

Revista mensual | 5 de junio de 2024 | N°88

Inmobiliaria

elEconomista.es

ESPAÑA SE PREPARA PARA UN 'BOOM' DE INVERSIÓN EN HOTELES DE LUJO Y BAJO COSTE

Los inversores se están especializando en estas dos tipologías de producto opuestas

LOS PROTAGONISTAS

LA COSTA DEL SOL, NUEVO EPICENTRO DEL CAPITAL RESIDENCIAL





Actualidad | P4

España espera un 'boom' de inversión en hoteles de lujo y 'low cost'

Los inversores ponen el foco en estas tipologías de productos tan opuestas pero que presentan grandes oportunidades en nuestro país y mucho recorrido al alza.



Los Protagonistas | P8

El fenómeno 'malaguización' se va a otras ciudades

Valencia coge el testigo a Málaga y se posiciona en el foco del capital tanto residencial como logístico, convirtiéndose en un nuevo hub.

Termómetro | P31

Centros comerciales están a la cabeza del sector 'retail'

El sector ha registrado un volumen de 625 millones de inversión en el primer trimestre de 2024 y ha experimentado un crecimiento del 270% frente al año anterior.

En Exclusiva | P36

Portugal cierra la mayor operación de 'crowdfunding' inmobiliario

Un total de 1.283 pequeños y medianos inversores han financiado con 5 millones de euros la adquisición de un complejo de 96 apartamentos turísticos en Oporto.



Entrevista | P18

"En junio de 2025 pondremos en el mercado 425 viviendas asequibles en alquiler en Madrid"

Entrevista a Daniel Cuervo, director general corporativo y de negocio de Vía Ágora.



Tendencia | P32

El sector apuesta por el BIM en obra y no se queda solo en el diseño

Es necesario que no solo se piense en BIM para hacer planos o adaptar proyectos, también se necesita en la fase de ejecución de obra.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla

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



Despedimos el mes de mayo con una bajada de las hipotecas, por fin

Por fin bajan las hipotecas. La caída de tipos de interés va a suponer un balón de oxígeno para todas las personas con hipoteca a tipo variable que han visto en estos últimos meses como su cuota de la hipoteca no paraba de incrementarse. Ahora, en el nuevo entorno, los bancos se disponen a reducir las mensualidades unos 50 euros a partir del segundo semestre del año.

Desde que comenzó el año ha quedado claro que el ritmo y el calendario de los recortes de los tipos de interés por parte de los principales bancos centrales serán clave para los mercados y la evolución de los principales índices de referencia, incluido el Euríbor, por supuesto. Según Itsaso Apezteguia, market analyst de Ebury, los mercados financieros han suavizado sus expectativas de recortes de tipos desde principios de 2024. Este retraso en las expectativas sobre los recortes de tipos por parte del Banco Central Europeo llevó a una subida del Euríbor a un año, principal referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos hipotecarios. Así, el Euríbor rompió en febrero con tres meses consecutivos de bajadas y cerró el mes en el 3,671% de media, superando ligeramente el valor de enero. En marzo, el Euríbor anotó la segunda subida mensual consecutiva y cerró el mes en el 3,718%, su nivel más alto desde noviembre. En abril, el indicador no mostró una tendencia clara, al registrar subidas y bajadas, pero finalmente cerró el mes en el 3,703%, lo que supuso una ligera bajada respecto al mes anterior. Además, bajó ligeramente respecto al mismo mes de 2023, dando un respiro a muchos hipotecados. Llegamos a mayo donde el euríbor registrar otro descenso mensual. En concreto, el índice cierra el mes en el 3,674% de media. Esto no solo supone una bajada respecto al mes anterior, sino que también se sitúa por debajo del valor registrado en mayo de 2023. Además, de terminar así el mes, el de mayo sería el dato medio mensual más bajo desde enero, cuando el Euríbor se situó en el 3,609%.

■
La bajada del indicador propiciará el mayor recorte de cuota en las hipotecas con revisión anual desde 2021.
■

Sin duda, los hipotecados tienen motivos para celebrar, ya que la bajada del indicador propiciará el mayor recorte de cuota en las hipotecas con revisión anual desde 2021. Si bien por el momento estas rebajas todavía son pequeñas, lo importante es el cambio de tendencia del indicador, la cual atribuimos a que los mercados dan por hecho que el BCE dará el pistoletazo de salida a su ciclo de flexibilización en su reunión del 6 de junio. Sin embargo, quienes revisen sus hipotecas de forma semestral no correrán la misma suerte. Estos hipotecados no notarán un descenso en la cantidad a pagar por su cuota, sino que su cuota hipotecaria subirá ligeramente en esta revisión de mayo, ya que el mes de referencia en este caso es diciembre, cuando el euríbor se situó en el 3,513%. La gran pregunta ahora es qué ocurrirá con el Euríbor en los próximos meses. Itsaso Apezteguia nos apunta en su análisis que como siempre, esto dependerá de la evolución de los tipos de interés de referencia del Banco Central Europeo.



Madrid recoge en 2023 un total de 21 operaciones hoteleras por valor de 601 millones de euros.

España espera un 'boom' de inversión en hoteles de lujo y bajo coste

Grupo Lar estudia la entrada en hoteles en el segmento de servicio limitado apoyando a cadenas como B&B Hotels en su crecimiento y expansión. A nivel europeo la inversión en este tipo de hoteles ronda los 5.000 millones, pero en España solo llega a 300 millones, luego es un segmento con un gran recorrido.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock



La sostenibilidad está marcando las pautas a nivel de diseño del mercado hotelero.

El sector hotelero español puede ser, por primera vez, el principal mercado de inversión en Europa. Las cifras hablan por sí solas. La inversión hotelera en España alcanzó los 4.248 millones de euros en 2023, según datos del Informe de Inversión hotelera elaborado por Colliers. Se transaccionaron 171 hoteles y 21.748 habitaciones y se realizaron 34 operaciones sobre suelos.

“España ha sido capaz de generar un círculo virtuoso para atraer inversión y en el sector hotelero ese círculo virtuoso se basa en que tenemos un stock muy grande de producto con unas necesidades de reposicionamiento y de mejora importantes. Los fundamentales han sido muy sólidos en los últimos años lo que ha generado ese ecosistema y ha hecho que el capital, en momentos difíciles, se haya decidido por España porque claramente es un destino importante y estratégico para desarrollar sus estrategias de crecimiento” declara Patricia Plana, senior manager de Financial Advisory de Deloitte.

Está claro que el sector se ha recuperado en estos últimos años tras el Covid y de hecho el año 2023 ha sido un año récord en cuanto a turistas, gasto y tendencia en el sector hotelero. “Grupo Lar ha invertido en todo tipo activo inmobiliarios y es verdad que en el sector hotelero no tenemos nada y estudiamos ahora entrar porque estamos viendo que su trayectoria está siendo muy potente y vemos claras dos tendencias: el lujo y el servicio más limitado y además viendo dónde están los competidores

invirtiendo, pensamos que podemos aportar mucho en este sector” explica Javier Cámara, director de hoteles, residencias de estudiantes y salud de Grupo Lar.

A este respecto, Jorge Zelada, director digital de expansión de B&B Hotels España & Portugal, apunta que “la tendencia es claramente hacia la especialización y la calidad en producto en todos los segmentos. En nuestro segmento de los servicios limi-

4.248

La inversión hotelera en España alcanzó los 4.248 millones de euros en 2023

tados hay una apuesta clara por la calidad y la sofisticación de los productos que estamos ofreciendo al mercado en B&B Hotels, sobre todo tenemos un foco muy claro en el cliente para darle el mejor servicio a un precio adecuado”.

En cuanto al diseño y la arquitectura en los hoteles, Luis Goyenechea, arquitecto del estudio Aser-ta Arquitecto explica que la sostenibilidad también está marcando muchísimo las pautas a nivel de diseño. “Nos hacen elaborar mucho más los proyectos para que el mantenimiento posterior del edificio sea lo más bajo posible en emisiones pa-

Inmobiliaria

elEconomista.es

ra que afecte menos al medio ambiente en todas las modalidades”.

¿Qué busca el inversor?

“Claramente busca rentabilidad, pero también seguridad jurídica. El inversor al final lo que busca es tener la mayor certeza para que su inversión dentro de una serie de años, le dé los retornos que él esperaba” afirma Javier Cámara.

A este respecto, Patricia Plana apunta que “el inversor busca escalar en el ejercicio o la tesis de inversión que tiene y eso España una vez más se da. Hay que tener una granularidad en la estructura de propiedad y nuestra planta hotelera la tiene, además tenemos una granularidad también en la parte de la gestión, por lo que todos estos factores afectan a el estado de mantenimiento de los activos y a la entrada de nuevos operadores internacionales. Todas estas palancas son las que al final le van a permitir al inversor generar esa rentabilidad que busca además de un proyecto de escalar o hacer crecer plataformas gracias al stock que tenemos en España”.

Es obvio que el inversor espera obtener retornos y en este sentido, Jorge Zelada, afirma que “el operador también espera un poco esa confianza mutua

El inversor busca que el proyecto tenga una etiqueta sostenible para hacer más líquido el activo

a largo plazo porque tener esa solvencia que proporciona seguridad con los contratos que se firman con la entrada de las cadenas internacionales en nuestro país y proporciona esa garantía para que al final los pactos se cumplan”.

No hay que olvidar el tema de la sostenibilidad. “El inversor busca que el proyecto tenga una etiqueta sostenible porque esto hace totalmente líquido el activo para su venta” añade Luis Goyenechea.

Tipología de segmentos hoteleros

Para analizar la tipología de segmentos hoteleros donde invierte nos tenemos que remontar al periodo 2009-2014, donde el foco estaba principalmente en activos urbanos porque el inversor tradicional hotelero era patrimonialista o una cadena hotelera. A partir del año 2014 empiezan a llegar los fondos institucionales y donde ellos ven la tesis de inversión y de crecimiento es en el producto vacacional porque pueden escalarlo hay mucho margen de reposicionamiento y ahora, según Patricia Plana, “todo esto se ha compensado y estamos en niveles de un 50% urbano y un 50% vacacional, con diferentes estrategias de posicionamiento en determinados productos. Por ejemplo, en urbano la



En B&B estudiamos oportunidades de edificios para uso hotelero.

tendencia es hacia el lujo y el producto de servicio limitado y en vacacional, la tendencia sería hacia el segmento de 3-4 estrellas porque tiene una masa crítica muy relevante”.

Según Javier Cámara, “tenemos un sector hotelero en algunos casos envejecido y hay que mejorarlo y hay oportunidades de transformar los hoteles ya existentes, pero también hay oportunidades de ayudar a cadenas como B&B Hotels en su crecimiento



El cambio de uso en suelos industriales está permitiendo la transformación de edificios a hoteles.

y expansión o también generar proyectos de nuevo desarrollo conjuntamente y esa es una oportunidad de una estrategia general. Luego dentro de esta estrategia general ¿cómo llegas a esas oportunidades? En concreto hay edificios en transformación, por supuesto en ubicaciones que se han quedado obsoletas por alguna razón tras el covid, como pueden ser oficinas que podrían ser transformadas en hoteles de servicio limitado, y también se puede optar por invertir en solares nuevos para desarrollar nuevas plantas hoteleras. Dependiendo de la estrategia del inversor existen hoy en el mercado esta

En B&B Hotels no descartamos la adquisición de alguna cadena hotelera que sea compatible

gama de oportunidades en el sector hotelero en España”.

En cuanto a nuevos desarrollos en Aserta Arquitecto conocen bien el manejo del suelo. “Estamos viendo esa transformación en cambios de uso de suelo que están retomando los ayuntamientos y nos están permitiendo cierta flexibilidad y de alguna manera poder encajar ciertos negocios en zonas industriales en Madrid que en otras épocas estaban totalmente olvidadas y ahora se han convertido en un target importante para el sector hotele-

ro como por ejemplo puede ser Fuencarral” añade Luis Goyenechea.

La estrategia de B&B Hotels es estar en todas las capitales de provincia de toda España. “Estamos viendo oportunidades de suelo en edificios para transformar a uso hotelero. Son edificios de oficinas, residencial o incluso industrial o logístico y no descartamos la adquisición de alguna cadena hotelera que sea compatible con nuestro modelo de negocio. En cuanto a ubicaciones a todo el mundo le gusta estar en el centro y nosotros no lo descartamos, pero también nos estamos enfocando mucho en áreas periféricas de gran crecimiento en ciudades como Madrid en la zona norte o en Barcelona, en la periferia, donde hay zonas de crecimiento residencial y comercial”, declara Jorge Zelada.

