intervención de los precios del alquiler, que supondría una importante distorsión en el mercado y seguramente terminaría por incrementar las rentas en un escenario de inversores en retirada.



Concha Osácar

Socia fundadora de Azora

Iniciativas públicas con los inversores

En un entorno con tipos de interés bajos, o incluso negativos, el capital institucional continuará fluyendo hacia sectores que ofrecen rentabilidades atractivas como el sector inmobiliario y, en particular, España ofrece mejor rentabilidad en comparación con otros países europeos. Aparte de los segmentos tradicionales, como oficinas o logística, se está registrando una mayor inversión en sectores alternativos que ofrecen mejor rentabilidad: residencias de mayores, residencial en alquiler, residencias de estudiantes u hoteles, segmentos que continuarán su auge durante 2020.

Para que los inversores institucionales, particularmente extranjeros, continúen activos en residencial es importante que las administraciones ofrezcan un marco legal seguro y estable a largo plazo. Además, siendo la principal necesidad aumentar la oferta de vivienda en alquiler, sobre todo asequible, las administraciones deberían consensuar las iniciativas públicas con los inversores, que son los que pueden aportar la financiación imprescindible para que dichos planes se hagan realidad.



Mikel Echavarren

Consejero delegado de Colliers International España

“Formación en mano de obra”

En 2020, esperamos observar una aceleración en la entrada de capital para la inversión en activos inmobiliarios en España, presionando a la contracción de las rentabilidades de activos en renta y desbordando las expectativas del mercado en promoción de viviendas en alquiler. Los fundamentales de nuestra economía son significativamente mejores que los de nuestro entorno y los precios y oportunidades de los activos inmobiliarios españoles, también.

En cuanto a los retos del sector inmobiliario en 2020 en materia política, hay que evitar la intervención dogmática en un pilar estratégico de nuestra sociedad, la vivienda. En cuanto a los costes de construcción se tiene que reducir tensiones en costes de materiales y mano de obra mediante una mayor cooperación entre promotores y constructores y una mayor inversión en formación de la mano de obra. Y por último en fiscalidad, la mejor política de vivienda comienza por dejar a los españoles que dispongan de su dinero.



José Ignacio Morales

Consejero delegado de Vía Célere

“Equilibrio entre oferta y demanda”

Las previsiones del sector para este año 2020 apuntan a una normalización del ciclo inmobiliario, con un crecimiento moderado de los precios, los costes de construcción y los volúmenes de ventas en el entorno del 5 por ciento. Se trata de un escenario muy positivo para el sector ya que esto servirá de base sólida para un crecimiento sano y a largo plazo.

En cuanto a los retos para el año, 2020 del sector inmobiliario, el principal se encuentra, precisamente, en mantener el equilibrio entre oferta y demanda, para lo cual se requiere seguir incrementando la oferta de vivienda nueva y una mayor colaboración público-privada.

Únicamente a través de una estrecha colaboración entre la Administración Pública y los actores del mercado inmobiliario podremos poner en marcha medidas efectivas y reales que faciliten el acceso a la vivienda a un número mayor de personas en nuestra sociedad, y con especial hincapié, sobre todo, en el colectivo de la gente más joven para que pueda acceder a una vivienda.



Luis Corral

Consejero delegado de Foro Consultores

“España, adelanta a la media europea”

Seguiremos en la senda ya iniciada en 2019. Las subidas de precios serán menores y las ventas por promoción también. El motivo es la estabilización de la demanda. Aquí dependemos de la evolución de la situación económica y política. Al moderarse el ritmo de ventas, los nuevos proyectos deberán acomodarse a las necesidades del mercado. Es decir, estabilidad de precios y promociones de menor volumen. Hay demanda, siempre que los precios se ajusten a las capacidades de compra.

De todos modos, España está creciendo por encima de la media europea. Esto es bueno para el sector e indica que seguimos en un ciclo expansivo, aunque con moderación. Continuaremos en un mercado a dos velocidades, con ciudades con gran actividad económica y otras, con menos. Respecto a los retos, es el momento de aprovechar el mercado para seguir preparando suelo y evitar situaciones de escasez que hagan subir los precios. Desde el punto de vista político, necesitamos medidas legislativas para mejorar el acceso a la primera vivienda de los jóvenes.



Iker Beraza

Subdirector general de Finanzas, Estrategia y Gestión de Sareb

“Ralentización del mercado en 2020”

Los últimos datos de compraventas y algunos indicadores adelantados habituales, como la caída en la compra de extranjeros o el deterioro del mercado del suelo, apuntan a una ralentización del mercado en 2020. La causa viene por un peor panorama económico general y no por factores propios del mercado inmobiliario, ya que su recuperación en los últimos años ha estado caracterizada por la ausencia de excesos, con una financiación bancaria muy prudente y una recuperación muy lenta y gradual de los proyectos de obra nueva.

El segmento del mercado que mejor debe atravesar este periodo es el del alquiler, puesto que las razones para un incremento de la demanda de este producto siguen ahí: atracción por los centros de las grandes ciudades, movilidad profesional y personal, mayor incertidumbre sobre empleo y salarios futuros, alto nivel de esfuerzo en compra de vivienda, unidades familiares más reducidas, etc. Como reto del 2020, coordinación entre las legislaciones urbanísticas locales, regionales y estatales para facilitar una actividad inmobiliaria sostenida.



Humphrey White

Director general de Knight Frank España

Profesionalización y diversificación

El segmento *build-to-rent* espera años dulces, mientras el porcentaje de arrendatarios de viviendas ya supera el 18 por ciento, y con previsión de incrementos. La financiación bancaria es cauta y España construye el 10 por ciento de las viviendas de la época del *boom*. La Administración debe acelerar la aprobación de proyectos y licencias para evitar subida de precios por desequilibrio entre oferta y demanda.

Los activos que se consideraban “especialistas” o “alternativos” son cada vez más institucionales. El cliente es mucho más multidisciplinar y sofisticado por lo que la profesionalización y diversificación de las consultoras ha ayudado a hacer un mercado más transparente, institucional y con mayor abanico de inversores en el largo plazo.

Apuntamos cambios en los hábitos del consumidor: creciente porcentaje de población que opta por el alquiler, demanda de espacio en las oficinas, auge del comercio electrónico, que propiciará que los centros comerciales adopten fórmulas como los *pop-ups* o la hibridación. Finalmente, los *Flagships* y el logístico irán de la mano.



Sandra Daza

Directora general de Gesvalt

“Apostar por la innovación”

Creemos que 2020 va a mantener la tendencia alcista del inmobiliario registrado en los últimos meses, con crecimientos sostenidos pero moderados en todos los segmentos del sector tanto en precios como en operaciones de compraventa. Poniendo el foco en la vivienda, esperamos un incremento contenido tanto de los alquileres como de los precios de compra en los grandes núcleos urbanos. En ciudades más pequeñas, dado el stock disponible y la cierta debilidad de la demanda, creemos que incluso podrían darse bajadas de precio. En cuanto a los retos del sector, el año 2020 será un año de estabilización y por tanto de consolidación. Es necesario seguir apostando por la transparencia en los procesos y fomentar una colaboración público-privada que garantice un marco estable de actuación para todos los agentes del mercado. Esto dotará de una mejora de la oferta, no solo en volumen sino también en términos de estándares de calidad. En nuestro caso, confiamos en la gran apuesta que estamos realizando por la innovación y la diversificación de nuestra actividad.



Juan Fernández Aceytuno

Consejero delegado de Sociedad de Tasación

“Reconversión del parque de vivienda”

Entendemos que el sector inmobiliario no es ajeno a las tendencias sociales y económicas globales que experimenta la sociedad. De cara al futuro hay tres grandes retos:

1.- Acceso a la vivienda, tanto en compra de primera vivienda como en alquiler. Los problemas que están experimentando generaciones de jóvenes y no tan jóvenes para acceder a la vivienda, derivado del esfuerzo en términos de implicación de los ingresos recurrentes (precio vs salario) en la compra de una vivienda, están afectando al sector desde hace años.

2.-Adecuación del sector residencial a los requerimientos derivados de los cambios demográficos, que están dando lugar a nuevas tendencias residenciales (*coliving*)

3.-Parque actual de viviendas en cuanto a su conversión con criterios de sostenibilidad imperantes, un aspecto crucial para las viviendas de hoy y del futuro.

Desde Sociedad de Tasación entendemos que el crecimiento será menor que en 2019, donde estimamos un 4,8 por ciento hace un año y parece que tiene visos de cumplirse.



José Carlos Saz

Consejero delegado de Habitat Inmobiliaria



Adolfo Ramírez Escudero

Presidente CBRE España



Miguel Pereda

Consejero de Lar España y consejero delegado de Grupo Lar



Jaime Pascual

Consejero delegado de Savills Aguirre Newman

“Disponibilidad de suelo finalista”

En 2020 el sector inmobiliario continuará con un crecimiento sostenido, aunque más moderado que el que hemos experimentado en 2019, y en consonancia con el panorama económico español y europeo en general. En la actualidad, existe una demanda de vivienda superior a la oferta de las promotoras que necesita ser satisfecha, por lo que se prevé que continúe existiendo un crecimiento moderado en el sector tal y como apuntan los últimos indicadores. En cuanto a la evolución de los precios de la vivienda en 2020, creemos que el crecimiento será moderado y sostenible, del orden del 2 por ciento-3 por ciento. Consideramos que esta evolución indica la buena salud del mercado, alejado del crecimiento de dos dígitos que resultaría insostenible.

Los principales retos del sector son la disponibilidad de suelo finalista o casi finalista, la obtención de licencias, los costes de la construcción y la accesibilidad a la vivienda de los jóvenes. Para dar respuesta a estos retos es clave que exista colaboración público-privada y trabajar mano a mano con la Administración.

“La digitalización, un papel clave”

De cara a 2020 prevemos otro ejercicio en positivo para el sector inmobiliario español en cuanto a captación de inversiones y al atractivo de los activos. Eso sí, estamos en un contexto de ralentización del crecimiento económico a nivel global, por lo que es previsible que observemos una mayor prudencia por parte de los inversores, que podría traducirse en ritmos de actividad más pausados, pero en ningún caso negativos. Destacar el sector residencial en alquiler y el logístico, dos segmentos que obedecen a criterios de demanda estructural y seguirán siendo muy dinámicos. En cuanto a los principales retos, creemos que el sector se encuentra en una fase de realineamiento de su actividad con las realidades del mundo actual. La incorporación de la tecnología y la digitalización de procesos juega un papel clave. Como industria, debemos implicarnos en el desarrollo de mejores entornos y eso pasa por ser parte de la solución a desafíos energéticos, medioambientales o sociales. Y sin perder de vista la necesidad de atraer el interés de los inversores con producto de calidad y que se adapten a sus necesidades.

“El ‘retail’ seguirá consolidándose”

La industria del *retail* continuará consolidando a lo largo de 2020 el importante proceso de transformación que ha venido desarrollando durante estos últimos años. En adelante, los centros comerciales van a ser el principal foco de atracción para el binomio del comercio físico y el comercio *online*. Lejos de ser opuestas, estas dos fórmulas se necesitan y se complementan; pueden reforzarse mutuamente si cuentan con una adecuada oferta tecnológica y de innovación.

En torno a estos valores, aquellos centros capaces de asegurar una oferta diferencial para sus *retailers* y para los clientes finales van a tener un excelente futuro. Los 15 activos de Lar España forman parte de ese selecto club, activos *core* y dominantes en sus áreas.

Nuestros esfuerzos se centrarán en el crecimiento rentable, la consolidación de nuestra plataforma como líder nacional en el mercado de *retail*, en el mantenimiento de la rentabilidad para nuestros accionistas y en el avance continuado de nuestras políticas de inversión ESG.

“Un marco de seguridad jurídica”

En cuanto a inversión, veremos gran actividad institucional en activos que generen flujos de caja predecibles para dar respuesta a la demanda de inversores con liquidez. Los segmentos oficinas, logístico y hoteles se mantendrán fuertes, pero al no haber suficientes activos tradicionales, continuará el incremento de interés en usos alternativos y residencial, a través de nuevos modelos que atienden a una tendencia de preferencia por usar frente a tener, impulsada por las nuevas tendencias globales como *coworking*, residencias de estudiantes, *senior* y *healthcare* o *coliving*.

