

Inmobiliaria

elEconomista.es

EL SECTOR EN ALERTA: TEME QUE LA BANCA CORTE EL GRIFO DE LA FINANCIACIÓN DEL COMPRADOR

En un entorno inflacionista existe el miedo de que las entidades sean más restrictivas con el crédito al comprador de vivienda



CONSULTORÍA

**LA VIVIENDA EN COSTA
DESPUNTA UN 4,2%**



Actualidad | P4

El sector en alerta: teme que la banca corte el grifo de la financiación

El sector inmobiliario, en un ambiente inflacionista y con los tipos y el Euribor subiendo, teme que la banca pueda cortar el grifo a la financiación del comprador de casas.



Entrevista | P18

Carolina Roca, presidenta de ASPRIMA

"Tenemos un objetivo prioritario: colaborar en la redacción de una nueva Ley del suelo de la CAM".



Termómetro | P27

El sector logístico seguirá al alza en 2022 y 2023

Se incorporarán al mercado alrededor de 740.000 m2 en Madrid y 500.000 m2 en Barcelona de nuevo producto logístico en construcción.



Los Protagonistas | P8

Cada vivienda nueva tiene de media 35 incidencias cuando se entrega

En una promoción residencial compuesta por 100 viviendas hay que revisar 3.500 incidencias en un mes, según los datos que maneja el Clúster de la Edificación.

En Proyecto | P28

Hay 16 millones de m2 en Madrid para hacer 'coliving'

Se trata de suelo de equipamiento finalista directo para pedir licencia. Es la solución para hacer frente a la falta de suelo residencial y además es más económico.

Consultoría | P24

El precio de la vivienda en costa crece un 4,2%

Se sitúa en 2.400 euros por m2. Las islas registran las mayores subidas, Castellón, Murcia, Almería, Tarragona y Cantabria tienen caídas por encima del 45%.

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

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla

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



El ciudadano a pie de calle siempre paga los platos rotos

Ante una posible recesión en la economía en España nos preguntamos cómo le puede afectar al sector inmobiliario y vemos que quien más va a sufrir es el residencial por el encarecimiento de las hipotecas.

La subida de los tipos de interés por el Banco Central Europeo (BCE) para contener la inflación en Europa ha provocado un alza inevitable del Euríbor, y un encarecimiento generalizado de las hipotecas que pone entre las cuerdas a las familias españolas. Los expertos piensan que la banca va a dificultar la concesión de financiación al comprador finalista y no a las entidades promotoras. Primero porque las promotoras se han profesionalizado mucho y han mantenido una estructura financiera adecuada, sin tanta deuda como en la crisis del 2008, por tanto, la banca va a ser más exigente en la concesión de subrogaciones hipotecarias a la hora de analizar al comprador finalista y una vez más el que paga los platos rotos es el ciudadano de la calle.

■
**La banca va a dificultar la
concesión de financiación
al comprador finalista
y no a las entidades
promotoras**
■

¿Cuánto deberían de subir los salarios para poder hacer frente a una hipoteca y poder acceder a una vivienda? Si tenemos en cuenta que los convenios colectivos pactados en julio implican una subida de sueldo media del 2,5% con una inflación al 10,4% en el mes de agosto, el trabajador que va a necesitar una financiación para comprar una vivienda ha perdido capacidad de financiación. Se habla de un pacto de rentas, pero no sabemos si se llevará a efecto, pero si se hace, lo que dice es que se contengan la subida de salario. Entonces si la inflación sube a tasas del 8% y la subida del salario es del 2,5% la capacidad del trabajador se queda por debajo de la inflación y la deuda crece exponencialmente. La inflación es buena porque la deuda se rebaja, pero si te quedas por debajo es malo.

Muchos trabajadores, a pesar de contar con un salario fijo a final de mes, han notado cómo cada vez su sueldo les llega para menos. Al incremento de la cuota hipotecaria se suma llenar la cesta de la compra y el depósito de los vehículos que es hoy más caro y complicado que hace un año, por lo que llegar a fin de mes se ha convertido en una odisea para muchas familias.

El mercado inmobiliario no se compone solo de viviendas. Si dejamos al margen las viviendas, todos los demás productos inmobiliarios están teniendo una grandísima demanda en España, pero todo depende de la situación económica que tengamos en los próximos meses. Está claro que si se da destrucción neta de empleo va a caer la ocupación de oficinas y si se da menos capacidad adquisitiva por parte de las familias caerá el consumo en los centros comerciales y si hubiera menos actividad industrial caería la actividad logística.