El segmento de hoteles de servicio limitado tiene un gran recorrido en España. Según Patricia Plana, “a nivel europeo el volumen de inversión en hoteles de servicio limitado está en el entorno de los 5.000 millones de euros y ese volumen de inversión trasladado a España, analizando todas las transacciones, es aproximadamente de 300 millones de euros. Por lo que tenemos todavía una masa crítica muy pequeña de este producto y esto nos indica que hay muchísimo recorrido por hacer, por desarrollar, por reposicionar y por transformar. Yo creo que eso será una de las grandes claves en los próximos años en el sector hotelero español”.

Madrid lidera la inversión en el segmento urbano

Madrid recoge en 2023 21 operaciones por valor de 601 millones, lidera la inversión hotelera en el segmento urbano y concentra un 14% del volumen total invertido en nuestro país. La cifra ha estado positivamente influenciada por la compra de la cartera Equity Inmuebles y también destacan transacciones de activos individuales como la compra del Autograph Collection Palacio del Retiro, adquirido por el family office de Jon Riberas -Gestamp-, la venta por HI Partners a Limestone Capital del Axel Hotel Madrid o la venta por parte de Mazabi, del L&H Gran Vía Selection. Barcelona, por su parte, destaca en 2023 por haber duplicado su volumen de inversión respecto a 2022, registrando 11 operaciones por 582 millones y anotando las dos mayores operaciones de activo individual registradas este año en el mercado: la adquisición del Mandarin Oriental por parte del fondo saudí Olayan, así como la compra por Blasson y AXA IM del Hotel Sofía. En a provincia de Málaga, con 560 millones de euros, ha cosechado un buen ejercicio gracias, principalmente, al foco en activos vacacionales de la Costa del Sol. Además de la operación de GIC -que incluye 7 hoteles en la provincia- y de Equity Inmuebles -Meliá Marbella Banús y Sol Guadalmar-, ente otros según datos de Colliers.

El fenómeno 'malaguización' se va a otras ciudades

Valencia coge el testigo. Tiene calidad de vida, gastronomía, playas, entramado empresarial con una finalidad exportadora y se está posicionando como *hub* logístico.

Luzmelia Torres.

El inversor apuesta por ciudades emergentes para invertir en inmobiliario fuera de las dos grandes ciudades: Madrid y Barcelona, que son los principales focos de atracción inmobiliaria en España, pero cada vez se dan en el mercado más oportunidades fuera de ambas ciudades. Si bien es cierto que la inversión en determinados sectores, como oficinas, por ejemplo, sigue centrándose en las grandes ciudades, pero hay otros segmentos de inversión inmobiliaria, como es el residencial donde hay una gama de oportunidades desde la promoción tradicional en venta de viviendas, hasta proyectos de vivienda en alquiler (*build to rent*), pasando por residencias de estudiantes o de la tercera edad que están protagonizando importantes operaciones fuera de los mercados tradicionales.



Málaga lleva creciendo cinco años a doble dígito y está en el foco de todos los inversores. A. Zea

Inmobiliaria

elEconomista.es

La Costa del Sol se ha convertido en una de las mejores zonas donde invertir en vivienda en España. Por ejemplo, en Málaga las grandes promotoras se han posicionado y están muy activas, pero también hay otras ciudades en auge como Sevilla, Alicante, Valencia y Bilbao.

¿Se podría extender este fenómeno que podemos llamar “malaguización” a otras ciudades de España? Álvaro Marcos, director comercial y de marketing de AQ Acentor asegura que ya hay otras ciudades en España siguiendo la estela de Málaga. “Sin duda, Madrid y Barcelona han sido los dos grandes motores inmobiliarios del país, pero ahora mismo hay ciudades que por motivos industriales, motivos generalmente asociados a las posibilidades de ganarse la vida económicamente, están tirando de la demografía. Málaga lleva creciendo 5 años a doble dígito y es un milagro económico con un alcalde que tiene muy claro que había que hacer ciudad. Nosotros en AQ Acentor estamos identificando otras ciudades, sobre todo en el levante español, como Valencia y Alicante, que están empezando a seguir la estela de Málaga y no hay que olvidar las grandes ciudades que tienen como motores el turismo, es decir, Canarias y Baleares”.

La Costa del Sol se ha convertido en una de las mejores zonas para invertir en vivienda

La promotora Aedas Homes está presente por todo el territorio nacional. “Para entrar en una ciudad es importante que se den tres factores: el primero, las comunicaciones. Hoy en día necesitamos que las ciudades estén hiperconectadas, segundo, la calidad de vida, y tercero, universidades y centros de formación. Una vez que existan estos tres elementos fundamentales para atraer talento a las ciudades entonces es cuando entramos los inversores y podemos desarrollar como en nuestro caso, más viviendas. Esa oportunidad la hemos visto evidentemente en Málaga y la estamos viendo en ciudades como Valencia, Alicante, etc.”, afirma Pablo Rodríguez-Losada, director comercial y de marketing de Aedas Homes.

A este respecto, Cristina Ontoso, directora comercial y de marketing de Culmia nos hace una radiografía del sector. “En el mercado residencial tradicional, el 50% de las viviendas de obra nueva que se entregan están en Barcelona, Madrid, Sevilla, Málaga y Valencia y dicho esto, sí que vemos posibilidades en algunas otras ciudades de España, de hecho, Culmia está presente con promociones en Huelva, Gijón y Mallorca porque hay escasez de oferta y mucha demanda. En el sector del *build to rent* (BTR) los inversores se han posicionado en Madrid, Barcelo-



El mercado sufre de falta de vivienda de obra nueva. G. Lucas

na, Málaga y Valencia. Hay demanda y los tickets son altos, pero donde de verdad vemos demanda es en la vivienda asequible, por eso en Culmia apostamos por la colaboración público-privada para poner suelo en el mercado. Estamos en el Plan Vive de la Comunidad de Madrid y el Plan de Vivienda de alquiler del Ayuntamiento de Madrid. Si nos vamos al mercado del Flex Living, más allá de ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga y algo en Sevilla no tiene sentido, pero sí puede darse en otras ciudades para otro tipo de usos como residencias de estudiantes o de la tercera edad”.

Inmobiliaria

elEconomista.es



En lo que llevamos de año en Valencia se han incrementado los precios de la vivienda un 10%. iStock

Según Carlos de Almeida, director comercial de Obra Nueva en CBRE España, "la consultora hizo una encuesta sobre inversión en Flex Living y observamos que el 40% de los principales inversores a nivel nacional, estaría dispuesto a invertir en Madrid pero luego un 34% quieren invertir en ciudades como Valencia, Málaga y Bilbao. Con lo cual sí que vemos esa disponibilidad de buscar oportunidades en otras plazas y no podemos dejar de lado las islas Baleares y Canarias donde el potencial es enorme".

Valencia y el fenómeno de 'Malaguización'

"La malaguización de Valencia es clara. Valencia tiene esa calidad de vida, gastronomía, playas, un entramado empresarial muy competitivo, no tan tecnológico como puede ser el de Málaga, pero sí con una finalidad exportadora con el puerto marítimo y a nivel logístico está creciendo de forma sostenida y se está posicionando como *hub* logístico. Aunque es cierto que respecto a Málaga, a nivel político, Valencia lleva 8 años de retraso porque los últimos años ha habido bloqueos de desarrollos urbanísticos y gestión de licencias y esto ya se está notando en la escasez de oferta. Estamos empezando a ver más agilidad, pero en algunas promociones llevamos mucho tiempo esperando las licencias y la falta de oferta hace que suban los precios. En lo que llevamos de año en Valencia se han incrementado los precios un 10% y han bajado los compraventas un 9%" declara Cristina Ontoso.

La promotora AQ Acentor engrosa su negocio en Valencia. La compañía, impulsora del barrio de Turianova en el *Cap i Casal*, se lanza ahora con otro gran proyecto residencial, pero esta vez en Burjassot. Ha comprado suelo para levantar dos torres residenciales de 30 alturas con más de 400 viviendas.



El cliente extranjero está muy presente en Valencia.

iStock

"Vamos a multiplicar por 3 el mercado residencial en esta ciudad" afirma Álvaro Marcos.

El cliente extranjero está muy presente en Valencia, hay un 20% de compradores foráneos que compran vivienda en esta ciudad. "Hace 10 años las compras de vivienda de clientes extranjero en Valencia no eran relevantes, pero ahora no solo lo vemos en nuestras estadísticas de ventas en Aedas Homes, es que se huele por la calle y se siente que es una ciudad que se ha convertido en una metrópoli internacional" afirma Pablo Rodríguez-Losada.

"Valencia es un destino claro para el nómada digital y energético. Muchos extranjeros del norte de Europa vienen a pasar los inviernos a España por el ahorro energético. Y también se ha convertido en un polo de atracción para la estudiantes de Erasmus" apunta Carlos de Almeida.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Rubén Cózar

Director de Residencial de Foro Consultores Inmobiliarios

¿Por qué hay solares vacíos en desarrollos consolidados?

Si vemos la ciudad de Madrid a vista de dron descubrimos una gran cantidad de parcelas que podían estar ya construidas. Y no me refiero a zonas lejos de la ciudad, me refiero a nuevos desarrollos, algunos de ellos que ya están totalmente consolidados desde hace más de 15 años. Varios ejemplos son Sanchinarro, Las Tablas, el Pau de Vallecas, Carabanchel, Arroyo del Fresno o incluso Valdebebas donde proliferan parcelas, que llevan años y años sin hacer nada en ellas ¿Por qué hay solares vacíos?

A la vez gastamos horas y horas hablando de la necesidad de vivienda y de la falta de suelo. Entonces, ¿por qué están ahí esos suelos y nadie les da una utilidad? ¿por qué los nuevos desarrollos llevan años hasta que se ponen marcha? Se desarrolla suelo y luego las parcelas están criando malas.

Se supone que la finalidad del desarrollo de estas grandes bolsas de suelo es generar suelo edificable con unos usos regulados y unas normas que todos deban cumplir. Y cuando una administración califica como suelo urbano una parcela o un desarrollo –cosa que por lo general tarda decenas de años– tiene una finalidad clara, pretende dar solución a diferentes necesidades: viviendas, oficinas, dotaciones públicas, etc.

Todo este proceso milagroso por el cual un “patatal”, con un valor generalmente ínfimo como suelo rústico, pasa a constituirse en suelo urbano con una determinada edificabilidad en el que se pueden construir viviendas y con un valor mucho más alto genera unos derechos y obligaciones.

El derecho está claro, poder construir en ellos con una determinada edificabilidad. Con este cambio, obviamente, el valor del suelo aumenta de forma importante. Y eso genera rentabilidad al vendedor y, posteriormente al que compra con la venta o alquiler de los inmuebles. Algo perfectamente entendible y lógico.

Las obligaciones son menos conocidas por el gran público, entre las que se encuentran dotar a esas parcelas de infraestructuras, calles, servicios generales (luz, agua, alcantarillado, depuradoras, gas...) y esto corresponde al promotor o



desarrollador de suelo. También debe ceder al ayuntamiento de turno el 10% del suelo resultante, pero además parte de ese suelo resultante con uso residencial tiene que tener una determinada protección. Es decir, el suelo libre para hacer viviendas, oficinas y comercial tiene que sufragar todas las infraestructuras, las cesiones a las administraciones y las viviendas de protección, ahí es nada... algunos entenderán que en determinados municipios no compense desarrollar suelo. Hay otra obligación, no comúnmente tan descrita y es utilizar el suelo para el cual se le ha dado ese privilegio de aumentar su valor.

Entonces, ¿por qué esos suelos no se ponen en carga? A veces porque buena parte de esos terrenos están en proindiviso, hay atomización de la propiedad, dificultad para poner de acuerdo a los propietarios y las normas son excesivamente lentas, pues cambiémoslas para agilizar los procesos. No puede ser que Madrid Nuevo Norte, que comenzó en los 90, o Arpo comiencen a ver la luz 30 años después, en el caso del primer proyecto.

Pero otras veces es porque algunos propietarios no quieren vender esperando, simplemente, una rentabilidad mayor en otro momento. Mientras, como se trata de zonas de necesidad de vivienda, los precios de venta de las existentes se disparan. En este caso es donde hay que legislar, la Administración da unos derechos para poder construir no para atesorar hasta que valga más, no se cumple la finalidad para la cual se cambió el uso del "patatal".