Tenemos fundamentales sólidos y comparativamente superiores a la media europea. Las perspectivas para 2020 son buenas, pero es necesario asegurar un marco estable de trabajo en cuanto a certidumbre política y por supuesto, seguridad jurídica, y evitar caer en medidas que retraigan la actividad inversora, que a largo plazo es la que genera actividad económica, empleo y capacidad de generar bienestar. El reto en 2020 es la sostenibilidad del sector en todos los sentidos.



Oriol Barrachina

Consejero delegado de Cushman & Wakefield España

“El inversor sigue eligiendo España”

Los fundamentales de la industria inmobiliaria siguen siendo muy sólidos en España. Veremos ventas minoristas crecientes y un turismo internacional con mayores visitas y gasto, respaldando el crecimiento del PIB. Observamos niveles de demanda robustos, tanto desde los inversores como de los inquilinos. Madrid y Barcelona ocupan posiciones muy destacadas entre las ciudades preferidas por los inversores y se posicionan en segundo y tercer lugar en capacidad de generación de empleo. La capital es la tercera a nivel europeo en atracción de capitales internacionales al inmobiliario, mientras que la Ciudad Condal es un foco de atracción de tecnológicas y de talento internacional. Esto se traduce en un volumen importante de proyectos para 2020. La historia de éxito de España y las rentas crecientes de los activos hacen que nuestro país figure en las quinielas de propietarios, inquilinos e inversores desde 2014 y así va a seguir en 2020. El sector se enfrenta a un entorno marcado por la desaceleración económica y eventos como el *Brexit*.



Roberto Rey

Presidente y consejero delegado de Gloval

“Marco normativo: alquiler y socimis”

La actual incertidumbre se disipará tras la formación de gobierno, si bien deberemos estar atentos a cómo aborda el nuevo ejecutivo el marco normativo de las Socimis o el del alquiler. Los segmentos que cobrarán un mayor protagonismo en 2020, pueden intuirse en base a lo ocurrido en este último año: en el ámbito de las promotoras, el modelo *build to rent* seguirá ganando peso; el auge del *ecommerce* alargará sin duda el momento dulce que atraviesa el segmento logístico; y, entre los activos alternativos, el *coliving* o el *coworking* seguro que aumentarán también su cuota, sobre todo por los cambios en los patrones socioculturales de los más jóvenes.

Cabe apuntar que el sector inmobiliario español ha sabido adaptarse a una nueva realidad. Hoy, sus actores cuentan con más conocimiento y mayor profesionalización que imparte una menor incertidumbre sobre lo que está por venir. Desde Gloval seguiremos esforzándonos por incorporar más tecnología a nuestro negocio para ofrecer soluciones innovadoras que aporten auténtico valor añadido a nuestros clientes.



Alexander Vaughan

Socio director de Lucas Fox

“El comprador extranjero crece”

El 2019 ha vuelto a ser excepcional con un importante aumento de ventas, en parte motivadas por la finalización de proyectos de obra nueva y por un aumento en transacciones de viviendas *prime* -por encima de 900.000 euros-. Tendencias que se mantendrán en 2020, pese a que el mercado inmobiliario español entrará en una fase más madura. Así, factores que han permitido crecer como el empleo, unas condiciones económicas favorables o la demanda extranjera, evolucionarán positivamente, pero a un ritmo más constante. Los compradores extranjeros, que actualmente suponen el 12,5 por ciento, seguirán aumentando. Prevemos más compradores de América Latina atraídos por España, especialmente Madrid. Los precios ya no son tan competitivos como en 2013-14, sobre todo en Barcelona y Madrid, pero siguen siendo considerablemente inferiores respecto a los de París y Berlín o el Londres *pre-Brexit*. Si España logra formar un gobierno estable, será muy positivo. No dudamos de que el país seguirá siendo una opción de inversión muy atractiva.



Juan José Brugera

Presidente ejecutivo de Colonial

“Oficinas más innovadoras”

El sector es diverso y su análisis no puede ser homogéneo. En el sector patrimonialista de oficinas *prime* en el que trabaja Colonial, el mantenimiento del crecimiento de España entorno al 2 por ciento y la continuidad de los tipos de interés bajos deben seguir siendo en este 2020 un atractivo para el ahorro mundial.

A este entorno, Colonial ha sabido sumarle una propuesta sencilla basada en la creación de valor a partir de una actuación industrial y un gran rigor financiero que nos ha permitido ofrecer un retorno en forma de crecimiento en nuestro valor en torno a un 20 por ciento por año en el último lustro.

En los próximos años, habrá que ofrecer además un producto, en nuestro caso de oficinas, capaz de dar respuesta a las nuevas demandas. Colonial se ha adelantado, sumando a la oferta tradicional, la flexible con la marca Utopicus, incorporando la máxima innovación en servicios y digitalización y desarrollando nuestra política de ESG. Esto ha hecho que MSCI nos otorgue un *rating* 'AA' por segundo año consecutivo. Algo sólo al alcance de dos compañías del sector en Europa.



**Alfredo Sanz
Corma**

Presidente del Consejo
General de la Arquitectura
Técnica (CGATE)

En España el 11% de los hogares declara no poder mantener su vivienda a una temperatura de confort en el invierno. Y lo peor de todo, se atribuyen más de 7.000 muertes anuales a viviendas con temperaturas muy bajas

Salud y edificios: la clave tecnológica para las viviendas

Hace unos pocos meses escuché a unos expertos de la Universidad Pompeu Fabra reflexionar en una emisora de radio sobre la estrecha relación entre la pobreza energética y la salud. Aunque parezca mentira, en nuestro país y en pleno siglo XXI, todavía siguen muriendo de frío personas, incluso estando bajo techo.

Los datos son un auténtico mazazo. En España el 11 por ciento de los hogares declara no poder mantener su vivienda a una temperatura de confort en el invierno. Y lo peor de todo, se atribuyen algo más de 7.000 muertes anuales a viviendas con temperaturas muy bajas. Pero aún hay más: estas bajas temperaturas en el hogar están relacionadas con patologías respiratorias y cardiovasculares, empeoramiento de otras enfermedades, problemas de salud mental, etc.

Si como arquitectos técnicos seguimos reflexionando, seguramente nos pondremos a echar cuentas sobre cuántas de estas muertes podrían haberse evitado con la sencilla instalación de aislamiento térmico o de otras medidas de eficiencia energética en los edificios donde habitan las familias con alta vulnerabilidad. Valga este ejemplo para ilustrar la estrecha relación entre los edificios y la salud de las personas

que los habitan. Y ya no hablamos solo de la salud como la ausencia de enfermedad, sino en el sentido más amplio que le otorga la Organización Mundial de la Salud: “el estado de completo bienestar físico, mental y social”. Parece algo muy sencillo, pero realmente... no lo es.

Para llegar a este estado de bienestar total hay factores que nos influyen muchísimo. Desde nuestro estilo de vida, la alimentación, el deporte que practicamos y también, aunque no lo parezca, los edificios en los que vivimos.

A lo largo de los últimos años, son muchos los profesionales que han tratado de dilucidar la relación entre los edificios -no sólo viviendas, sino también oficinas, centros educativos, comercios, etc.- y la salud de las personas que los habitan. Para el Consejo General de la Arquitectura Técnica (CGATE) era muy importante recoger todo este conocimiento y trasladarlo a un documento que resumiese todos los aspectos de un edificio que pueden incidir en mejorar o empeorar la salud de las personas que viven o trabajan en ellos.

Fruto de esta reflexión ha nacido la guía *Edificios y salud. 7 llaves para un edificio saludable* que está disponible para su descarga gratuita en nuestra página web. El trabajo, que hemos desarrollado con la inestimable colaboración y

asesoramiento del Consejo General de Colegios de Médicos (CGCOM), desgrana, a través de ocho capítulos, siete aspectos fundamentales para conseguir un edificio saludable y asegurar la salud de sus usuarios, tanto a nivel físico como psicológico.

En concreto, son siete las llaves para alcanzarlo: bienestar térmico, calidad del aire, productos saludables, protección frente al ruido, iluminación, accesibilidad y calidad del agua. Todos los autores son Arquitectos Técnicos que no han dudado en sumarse a esta iniciativa y compartir sus conocimientos sobre los diferentes campos en los que son expertos. Porque no podemos -ni queremos- olvidar que nos mueve la obligación moral, como colectivo de profesionales, de contribuir a mejorar la sociedad y sus condiciones de vida. Es uno de nuestros principios fundamentales como profesión.

Nosotros, al contrario que otros profesionales como los médicos no realizamos un juramento público que, como el hipocrático, ponga la salud y la vida como las principales preocupaciones. Pero esto no es indicativo de nuestro grado de compromiso con estos aspectos fundamentales.

Ya sea una promoción de nuevas viviendas, una rehabilitación, o cualquier otra obra o actividad del proceso edificatorio en la que participe uno de nuestros compañeros Arquitectos Técnicos o aparejadores, todas las intervenciones tendrán en común el compromiso de salvaguardar la salud y las mejores condiciones de vida de sus futuros habitantes.

El trabajo realizado analiza también cómo los materiales de construcción y las soluciones constructivas afectan a la salud a lo largo de toda la vida útil del edificio.

La guía que acabamos de lanzar no olvida tampoco los cambios climáticos que se avecinan y que, dada la incapacidad mostrada hace unos días por las delegaciones reunidas en Madrid con motivo de la COP25, parecen imposible de evitar.

Estos cambios climáticos se van a manifestar en olas de frío y calor que tendrán efecto en personas frágiles y en catástrofes naturales que motivarán posibles migraciones por cambios en la habitabilidad de grandes zonas del planeta.

¿Estamos nosotros y están nuestros edificios preparados para hacer frente a estos esperados desafíos por el clima? La respuesta es clara y tajante: no. Si ni siquiera podemos evitar que haya familias que tengan que elegir entre comer o poner la calefacción, si hay niños y ancianos enfermos por el frío de sus viviendas, es porque nuestro parque edificado sigue mostrando sus graves carencias.

Una vez más la respuesta es la rehabilitación de nuestros edificios para dotarlos de confort térmico y acústico, para que sean espacios de bienestar, para que sean poco contaminantes y no sean auténticos sumideros de energía. Pero, sobre todo, rehabilitemos para garantizar la salud de las personas que viven en este parque edificado en un alto porcentaje obsoleto. Rehabilitemos para que ningún otro artículo tenga que comenzar citando esas 7.000 muertes por frío en hogares españoles.

La despersonalización de la pluralidad no resta dramatismo a la situación que viven determinados colectivos. La altura podemos definirla como la elevación sobre la normalidad y, en este tema debemos, como sociedad, estar a la altura de lo que de nosotros puede esperarse.

Alfredo Sanz Corma

Presidente del Consejo General de la Arquitectura Técnica (CGATE)

¿Están nuestros edificios preparados para hacer frente a los esperados desafíos por el clima? La respuesta es clara y tajante: no. Ni siquiera podemos evitar que haya familias que tengan que elegir entre comer o poner la calefacción



RIVER PARK, EL PROYECTO MÁS ESPERADO DE LA OPERACIÓN CALDERÓN

Gestilar inicia la comercialización de 223 viviendas de la primera fase de este residencial, que se desarrollará en el antiguo emplazamiento del Vicente Calderón en Madrid

EL ECONOMISTA

River Park, se desarrollará en el antiguo emplazamiento del Vicente Calderón, posicionándose como el proyecto urbanístico más importante de Madrid dentro de la M-30. Se trata de los dos únicos edificios que se construirán dentro de Madrid Río, ofreciendo vistas al Río Manzanares y en pleno centro de la ciudad. La promoción, que se prevé entregar a finales del 2022, contará con un total de 373 viviendas proyectadas en dos edificios de 150 y 223 unidades, con 525 plazas de garaje, y tendrán un precio a partir de 285.000 euros. Las viviendas de 1 a 4 dormitorios serán de diseño y contarán con acabados de alta calidad. River Park ofrecerá diferentes servicios como: pistas de pádel, piscinas para adultos y niños, canal de nado, solárium, área infantil, sala

comunitaria, *work space*, gimnasio, buzones inteligentes para entrega de paquetería, zona de lavado para mascotas y coches, zona de mantenimiento para bicicletas, espacios cardio protegidos, y áreas verdes, entre otros.