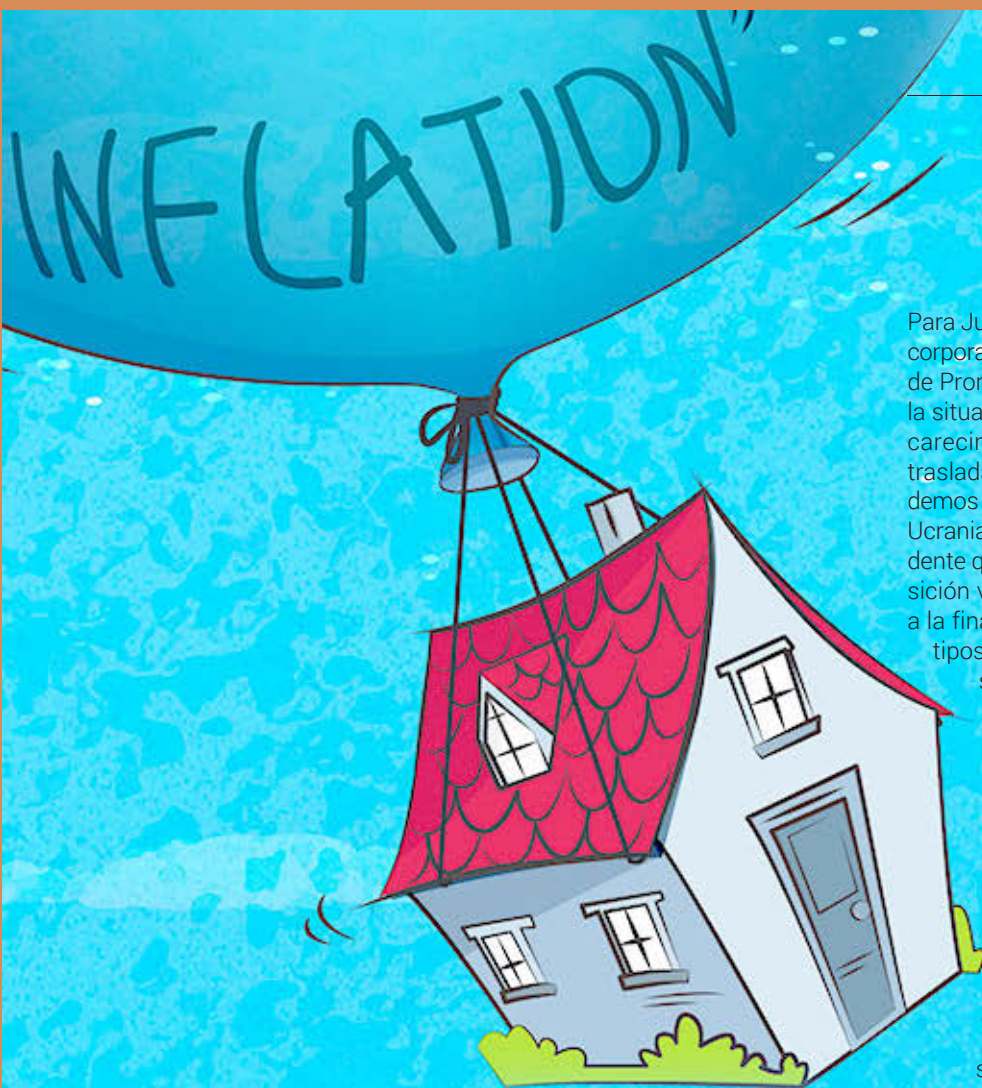
El sector pendiente de la posición de la banca frente a la financiación

Hay que ver cómo va a afectar la subida de tipos de interés del BCE, porque a este incremento de las hipotecas se suma la cesta de la compra y precios de electricidad.

Luzmelia Torres.

Fotos: iStock





Para Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la corporación Vía Ágora y presidente de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE) la situación es compleja y volátil. “Tenemos un encarecimiento de los precios de la energía que se traslada a la producción de las empresas y dependemos de una incertidumbre bélica con la guerra de Ucrania, luego el futuro es incierto. Lo más trascendente que tenemos en el inmobiliario es ver qué posición va a tomar la banca española con respecto a la financiación y cómo va a afectar la subida de tipos de interés del BCE a las hipotecas, porque si suben las hipotecas, la cesta de la compra, los precios de la electricidad y la gasolina, muchas familias lo pueden pasar mal”.