■
**Ayuntamientos,
 Ministerio de Defensa
 u otros organismos
 estatales tienen mucho
 suelo paralizado**
 ■

Administraciones y organismos públicos. Aquí llega la gran paradoja y es que entre los grandes tenedores de suelo está la administración y sus diferentes empresas y organismos públicos, que curiosamente atesoran suelo y paralizan los proyectos, algo que parece impensable e inconcebible. Ayuntamientos, Ministerio de Defensa u otros organismos estatales tienen una ingente cantidad de suelo paralizado. Por ejemplo, los suelos de los cuarteles del Ministerio de Defensa en la zona de Campamento en Madrid llevan años parados. Parece que ahora hay acuerdo entre el Ayuntamiento de Madrid y el Ministerio de Vivienda para ponerlos en marcha, pero llevamos lustros de retraso. ¿Cuál es la solución? Debería haber herramientas o mecanismos para que el suelo urbano en estos desarrollos se ponga en carga lo más rápido posible, obviamente sin tocar el derecho a la propiedad. Y los primeros que deben aplicarse esto son las diferentes administraciones. Y una opción para estos terrenos, cuya propiedad está en manos de administraciones, propietarios históricos o proindivisos que no están utilizando el suelo en un tiempo prudencial (unos 5 años) para la finalidad que les ha sido concedida, sería la subida de impuestos progresivamente hasta que no les sea rentable tenerlos y los tengan que vender, poniendo de nuevo el contador de la escalada a cero. Y cuando digo esto me refiero a zonas donde hay demanda y necesidad de vivienda, donde los precios suben por falta de oferta y los jóvenes no pueden acceder a una casa, ni en venta ni en alquiler. Muy diferente es en municipios donde no hay demanda y el propietario de suelo no tiene la opción de vender.

Flexibilidad y cambios de uso. Otro asunto que no deja a nadie indiferente es la falta de flexibilidad de las administraciones. ¿Por qué no cambiar los usos en función de las necesidades? Si un desarrollo que se planificó hace 10 años y en ese momento se esperaba que hubiera zona terciaria, pero tras esos años, ahora no hay demanda, que se cambien y se adapten a las necesidades actuales. Y los solares de los ayuntamientos, inicialmente para dotacional, pero que no han hecho nada en ellos que se destinen a vivienda protegida (muchos de los solares de los Paus son dotacionales). La Comunidad de Madrid, por ejemplo, tiene en marcha el cambio de oficinas a viviendas, en alquiler y a precio tasado. Probablemente en el centro de la ciudad esto tendrá poco impacto porque a los propietarios nos les interesa, pero en zonas más alejadas puede ser una buena solución.



COOPER GIJÓN

Gestilar desarrollará un complejo residencial integrado en el palacio histórico del arquitecto Manuel del Busto que supondrá un hito en la arquitectura residencial urbana de la ciudad

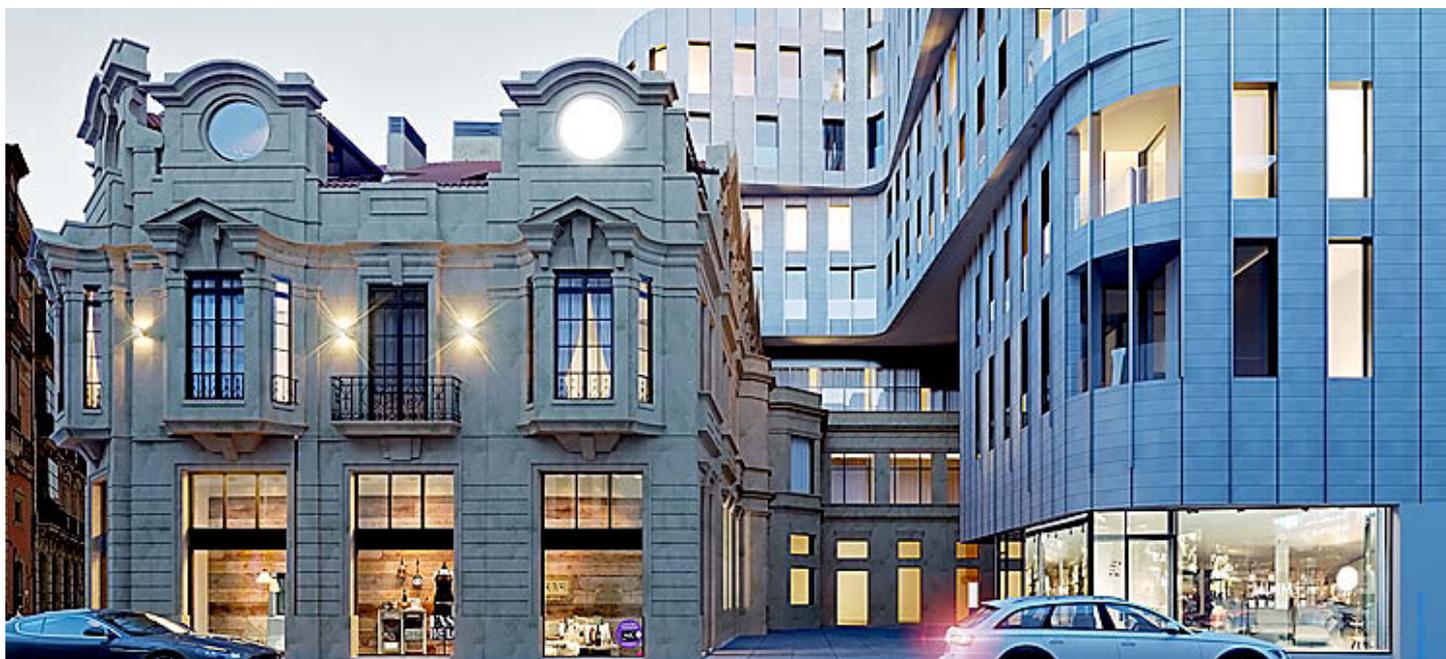
El Economista. Fotos: Gestilar

Cooper by Gestilar lanza un nuevo proyecto con 28 viviendas exclusivas en Gijón

Cooper Gijón es la segunda cooperativa que Cooper by Gestilar pone en el mercado. Supone una inversión de unos 20 millones de euros y se compondrá de 28 viviendas libres y locales comerciales, en un espacio privilegiado, en el centro de Gijón, en lo que constituye un auténtico proyecto de regeneración urbana en la ciudad. Se ubica en pleno centro de la ciudad, a escasos metros de la Playa de San Lorenzo y a pocos minutos del antiguo barrio de pescadores, el puerto deportivo o la Plaza Mayor, en un espacio lleno de actividad, con comercios, restauración y servicios. El proyecto residencial obtiene la consideración de singular toda vez que su desarrollo integra simultáneamente la rehabilitación de un palacio histórico del año 1917 de Manuel del Busto, arquitecto gijonés por excelencia, autor entre otros del teatro Armando Palacio

Valdés en Avilés y el Ayuntamiento de Luarca. La rehabilitación no sólo mantendrá la fachada original, sino que recupera parte del proyecto inicial inacabado, incorporando los rosetones originariamente previstos en la segunda planta del palacio.

La obra se realizará tanto sobre la estructura del palacio, como en el edificio anexo de nueva construcción, con un diseño arquitectónico donde se pondrán a la venta viviendas de 1, 2, 3 y cuatro dormitorios, todos con terraza, así como un espectacular ático, cuyo privilegiado propietario dispondrá de piscina privada e increíbles vistas. El proyecto cuenta ya con licencia de obra municipal concedida, por lo que las obras comenzarán con carácter inmediato, una vez se constituya la cooperativa, con un plazo estimado de entrega que se sitúa a finales de 2026.



Una nueva marca bajo el régimen de cooperativas

Gestilar, grupo de empresas inmobiliarias presidido por Javier García-Valcárcel, con más de 6.300 viviendas proyectadas hasta la fecha y 2.800 unidades ya entregadas, lanzó al mercado en 2022 Cooper by Gestilar, una nueva marca bajo la que promueve proyectos en

régimen de cooperativa que cuentan con las características propias del sello Gestilar, excelente ubicación, cuidada arquitectura, materiales de calidad, atención a los detalles y sostenibilidad. El papel de gestor no es nuevo para Gestilar que conoce perfectamente el ne-

gocio inmobiliario y el modelo de cooperativa, pues ya ha desarrollado en la Comunidad de Madrid varios proyectos en cooperativa que suman más de 500 viviendas entregadas y cuenta con más de 100 en proyecto. Concretamente, lanzó al mercado un primer proyecto

denominado *Cooper ARPO Pozuelo* en Pozuelo de Alarcón (Madrid), el municipio con mayor renta *per cápita* de España y uno de los de mayor demanda en la periferia de la capital de España, demostrando que la vivienda asequible no está reñida con ubicaciones *prime*.



SMART PLACES LAS ROZAS

Es el segundo edificio de oficinas de la colección Smart Places by Nido, que permiten conciliar trabajo, ocio y deporte. Está compuesto por 118 oficinas con terrazas privadas

Luzmelia Torres. Fotos: Grupo Nido

‘Infinity pool’ y ‘sky bar club’ con visión 360° de Madrid

El grupo Nido crea Smart Places para ofrecer un entorno propicio para trabajar de manera cómoda, generar sinergias y facilitar encuentros con clientes además de facilitar la compatibilidad del trabajo con el ocio y el deporte, sin necesidad de desplazarte.

Smart Places Las Rozas está compuesto por 118 oficinas con amplias terrazas privadas las cuales disfrutan de cómodas estancias, donde la iluminación natural es la premisa fundamental, zonas interiores vanguardistas y elegantes, en un edificio funcional y moderno. Smart Places Las Rozas cuenta con magníficas zonas comunes, como una *infinity pool* y *sky bar club* con visión 360° de Madrid, gimnasio equipado, spa, sala de reuniones con oficinas de *coworking*, salón social *gourmet*, *mindfulness* área, pista de pádel pa-

ra propietarios y más de 2.500 metros de zonas ajardinadas. Se encuentra localizado en Calle Dragonera 1-3 de Las Rozas, con rápida comunicación con la A-6, lo que permite estar en escasos minutos en el centro de Madrid.

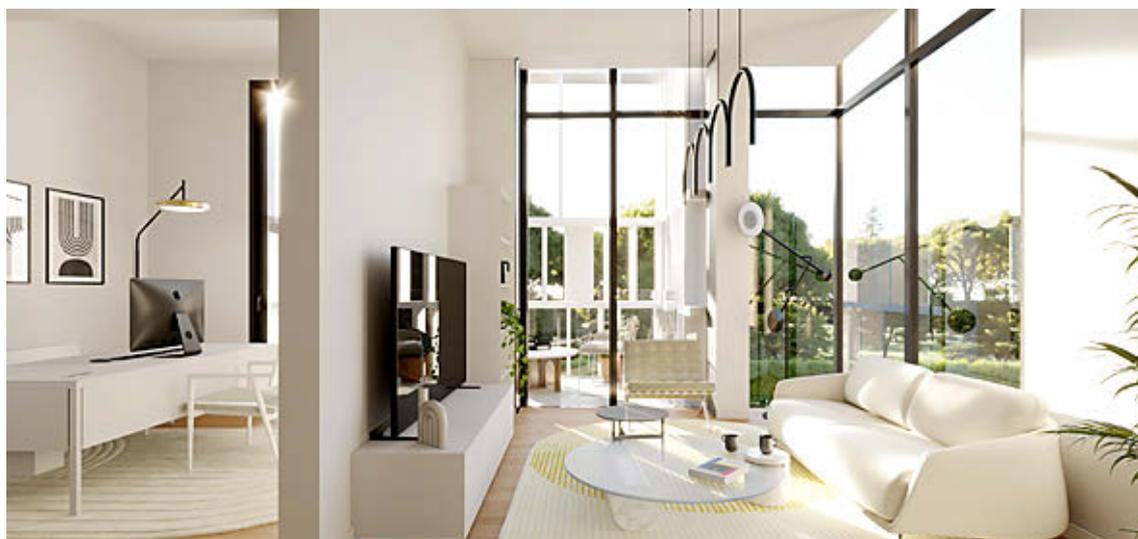
El precio arranca desde 110.900 euros + 21% de IVA. El concepto Smart Innovador se centra en construir un edificio con la máxima conciencia medioambiental, certificada con los más altos estándares de sostenibilidad.

Este es el segundo edificio de oficinas de la colección Smart Places by Nido, el primero actualmente en construcción es Smart Alcobendas con 130 espacios profesionales con terrazas privadas, 159 plazas de garaje y 40 trasteros en un amplio edificio con extraordinarias zonas comunes.