Para Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar, “se trata de una nueva zona residencial con una localización inmejorable que contará con todos los servicios y comodidades, con la que se pretende completar un barrio céntrico que contribuirá con el crecimiento y la expansión de la ciudad. Adicionalmente, nuestro *know how* y el conocimiento del mercado nos ha permitido plantear un producto que colaborará con la transformación y regeneración que queremos dar a toda esta zona”.

Una urbanización diseñada por Touza Arquitectos y con Calificación Energética A

Las viviendas se han ideado de acuerdo con criterios eco-sostenibles que incluyen entre otros altos niveles de iluminación, soleamiento y procedimientos de optimización de energía. Así, dispondrán de Calificación Energética A, lo que supone una disminución de emisiones de CO₂ y una reducción significativa de la demanda energética del edificio. River Park, ha sido diseñada por el prestigioso Estudio Touza, y es la respuesta a las necesidades de un comprador cada vez más exigente y habituado a nuevas tendencias que demanda practicidad, sostenibilidad y acabados de primera calidad.



DISEÑO Y CALIDAD EN **JARDINES DE CUATRO CAMINOS**

Darya Homes ofrece un innovador proyecto residencial en uno de los barrios más castizos de la capital. Viviendas de 1 a 3 dormitorios con garaje, trastero y piscina desde 230.000 euros

EL ECONOMISTA

Darya Homes ofrece un innovador proyecto de viviendas en Madrid en Cuatro Caminos de 1 a 3 dormitorios con garaje, trastero y piscina desde 230.000 euros donde cada espacio es único. Una promoción comercializada por Foro Consultores. Jardines de Cuatro Caminos es un complejo de 95 viviendas formado por cuatro edificios con zonas comunes. Un proyecto de diseño contemporáneo que enfatiza el clima de tranquilidad buscado en las zonas comunes y todo ello sin renunciar a vivir en el centro de Madrid.

Se ubica en un entorno totalmente consolidado, que cuenta con todos los servicios en comunicaciones: a cinco minutos del metro de Cuatro Caminos, multitud de líneas de autobús y a tan solo diez minutos de la estación de Nuevos Ministerios y del área de negocios AZCA-Castellana. Rodeado de todo tipo de servicios: el mercado Maravillas, tiendas de moda, supermercados, colegios y zonas verdes y deportivas. Se trata de un espacio residencial pensado para quienes buscan dar un salto cualitativo en su vivienda y en su vida. Para quienes tienen arraigo a uno de los barrios más castizos de Madrid. Para los que priorizan las calidades y los detalles y para quien busca la vivienda como inversión.





Un nuevo proyecto de Darya Homes, diseñado por el estudio de arquitectura Ortiz y León

Las viviendas cuentan con distintas distribuciones y están diseñadas con máximo cuidado y mimo, además de contar con excelentes calidades. El complejo, diseñado por el prestigioso estudio de arquitectura Ortiz y León es sinónimo de diseño, innovación y buen gusto. Con este proyecto quiere revitalizar una

de las zonas más castizas y consolidadas de Madrid, el barrio de Tetuán. La promoción está comercializada al 50 por ciento, las obras están ya iniciadas y la entrega está prevista para el primer trimestre de 2021. Es una oportunidad única para adquirir una vivienda nueva de diseño en el centro de Madrid.

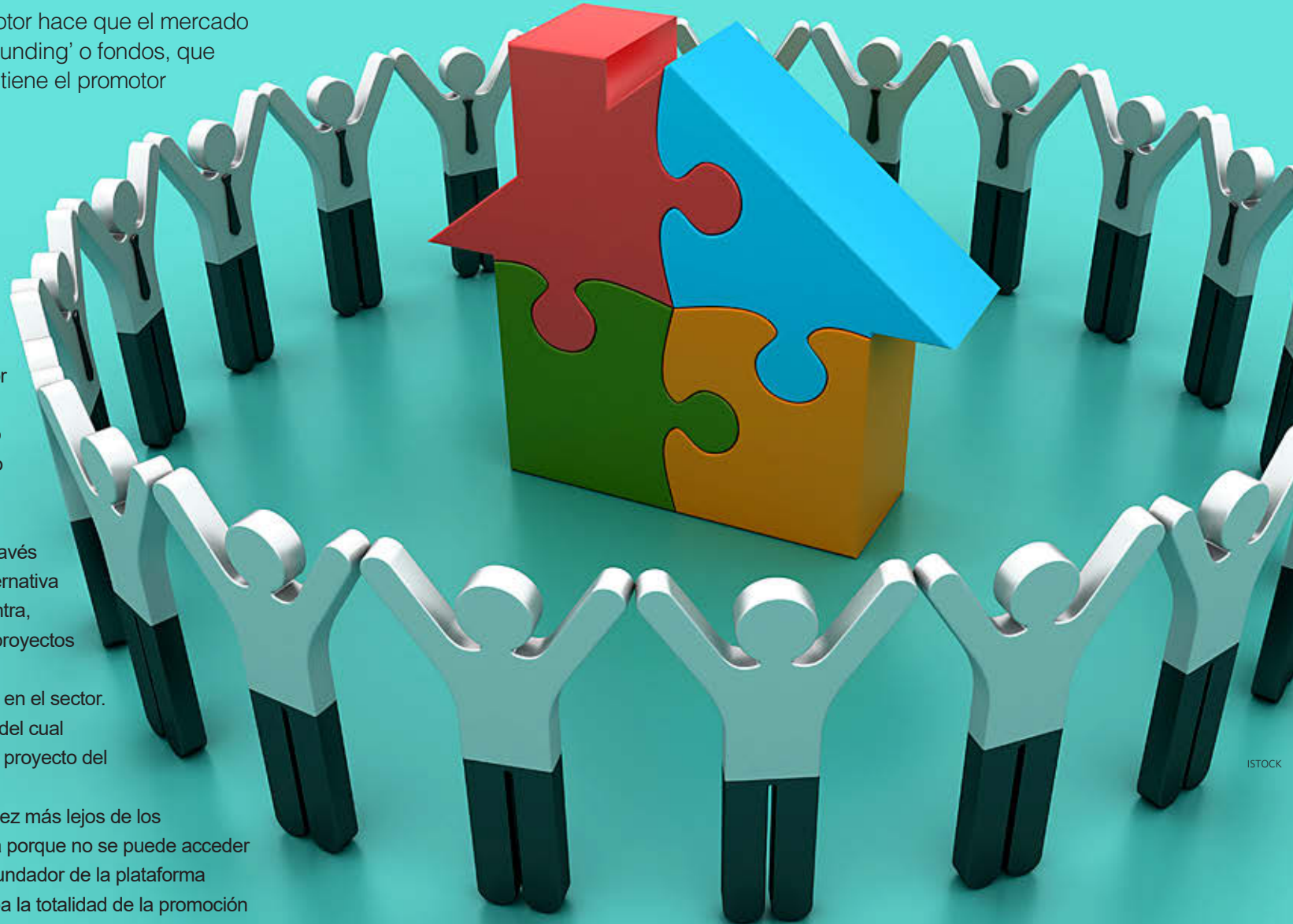
LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA ES EL 20% DEL CRÉDITO PROMOTOR

La limitación bancaria al préstamo promotor hace que el mercado busque otras vías de financiación: 'crowdfunding' o fondos, que sólo cubren los recursos propios que no tiene el promotor

LUZMELIA TORRES

La financiación alternativa en el sector inmobiliario lleva varios años operando en España. Este mercado comienza a desarrollarse en nuestro país proyectando liquidez para que empresas promotoras pongan en marcha sus proyectos residenciales. Hay varios actores a través de gestoras de fondos que dan financiación alternativa como Colliers International, Ibero Capital, o Alantra, entre otros, para financiar deuda y otro tipo de proyectos inmobiliarios. También están las plataformas de *crowdfunding* como otra alternativa para invertir en el sector. Este último es un método de inversión a través del cual cualquier ahorrador puede destinar fondos a un proyecto del sector y recibir intereses a cambio.

¿La financiación en el *real estate* está cada vez más lejos de los bancos? ¿Se acude a la financiación alternativa porque no se puede acceder a la tradicional? Según Diego Bestard, CEO y fundador de la plataforma Urbanitae, "antiguamente, el promotor financiaba la totalidad de la promoción desde el lado bancario, pero ahora las entidades no están entrando en la financiación de suelo y hay una necesidad de financiación en obra nueva del



ISTOCK

suelo y al no tener la financiación bancaria salen al mercado otros operadores como Urbanitae que es un *crowdfunding* que da capital a los promotores para que paguen el suelo y arranquen la promoción. Por tanto, considero que la financiación alternativa es complementaria a la bancaria y cada una entra en un momento del ciclo del promotor”.

De la misma opinión es Antonio de la Fuente, director de Corporate Finance de Colliers International. “El cambio regulatorio que se produjo en las entidades financieras después de la crisis ha hecho que una parte importante del negocio inmobiliario no se pueda financiar al menos cuando el promotor quiere, y esto ha provocado que salgan nuevos actores al mercado, ofreciendo financiación alternativa. Pero en este momento y en el estado incipiente que aún tiene esta financiación alternativa no es posible que financien el cien por cien de un proyecto de promoción residencial por lo que se tiene que recurrir también a la financiación bancaria y a recursos propios. Pero quiero romper una lanza en favor de la financiación alternativa porque el 20 por ciento del crédito promotor total lo ocupa la financiación alternativa y hace cuatro años esta vía no existía”.

Carolina Roca, directora general de Grupo Roca y vicepresidenta de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima) explica que hay que dejar claro que a día de hoy no se puede hablar de financiación alternativa sino de financiación complementaria porque en realidad lo que cubre son los recursos propios de la parte del crédito promotor donde el inmobiliario no llega para sacar adelante el proyecto. “El reto está en crear una financiación alternativa de verdad. En cualquier proyecto el planteamiento de la financiación bancaria es llegar a financiar el 65 por ciento del proyecto y el resto tiene que ser asumido con recursos propios por el promotor y es ahí donde ahora está entrando la financiación alternativa porque el promotor no tiene esos recursos propios, pero para que sea alternativa de verdad tiene que financiar hasta el final, algo que asume ahora la banca y eso es muy complicado. Actualmente hay en marcha unas 200.000 viviendas de obra nueva y las entidades existentes no llegan más que para financiar 50.000 unidades, luego hay que preguntarse cómo vamos a tener dinero para levantar 150.000 viviendas anuales que estimamos que necesita el mercado, y para cuya construcción se necesitarían unos 15.000 millones de euros”.

¿Quién aporta esa financiación alternativa?

Principalmente fondos internacionales y *family office* o pequeños ahorradores españoles, a través de *crowdfunding*. Entre los grandes fondos está Ibero Capital Management, que fue la primera en saltar al mercado con 400

La banca sólo
financia el 65%
del proyecto
residencial. EE



15%
El fondo que busque
rentabilidad del 15%
anual debe entrar en
la compra de suelo y
salir en 2 o 3 años

millones para financiar al sector promotor y luego se sumó Colliers International en España, que recibió el mandato en exclusiva de Marathon Asset Management para gestionar 200 millones destinados a la financiación de compra de suelo finalista. “Hay una demanda creciente de financiación no satisfecha por los bancos y los fondos están entrando y se financian prácticamente todos los productos, residenciales, compra de suelo, aperturas de centros comerciales, rehabilitación de hoteles, etc., y en casi todas las fases del proyecto menos en una, que es en el desarrollo de suelo, porque ahí los plazos de desarrollo son incompatibles con los planes de negocio. También se están financiando necesidades corporativas de compañías que acuden al MARF para descontar pagarés” apunta Antonio de la Fuente.

Un ejemplo de financiación de necesidades corporativas reciente es el registro de Pryconsa al nuevo programa de pagarés en el MARF. Con esta nueva herramienta para la emisión de pagarés la compañía podrá colocar un saldo vivo máximo de 100 millones, que le permitirá alcanzar plazos de hasta 24 meses de duración. El MARF es otra vía de financiación como en su día lo

fue la línea ICO de bonos y pagarés que dio el Gobierno. “Esta línea ICO estuvo vigente pero no se consumió, solo se utilizó el 10 por ciento y es una vía más de captación de financiación que se podría volver a recuperar porque es un acuerdo privado con las entidades financieras que no las comprometen con un préstamo promotor que es lo que está muy penalizado” apunta Carolina Roca.