Pero en este ambiente de indefinición, Juan Antonio Gómez-Pintado resalta algunos puntos positivos que hay en el sector. “Si tomamos como ejemplo a las inmobiliarias cotizadas, todo el producto del año en curso está vendido y también el 80% del 2023 y más del 20% del 2024, luego esto te da una cierta tranquilidad temporal. Otro dato positivo es que no se está dando encarecimiento de mano de obra porque ya se firmó el convenio, y los precios de las materias primas tienen una tendencia a la baja por la falta de consumo de China y la crisis inmobiliaria en China. Luego hay cuestiones muy negativas y otras menos porque el sector está menos apalancado que antes y cuenta con ventas consolidadas a corto y medio plazo”.

Empezamos el año con optimismo en el sector. Los expertos aseguraban que en 2022 continuaría la sólida senda de la recuperación. La demanda contenida por el confinamiento, las oportunidades de inversión en España y el entorno de tipos bajos eran el motor del crecimiento.

Ahora, hemos llegado a septiembre con un panorama económico mucho más complicado que a comienzos de año. Por un lado, la tasa de inflación de España se ha situado en agosto en el 10,3%, por encima de la media europea del 9,1%. Por otro, el euríbor ha terminado el mes de agosto disparado y alcanzando niveles que no se veían en más de una década. La media del mes de agosto se sitúa en el 1,250%, su media más alta de los últimos 10 años. Una subida del euríbor que afecta a las cuotas de los que están hipotecados, pero también a los que quieren firmar un crédito con el banco. Si a estos datos le sumamos la entrada en recesión de EEUU y la guerra de Ucrania hace que nos planteemos una posible recesión de la economía española. ¿Cómo le puede afectar al sector inmobiliario la inflación y una posible recesión económica?

En cuanto a si la economía va a entrar en recesión en España en otoño, Julián Salcedo, doctor en Economía, presidente en Foro de Economistas Inmobiliarios y CEO de Cefyre consultoría, declara con total seguridad que no. “Yo no creo que España vaya a entrar en recesión ni ahora ni en 2023. Otra cosa es que el PIB se contraiga. Se prevé que nos quedaremos en torno al 4,5% o 5% de PIB este año y al año que viene en 2,5% o 3%. Son escenarios que no apuntan a una recesión. Otros países europeos sí van a entrar en recesión como Alemania que ya ha



Inmobiliaria

elEconomista.es

entrado". El Euribor también está causando un gran revuelo. Julián Salcedo expone que "aunque ahora hay mucho ruido por la subida del Euribor, se prevé que cierre el año por encima del 2% y, aun así, los tipos de interés reales son negativos y favorece a la inversión. Con tasas de inflación del 10% y si el Gobierno sube las pensiones y se queda en el 7% o 7,5% sigue siendo muy superior a los tipos de interés que se están cobrando para financiar operaciones. Otro dato que favorece al inmobiliario es la debilidad del euro frente al dólar para los que no compran en euros, por ejemplo, los países escandinavos. Por tanto, hay factores positivos incluyendo la inflación. Porque en épocas inflacionistas, y vamos a vivir una época de larga inflación, ésta es buena para repagar las deudas. Si todo sube y yo contraigo una deuda hoy y la inflación está en tipos del 7%, 8% y 10%, el efecto frente al pago disminuye. Sin embargo, también hay que destacar los puntos negativos: inseguridad jurídica e inestabilidad institucional, las elecciones están a la vuelta de la esquina. Además, pensamos que la banca va a dificultar la concesión de financiación al comprador finalista".

¿Cómo afecta una recesión en la economía al valor de los activos, a su rentabilidad, a su liquidez? Mikel Echavarren, CEO de Colliers España, apunta que

España no va a entrar en recesión ni este año ni en 2023, pero el PIB sí se puede contraer

"hemos vivido, quitando los años de pandemia, unos años donde el dinero era barato, pero ahora el dinero empieza a costar porque hay un entorno más incierto, por lo que hay que discriminar donde se puede crear valor porque las rentabilidades empiezan a subir. Los inversores exigen más rentabilidad y algunas transacciones previstas para cerrar antes de verano se han quedado desiertas. No se ha dado ni una sola oferta. Esto hace que los inversores que puján por activos que no tienen ninguna gracia especial, es decir, que no les puedes meter valor a través de la gestión y es pura rentabilidad, ofrecen menores precios. Esto afecta a oficinas, a logística, a hoteles de lujo no, a los centros de datos no, y a los centros comerciales como venían de una situación que no había transacciones tampoco."