Un lugar para trabajar con infinitas posibilidades

Nido Capital es un holding empresarial propiedad de la familia Riesgo con una extensa y destacada trayectoria de más de cinco décadas en el ámbito inmobiliario. El holding está conformado por empresas de integración vertical del negocio inmobiliario que abarcan todas las facetas de su desarrollo: Liversium destaca como la promotora principal; Liverse se especializa en promociones de alto standing; Dovel asume la actividad constructora; Alcalá 5 se distingue por su especialización en Project Management y Liverso es la inmobiliaria. En la actualidad, la cartera de Nido Capital se extiende por varias comunidades de España y también en México y Portugal principalmente. Su plan estratégico para los próximos tres años abarca un volumen de negocio de 300 millones de euros en ventas. Nido Capital, ha firmado una joint venture con Jubarta Consultoría, especializada en la estructuración de operaciones y en la búsqueda de financiación para el sector inmobiliario. Este acuerdo de financiación marcará el inicio del desarrollo de Smart Places by Nido. Esta nueva línea de negocio, Smart Places, surge con la visión de ofrecer un entorno de oficinas propicio para trabajar de manera cómoda, generar sinergias y facilitar encuentros con los clientes.



DANIEL CUERVO

Director general corporativo y de negocio de Vía Ágora



“En junio de 2025 pondremos en el mercado 425 viviendas asequibles en alquiler en Madrid”

La compañía pretende dar respuesta a los cambios que ya está experimentando el mercado, centrándose en la industrialización y la sostenibilidad como vías para un crecimiento responsable. Todo ello da sentido a su objetivo prioritario de facilitar el acceso a vivienda a los jóvenes que tanto preocupa como empresa inmobiliaria.

Por Luzmelia Torres. Fotos: Vía Ágora

Vía Ágora es una empresa especializada en la gestión y desarrollo de activos inmobiliarios con una extensa trayectoria en el sector promotor. Fundada en el año 2007, desde su origen ha tenido claro un modelo de negocio basado en la eficiencia, la sostenibilidad y la innovación. Uno de los objetivos de la compañía es trabajar para posibilitar el acceso a vivienda de los más jóvenes.

¿Qué importancia tiene la colaboración público-privada en el desarrollo de vivienda asequible?

Es fundamental, pero no solamente respecto a poner sus activos (suelos y edificios) al servicio de la sociedad, en este caso, permitiendo promover viviendas de alquiler asequible para jóvenes sino trabajando en la adecuación de la normativa que regula al sector, tanto desde el punto de vista de la vivien-

da en sí, con sus requisitos de sostenibilidad, habitabilidad, etc...., como desde el punto de vista urbanístico e impositivo que tan relevantes son para aumentar la oferta de vivienda asequible de manera rápida en nuestras principales ciudades de España.

Aquí, en Madrid, las administraciones están haciendo los deberes, pero ¿crees que es necesaria una mayor implicación por parte de las instituciones públicas?

Por supuesto, tienen que empatizar más con los agentes que nos encargamos de hacer el producto. Los trámites administrativos que tenemos que gestionar (licencias, calificaciones, informes, tasas y todos los trámites de las empresas suministradoras) más los propios del sector como, por ejemplo, los vaivenes de precios en la construcción, problemas de mano de obra, ubicaciones complejas desde el punto de vista del mercado, costes de financiación, regulaciones contrarias entre sí, hacen que sea una actividad empresarial de elevado riesgo e

asequible en el municipio de Navalcarnero con un plazo de terminación de obra de primer semestre del 2026.

Adicionalmente, en Sevilla estamos promoviendo en formato de venta, 278 viviendas protegidas en régimen general que entregaremos en el primer semestre del 2025 y estamos a la espera de que nos concedan licencia de obras para empezar, también en el mismo ámbito de la provincia de Sevilla denominado Entrenúcleos, 208 viviendas también protegidas para venta. Todo ello, da sentido a nuestro objetivo corporativo de trabajar para posibilitar el acceso a vivienda de los más jóvenes que tanto nos preocupa como compañía inmobiliaria.

¿Qué supone para Vía Ágora ser adjudicataria de estos lotes de colaboración público-privada?

Para la corporación Vía Ágora supone una ilusión y un reto al mismo tiempo. Somos

“Vamos a construir vivienda asequible y sostenible y a incrementar la oferta de vivienda en alquiler en Madrid”

“La industrialización tendrá un papel relevante y las promociones tendrán alguno de los sistemas de Lignum Tech”



intensa en capital. Todo esto tiene que tenerse en cuenta en los pliegos que regulan los planes de colaboración público privada. Se echa de menos, aunque hayan sido adjudicados los lotes, más flexibilidad y comprensión en la solución de situaciones imprevistas que pueden surgir en la ejecución de los proyectos.

Vía Ágora ha sido adjudicataria de uno de los lotes del Ayuntamiento de Madrid y otro del Plan Vive de la Comunidad de Madrid. ¿En qué situación están estos proyectos?

Efectivamente, tenemos en construcción 425 viviendas de alquiler asequible en el municipio de Madrid, concretamente en los barrios de Adelfas, Méndez Álvaro, Orcasitas y Villaverde, que se terminarán en el segundo semestre del 2025, y en la Comunidad de Madrid, dentro del Plan Vive III, empezaremos antes de agosto de este año la construcción de 107 viviendas de alquiler

conscientes del problema social y queremos ser parte de la solución. Además, siempre con el compromiso de que el producto final, la vivienda, tiene que hacerse con métodos modernos de construcción, para lo que utilizamos nuestras soluciones industrializadas de entramado ligero de madera en fachadas con terminación SATE y baños también industrializados, todo ello hecho por nuestra empresa Lignum Tech situada en Cuenca, lo que supone un avance en la ejecución de los proyectos con una mejora en calidad y disminución de huella de carbono sin precedentes en el inmobiliario de nuestro país.

¿Qué peso tendrá la industrialización en las 425 viviendas asequibles en alquiler que saldrán en junio de 2025 ?

Cuentan con un gran componente de industrialización y muy altos estándares de efi-

ciencia energética. Contará con sistemas de climatización eficientes y sostenibles como aerotermia centralizada y energía solar fotovoltaica para viviendas. La urbanización de las promociones tendrá zonas verdes, cuarto de bicicletas, sala común de usos múltiples y, en alguna de ellas, gimnasio y splashpark. Se implantará un sistema para la gestión de residuos, destinado al reciclaje selectivo de residuos domésticos con capacidad de contenidos diferenciados para reciclar: vidrio, residuos orgánicos, envases de plástico, papel y cartón, aceite usado y pilas usadas. En los proyectos se cuida también el ahorro de agua. Se instalarán sistemas para reutilización de agua de lluvia, jardines con especies de bajo consumo hídrico y prevaleciendo el riego por goteo, y griferías con aireadores que reducen el consumo. Llevamos fachadas y cubiertas verdes que reducen el efecto isla de calor, los niveles de contaminación, mejoran el aislamiento térmico y acústico y la durabi-

tienen los más jóvenes para acceder a una vivienda. A nivel europeo, somos la sociedad que se emancipa más tarde, superando los 30 años de edad.

Se genera mucha inseguridad jurídica, que se traduce en costes y retrasos. ¿Es la modificación de la Ley del Suelo que acaba de retirar el Gobierno, la solución?

Es una solución que da respuesta al problema de judicialización que sufrimos cuando el planeamiento urbanístico tiene problemas formales o falta alguno de los más de 40 informes sectoriales. Pero en caso de que se retome La Ley del Suelo por parte del Gobierno y se logre aprobar, no sería la gran solución a lo que se refiere la fase de planeamiento, tramitación y gestión urbanística, porque recordemos que el gobierno central regula el *marco básico* de las normas del juego en materia de suelo y vivienda con las respectivas leyes que tiene, puesto que son las Comunidades Autónomas, las que tienen com-

“Nos encontramos con una normativa muy compleja y lenta en tramitación. Además de riesgo de inseguridad jurídica”

“Se tiene que entender a la parte pública como una parte facilitadora para que la privada pueda realizar su cometido”



lidad de las impermeabilizaciones, además de incrementar el ahorro energético del edificio. En definitiva, se van a ofrecer viviendas con altos estándares de calidad y ahorro energético a un precio de alquiler asequible, aproximadamente un 25% por debajo del precio de mercado.

El sector tiene el gran reto de la excesiva burocracia en los procesos urbanísticos y la poca oferta de suelo finalista. ¿En qué medida esta colaboración público-privada va a responder a estos problemas?

Es una de las cuestiones relevantes, en el origen nos encontramos con una normativa muy compleja y lenta en su tramitación. Además con un elevado riesgo de seguridad jurídica en muchas fases del planeamiento, lo que genera un impresentable retraso en la creación de oferta en el mercado. Tenemos que ser conscientes de la urgencia social que

petencia exclusiva en ambas materias. Es decir, para su definición y desarrollo. Por si esto fuera poco, nos encontramos con que los municipios regulan sus planes generales de ordenación urbana y los parámetros urbanísticos de las actuaciones inmobiliarias mediante las ordenanzas municipales. Por todo ello, es necesario que haya un cambio radical con el objetivo de reducir tiempos, ganar en certidumbre y flexibilidad, lo que supondrá mejorar en seguridad jurídica de cara a disminuir el coste de producción de la oferta.

¿Crees que la colaboración público - privada irá ganando protagonismo con los años?

Por supuesto, se tiene que entender a la parte pública como una parte facilitadora para que la privada pueda llevar a cabo su cometido y entre las dos dar respuesta a esa necesidad social.

GESTILAR

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

690 06 06 06

www.gestilar.com



¡Síguenos!



Guillermo Rodríguez
CEO de RH Privé

El lujo y la sostenibilidad no son incompatibles

Hoy, uno de los mayores retos para las empresas de cualquier tamaño y sector es la sostenibilidad. Cumplir con las normativas o satisfacer las demandas de los clientes conlleva un compromiso real con el medio ambiente. En nuestro sector este asunto cobra aún más importancia, ya que el parque inmobiliario español es uno de los más envejecidos y amplios de España. Esto nos obliga a afrontar todas las fases bajo una estricta planificación sostenible: desde la compra del terreno y el diseño del proyecto hasta la comercialización, la construcción y la entrega de viviendas. Además, si hablamos de viviendas de lujo y exclusivas, los esfuerzos deben ser todavía más exigentes para satisfacer a los consumidores. Porque sí, la sostenibilidad ya es una demanda de los clientes: según el I Observatorio sobre Vivienda y Sostenibilidad elaborado por UCI, un 78,3% de los compradores pagaría más por una vivienda si fuera realmente sostenible.

Este reto al que se enfrenta el sector se puede transformar en una oportunidad de negocio que, además, refuerce los valores de calidad que proponen las viviendas de lujo. Por eso, cada vez está cobrando más fuerza el concepto *eco luxury*, el cual combina el respeto por el medio ambiente con la exclusividad, el bienestar y la innovación gracias por una apuesta clara por la tecnología, dejando claro que lujo y sostenibilidad no son términos incompatibles. El *eco luxury* plantea un modelo de diseño y construcción que va más allá de los proyectos de paisajismo básico. Si bien es fundamental crear una atmósfera natural en el diseño de la vivienda en línea con el entorno paisajístico, el respeto por el medio ambiente implica crear un plan de sostenibilidad en continua revisión y mejora basado en estrategias concretas y medibles. Pienso, por ejemplo, en el uso de materiales sostenibles, la reutilización de recursos naturales o el reciclaje de los residuos inertes generados para prolongar su vida útil.

El diseño de los edificios, tanto en interior como exterior, necesita establecer un equilibrio armonioso entre estética, funcionalidad y responsabilidad medioambiental. Para ello, uno de los primeros pasos es elegir los materiales más adecuados para que los criterios de lujo y exclusividad se alineen con la sostenibilidad. Esto requiere tener en cuenta la durabilidad y la resistencia de los materiales, optar por productos locales y reciclables, valorar alternativas innovadoras y



sostenibles creadas a partir de materias primas de bajo impacto, reducir el uso de recursos cuando no sean estrictamente necesarios y, sobre todo, comprobar que los materiales dispongan de una certificación o un sello de sostenibilidad. Pensar en estos criterios es la primera fase del *eco luxury*. En paralelo a la elección de materiales, se puede diseñar la infraestructura del edificio adaptándola a la orografía del terreno. Esto implica un menor trabajo de retirada de tierras, lo que se traduce en menos horas de trabajo, menos recursos utilizados y menos emisiones de gases de efecto invernadero emitidos. Además, en cuanto a la estética, la orografía permite crear diseños exclusivos e integrados a la naturaleza.