Alfredo Díaz-Araque, presidente del IE Real Estate, afirma que “hay que buscar vías de solución alternativa porque la financiación por parte de la banca cada vez va a ir a menos y va a haber menos proyección de las entidades financieras al sector inmobiliario. La financiación alternativa es un fenómeno nuevo pero hay mucho recorrido en el mercado y se necesita llegar a un consenso entre financiados y financiadores”.

Otra de las vías que ha encontrado el sector promotor para sacar adelante algunos proyectos inmobiliarios ha sido a través del *crowdfunding*. Una de las plataformas más activas en el mercado actualmente es Urbanitae. “Con el *crowdfunding* se ha creado un nuevo financiador que es el pequeño ahorrador. Se está cambiando la forma de moderar ese capital. Antes el pequeño ahorrador metía en el banco su dinero y éste se lo prestaba a las promotoras para compra de suelo y para construir la promoción, pero esto ahora está cambiando y el pequeño ahorrador puede invertir directamente en el inmobiliario desde una cantidad de 1.000 euros. Hay que cambiar el flujo de ese capital para crear producto nuevo tanto de inversión como de financiación y con ese volumen, el pequeño ahorrador puede cubrir con creces la necesidad del sector promotor, ya que en vez de tener el dinero en el banco al 0 por ciento lo invierte en inmobiliario y gana una rentabilidad. En nuestro proyecto en Málaga, por ejemplo, el inversor puede tener rentabilidades por encima del 30 por ciento en dos años”, explica Diego Bestard. Desde que Urbanite abrió la plataforma en junio, han realizado cuatro proyectos en Madrid en: Hortaleza, Alcobendas y San Sebastián de los Reyes, y un proyecto abierto actualmente en Málaga. En total ha movido un volumen de inversión superior a 2,5 millones de euros.

Los expertos del sector aseguran que la financiación alternativa tiene futuro en España. “Hay mucho camino por recorrer por la limitación que tiene la financiación bancaria, sobre todo en el riesgo promotor y en esta incipiente financiación alternativa aconsejo a todos los inversores ser muy profesionales y estudiar bien el binomio rentabilidad-riesgo porque este es un negocio de riesgo y hay que tener una contención de todos los costes que intervienen en el proceso productivo para que todo salga bien”, concluye Carolina Roca.

La financiación bancaria es escasa, pero es más barata que la alternativa

Carolina Roca apunta que la financiación bancaria es escasa, pero más barata que la alternativa.

“Los márgenes en promoción están muy acotados. Se han encarecido los costes de suelo, construcción, financiación y gestión....hemos pasado de un interés del 2 al 10% y ahora se suma el incremento del coste de financiación alternativa.”

Antonio de la Fuente explica que “nadie puede competir con las condiciones de los bancos porque hacen un ‘dumping’ a los costes reales que tiene la financiación promotora en la vida de la promoción a cambio de quedarse con lo que buscan, que es un cliente por 25 años ligados a

una hipoteca vinculada a seguros y demás y no veo a la financiación alternativa ligada al cliente 25 años con los problemas de impagos que eso genera. Nuestro fondo busca rentabilidades del 15% anual y para eso tiene que entrar en la compra de suelo para salir en uno o dos años”.

Los márgenes en promoción están muy acotados.

DANIEL G. MATA





Nature
SONPARC
by Quabit

menorca

VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

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

C/ Capitán Haya, 1 Planta 12



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

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

Quabit 
Inmobiliaria

www.quabitsonparc.com



EE

¿CÓMO FUNCIONA LA PERSONALIZACIÓN DE VIVIENDAS?

Cada vez más, las promotoras ofrecen a sus clientes la posibilidad de personalizar las viviendas. Además, según apunta BNP Paribas Real Estate, gracias a herramientas como la inteligencia artificial, el 'big data' o la realidad virtual se les permiten visualizar todas las modificaciones de una manera muy fiable

EL ECONOMISTA

Las promotoras ofrecen diferentes opciones para personalizar las viviendas que componen sus proyectos. Adquirir una casa diferente dentro de una promoción donde todas se conciben con una misma distribución es un sueño para los futuros

propietarios. Las posibilidades ofrecidas para personalizar la vivienda no sólo giran en torno a colores o materiales sino también en el diseño de espacios diferentes, de tal forma que la vivienda se adapte totalmente al comprador. La personalización se puede llevar a cabo en promociones tanto de viviendas unifamiliares como vivienda en altura. Los cambios se pueden llevar a cabo con mayor facilidad si son relativos a los colores, siempre que se trate del mismo material. Si la elección se amplía a modificación de distribución interior o cambio de materiales, puede conllevar algún gasto adicional, aunque debemos tener en cuenta que algunos promotores realizan esa personalización gratuitamente. La redistribución del espacio es posible siempre y cuando no afecte a las instalaciones.

Las opciones más comunes de personalización son la elección de colores tanto en paredes como combinación en baños y cocina de suelo y alicatado. También se da a elegir el mobiliario de la cocina y la distribución del mismo, siempre y cuando respete las instalaciones eléctricas y de fontanería. Existen más elementos como la carpintería interior, armarios y los suelos de toda la vivienda que también gozan de gran demanda de personalización. La elección de color en tarima, puertas y armarios resulta muy interesante para el cliente, ya que impacta directamente con el amueblamiento y la decoración que colocará en un futuro. En cuanto a distribución, hay promotores que desde el principio diseñan con su equipo de arquitectos las diferentes opciones de *lay out* interior, de tal forma que el cliente conoce las posibilidades desde la primera visita. Este trabajo inicial, una vez sale el proyecto a la venta, ofrece seguridad tanto a la promotora como al cliente ya que ambas partes tienen más cerradas las opciones y están previamente aprobadas, por lo que a la elección realizada se le da el visto bueno de inmediato.

Además, hay que tener en cuenta una variable, y son los plazos de la obra. La elección, y más si ésta conlleva una modificación de la distribución, debe realizarse antes de terminar la estructura ya que posteriormente puede afectar a los tiempos de ejecución y a los plazos de entrega. Gracias a las últimas prestaciones tecnológicas, en los últimos años el cliente tiene una mayor facilidad para personalizar una vivienda. Herramientas como la inteligencia artificial, *big data* o realidad virtual nos permiten visualizar todas las modificaciones de una manera muy fiable. De esta manera, los diferentes propietarios no han de esperar a que la obra esté acabada para saber con certeza cuál es el resultado final de esa personalización. Podemos predecir que la sostenibilidad será uno de los aspectos clave del futuro. El diseño y arquitectura se adaptará al entorno y a las necesidades de los clientes a través de techos solares o la aerotermia que contribuirán, a la vez, a hacer del mundo un lugar mejor.

**Diseñamos
pensando en ti**


Gestilar

690 06 06 06
www.gestilar.com



NACHO MARTÍN

RICARDO SOUSA

Consejero delegado de Century 21 España

LUZMELIA TORRES

Century 21 España cierra 2019 con los objetivos cumplidos que se marcaron a principios de año, lo que les ha permitido consolidar su presencia en todo el territorio español marcando un hito con la apertura de su nueva oficina central en Madrid, en su apuesta por el mercado español. Ricardo Sousa, consejero delegado de Century 21 España se siente orgulloso de los objetivos alcanzados en 2019 y mira el 2020 con un nuevo plan de negocio a largo plazo.

¿Cómo afronta Century 21 el nuevo año 2020?

Tenemos un plan y visión a largo plazo que nos permitirá un crecimiento coherente, progresivo y consistente en todo el territorio español. La prioridad está en consolidar nuestra presencia en la provincia de Barcelona, Comunidad de Madrid, Costa Brava, Costa Dorada, Costa del Sol, Islas Canarias y la zona de Levante. Dado que el gran reto del sector es actualmente convertimos en una marca relevante para el consumidor, desde la red Century 21 estamos focalizando nuestra inversión en mejorar las herramientas tecnológicas y fomentar la formación de nuestros equipos.

¿Qué ofrece Century 21 al cliente? ¿Cuáles son las últimas novedades

“El Gobierno tiene que dar incentivos para potenciar la oferta y subvenciones a los jóvenes para el alquiler”

que ha puesto en marcha la compañía?

La marca Century 21 tiene hoy presencia global. Actualmente contamos con más de 10.000 oficinas en 88 países en todos los continentes. Nuestra notoriedad de marca es, sin duda, una ventaja competitiva para atraer a nuevos clientes y poder reclutar a los mejores colaboradores. Además, nuestro sistema de trabajo está creado para mejorar la productividad de los equipos y preparar un servicio de calidad y relevante para los consumidores. Para finalizar, destacaríamos nuestras estructuras de soporte que tenemos para los franquiciados como la tecnología, nuestro equipo de formadores, de marketing y la economía de escala para que el joven emprendedor pueda enfocar su negocio y poder hacerlo evolucionar con el tiempo.

Como últimas novedades hemos puesto en marcha nuestra nueva App para dispositivos móviles con la incorporación de la Inteligencia Artificial, así como la presentación de dos estudios, uno sobre la accesibilidad de los jóvenes españoles a la vivienda en nuestro país en cuanto a la compraventa y alquiler, y un segundo sobre la capacidad de acceso a la vivienda por parte de las familias españolas según la tasa de esfuerzo recomendada por entidades de prestigio.

La tecnología es una herramienta clave en el sector ¿Qué pasos está dando Century 21 con las nuevas tecnologías?

El gran reto para el sector y para el consumidor es identificar la herramienta más útil para el momento actual. Debemos no sólo conocer las tendencias del mercado inmobiliario sino poder anticiparnos a ellas integrando tecnología y experiencia humana, y es lo que desde Century 21 hacemos a través de los 1.500 profesionales que hoy en día trabajan en la compañía. El equipo de desarrolladores, programadores y diseñadores ha creado un sistema que nos permite gestionar la información integrando la tecnología disponible más relevante de forma más eficaz.

¿Cómo están cambiando las nuevas formas de comercializar una vivienda?

Hemos pasado de una lógica transaccional y de producto a una lógica relacional y de servicio. De un agente inmobiliario que se limitaba a enseñar pisos y colgar pisos a un agente inmobiliario que debe dar una atención personalizada al cliente. Hoy el agente asiste y asesora a su cliente para tomar una buena decisión y le proporciona las soluciones más adecuadas para conseguir satisfacer sus necesidades.



NACHO MARTÍN

“Century 21 cuenta con 10.000 oficinas en 88 países del mundo”

“Sostenibilidad, eficiencia e innovación: el pilar de las ciudades”

“El precio de la vivienda se estabilizará en el centro de las ciudades”

Century 21 es una empresa comprometida con el desarrollo de un futuro sostenible ¿qué retos tiene el sector en esta materia?

El sector inmobiliario no es ajeno a lo que ocurre en la sociedad. Su actividad impacta directamente en la calidad de vida de las personas y moldea el urbanismo de barrios, pueblos y ciudades. En 2050 dos tercios de la población mundial vivirá en ciudades según la ONU. Por este motivo es necesario buscar vías de crecimiento que fortalezcan la actividad inmobiliaria pero la sostenibilidad, la eficiencia y la innovación serán los pilares sobre los que debemos plantear un nuevo paradigma para nuestras ciudades que ya no tendrá vuelta atrás. Esta responsabilidad debe impregnar todo todas las fases del proceso, desde la planificación urbana con una selección sostenible del suelo para edificar, el proceso de construcción, el mantenimiento de la vivienda cuando se habita y hasta su demolición

¿Cómo está evolucionando el sector de la franquicia inmobiliaria?

Aún es un sector muy atomizado pero la tendencia es para una mayor concentración en marcas con escala global con capacidad de inversión en I+D, formación, tecnología y servicios relevantes para los consumidores. Lo cierto es que el sector de la intermediación inmobiliaria está evolucionando de una forma claramente positiva. Gracias a la estabilización del mercado, estamos consiguiendo una mayor profesionalización y prestigio del sector, permitiéndonos así crear un verdadero valor añadido al mercado. Estamos ante un sector estratégico y fundamental en la cadena de valor de la industria inmobiliaria, el hecho de que los agentes inmobiliarios tengan un contacto directo con la demanda y que conozcan la proximidad local, les convierte en un activo fundamental para conseguir una evolución sostenible del mercado inmobiliario en general y del de franquicias inmobiliarias en particular.