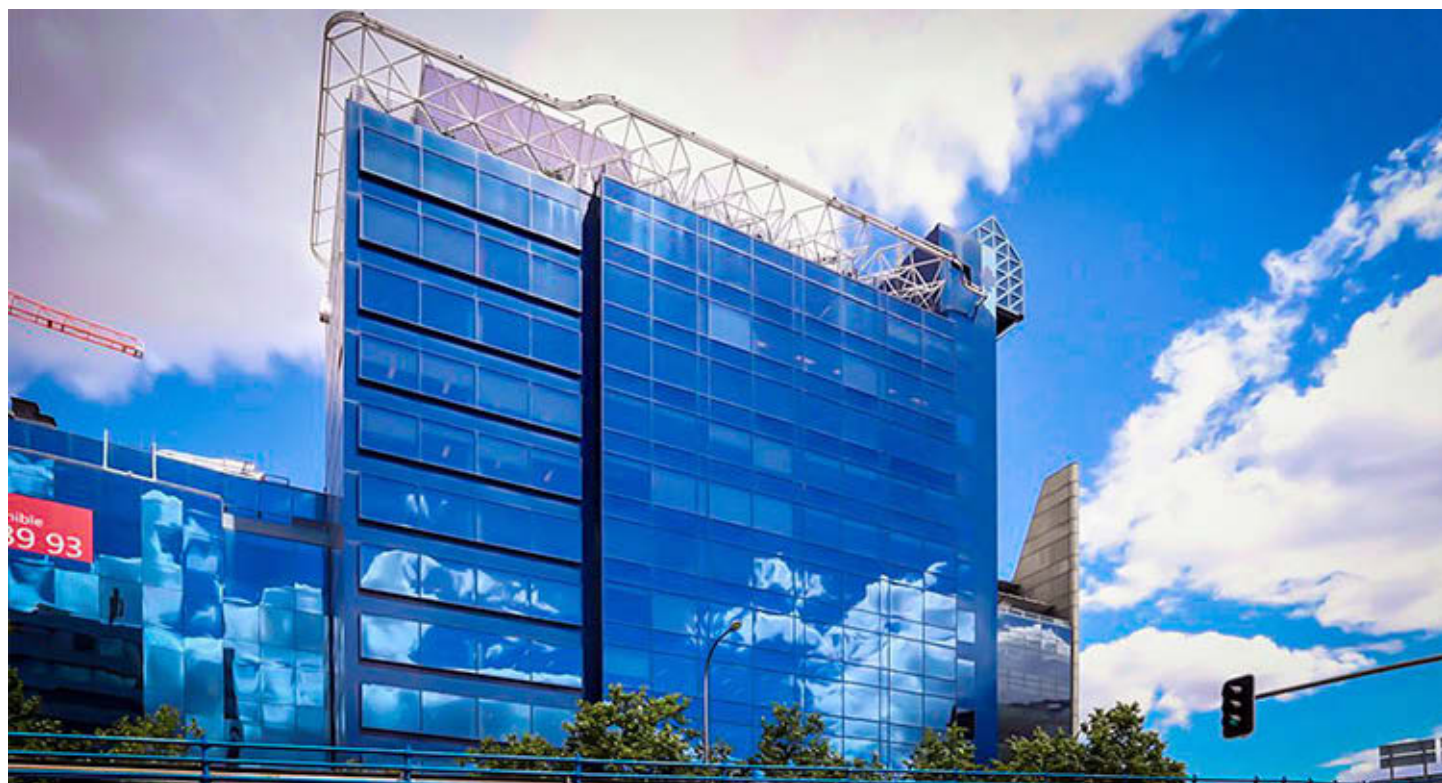
Mikel Echavarren deja claro que "hay que distinguir entre la teoría y la práctica. La teoría nos dice que, si la rentabilidad de los bonos soberanos sube y la inflación sube, las *yields* de los activos en renta suben. Pero, aunque la teoría dice que los activos valen un 15% menos, en la práctica no es así. Si sales a comprar activos no te los venden con un 15% de descuento. Esto no quiere decir que no haya oportunidades. Se va a poder seguir haciendo negocio



El residencial es el producto que más va a sufrir por la subida de las hipotecas.

y no creo que la banca sobre reaccione a esto, porque no es una crisis inmobiliaria, ni una crisis financiera, es una crisis geopolítica, energética y bélica".