De esta manera, los proyectos de paisajismo que apuesten por la orografía, la arquitectura vernácula –basada en la tradición local– y la arquitectura bioclimática –adaptada al entorno– serán cien por cien sostenibles si también incluyen criterios de eficiencia energética o adaptación al clima. Por ejemplo, aparte de colocar vegetación en el entorno, antiguamente se instalaban paredes gruesas y pesadas para proporcionar al inmueble una gran masa térmica y garantizar una temperatura estable en el interior cercana a la temperatura diurna promedio. Sin embargo, actualmente resulta más óptimo mejorar la calidad térmica del edificio mediante el aislamiento con carpintería con puente térmico, con el objetivo de acumular energía y minimizar el desperdicio de recursos limitados. De esta forma, se evitan grandes costes medioambientales por el desplazamiento de materiales pesados.



■

Optimizar el consumo energético es fundamental para garantizar la sostenibilidad de los inmuebles

■

En este sentido, optimizar el consumo energético es fundamental para garantizar la sostenibilidad de los inmuebles. En España, los edificios en su conjunto suponen el 30% del consumo total de energía del país y son responsables de, aproximadamente, el 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero, según datos del Ministerio de Transición Ecológica. Por tanto, para ahorrar energía es necesario promover la construcción y rehabilitación sostenible de los edificios desde cuatro aspectos fundamentales: la climatización, la ventilación, la producción de agua y la iluminación. Algunas acciones concretas son utilizar equipos de aerotermia altamente eficientes para la climatización y la producción de agua caliente sanitaria, optar por paneles fotovoltaicos para la generación de energía sostenible o realizar una gestión integral de monitoreo del consumo. La industria inmobiliaria también juega un papel clave en la preservación de los recursos híbridos para evitar sequías y escasez de agua.

Establecer un consumo responsable, tanto en interiores como en zonas comunes, requiere tomar medidas claras como la instalación de dispositivos de uso eficiente del agua, como pueden ser cisternas de doble descarga, temporizadores o detectores en los grifos. Otra opción, que además mejora el diseño de los inmuebles, es implantar paisajes basados en especies de plantas locales o adaptadas al clima. También es recomendable reutilizar el agua de la lluvia para el riego u optar por piscinas al aire libre de agua salina para evitar el uso de productos químicos perjudiciales para las personas y el medio ambiente.

Otro de los retos que plantea el *eco luxury* es la preservación de la naturaleza. En ocasiones, los proyectos urbanísticos derivan en la pérdida significativa de espacios verdes, los cuales tienen un impacto innegable en la calidad del aire, la mitigación del cambio climático y la reducción de las temperaturas. ¿Qué podemos hacer desde el sector? En RH Privé, por ejemplo, cumplimos con nuestra responsabilidad ambiental y contribuimos activamente a la creación de entornos más sostenibles y equilibrados con el compromiso de reforestar las áreas que rodean nuestros proyectos o que hayan sufrido incendios. En definitiva, son muchas las medidas que podemos poner en marcha para garantizar no solo la sostenibilidad de los inmuebles, sino también su calidad y su competitividad. Ahora que la tecnología nos está ayudando a mejorar la sofisticación del diseño de los proyectos, podemos ser más autoexigentes con nosotros mismos en cuanto al cuidado y la protección del entorno. Esa es nuestra responsabilidad y lo que nos están demandando los consumidores.

La vivienda subirá tanto en compra como en alquiler por la menor oferta

La falta de oferta en el mercado es la que está tensionando los precios al alza, apunta Idealista. En Venta no hay oferta de obra nueva y en alquiler tras cumplirse un año de la nueva Ley de vivienda, hay 60.000 viviendas menos y precios de más de 1.000 euros de media, según el Observatorio de Alquiler Seguro.

Luzmelía Torres.



El precio de la vivienda usada se sitúa en 2.098 euros por metro. A. Zea

Cómo está el mercado de vivienda para compra o alquiler en España? Esta es la gran pregunta que muchos inversores se hacen y vamos a dar respuesta con los datos del portal inmobiliario Idealista.

El precio de la vivienda usada en España ha registrado durante el mes de abril una subida mensual del 1%, situándose en 2.098 euros por metro cuadrado, según datos del último informe de Idealista. Si miramos la evolución interanual estaríamos hablando de casi un 7%, un 6,9% más que el año pasado, y todavía nos encontramos un poquito por debajo del precio máximo que se registró en junio de 2007, cuando la burbuja inmobiliaria alcanzó su precio más alto. Aunque no sería de extrañar que ese récord lo pasáramos en breve.

Durante el mes de abril 38 capitales han experimentado también incrementos en el precio de la vivienda. La subida más pronunciada es la vivida por Valencia, donde las expectativas de los vendedores crecieron un 3,6%, seguida de Alicante (3,1%), Pontevedra (2,9%), Tarragona y Málaga (2,7% en ambos casos). Huelva (-1,3%), por el contrario, encabeza las caídas de precios en el último mes, seguida de Palencia (-1,1%), Las Palmas de Gran Canaria (-0,8%), Girona (-0,7%) y Logroño (-0,5%).

Entre los grandes mercados, los precios, además de Valencia, Alicante y Málaga, han crecido en Sevilla (2,4%), Madrid (1,4%), Palma (1,1%), Barcelona (1,1%) y San Sebastián (1%). En Bilbao, en cambio, los precios descendieron un 0,1% en abril.

Con esta subida el precio en Madrid se establece en 4.397 euros por metro cuadrado mientras que en Barcelona el precio se ha situado los 4.363 euros por metro cuadrado.

San Sebastián es la capital más cara de España al situar su precio en 5.522 euros por metro cuadrado. Zamora, en cambio, es la capital más económica con sus 1.143 euros por metro cuadrado, seguida por Jaén (1.181 euros por metro) y Lleida (1.209 euros por metro).



El precio medio de alquiler se sitúa en 13 euros por metro, el mayor precio del alquiler en España de la serie histórica. A. Martín

¿Qué está pasando con el alquiler?

El mes de abril se ha cerrado con una subida mensual del precio del alquiler en España del 2% hasta establecerse en 13 euros por metro cuadrado, lo que supone el mayor precio del alquiler en España de la serie histórica, según el último informe de precios publicado por idealista. En el último trimestre el precio ha subido un 4,9% mientras que en el último año se produce una subida del 13%.

Hasta en 41 capitales se han experimentado subidas en el precio de la vivienda en alquiler durante el mes de abril. El incremento más pronunciado es el de Soria donde las rentas subieron un 6,3% seguido de las subidas de Huesca (3,9%), Jaén (3,3%), Vitoria (3%) y Valencia (2,8%). Por el contrario, Badajoz es la capital en la que más bajan las rentas durante el último mes (-1,6%), seguida de Ourense (-1,2%), Santa Cruz de Tenerife (-0,9%), Pontevedra y Toledo (-0,5% en ambos casos). El comportamiento de las rentas en las principales ciudades del país ha sido totalmente alcista. Más allá de Valencia las rentas suben en Málaga (2,3%), Barcelona (1,8%), Madrid (1,4%), Palma (1,2%), Alicante (0,9%), Sevilla (0,9%), Bilbao y San Sebastián (0,6% en ambas capitales).

Barcelona continúa siendo la capital con los alquileres más caros con un precio de 21,1 euros por metro seguida por Madrid (19,2 euros por metro) y San Sebastián (17,2 euros por metro). Les siguen Palma (15,8 euros por metro), Málaga (14,2 euros por me-

tro) y Bilbao (13,9 euros por metro). Por el contrario, Ciudad Real (6,6 euros por metro), Zamora (6,7 euros por metro) y Ourense (7 euros por metro) son las capitales con la renta más económica.

¿Cómo va a evolucionar el precio de la vivienda tanto en venta como en alquiler en los próximos meses? "En idealista, no vemos que la tendencia vaya a cambiar en el corto y medio plazo, ni en venta ni en alquiler, como sabemos el principal problema del mer-

21,1

Barcelona sigue siendo la capital con los alquileres más caros, con un precio de 21 euros por metro

cado inmobiliario en España en venta y alquiler es la falta de oferta disponible. Las causas de esta falta de oferta es muy diferente. En venta, no hay oferta de obra nueva y la segunda mano no es capaz de sostener toda la presión de la demanda y en alquiler, falta oferta disponible y la demanda no para de crecer. Hemos visto como todas esas medidas que está tomando el Gobierno para legislar el alquiler lejos de fomentar la aparición de nuevo producto, lo que ha hecho es provocar que muchos propietarios retiren sus viviendas del mercado y esto lo que está haciendo es tensionar los precios al alza. Por ejemplo en Idealista detrás de cada anuncio en al-

quiler que se sube hay 27 solicitantes. Esta es la dificultad a la que se tiene que enfrentar los jóvenes y las familias más vulnerables hoy en día en el mercado”, declara Francisco Iñareta portavoz del portal inmobiliario Idealista.

Según los datos del Observatorio del Alquiler, creado por la Fundación Alquiler Seguro en colaboración con la Universidad Rey Juan Carlos, cuando se cumple un año de la entrada en vigor de la Ley por el Derecho a la Vivienda, los primeros resultados apuntan a que se sigue destruyendo oferta y a que los precios siguen creciendo. “En concreto, este año se prevé una pérdida de 60.000 viviendas en el mercado y que el precio medio de alquilar ascienda hasta los 1.069 euros” afirma Antonio Carroza, presidente de Alquiler Seguro.

Este observatorio ha visto como en este último año, la oferta no ha dejado de caer. El número de viviendas en el mercado sigue una tendencia a la baja desde hace años. El año 2023 cerró con 813.850 inmuebles disponibles, frente a los 855.518 de 2022. Para este año, se espera que se pierdan unas 60.000 viviendas más.

Los precios, por el contrario, no dejan de escalar como consecuencia de ese desajuste entre una oferta menguante y una demanda cada vez más alta. De acuerdo con el Observatorio, en 2023 el precio medio de alquilar una vivienda en España subió unos 100 euros frente al año anterior, hasta situarse en los 1.002 euros. Para este próximo año se espera que sigan subiendo, puesto que a principios de 2024 ya alcanzaban los 1.069 euros.

Los efectos negativos que ha traído este Ley de Vivienda, según Alquiler Seguro son:

1-Rechazo de las zonas tensionadas por las comunidades autónomas, salvo Cataluña. La gran mayoría de comunidades autónomas consideran la declaración de zonas tensionadas una medida ineficaz e intervencionista.

2.- Demonización de los propietarios. La nueva definición y división de los propietarios como pequeños o grandes tenedores, contribuye a empeorar y estigmatizar la imagen de los propietarios frente a la sociedad, que son quienes generan la oferta.

3.- Menos poder adquisitivo. Los límites en la actua-



iStock

lización de rentas han reducido el poder adquisitivo de los propietarios, aumentando la desconfianza y la incertidumbre.

4.- Auge de los alquileres de temporada. La política de regulación de precios y el índice de precios del Ministerio de Vivienda han contribuido a destruir oferta y han empujado a muchos propietarios a buscar alternativas al alquiler tradicional, como el temporal o el turístico.

5.- Precarización del sector. La Ley ha contribuido a precarizar el sector, perjudicando la profesionalización del alquiler.

6.-Desconfianza de los propietarios. Las medidas para proteger a los inquilinos frente a posibles desahucios han generado preocupación entre los propietarios ante posibles impagos y ha endurecido los requisitos para acceder a un alquiler.

7.- Incremento de la fi9scaldad. Las medidas fiscales no acompañan el estímulo de la oferta, ya que el régimen general de deducciones para propietarios pasó del 60% al 50% en 2024. Por otra parte, los beneficios fiscales, en zonas tensionadas, para los arrendadores que accedan a bajar los precios un 5% generan inseguridad, puesto que puede suponer incluso una pérdida de rentabilidad.



Actualidad

El precio del alquiler marca un nuevo récord tras subir un 13,4% en mayo



El precio del alquiler cerró mayo en los 13,2 euros/m² de media, lo que supone un incremento anual del 13,4% y del 1,8% si se compara con el mes anterior. Son datos del portal inmobiliario idealista que confirman que las rentas se incrementaron de un año a otro en todas las capitales, provincias y comunidades autónomas. Este nuevo récord coincide con el aniversario de la controvertida ley de vivienda, que ha reducido drásticamente la oferta y elevado

la presión sobre los precios. En cuanto a las capitales, las rentas crecieron a doble dígito en casi la mitad del territorio nacional. Destacaron los incrementos anuales de Valencia (21,8%), Segovia (18,1%), Cáceres (18%), Madrid (17,1%), Guadalajara (17%) y Barcelona (16,1%). En cambio, las subidas anuales más moderadas se registraron en Badajoz (2,5%), León (2,6%), Toledo (2,8%), Melilla (3,35) y Pamplona (3,6%).