¿Estamos ante un cambio de ciclo? ¿Cómo van a evolucionar los precios de la vivienda en 2020?

Los indicadores macroeconómicos y financieros nacionales son positivos. La verdad es que no hay exceso de oferta ni tampoco de endeudamiento por parte de las familias, pero sí se percibe demanda tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Dicho esto, tengo una visión prudente pero optimista con respecto al mercado inmobiliario en 2020. Los precios en el mercado de la vivienda tenderán a estabilizarse en los principales centros urbanos, pero la tendencia en alza podrá continuar en los mercados periféricos y ciudades secundarias. Aun así, necesitamos una visión



NACHO MARTÍN

estratégica a largo plazo y una regulación para el crecimiento sostenible de la economía, del país y de las condiciones de vida de las familias. Lo fundamental es que las autoridades y los operadores privados tengamos una visión integrada y estratégica a largo plazo con soluciones estructurales para la vivienda evitando ceder ante la tentación de implementar medidas cortoplacistas y puntuales.

El acceso a la vivienda se está convirtiendo en un problema social en España ante las dificultades existentes para adquirir una casa por la falta de ahorro y los altos precios del alquiler. ¿Cuál es el esfuerzo que tiene que realizar una familia para pagar una hipoteca o un alquiler?

En Century 21, nuestra principal preocupación es la disminución del poder adquisitivo de las familias españolas. España sigue teniendo una gran capacidad de atracción para el cliente internacional -tanto para el pequeño inversor que busca una casa para sus vacaciones o para empresas que

“España sigue siendo un país atractivo para el inversor extranjero”

“Es necesaria una estabilidad jurídica en el mercado del alquiler”

invierten en España- y en esta situación no hay problema, aunque no hay que dejar de prestar atención a otros países, porque no estamos solos a nivel global.

Con nuestro estudio sobre la Accesibilidad de los Españoles a la Vivienda, hemos podido saber que con la renta neta disponible media de las familias españolas, estas podrían adquirir una vivienda de más de 100 metros en todas las capitales analizadas en el informe y en todas es posible comprar una casa de dimensiones superiores a las que permite el alquiler, con una mensualidad equivalente a un tercio de la renta neta disponible. La única excepción está en Barcelona, donde la renta neta media de la unidad familiar asciende a 3.377 euros, lo que permitiría a los barceloneses acceder a una vivienda de 95 metros en el caso de compra, con una tasa de esfuerzo del 31 por ciento, y de 65 metros si se trata de alquiler, incrementándose en este caso la tasa de esfuerzo hasta el 44 por ciento. A la capital catalana le seguiría Madrid, donde bajo los mismos criterios de tasa de esfuerzo, y contando con que la renta neta disponible mensual de la unidad familiar madrileña es de 3.568 euros, la diferencia entre la superficie accesible de compra (110 metros) y alquiler (75 metros) es de 35 metros y, donde la tasa de esfuerzo para la compra supone un 27 por ciento mientras que, sobre el alquiler, la tasa asciende hasta el 44 por ciento.

¿Qué dos puntos debería incluir el nuevo Gobierno en la agenda política para el sector inmobiliario?

Incentivos para potenciar la oferta de vivienda ajustada a la clase media española y subvenciones para que los jóvenes puedan alquilar su primera vivienda en los centros de las ciudades.

¿Cuál es la tendencia en el mercado residencial para los próximos años?

Es muy difícil anticipar tendencias en el mercado residencial, los cambios son constantes en la sociedad y en la economía. Consideramos que estamos en un proceso de ajuste de la oferta con respecto a la demanda. Existe una estabilización general del mercado y pequeños ajustes en algunos centros urbanos como Madrid y Barcelona. Pienso que es necesaria una estabilidad jurídica, en especial en el mercado del alquiler, para dar confianza a los inversores y llevarlos a apostar por este mercado del alquiler residencial. Es importante reflexionar y tomar medidas estructurales con visión a largo plazo tanto para el sector inmobiliario general como para la vivienda en particular.

Cuando
encuentras
tu casa,
lo sientes.

metrovacesa



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



Maximilian Martin

Responsable global de
Filantropía en Lombard Odier

El dilema del déficit de conservación mundial es que las inversiones en patrimonio cultural y monumentos a menudo generan dividendos para las comunidades locales muy superiores a los costes

El patrimonio como impulsor de la economía local y de empleo

El mundo se enfrenta a un importante déficit de conservación de los monumentos y del patrimonio construido. Esto es angustiante, y no sólo porque significa que algunos de nuestros edificios más bellos e históricamente más importantes se están literalmente desmoronando.

El dilema del déficit de conservación mundial es que las inversiones en patrimonio cultural y monumentos a menudo generan dividendos para las comunidades locales muy superiores a los costes. Además, crean empleos gratificantes y bien remunerados que, de otro modo, correrían el riesgo de desaparecer por completo, y con ellos, conocimientos y habilidades centenarias.

En todo el mundo, los monumentos y el patrimonio construido sostienen innumerables economías locales. Un estudio realizado en Irlanda en 2009, por ejemplo, reveló que el conjunto histórico construido del país soportaba casi 37.000 puestos de trabajo a tiempo completo y contribuía con 1.400

millones de euros a la economía irlandesa.

En 2013, un estudio realizado en Francia reveló un nivel similar de contribución al empleo en relación con el tamaño de la población del país, con algo más de 500.000 puestos de trabajo respaldados por el patrimonio construido en un país con 14 veces la población de Irlanda.

No obstante, sólo pocos puestos de trabajo sostenidos por el patrimonio construido se encuentran dentro de los propios edificios. Tanto en el caso francés (6,6 por ciento) como en el irlandés (5 por ciento), menos del 10 por ciento de los puestos de trabajo relacionados con el patrimonio construido se encuentran en el interior de los propios edificios. La gran mayoría puede clasificarse como actividades relacionadas con el turismo, como es el caso del personal de los hoteles y restaurantes, cuyas actividades proceden en gran medida de los visitantes de monumentos y edificios históricos, o de las industrias relacionadas con la construcción y el mantenimiento.

Por lo tanto, no es de extrañar que las inversiones en monumentos y patrimonio construido a menudo se dupliquen gracias a los beneficios económicos que producen. Según Agnès Evren, Vicepresidenta de Educación y Cultura de la región de Île-de-France, que rodea e incluye a la ciudad de París, la región obtiene un beneficio económico de hasta 70 euros por cada euro que invierte en la conservación del patrimonio.

Esto sí que es un efecto palanca, pues el valor económico añadido de algunos monumentos europeos famosos como la Torre Eiffel, el Coliseo de Roma o la Sagrada Familia generan un impacto en la economía local de más de 500.000 millones de euros en el primer caso y 100.000 millones de euros en el caso de los monumentos más emblemáticos de Roma y Barcelona.

Vale la pena detenerse aquí para examinar más a fondo el aspecto de la creación de empleo en la conservación de monumentos y patrimonio. La industria de la construcción en general es un fuerte motor de creación de empleo y crecimiento, pero la preservación y restauración histórica genera más empleos por unidad de inversión que incluso otros tipos de construcción. Cuando se construyen nuevos edificios, la regla general es que los costes se dividen aproximadamente de manera uniforme entre los materiales y la mano de obra. Sin embargo, en el caso de la restauración del patrimonio, la

proporción se inclina significativamente hacia la mano de obra, que habitualmente representa entre el 60 por ciento y el 80 por ciento de los proyectos de restauración del patrimonio y puede llegar hasta el 90 por ciento.

Además, la menor vida útil de los componentes utilizados en los edificios más antiguos -generalmente de 25 a 40 años- significa que necesitan una renovación más frecuente que las construcciones más nuevas, lo que constituye una fuente recurrente de empleo.

El patrimonio construido y los monumentos, por lo tanto, pueden contribuir significativamente a las comunidades que los albergan. Por desgracia, cada vez es más difícil encontrar personas con la formación especializada necesaria para mantener nuestro patrimonio arquitectónico colectivo.

Hay pocas estadísticas sobre el tema, pero las que existen pintan un panorama nefasto. Un informe de 2009 del Consejo Europeo, por ejemplo, reveló que de las 109.000 personas que trabajaron en la restauración del patrimonio en Inglaterra en 2008, menos de una de cada tres estaban cualificadas para utilizar técnicas y materiales históricos.

Este sería un grave problema si se limitara únicamente a los que sostienen las palas y los martillos, pero también se aplica a los arquitectos e ingenieros, lo que significa que los proyectos de restauración pueden verse socavados por la falta de cualificación en todos los niveles.

Maximilian Martin

Responsable global de
Filantropía en Lombard Odier

La menor vida útil
de los componentes
utilizados en los
edificios más antiguos
-generalmente de 25
a 40 años- significa
que necesitan
una renovación
más frecuente que
las construcciones
más nuevas

LOS FONDOS FRENAN LA COMPRA DE LADRILLO A LA BANCA

Los grandes inversores se muestran cautos a la hora de adquirir lotes de préstamos vinculados a inmuebles y pisos de las entidades y exigen descuentos extra, que la banca no quiere asumir

FERNANDO TADEO

La inestabilidad política está bloqueando la venta de carteras vinculadas al ladrillo por parte de los bancos en nuestro país. Según señalan fuentes del sector, distintas entidades se han visto obligadas a posponer este tipo de operaciones ante la falta de un Gobierno y la incertidumbre que genera la posibilidad de que Podemos llegue al Ejecutivo, lo que está suponiendo un retraso en la limpieza de los balances del conjunto del sistema.

De hecho, en los nueve primeros meses del pasado ejercicio, la gran banca solo consiguió rebajar en unos 5.000 millones sus activos deteriorados -morosos e inmuebles adjudicados-, una cantidad que se queda corta si se compara con las previsiones iniciales, de unos 15.000 millones o 20.000 millones, o de los más de 70.000 millones de improductivos que el sector



logró traspasar a los grandes fondos y gestoras en 2018 gracias a los grandes lotes que se sellaron.

En esta parálisis no solo está influyendo la falta de Gobierno después de dos convocatorias electorales, sino la ralentización económica, ya que los compradores no están dispuestos a arriesgarse a adquirir si no tienen un horizonte claro para venderlos posteriormente. Sin embargo, desde el sector financiero se asegura que el principal motivo de este frenazo se debe a la inseguridad en la política gubernamental en materia de vivienda, por la influencia de la formación liderada por Pablo Iglesias. Un intervencionismo en precios generaría una distorsión en el mercado de tal magnitud, que podría suponer pérdidas para los fondos que han acumulado grandes volúmenes de activos adjudicados o de deudas impagadas con la garantía de los inmuebles en las entidades.

Un estudio de Fedea advertía recientemente, por ejemplo, que limitar el precio de los alquileres reducirá la oferta de vivienda disponible y rebajará los incentivos a invertir en nuevos inmuebles destinados al alquiler. El conjunto de la banca suma aún 40.000 millones de euros en pisos y suelos en sus balances, además de 24.000 millones de créditos morosos vinculados al ladrillo -más de 17.500 millones ligados a hipotecas de particulares y 6.500 millones a empresas promotoras-. Una cantidad que el sector tiene que desaguar para incrementar su rentabilidad.

Rentabilidad y pérdidas extra

De hecho, el Banco de España ha cuantificado en 3.000 millones el aumento de sus ganancias netas y, por tanto, de sus retornos del capital, con la desinversión de todo este lastre para sus cuentas de resultados, que desde que estalló la crisis ha incrementado sus costes mediante la subida de las provisiones y los gastos operativos. Es más, con el organismo supervisor, en un ejercicio teórico, ha calculado que con esta limpieza el sector podría rozar los niveles de rentabilidad que exigen los inversores. Ahora están un 40 por ciento por debajo del 10 por ciento que reclama el mercado para apostar por los valores bancarios.

Debido a la incertidumbre, además de mermar su apetito por estos activos, está exigiendo descuentos adicionales en precios para adquirir las carteras que están en venta o que las entidades pretenden colocar para sanearse. Esto está provocando que algunas entidades no vean con buenos ojos materializar una venta porque les obliga a realizar provisiones para cubrir deterioros, es decir, a asumir pérdidas extra y, por tanto, afean más los ya de



ISTOCK



ISTOCK

por sí malos resultados. Eso sí, en los últimos días, algunos grupos sí se están permitiendo el traspaso de algunos lotes debido a una mejor posición, como la llevada a cabo hace dos semanas por Kutxabank, que se ha desprendido de un lote de créditos con garantía real de un nominal de 385 millones. Ha decidido dar el paso en la operación, ya que una parte de ellos estaban calificados como fallidos, por lo que estaban cubiertos con dotaciones al cien por cien y, por tanto, no requieren de ajustes extras.

Las entidades y los fondos, por contra, están cerrando transacciones de una manera más contundente sobre activos sin garantías -créditos empresariales y al consumo-. Así, BBVA se ha desprendido en los últimos días de 2.500 millones, mientras que CaixaBank, de 865 millones. Ambos lotes han sido tomados por la gestora Intrum.

Para este año, el sector financiero espera que las desinversiones inmobiliarias puedan acelerarse una vez se haya formalizado un Gobierno y que éste no aplique medidas que desincentive el atractivo que ahora tiene para los fondos. Desde que se inició la recuperación estos inversores han adquirido un total de 200.000 millones, entre las que se encuentran préstamos de todo tipo -no solo vinculados al ladrillo-, además de inmuebles. Es decir, dos tercios de los activos dañados.



CBRE GI compra a LaSalle una de las sedes de Repsol en Madrid

CBRE Global Investors, selló a pocos días de cerrar el 2019, la compra del edificio de oficinas ubicado en el número 23 de la calle General Lacy. Se trata de la sede de Repsol para su negocio de electricidad y gas, por la que CBRE GI ha pagado 47 millones de euros al fondo LaSalle Investment Managenet, que se hizo con el inmueble hace apenas un año, en diciembre de 2018. Hasta el verano de 2018 el edificio, que antiguamente fue un almacén de Tabacalera, estuvo ocupado por la consultora inmobiliaria Savills Aguirre Newman, que precisamente a actuado como asesor en la operación por la parte del comprador.



Therus ultima un acuerdo con L'Oréal para su nueva sede

L'Oréal va a protagonizar una de las grandes operaciones de llave en mano del año en el mercado de oficinas. Según han confirmado distintas fuentes del sector a *elEconomista*, la firma de cosmética y belleza ultima un acuerdo con la promotora francesa Therus para instalar su nueva sede en la zona de Julián Camarillo, bautizada por los grandes propietarios de este barrio como *Madbit*. Esta operación será uno de los llaves en mano más grandes que se lleven a cabo en los próximos años en el mercado de oficinas de Madrid, ya que la nueva sede contará con unos 18.000 metros cuadrados y se levantará con los máximos estándares de eficiencia.



Union Investment y Generali compran el centro Puerto Venecia

El centro comercial Intu Puerto Venecia cambia de manos en una operación de 475 millones de euros. Union Investment y Generali Real Estate han llegado a un acuerdo con los actuales propietarios, Intu y CPPIB, para convertirse en los nuevos dueños de uno de los complejos de compras y ocio más grandes de España. El centro, ubicado en Zaragoza y por el que pasan unos 19 millones de visitantes al año, es uno de los cinco destinos de compras más importantes de nuestro país, con una superficie comercial total de 120.000 metros cuadrados.



Mutua invierte 65 millones en reformar las Torres Colón

Mutua Madrileña invertirá más de 65 millones de euros en reformar las emblemáticas Torres Colón para convertirlas en un "nuevo icono de la ciudad de Madrid", explica Ignacio Garralda, presidente del grupo. Con esta reforma el inmueble se convertirá en el primer edificio de oficinas en altura de consumo casi nulo de Madrid. Según al compañía, las obras de reforma están en proceso de licitación y serán adjudicadas en enero de 2020. El nuevo diseño cuenta con el visto bueno de la Comisión para la Protección del Patrimonio Histórico-Artístico y Natural (CPPHAN) del Ayuntamiento de Madrid.



EXCELENCIA AL SERVICIO DE TU
RENTABILIDAD



LA VENTA EN INTERNET CRECERÁ DEL 13% AL 18%

La introducción del comercio electrónico ha cambiado radicalmente la logística de la gran distribución. Aunque los negocios 'online' lideraron esta revolución, los distribuidores tradicionales, con sus extensas redes de tiendas, se han sumado

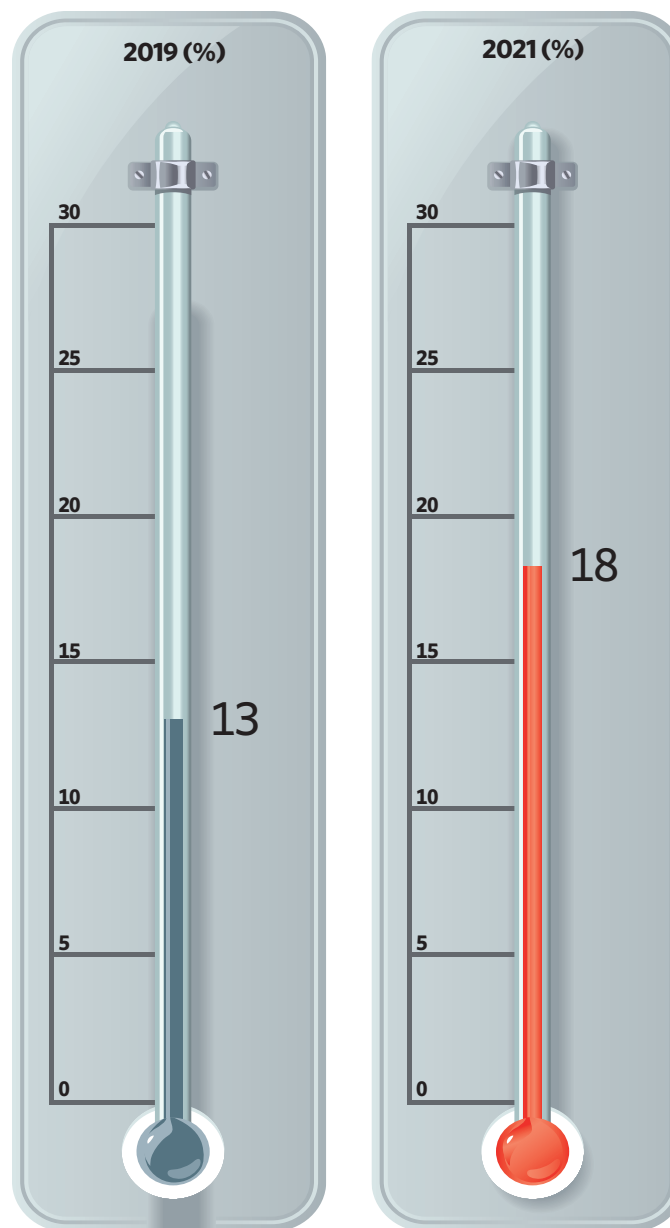
ELECONOMISTA

Según JLL, la venta en Internet está creciendo a diferentes velocidades en cada país y región y presenta diferentes niveles de penetración. Se prevé que la penetración mundial de las ventas en línea crecerá del 13 por ciento actual al 18 por ciento antes de 2021. Y ello a pesar de la desaceleración del crecimiento de algunos de los mercados electrónicos más maduros, como China y el Reino Unido, donde la penetración de Internet ha alcanzado en 2019 el 24 por ciento y el 18 por ciento de las ventas minoristas totales, respectivamente.

La introducción del comercio electrónico ha cambiado radicalmente la logística de la gran distribución y durante los últimos años estos cambios se han vuelto más estructurales y rápidos, e incluso para algunos operadores, existenciales.

Cuota del comercio 'online'

VARIACIÓN ↑ 5 p.p.



Fuente: JLL.

elEconomista

Aunque los negocios de distribución cien por cien en línea lideraron esta revolución, los distribuidores tradicionales, con sus extensas redes de tiendas, han tenido que responder. En algunos sectores, como la moda, hasta el 50 por ciento de las compras en línea pueden ser objeto de devolución; para muchos operadores, el volumen de devoluciones es tan elevado que sus clientes se han convertido en su mayor proveedor.

Las ventas minoristas han duplicado su tamaño en todo el mundo desde el año 2000 y se han convertido en un sector dinámico y verdaderamente internacional. Dado que el sector ha evolucionado y la gama de productos disponibles se ha ampliado, se ha producido una explosión de nuevos actores. La venta minorista se ha convertido en un caldo de cultivo para la innovación y los nuevos conceptos y la competencia es feroz. Algunas áreas del sector, las que han sido incapaces de innovar, también han sufrido saturación, estancamiento y falta de inversión. En la mayoría de categorías de productos, los márgenes de las multinacionales de distribución se han erosionado durante los últimos cinco años. Entre los retos para el comercio electrónico hay que citar el de pasar de garantizar la disponibilidad de productos en la tienda -disponibilidad *en el estante*- a satisfacer a los consumidores, que esperan que la entrega sea en el momento y lugar que decidan.

Los plazos de entrega previstos de los pedidos se han reducido espectacularmente, desde un plazo típico de varios días para las tiendas hasta las entregas en el mismo día que cada vez caracterizan más al comercio electrónico.

El número de unidades por pedido es mucho menor con el comercio electrónico y los costes de tránsito/entrega por unidad son mucho mayores. La volatilidad de la demanda de comercio electrónico es mucho mayor que la volatilidad que experimentan las tiendas. El volumen de devoluciones en el comercio electrónico es mucho mayor que en las tiendas -hasta el 50 por ciento en la ropa que se vende en línea- y puede erosionar considerablemente la rentabilidad. En el comercio electrónico, el cliente se ve afectado inmediatamente por cualquier incidencia/error logístico.

CENTURY 21.®

LO HACEMOS TODO
POR TU CASA



CENTURY21.ES

EL 50% DE LAS BÚSQUEDAS POR INTERNET **SE HARÁ POR VOZ**

Las primeras promotoras en sumarse a la conectividad por voz son Neinor Homes que incluye 'Google Homes', solo para dentro de la vivienda y Vía Célere, con Amazon Alexa, para dentro y fuera del hogar

LUZMELIA TORRES

Vía Célere estrena
Amazon Alexa en
Residencial
Dehesa de la Villa.



La voz se ha convertido en la nueva realidad de las búsquedas en Internet. En 2020, se harán más del 50 por ciento de las búsquedas por voz y el 30 por ciento de las mismas serán sin una pantalla. Actualmente más del 25 por ciento de jóvenes ya utiliza *voice search* en sus dispositivos móviles, según datos de comScore.

En el mercado existen cuatro tipos de asistentes de voz: *Ok Google*, *Alexa*, *Siri* y *Cortana*. Y tres tipos de dispositivos: *Apple Homepod*, *Google Home* y *Amazon Echo*.

Los usuarios utilizan principalmente el *voice search* o búsqueda por voz, para preguntas generales como consultar el tiempo, escuchar música, poner alarmas, crear recordatorios, ver el calendario, etc., pero también se utiliza para la automatización del hogar.

Ofrecer una casa inteligente o *smart home* es la tendencia de las promotoras en este nuevo ciclo inmobiliario y algunas empiezan a cerrar alianzas con compañías tecnológicas como Google o Amazon, para dar al usuario un servicio conectado por voz.

“Estamos en un momento de la tecnología que podemos definir *voice moment* como ahora dicen los americanos, algo que ellos llevan implantando desde hace dos o tres años. La manera de comunicarnos con las máquinas y con el entorno ha cambiado. Hoy en día, es mucho más sencillo conectarnos vía voz que vía *typing* por móvil o portátil. Hemos tenido un momento de *móvil voice interface* y ahora se está configurando toda la usabilidad a través de la voz. El usuario ya está entrando y cada vez se demanda más”, afirma José Vizner, fundador y consejero delegado de Viiz, empresa desarrolladora de skills para *Alexa* de Amazon.