Récord

El precio de la vivienda alcanza su nivel más alto en 14 años



El precio de la vivienda sigue subiendo. Lo hizo un 4,3% en el primer trimestre del año, hasta alcanzar los 1.865,8 euros por metro cuadrado, según los últimos datos difundidos por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Respecto al trimestre anterior, el incremento fue del 1,3%, alcanzando su valor más alto desde la primera parte de 2010. Por comunidades autónomas, los precios crecieron de un año a otro más que la media en once territorios. A la ca-

beza se situó Baleares, donde el valor del suelo subió un 8,3%, hasta los 3.034,3 euros por metro cuadrado. La segunda fue Cantabria, donde el precio del suelo aumentó un 7,2%, hasta los 1.612,2 euros, y en tercer lugar Canarias, donde los precios avanzaron un 7,1%, hasta los 1.789,1 euros. No obstante, el precio del suelo más alto se registró en la Comunidad de Madrid, con 3.116,7 euros por metro cuadrado (4,6%).

Retail

La inversión en centros comerciales supera ya al total de 2023



El sector de los centros comerciales ha vuelto de lleno al foco de los grandes inversores alcanzando cifras récord en los cinco primeros meses del año con operaciones por volumen de más de 800 millones de euros. Este monto supera con creces la inversión total transaccionada en los tres últimos años y los expertos auguran que los centros moverán a lo largo de este ejercicio alrededor de 1.400-1.500 millones de euros, lo que supone un máximo desde

el año 2018 y regresar a la senda de la normalidad, cuando los centros comerciales no eran el patito feo del sector inmobiliario. Desde 2019 estos activos se volvieron prácticamente invisibles para el capital influenciado por la crisis de cierres que se vivió en Estados Unidos y la caída de las ventas en Reino Unido, a lo que se sumó la llegada de la pandemia del coronavirus y el crecimiento acelerado del comercio online.

Desinversión

HIH cuelga el cartel de 'se vende' en el parque comercial Meixueiro de Vigo



El mercado de los centros comerciales y parques de medianas está en plena ebullición con un volumen de inversión hasta la fecha que supera con creces el total del pasado año. En este contexto, HIH prepara la venta de uno de sus activos en Vigo. Se trata del Parque Meixueiro, un retail park que suma 20.000 metros cuadrados repartidos en dos plantas y que saldrá al mercado en breve, según apuntan distintas fuentes del sector a elEconomista.es,

que aseguran que la operación rondará los 40 millones de euros. El activo, que cuenta con marcas reconocidas como Decathlon, MediaMarkt o Maisons du Monde, se inauguró en el verano de 2009 y fue en enero de 2011 cuando Henderson Global Investors adquirió el parque de medianas en nombre de HIH (en ese momento Warburg-Henderson) por 35 millones de euros. Hasta entonces estaba en manos de Oralco.



Culmia utiliza influencers en su acción 'Culmia Challenges' para generar visibilidad de marca y mantener el posicionamiento ya adquirido.

El marketing de influencia es la línea de inversión de las marcas

Con este tipo de acciones saben que llegas a unas generaciones que no consumen el contenido de otra forma que no sea digital y si no estás ahí no existes. Persiguen el objetivo de generar visibilidad de marca y credibilidad.

Luzmelía Torres. Fotos: Culmia

En el sector inmobiliario las marcas no son a priori tan relevantes en la toma de decisiones del cliente como otras variables muy presentes como el precio o la ubicación. Pero el sector está cambiando y el marketing de influencers empieza a ser un reclamo por algunas promotoras, para hacer marca. Es el caso de Culmia con acciones como *Culmia Challenges*, donde la promotora cuenta con famosos para posicionar la marca como referente en acciones disruptivas en el sector inmo-

biliario, vinculando celebridades y experiencias en torno a sus activos.

¿Son los *influencers* la nueva apuesta de las marcas para conectar con el usuario? "Nosotros en Culmia sí que vemos que los *influencers* forman parte de las nuevas estrategias de marca. De hecho, en Culmia llevamos ya utilizando el marketing de influencia desde hace dos años y complementa todas nuestras estrategias de marketing. Es una forma de dar

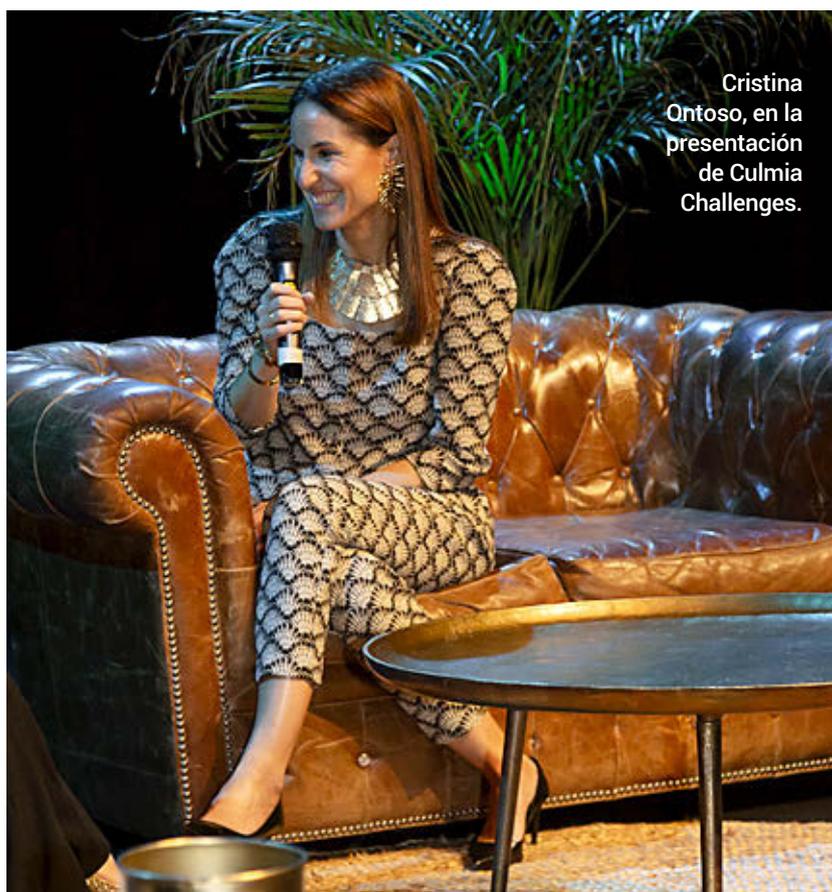
Inmobiliaria

elEconomista.es

visibilidad a nuestra marca y de llegar a comunidades a las que nosotros no estamos para conseguir conectar también con los clientes. *Culmia Challenges* persigue el objetivo de generar visibilidad de marca y mantener el posicionamiento ya adquirido de la compañía. " afirma Cristina Ontoso, directora comercial y de marketing de Culmia.

En esta misma línea Javier García-Gallo, CEO & Co-Founder de la agencia de marketing Soy Olivia, apunta que "el marketing de influencia no es la nueva apuesta porque no es tan nueva, ya tiene varios años de andadura en el mercado, pero sí es una línea de inversión de las marcas potentes, básicamente porque llegas a unas generaciones que no consumen el contenido de otra forma que no sea digital con lo cual si no estás ahí, no existes".

Algo en lo que está totalmente de acuerdo Garbiñe Abasolo, CEO & Founder de la agencia de marketing Thinketers. "Nos ha costado mucho que el mercado entendiera esta nueva tendencia para tener a consumidores muy fieles. La credibilidad es importante y yo creo que eso canalizado de una manera positiva y organizada genera poder dar mensajes



Cristina Ontoso, en la presentación de Culmia Challenges.



Acción de Culmia con influencers.

claves de las propias marcas y que viene muy bien tanto para la comunidad de los *influencer* como para las marcas".

David Cavanilles, director creativo de la agencia Roman lo tiene claro, "los *influencers* son las nuevas estrellas en este tipo de comunicación, pero sobre todo porque lo que ha cambiado es el medio. Ahora los medios tradicionales ya no son donde están los nuevos públicos, las redes sociales es donde las marcas hablan directamente con su público y en las redes sociales están los influencers que son los líderes de opinión".

Hoy por hoy el marketing siempre es influencia declara Andy Stalman, experto en *branding* y fundador y CEO de Totem Branding. "En esta nueva era donde tenemos otras redes, otras herramientas y otras formas de llegar y de conectar, si sabes qué producto tienes y para quién es y por qué te lo van a comprar, tienes que buscar a los mejores influenciadores para poder llegar a ese tipo de personas que pueden estar interesados en esta tipología de producto para poder concretar las operaciones con lo cual, es importante tener claridad en la visión, en el posicionamiento y en la estrategia para elegir a los mejores *influencers* y llegar a tu público".

“Nosotros hemos vivido desde el principio lo que es la influencia. Soy Olivia tiene nueve años de vida y cuando empezamos no existía esta industria y hemos visto como las diferentes verticales de Industria han ido entrando en lo que es la influencia y le han puesto valor. Hemos visto como después de la pandemia se busca la capitalización de las marcas como una marca propia dentro del mercado. Antes las marcas se apoyaban y se apalancaban en las redes del propio creador y hoy las marcas necesitan un híbrido donde desarrollar su personalidad propia en sus cuentas y luego se apalancan en el creador de contenidos que tiene tus valores y a la vez puedes poner proyectos fuera en el mercado como la acción ‘Culmia Challenges’ que son más proyectos de entretenimiento, porque realmente lo que la gente está buscando en las redes sociales es entretenerse”, afirma Javier García-Gallo.

El sector inmobiliario siempre ha sido muy tradicional pero ya empezamos a ver este tipo de acciones disruptivas. “Yo soy de los que piensan que la creatividad sobre todo es sorpresa y para este sector tan tradicional que se ha comunicado siempre de la misma forma, utilizar influencers en estos medios ya genera sorpresa y es novedoso. Las marcas tienen que decirle a su público que es lo que quieren escuchar y lo que quieren ver y de ahí la función de entretenimiento, hay que convertir el mensaje de las marcas en algo que su público quiera disfrutar” afirma David Cavanilles.

En esta línea, Cristina Ontoso asegura que en Culmia les gusta hacer las cosas de forma diferente. “Queremos innovar en la forma de comunicar, no solo en lo que hacemos sino en cómo lo hacemos y queremos no solamente vender viviendas queremos generar experiencias que hacen que los clientes inicien un viaje con la compañía hasta llegar a sus destino que es su hogar. Acompañamos al clien-

te durante todo este camino y en línea con esa relación que queremos establecer con los clientes buscamos territorios transversales a todos ellos, porque tenemos promociones diferentes con público objetivos distintos. Este año hemos apostado por cosas que gustan a la gente como la gastronomía, la decoración y el humor y forman parte de la ‘estrategia de Culmia. Con *Culmia Challenges* hemos generado una experiencia única diferente de la mano de *celebrities* y esta experiencia nos ha permitido llevar a cabo una estrategia de marketing y comunicación muy innovadora para lo que es el sector inmobiliario. Además, nos ha permitido comunicar nuestro producto y comunicarnos con los clientes de una forma diferente. Hemos generado esas emociones y hemos buscado la forma de posicionar la marca de una forma distinta y ser un referente en el sector utilizando nuestras promociones para que pasen cosas divertidas”.

Hay que convertir el mensaje de las marcas en algo que el público quiera disfrutar, una experiencia

Como conclusión, Andy Stalman reflexiona y se pregunta cuál es el coste de no invertir en marca y en marketing. “El factor precio es un factor ganador para muy pocos. Ahora bien, el factor marca es un elemento diferenciador y de creación de valor no solamente para una compra sino para establecer una relación porque la transacción puede ser una hoy, pero sobre la base de una buena relación se pueden generar muchas referencias y establecer una relación larga y duradera. Creo que hoy por hoy es tiempo de experimentar, es tiempo de explorar y es tiempo de apostar por nuevas fórmulas de marketing en el mercado”.