La compañía Google fue la primera que lanzó su altavoz inteligente en español, mediante el cual puedes controlar los aparatos y los servicios de dentro de una casa. Neinor Homes llegó a un acuerdo con Google para incluir *Google Home* o *Google Mini* como estándar en todas sus casas, para llevar la vivienda inteligente al mercado de obra nueva residencial. Con *Google Home*, el cliente puede interactuar con el dispositivo gracias al asistente virtual *Google Assistant*, con el objetivo de que éste facilite la vida del usuario en su hogar. Con las herramientas de *Google Home* se pueden controlar los dispositivos en toda la casa usando comandos de voz. El usuario solo tiene que decir: “Ok Google, buenos días”. De esta forma puedes controlar con la voz el funcionamiento de los aparatos domésticos. Activar el ventilador desde la cama, encender las luces o regular el termostato para modificar la temperatura de la habitación son algunas de las

opciones que permite este asistente inteligente para el hogar. Nada más abrir los ojos, informará de la temperatura prevista para ese día, repasará los eventos programados o leerá los titulares de las noticias de última hora.

Para Neinor Homes, esta alianza es el mejor reflejo de la firme creencia que tiene la promotora de que el futuro pasa, sí o sí, por la innovación y la apuesta por la tecnología, pero siempre poniendo al cliente y sus necesidades como objetivo final. “Continuaremos trabajando en esta línea para traer a los hogares nuevos dispositivos que nos acerquen a la verdadera *smart home*” apuntan desde Neinor Homes.

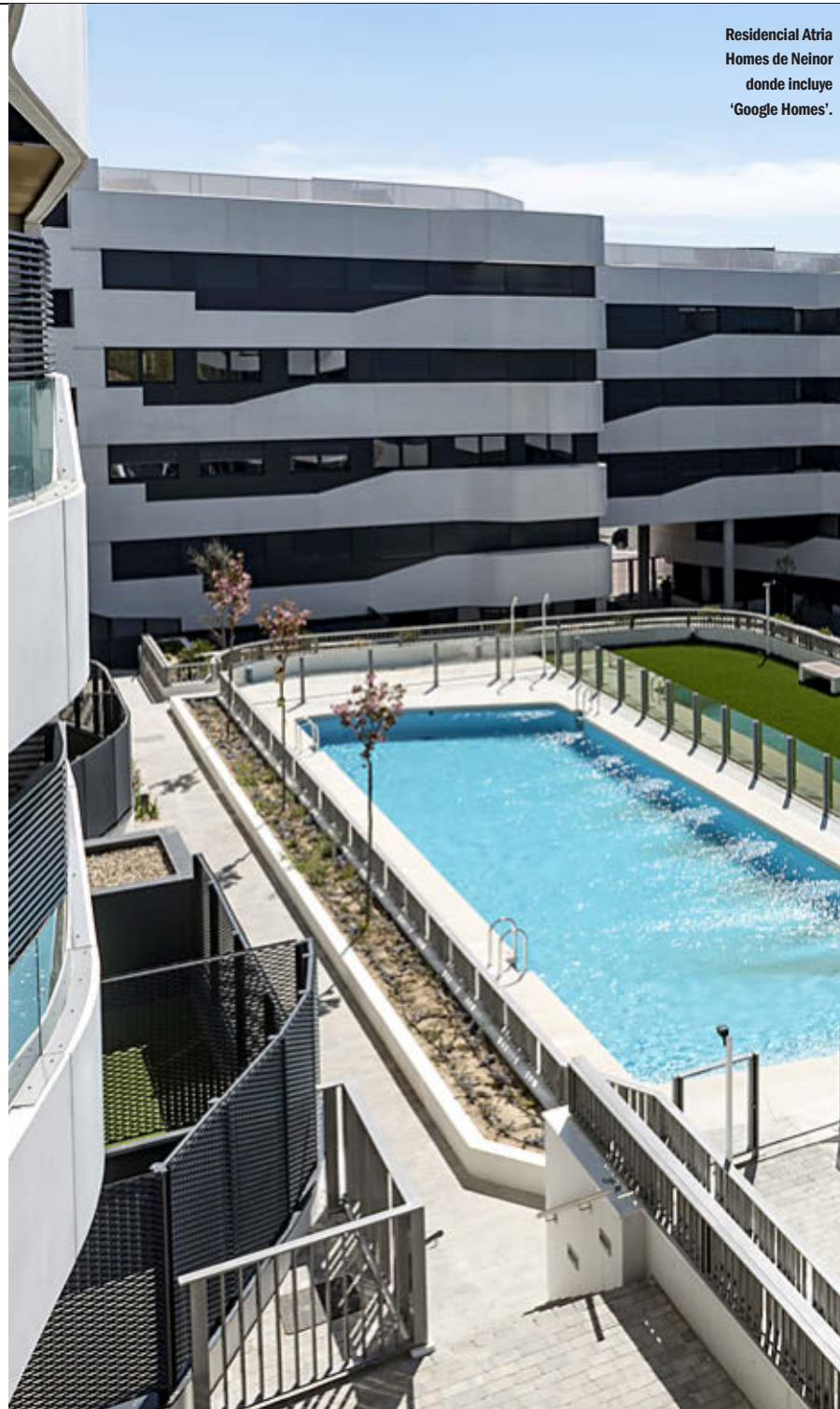
Vía Célere conecta toda la urbanización por voz

La promotora Vía Célere ha ido un paso más allá en su apuesta por la innovación y acaba de anunciar su alianza con Amazon al incorporar el servicio de voz de Amazon, *Alexa*, en todas sus promociones entregadas a partir de septiembre. La novedad que incluye Vía Célere es que permitirá a los habitantes de las promociones la conectividad a través de la voz, controlando no solo los elementos de la vivienda -encender y apagar las luces, la temperatura, poner música, etc.- sino también todos los servicios externos de las zonas comunes en el residencial -reservar pista de pádel, la sala *gourmet* y la de los niños, etc.-.

Vía Célere estrenará este servicio en el residencial Dehesa de la Villa, ubicado en el noroeste de la capital y será la primera promoción en Europa que contará con esta tecnología de serie en sus viviendas con una *skill* de *Alexa* a medida para conectar los servicios por voz dentro y fuera del hogar.

“Aspiramos a ofrecer la mayor comodidad a nuestros clientes y a través del uso de estos dispositivos podemos ayudarle. No se trata sólo de una búsqueda por voz, sino de incorporar nuevos procesos que faciliten la gestión de la vivienda tanto en el interior de la casa como en las zonas comunes de la urbanización con el fin de dar al cliente el mayor confort y calidad de vida. Pensamos que la tecnología debe de estar al servicio de los usuarios”, afirma Teresa Marzo, directora general de negocio de Vía Célere.

Para hacer todo ello realidad, las viviendas de las promociones de Vía Célere contarán con un kit *Smart Home*, compatible con *Amazon Alexa*, que consta de un altavoz *Amazon Echo dot*, además de otros dispositivos como bombillas y enchufes inteligentes. Adicionalmente, Vía Célere ha desarrollado de manera exclusiva una *skill* de *Alexa*, con la que cada uno de los vecinos de la promoción podrá preguntar y gestionar los servicios de las zonas comunes de su vivienda.



Residencial Atría
Homes de Neinor
donde incluye
'Google Homes'.

Automatizar la vivienda

■ Imperihome

Es una de las 'apps' más completa en domótica doméstica y con la que se puede controlar desde la temperatura y la luz de la vivienda pasando por la televisión, persianas, puertas de garaje o el riego del jardín

■ TYco Interactive Security

Una 'app' para reforzar la seguridad de la vivienda, ya que da la posibilidad de ver en directo las estancias y controlar todos los dispositivos conectados a la red. Posee un sistema de alarma para avisar a la policía en caso de emergencia y se conecta, entre otras opciones, con el detector de humos.

■ SPC IOT

Una aplicación móvil por la compañía española SPC para centralizar el control de sus accesorios que cubren el terreno de la iluminación, alimentación, seguridad y confort en el hogar.

■ Power Simulator

Esta 'app' permite medir cuánto gasto de energía genera cada electrodoméstico por separado, diferenciando también el momento del día en el que se usa. Esto ayuda a ahorrar y a mejorar la eficiencia energética de la vivienda.

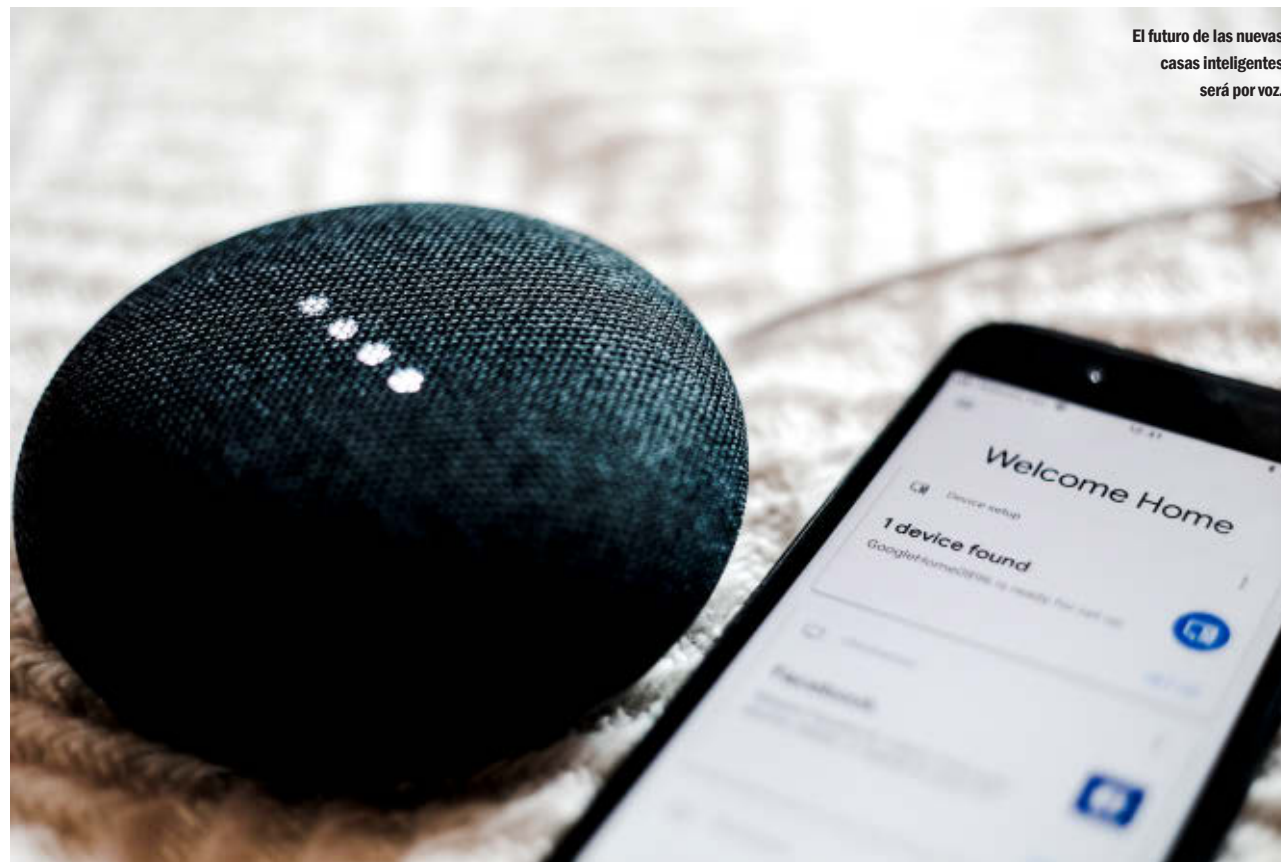
Estos dispositivos han sido desarrollados por la tecnológica española SPC y son totalmente compatibles entre ellos y, con *Alexa*. Además, desde una única *app* (*SPC IoT*) se podrán configurar tanto el enchufe como la bombilla inteligente (incluidos en el *pack*) para crear experiencias y disfrutar de una auténtica *smart home* con *Alexa*.

“La mayor barrera que encuentran las personas a la hora de conectar el hogar es que les resulta muy complicado y necesitan un manual de instrucciones pero con la interface de la voz lo que se va a conseguir es hacerlo todo más sencillo. Utilizar el comando de la voz va a suponer un avance y un acercamiento al mundo de la tecnología. Nosotros en SPC fabricamos productos para que el consumidor pueda tener un hogar conectado a través de bombillas, enchufes, elementos de seguridad con cámaras o equipos de limpieza..., con el fin de que el usuario pueda adentrarse en el mundo de la automatización del hogar”, apunta Alberto Rodríguez, director de marketing de SPC.