En uno de los
encuentros
Culmia
Challenges



Centros comerciales, a la cabeza del sector 'retail'

Ha registrado un volumen de 625 millones en el primer trimestre de 2024 y ha experimentado un crecimiento del 270% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

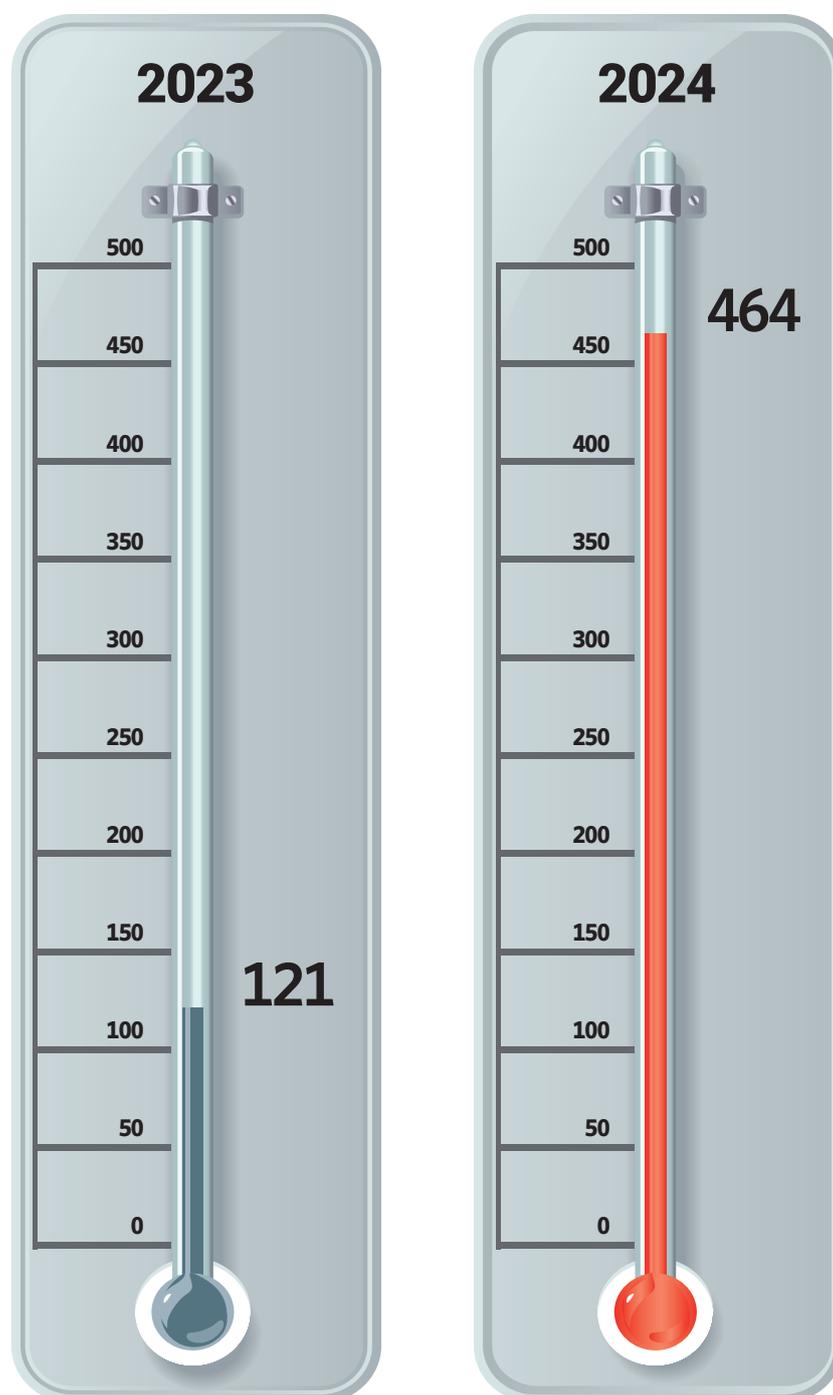
elEconomista.es. Fotos: JLL

En lo que llevamos de año el sector *retail* ha registrado un crecimiento significativo en términos de inversión. Con un volumen total acumulado de 625 millones de euros, el primer trimestre de 2024 ha experimentado un crecimiento del 270% en comparación con el mismo periodo del año anterior y un notable aumento del 28% en relación con el último trimestre de 2023. A su vez, estos niveles se sitúan un 22% por encima de la medida registrada en el primer trimestre de los últimos cinco años.

Además, por primera vez desde el año 2020, son los centros comerciales los que encabezan la inversión en el sector *retail* con una cifra de 464 millones de euros a cierre del primer trimestre de este año, marcando un crecimiento de un 1.000% respecto al último trimestre de 2023 y del 500% en comparativa anual. Según la consultora inmobiliaria internacional JLL, esta tendencia positiva continúa en este segundo trimestre, donde ya se han llevado a cabo importantes transacciones. Este importante crecimiento se atribuye a la resiliencia y capacidad de adaptación que han mostrado estos activos desde el año 2020, cuando la crisis sanitaria y el consiguiente auge del comercio electrónico afectaron notablemente tanto a la afluencia y la ocupación, como a las inversiones en centros y parques comerciales. No obstante, en el año 2023 y primeros meses del 2024 se ha producido una fuerte recuperación de estos activos a nivel operativo y han registrado crecimientos de ventas y afluencias que superan los niveles registrados previos a la pandemia. La capacidad de adaptación del sector *retail* se ha evidenciado en la adopción de diseños innovadores que atraen a los consumidores, transformando los centros comerciales en espacios que ofrecen experiencias únicas y atractivas, más allá de las compras tradicionales. La implementación de tecnologías avanzadas e inteligencia artificial también es una tendencia creciente, que permite mejorar la experiencia del cliente y optimizar las operaciones de los activos.

Inversión en centros comerciales

En millones de euros



Fuente: JLL.

elEconomista

El sector apuesta por el BIM en obra y no se queda solo en diseño

Es necesario que no solo se piensen en BIM para hacer planos o adaptar proyectos sino que se tenga un modelo BIM que permita construir en la fase de ejecución de obra.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

El sector inmobiliario ya ha interiorizado el uso de la herramienta BIM (Building Information Modeling) en la fase de diseño de un proyecto.

BIM es una metodología de trabajo colaborativa para la creación y gestión de un proyecto de construcción. Su objetivo es centralizar toda la información en un modelo de información digital creado por todos sus agentes. Sin embargo, el uso de esta metodología en obra es el gran olvidado ahora mismo en el sector. Un grupo de trabajo del Clúster y de la plataforma tecnológica de la edificación trabaja para reivindicar el uso de BIM durante la ejecución de una obra. "Muchos estudios de arquitectura ya no conciben trabajar de otra forma que no sea con la me-



BIM es una metodología de trabajo colaborativa para la creación y gestión de un proyecto de construcción.

todología BIM y eso ya lo tenemos claro en la fase de diseño, porque proporciona una información muy valiosa y en mi opinión ha de ser aprovechada en fases muy tempranas. Por ejemplo, en un estudio cuando estás analizando un solar es cuando tienes que generar esa volumetría y encajarla en ese solar así como las distribuciones y necesitas datos e información para verificar que estás cumpliendo con la normativa y con los requisitos que a su vez el cliente te está pidiendo y esto lo puedes obtener de una manera muchísimo más automática con BIM que con la opción tradicional y así mismo el haberlo generado en 3D facilita muchísimo la comprensión y el entendimiento del proyecto así como la visualización hacia el receptor que va a ser el cliente" explica M^a Eugenia López, BIM Manager en Ingennus.

¿Por qué es importante que se continúe la ejecución de BIM en obra y que no se quede solo en la parte de diseño?

"Necesitamos que no solo se piensen en BIM para hacer planos o adaptar proyectos sino que tengamos un modelo BIM que nos permita también construir de forma casi automática que tenga mucha información que esté muy coordinado y que sea un

BIM permite ahorrar plazos y costes indirectos generados por falta de definición del proyecto

producto definitivo que nos sirva para una construcción precisa porque eso nos va a permitir ahorrar plazos y ahorrar costes indirectos generados por falta de definición del proyecto, que al final repercute directamente en el cliente, porque de lo que se trata es de facilitar el acceso a la vivienda" afirma Jose Valverde, BIM Manager de la Corporación VÍA ÁGORA.

Según Aitor Otero, responsable del departamento BIM de Arpada, no se está dando un impacto muy grande en cuanto al uso de modelo BIM en las obras. "Nosotros, haciendo una estimación a nivel de lo que conocemos hemos llegado a deducir que en torno a un 80% de los modelos BIM que llegan a la fase de ejecución de obra, no se utilizan o no se usan de forma directa. Habría que matizar cuando una constructora quiere utilizar un modelo BIM porque tiene varias vías. Una de ellas es adaptar el modelo a sus necesidades, otra es remodelar, que sería más duro porque hay que empezar de cero otra vez y otra, sería no utilizarlo. Por tanto, pensamos que tenemos mucho margen de mejora. El 20% está mucho más enfocado a proyectos dedicados a la industrialización que ahí sí que parece que tiene mucho más sentido y parece que ya lo tenemos más



Hay un problema de implantación de la propia tecnología en el sector.

interiorizado el uso de modelo BIM en fase de ejecución, pero en el resto de proyectos que son un poquito más tradicionales parece que todavía no acaba de enganchar".

Hay un problema de implantación de la propia tecnología en el sector y muchas veces tenemos que adaptarnos a los ritmos que llevan los proyectos y se da menos importancia a la tecnología de la que realmente tiene y parece que es el último hito que hay que alcanzar el del modelo BIM y al final hay que entender el modelo BIM como un medio para obtener un fin y un medio que te va a facilitar ese



Los modelos BIM no solo sirven para hacer planos sino que también sirven para construir.

trabajo y no cumplir porque te obligan sino entender que te aporta mucho más valor del que a priori crees, por lo que es necesario implantar BIM desde el primer momento" apunta Fernando Iglesias, BIM Manager Kronos Real Estate Group.

José Valverde asegura que "necesitamos proyectar y hacer un proyecto con un modelo BIM. Ahora hasta aquí llegamos y no pensamos que eso sirva para construir, pero si cambiamos esa mentalidad, que creo que es lo que más nos cuesta, y entendemos que el proyecto no termina solo cuando entrego los planos en el Ayuntamiento, sino cuando ejecuto en fase de obra será cuando daremos ese cambio y ya estaremos desarrollando modelos BIM que no solo sirvan para hacer planos sino que también sirvan para construir que es un poco el handicap que ahora la tenemos".

A este respecto, M^a Eugenia López explica que "BIM es una metodología y no queremos que se queden con que es un software porque no es así, parece que desde los equipos de diseño tenemos ya ese chip puesto en la cabeza de trabajar con esta metodología y desarrollar buenos proyectos porque así se puede hacer y de repente llega el momento y la fase de obra se separa y se quedan esos modelos en un baúl sin usarse, y esto no puede ser. Lo que se tendría que hacer es que ese contenedor de información vaya pasando desde los distintos agentes durante todo su ciclo de vida para que cada uno pueda alimentarlo"

La colaboración entre todos los agentes del proyecto es fundamental.

"Nosotros en Arpada nos apoyamos en proyectos colaborativos. Cuando el cliente ya tiene cierta confianza con la constructora y es capaz de comenzar a trabajar conjuntamente con ellos desde un punto bastante inicial ahí es donde vemos que sí que tenemos capacidad de impacto porque vamos a hablar con todos los agentes y vamos a poner las car-

80%

El 80% de los modelos BIM que llegan a la fase de ejecución en obra no se utilizan

tas sobre la mesa y cada uno dice sus necesidades para incluirlas en el proyecto porque si no al final haremos un retrabajo y eso a nadie nos gusta. Los tiempos son muy limitados y de esta forma evitamos desviaciones en tiempo y coste" apunta Aitor Otero.

Fernando Iglesias concluye que es importante estandarizar es importante estandarizar, hay que integrar este tipo de metodología BIM para fase de diseño y luego para fase de obra ya que optimiza mucho el control y en esa colaboración evidentemente tenemos que actuar todos".

A man and a woman are shaking hands in front of a building. The man is on the right, wearing a light-colored suit jacket, and the woman is on the left, wearing a blue shirt. They are both smiling. In the background, there is a building with a sign that says "CENTURY 21" and "212 121 2121".

21

EN EL CORAZÓN DEL BARRIO

PARA ACONSEJARTE
MEJOR

Cada agencia es jurídica y financieramente independiente. Los asesores inmobiliarios CENTURY 21 son colaboradores externos.

CENTURY 21[®]

Tu Red Inmobiliaria



Antigua fábrica situada en la rua BaraoForrester, 730, donde se rehabilitará en 96 apartamentos turísticos.

Portugal cierra la mayor operación de 'crowdfunding' inmobiliario

La plataforma española Urbanitae ha protagonizado este proyecto de financiación alternativa. Un total de 1.283 pequeños y medianos inversores han financiado con 5 millones de euros la adquisición y puesta en marcha de un complejo de 96 apartamentos turísticos en Oporto.

El Economista. Fotos: iStock

La plataforma española Urbanitae ha culminado con éxito la mayor operación de crowdfunding inmobiliario de la historia de Portugal hasta la fecha. Un total de 1.283 pequeños y medianos inversores han financiado con 5 millones de euros un proyecto para la construcción y puesta en marcha de un complejo de 96 apartamentos turísticos en Oporto. En la actualidad, este es el importe máximo que la ley establece para los modelos de

inversión colaborativa. El proyecto consiste en la adquisición de una antigua fábrica situada en la rua BaraoForrester, 730.

Este inmueble se someterá a una rehabilitación integral para que pueda albergar servicios turísticos en régimen de apartahotel y, posteriormente, se alquilará al operador internacional Numa Group. En una segunda fase, tras estabilizarse el activo, se

procederá a su venta a un inversor patrimonial o cualquier tipo de inversor interesado en este tipo de rentabilidades.

El promotor de esta operación es Caler Real Estate Advisory, una compañía que ofrece servicios de inversión, gestión y optimización de carteras inmobiliarias. Con oficinas en Oporto, Madrid y Barcelona, actualmente cuenta con ocho hoteles en gestión, entre los que destacan el Palacio Cedofeita y el Vincci Ponte de Ferro en Oporto, operados por One Shot y Vincci Hoteles, respectivamente.

Por su parte, Numa Group es un operador de apartamentos turísticos para corta y media estancia de origen alemán que gestiona más de 3.000 unidades distribuidas entre más de 25 ciudades y 9 países. En este caso se incorpora con un contrato de arrendamiento fijo cuya duración es de 25 años, de los cuales 15 son de obligado cumplimiento.

Los inversores de Urbanitae entran en la sociedad vehículo de la operación representando el 85% del capital necesario (con importes a partir de 500 euros), mientras que el 15% restante lo aporta el promotor y sus inversores. A través de

Urbanitae está presente en el mercado de Portugal desde diciembre de 2023

una ampliación de capital se alían con el promotor para llevar a cabo la adquisición del activo y los costes de adecuación de los 3.253 metros de superficie (SBA), así como su gestión y venta. De esta forma, el proyecto combina rendimientos por plusvalía y rentas.

Urbanitae está presente en Portugal desde el pasado diciembre, la actuación Barao Forrester es uno de los dos proyectos con los que Urbanitae se estrena en el mercado portugués. El otro, denominado "Paulo Duque", consiste en el desarrollo de una promoción de seis viviendas en la localidad de Cruz Quebrada, perteneciente al municipio de Oeiras, distrito de Lisboa. En este caso, la plataforma ha reunido a 277 inversores, que participan en la operación con 1.010.000 euros.

También se ubica en Lisboa - en la céntrica Rua Alexandre Herculano, 6- el próximo proyecto que la plataforma abrirá a financiación: una promoción compuesta por 11 viviendas unifamiliares y un local comercial, con una inversión de 4.053.000 euros. Al frente de Urbanitae en Portugal se encuentra Simão Cruz, un reconocido profesional con una larga trayectoria en el ámbito inmobiliario y financiero.



Urbanitae une a pequeños y medianos ahorradores para invertir en inmobiliario.

Urbanitae une a pequeños y medianos ahorradores para que inviertan en activos inmobiliarios de diferente tipología (residencial, comercial e industrial), beneficiándose de altas rentabilidades. Al mismo tiempo, ofrece una alternativa de liquidez a promotores inmobiliarios que no encuentran respaldo en la financiación bancaria tradicional.

"Seguimos estudiando nuevas oportunidades de inversión en todo el país, con especial foco en los grandes activos. Nuestro objetivo es alcanzar un volumen de 20 millones de euros en proyectos financiados a finales de 2024", asegura Simão Cruz.

**Toni Bosch**

Director de inversiones alternativas de Solventis

“Infraestructuras de vivienda de alquiler asequible de gestión pública y titularidad privada”

Los últimos datos del Informe “La casa a cuotas” del Observatorio de la Vivienda muestran un empeoramiento general en el ámbito de la vivienda en nuestro país, con una creciente problemática de exclusión residencial. Dicho informe, confeccionado con datos de 2023, refleja un agravamiento en muchos indicadores, que afectan negativamente a los derechos de gran parte de la sociedad. De esta manera, las cifras recogidas en emancipación, sinhogarismo, desahucios o dificultades económicas constatan la necesidad urgente de actuar para avanzar de forma conjunta, desde el ámbito público y privado, para garantizar el derecho a la vivienda.

Existe un marcado déficit de vivienda de alquiler, y esto incide también en el elevado coste de la oferta disponible. Y es que únicamente un 2,5% del parque de viviendas en España se encuentra por debajo de los precios de mercado (vivienda asequible incentivada o vivienda protegida), con solo un 1,6% en propiedad -titularidad- pública. Además, cabe tener en cuenta, que, a pesar de la creciente necesidad, según Provivienda, el 14,41% del parque de viviendas está vacío. Para alcanzar el objetivo marcado por el Gobierno de crear una oferta pública de vivienda de alquiler social y asequible del 20% sobre el parque de viviendas, se necesitan construir entre 500.000 y 800.000 viviendas de alquiler asequible en los próximos 10 años, dirigidas al 32% de la población española. Un importante reto que requerirá planeamientos disruptivos.

Durante el 2024 es necesario sentar las bases que permitan desarrollar definitivamente el mercado de alquiler residencial, a través de la oferta pública de vivienda asequible. Para ello, será fundamental: identificar el stock real de suelo en poder de los tres niveles de la Administración Pública (Estado, Comunidades Autónomas y Ayuntamientos) y del sector privado, susceptible de ser utilizado para el desarrollo de dicha oferta pública; concebir la vivienda como una infraestructura transversal para todo el territorio; y cambiar el rol de las distintas Administraciones Públicas, con la finalidad de avanzar lo máximo posible y en el menor tiempo.

Para lograrlo será imprescindible tener la capacidad de movilizar suelo. Es decir, no es necesario desarrollar o promover más suelo, sino aprovechar el que ya está desarrollado. Es necesario plantear un debate sensato y racional sobre la financiación



municipal, siendo conscientes que los suelos de tenencia pública son un instrumento de financiación de las Administraciones locales, aspecto ya matizado y limitado por la Ley de Vivienda. Si queremos movilizar dichos suelos de forma efectiva, para desarrollar una oferta de viviendas de alquiler asequible, es preciso compensar el déficit fiscal de las administraciones con otros instrumentos de financiación. Además, debemos avanzar hacia un nuevo modelo de colaboración público-privada que permita incorporar suelos de tenencia privada, no aptos comercialmente para la actividad de promoción inmobiliaria, pero que sí se pueden aprovechar para el desarrollo de la oferta pública de viviendas de alquiler asequible, siempre y cuando la administración asuma un rol distinto al actual. Es necesario entender la oferta pública de vivienda de alquiler asequible como una infraestructura de país, transversal a todo el territorio del Estado, con la finalidad de no trasladar impactos de unos territorios a otros por no aplicar políticas de vivienda de forma planificada.

En el nuevo escenario de colaboración público-privada las administraciones deben ser facilitadoras del acceso a la vivienda de las personas, sin que sea necesario tener la propiedad del activo, ya que, si se centran en la tenencia del activo, el desarrollo de la oferta de alquiler asequible será más lento. En cambio, si se focalizan en asumir el riesgo de demanda y de crédito de los alquileres, facilitarán un desarrollo más

rápido de la oferta al ser el capital privado quién impulse el desarrollo de los inmuebles. Además, este cambio de rol facilita acuerdos o convenios entre las distintas administraciones (Estado, Comunidades Autónomas y ayuntamientos) para trasladar recursos presupuestarios a las administraciones que asumen la gestión de las políticas públicas de vivienda en cada caso, ya que la política no conllevará la cesión y traspaso de activos. Para desarrollar la oferta pública de vivienda de alquiler de manera eficaz, debe tener un carácter universal, con la capacidad de implementarse en todo el territorio español y no únicamente en zonas tensionadas, y debe garantizarse que no impacte en recursos o deuda pública del Estado, sino que la administración asuma el riesgo de explotación con los inquilinos (riesgo de demanda y de crédito). Y, además, es fundamental que sea una oferta flexible y, por tanto, la Administración Pública pueda disponer del parque de viviendas para responder a las necesidades de la población en cada momento.



■

El privado debe centrarse en desarrollar viviendas con el objetivo de reducir el coste, priorizando siempre la sostenibilidad

■

Durante muchos años se ha hablado de una cierta inacción de la administración para poner fin a esta situación, pero el sector privado también tiene un papel clave para acelerar el cambio. El ámbito privado debe seguir proponiendo nuevas fórmulas de colaboración para ser parte activa de la solución, poniendo en el centro los intereses de las personas, su bienestar y una actividad respetuosa con el medioambiente. Precisamente, para facilitar el acceso a la vivienda uno de los imperativos es reducir el coste de habitabilidad (entendido como la suma de la renta de alquiler, coste de suministros y mantenimiento a cargo del inquilino), por ello la construcción industrializada y los criterios de sostenibilidad y autoabastecimiento en los edificios, marcarán el futuro. Sin duda, desde el prisma de la Administración Pública es más eficiente invertir en el riesgo de explotación en lugar de invertir directa o indirectamente -mediante subvenciones- en los activos inmobiliarios.

Y, por otro lado, el capital privado debe centrarse en desarrollar las viviendas con el objetivo de reducir el coste de inversión, priorizando siempre la sostenibilidad. Los inversores institucionales, tanto públicos como privados tienen un rol crucial para revertir la creciente problemática de acceso a la vivienda, contribuyendo a un nuevo escenario donde esté cubierto este derecho, y al mismo tiempo se evolucione hacia un parque más eficiente. En definitiva, debemos colaborar y avanzar de manera decidida hacia un modelo de infraestructuras de vivienda, que dé respuesta a las necesidades de las distintas unidades familiares, reduciendo el coste de habitabilidad. Desarrollar un parque de viviendas de alquiler asequible de gestión pública y titularidad privada en todo el país, no únicamente en zonas tensionadas, como una infraestructura básica para el conjunto de la sociedad.

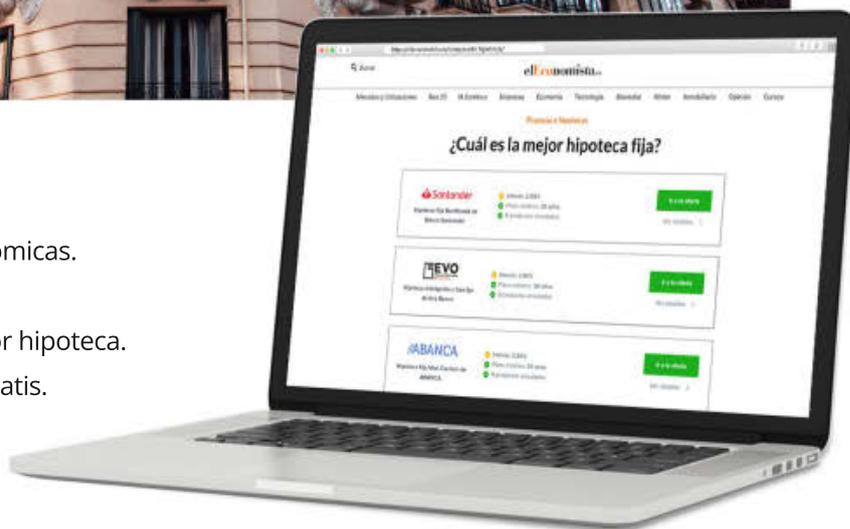
¿Fija, variable o mixta?

Consulta el ranking con las

mejores hipotecas



- ★ Ahorra tiempo y dinero.
- ★ Conoce las hipotecas más económicas.
- ★ Aclara tus dudas más comunes.
- ★ Consejos para encontrar la mejor hipoteca.
- ★ Analiza tu caso, es totalmente gratis.



Consulta las mejores hipotecas, aquí:
www.bit.ly/mejores_hipotecas