“Con la *skill* que hemos desarrollado, los usuarios de Vía Célere pueden desde reservar algunas de nuestras salas de la urbanización como la sala *gourmet*, pista de padel, gimnasio, sala de cine o estudio o salón de belleza hasta incluso estando fuera de la vivienda, en remoto, conectarse a través de la aplicación de Amazon en el móvil y programar la calefacción de la casa para cuando llegues o el encendido de las luces, haciendo tu vivienda más sostenible con el ahorro de energía, e incluso programar electrodomésticos como la tetera o la cafetera para cuando te levantes por la mañana. Además, como *Alexa* es un servicio en la nube, sus funcionalidades y *skills* están en constante evolución, y Vía Célere ya está trabajando para incorporar nuevas funcionalidades de control por voz en el futuro”, afirma Teresa Marzo.

Pero Vía Célere, no solo se queda en la conectividad para sus viviendas nuevas sino que también ha llegado a un acuerdo con Amazon.es para facilitar la transición hacia el hogar inteligente de sus promociones ya entregadas. De esta forma, y a través de la web (Amazon.es/viacelere), los clientes de Vía Célere podrán adquirir con mejores condiciones diversos kits de hogar inteligente, o completar el que van a encontrar en sus nuevos hogares.

La tendencia en el mercado residencial a día de hoy es tener una casa inteligente pero ¿qué se entiende por casa inteligente? En líneas generales todos lo basamos en encender y apagar la luz automáticamente o conectar la calefacción o el aire acondicionado antes de volver del trabajo, pero lo cierto es que la domótica doméstica abarca una gran diversidad de funciones que convierten a las viviendas en verdaderos lugares pensados



El futuro de las nuevas
casas inteligentes
será por voz.

25%
**Actualmente más del
25% de los jóvenes
utilizan 'voice search'
o búsqueda por voz,
en sus dispositivos**

para el confort, mejorando la seguridad, el ahorro de energía y la calidad de vida. Y ya hemos visto como Vía Célere va más allá y esta conectividad la lleva a las zonas comunes del residencial. Aunque en estos momentos solo dos promotoras han despuntado en la conectividad sin cableado, por voz, otras promotoras dotan a sus viviendas de cableado para ofrecer al cliente casas domóticas donde la clave de cualquier casa inteligente es: internet. A través de Internet con infinidad de *apps* que hay ahora en el mercado destinadas a la automatización de la vivienda, el usuario puede seleccionar y configurar el mismo, en función de sus necesidades, los aparatos electrónicos que hay en el hogar. Con la voz se da un paso más porque es mucho más fácil de usar y abarca todos los perfiles de usuario, desde los más pequeños hasta los más mayores porque solo se necesita la voz sin necesidad de ningún manual de instrucciones. El futuro de las nuevas casas inteligentes será por voz.

El sueño más real de tu vida



aedashomes.com



Parte central de 'Saddle' con luz natural gracias a un lucernario. SADDLE

DEL LUJO EN LA VIVIENDA, AL LUJO EN RESTAURACIÓN

La promotora iKasa emprende un nuevo negocio con la apertura del restaurante 'Saddle', en el antiguo espacio de 'Jockey', destinado a ser un clásico contemporáneo de la restauración madrileña

LUZMELIA TORRES

Saddle es un gran reto. Así define Haryán Rodríguez, CEO de *Saddle* y de iKasa, su primera experiencia en restauración. "La restauración tiene la fama de que te esclaviza, pero lo cierto es que cuando quieres un nivel de servicio y precisión tan altos en todo lo que desarrollas empresarialmente, cualquier negocio es muy intensivo en tiempo y esfuerzo. Pero hay una máxima: la sensación de satisfacer a un cliente, bien vendiéndole una vivienda, alquilándosela, o

Cuenta con un sistema de geotermia para la obtención de frío y calor

dándole la mejor experiencia gastronómica posible, que para nosotros es un absoluto orgullo y la gasolina que nos hace seguir trabajando."

El pasado 28 de octubre, Madrid dio la bienvenida a *Saddle*, el proyecto gastronómico más esperado del año que está destinado a convertirse en un clásico contemporáneo de la restauración madrileña. De la mano de un grupo de accionistas, 100 por cien españoles, entre los que destaca la promotora iKasa y Marcapital, *Saddle* reabre el espacio que ocupó *Jockey*, icono en la hostelería madrileña desde su fundación en 1945 por Clodoaldo Cortés y que cerró en 2012. La compañía Construye Capital ha llevado a cabo la construcción del proyecto de total renovación de este espacio y Studio Gronda se han encargado del trabajo de interiorismo. El resultado es un amplio espacio con 1.600 metros, dividido en diferentes ambientes, en los que el entorno cobra especial protagonismo a través de materiales nobles como las maderas, la seda o el bronce. La iluminación natural, gracias al lucernario que la preside, o los motivos vegetales, que destacan en el jardín interior, acompañan a la gran protagonista de la sala: la espectacular escultura vectorial que representa una nube en movimiento. En la planta

superior, dedicada a los reservados, destaca el gran mural metálico tridimensional de más de diez metros de ancho que representa, con sus pliegues y reflejos dorados, la fluidez y sofisticación del champán. Por su parte, en el *lobby bar*, el mobiliario y los accesorios han sido diseñados hasta el último detalle para transmitir intimidad y confort.

“Hemos apostado ahora por el lujo en restauración porque va en nuestra filosofía y ADN. Siempre nos ha gustado participar en aquellos proyectos que subían el nivel allí donde los proyectamos. No siempre hacemos promociones de lujo, sino que intentamos hacer la mejor promoción en el municipio donde aterrizamos. En las diferentes líneas de negocio que desarrollamos, hacemos lo mismo, y ésta no iba a ser una excepción. En Madrid hacía falta un restaurante como este, que rescatara los orígenes del mejor servicio, una cocina muy reconocible y de producto, y una ubicación excepcional”, afirma Haryán Rodríguez.

iKasa lleva la promoción inmobiliaria en la sangre desde hace muchos años y para ellos construir es sinónimo de proyectar un negocio y llevarlo a cabo, y eso mismo es lo que intentan proyectar con este nuevo negocio. “En este proyecto no sólo estamos en la propiedad, sino también en la gestión, y han sido meses apasionantes en los que te das cuenta de que todos los negocios tienen su *know how* específico, donde se pueden hacer bien o mal las cosas, y a este nivel, o eres muy estricto y preciso en los procedimientos, o es imposible tener éxito continuado en el tiempo, que es nuestro perfil inversor”, afirma Haryán Rodríguez.

La construcción de *Saddle* ha llevado largos meses de trabajo continuado. Para los que recuerden *Jockey* y vean el nuevo local, se darán cuenta que no sólo no tiene nada que ver el interiorismo, sino también el espacio. Se ha ampliado el espacio considerablemente del restaurante, introduciendo lo que eran las antiguas cocheras a la sala principal. El concepto de los reservados en primera planta se mantiene, pero están totalmente renovados. Además el concepto de sostenibilidad en el restaurante está presente con un sistema de geotermia para la producción de calor y frío, gestionando actualmente la obtención del certificado LEED, como acaban de conseguir iKasa en una de sus promociones, Somosaguas Club en Pozuelo, con certificado LEED Plata, siendo la segunda promoción en España con este certificado.

“*Saddle* es una clara reminiscencia del pasado de *Jockey*, pues significa “silla de montar” en inglés. Hemos querido dejar varios detalles de *Jockey* en el restaurante, como una añada exclusiva de *Cune* del año 1987 que se llama *Jockey*, pero buscamos claramente crear una identidad propia y muy



Tradición, elegancia y temporalidad son los pilares de la gastronomía, diseñada por el chef Adolfo Santos. SADDLE



El restaurante está ubicado en la calle Amador de los Ríos, 6, en Madrid.



'Saddle' cuenta con distintos espacios en tres plantas: la sala, reservados y el 'lobby bar'.



La carta rota en un 50% de sus platos en cada estación.



La carta de postres también es de temporada. SADDLE

marcada en la restauración de Madrid y de España”, apunta Haryán Rodríguez.

Tradición, elegancia y temporalidad son los pilares que sostienen la propuesta gastronómica diseñada por el chef Adolfo Santos. La carta del restaurante ha sido diseñada para cambiar por completo en cada estación, adaptándose a los productos de temporada. La carta rota hasta en un 50 por ciento de sus platos según la estación. Además, cuenta con una carta de vinos con 1.400 referencias, centradas en el viejo continente, con grandes vinos franceses, italianos, españoles, alemanes, así como grandísimos vinos de California. También con más de 450 destilados, 200 champanes, 200 vinos dulces y 50 vinos por copas. “Nuestro único objetivo es hacer que el cliente se sienta como en su casa” concluye Haryán Rodríguez.

Sobre plano



Por Alba Brualla



ISTOCK

Los tipos bajos ‘protegen’ al ladrillo

El año 2019 se despide con muy buenas cifras para el sector inmobiliario, con unos volúmenes de inversión de alrededor de 12.000 millones de euros, que a pesar de suponer un descenso respecto a 2018, demuestran la fortaleza de un mercado que ha tenido que lidiar con muchos factores que podrían haber mermado aún más su actividad. La inercia del ladrillo y los buenos fundamentales de la economía española han mantenido vivo el interés de los fondos y del capital internacional por los activos españoles. Si bien, según los expertos, otro de los factores clave han sido los bajos tipos de interés. “Este es el gran elemento que actúa de barrera para que el resto de factores externos nos tengan un impacto en nuestro sector”, explica Jaime Pascual Sanchís, consejero delegado de Savills Aguirre Newman. “Somos muy competitivos, ya que entramos más tarde en la recuperación y la economía española funciona mejor que la media. Todas las incertidumbres que nos han rodeado como el *Brexit*, dos elecciones generales o la guerra comercial, han afectado al mercado. Sin embargo, la necesidad de inversión y el buen momento del sector hacen que queden en segundo plano en la toma de decisiones”, apunta Pascual Sanchís, que destaca que “los inversores salen y vuelven a entrar en las mismas zonas. Eso significa que siguen creyendo en el mercado español”.

“Ha venido muchísimo dinero a nuestro país, pero el mercado español tiene un tamaño medio y el dinero se ha movido a otros activos más alternativos como los relacionados con la salud o distintas modalidades residenciales, como el alquiler o las residencias de estudiantes. El mercado se ha ensanchado mucho gracias a la incorporación de estos nuevos segmentos que han permitido absorber en mayor medida ese capital”, explica el directivo. Según el CEO de Savills AN, 2020 será otro buen año. “No creemos que vaya a haber una ralentización en el sector inmobiliario, es cierto que hay elementos de inestabilidad política, pero esa duda que existe aquí no se traslada al exterior”.

EL PERSONAJE



Marcos Beltrán

Director Comercial de Real Estate de Altamira

Altamira se ha convertido en uno de los mayores gestores de activos financieros e inmobiliarios en España, con un volumen total de activos bajo gestión de más de 50.000 millones de euros en tres países. Entre estos activos, de más de 25 clientes, se incluyen más de 100.000 inmuebles. Ahora la compañía ha dado un paso más en su estrategia de gestión con el lanzamiento de una plataforma pionera que engloba todo el proceso de comercialización de los inmuebles. Marcos Beltrán, director comercial de Real Estate de Altamira, fue el encargado de presentar este nuevo proyecto, bautizado como ‘My Altamira’, que ampliará la red de comercialización del ‘servicer’, que actualmente trabaja con unos 1.000 APIs.

LA CIFRA

90.000

Son las viviendas terminadas que se esperan para este año, según CBRE

El número de visados creció el 20 por ciento en el primer semestre del 2019, lo que sugiere que para este año se podría alcanzar un nivel de viviendas terminadas superior a las 90.000 unidades, según CBRE, que recuerda que la construcción de vivienda se sitúa en niveles históricamente bajos. Los pisos terminados en 2018 representan algo más del 16 por ciento del promedio anual en los años 90.

EL ‘RETUITEO’

@CSCAE

Sobre la transformación del hábitat construido, Daniel Cuervo, de @ASPRIMadrid, lamenta: “La Administración prefiere parchear, hacer una política de envolventes y ascensores en las fachadas, en vez de ir a la raíz”. #COP25