En esta línea, Ismael Clemente CEO de Merlin Properties, declara que "ahora no se va a generar un mercado de inversión *distressed* como pasó en 2008. Para que se dé, los activos tienen que tener unas *yields* muy bajas como ha pasado en el residencial alemán o en las oficinas en Frankfurt, con *yields* al 2%. Nosotros en Merlin en junio hemos hecho la revalorización de activos y nos hemos encontrado que a pesar de que se ha expandido la tasa de capitaliza-



Los activos en rentabilidad tienen una gran demanda en España, como oficinas, centros comerciales, hoteles, logística y 'data centers'.

ción como el volumen de rentas a descontar ha aumentado, el valor de los activos se ha incrementado y vamos a ver qué pasa a final de año. Al final la cartera se va indexando, la inflación entra por la parte de arriba de la cuenta de resultados y a medida que vas ajustando los valores de capitalización puede o no compensar ese efecto”.

En cuanto a cómo esta situación puede afectar al inmobiliario, Ismael Clemente asegura que “el inmobiliario funciona muy bien con tipos bajos e inflación baja, pero también con tipos altos e inflación alta. Yo no sé lo que viene, pero estoy relativamente tranquilo. Creo que vivimos una situación donde la economía está en general mucho más preparada para aguantar lo que venga. El sector bancario está muy saneado. Familias y empresas están saneadas. El nivel de depósitos de familias está en un *trillion* y el problema que tengamos enfrente va a ser un problema del sector público porque le va a aumentar el gasto corriente, el pago por intereses en las cuentas del Estado de una forma paulatina, el coste medio de su deuda, el gasto por inversión, por ejemplo, en defensa que no estaba previsto y que ahora tiene que hacer, y si peligran las finanzas del Estado, peligran toda una red de subsidios que va a costar más atender. A mí lo único que me preocupa es ver cómo va a reaccionar el Estado frente a la situación. Si recurre más a la ayuda del sector privado para hacer las cosas o reacciona de una forma más expropiataria apelando a la autoridad”.

La opinión de estos expertos nos lleva a concluir que claramente el sector inmobiliario está ligado a la economía y se va a ver afectado, pero dan un mensaje tranquilizador: la economía y las empresas están mejor preparadas que nunca, con una banca saneada y financiando a las empresas, salarios ya ajustados en convenio y posible bajada del precio de las materias primas, y con tipos de interés reales negativos que favorecen a la inversión. La parte residencial es la que más va a sufrir si entramos en rece-

37%

Todavía la cuota hipotecaria no supera el 37% de los ingresos para la compra de una vivienda

sión. La banca se prevé que va a dificultar la concesión de financiación al comprador finalista y no a las entidades promotoras que tienen estructura financiera adecuada y con endeudamiento controlado. La vivienda sigue siendo un producto deseado, pero el problema está en la subida de precios que hace que sea más inaccesible, aunque hay un dato que tranquiliza porque no hemos superado el límite del nivel de esfuerzo salarial por las familias deseado para el alquiler o la compra, que está entre el 35% y 37% y que en la crisis de 2008 sí lo superamos. Por tanto, los indicadores no son malos, el peligro está en tener un sector público endeudado.



La post venta es todo el proceso de gestión y resolución de las incidencias relacionadas con el correcto acabado y el funcionamiento.

Cada vivienda nueva tiene de media 35 incidencias cuando se entrega

En una promoción residencial compuesta por 100 viviendas hay que revisar 3.500 incidencias en un mes. La solución pasa por alinear a todos los agentes que intervienen en la construcción de una vivienda para que el producto final tenga menos incidencias y redunde en la mejora de la reputación del sector

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

La post venta es una fase importante dentro del proceso de venta de una vivienda. "Merece especial atención analizar los datos para aprender de la post venta y mejorar en los procesos" afirma Miguel Pinto, director gerente del Clúster de la Edificación.

El Clúster ha hecho un estudio recopilando los datos de 2.000 viviendas para conocer cuál es la si-

tuación de las incidencias de las promociones residenciales en España. En estas 2.000 viviendas que se han analizado se han registrado un total de 70.000 incidencias. Luego, según apunta dicho estudio, el número medio de incidencias por vivienda es 35.

Entendemos post venta como todo el proceso de gestión y resolución de las incidencias relacionadas con el correcto acabado y el funcionamiento de

Inmobiliaria

elEconomista.es

los diversos elementos e instalaciones que componen una vivienda, sus anejos y zonas comunes.

“La post venta es la última guinda que se pone en el pastel de una promoción inmobiliaria. Es un proceso largo, complejo y más en estos tiempos que se movilizan muchos recursos y medios materiales. Al final, lo más importante es que el cliente quede satisfecho con su producto y si la sensación con la que se queda el comprador es que el producto no satisface sus expectativas esto hace que baje la reputación del promotor, por eso la post venta es muy importante”, afirma Samuel Horche, director técnico de Libra Gestión de Proyectos.

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid, (Asprima), elabora un informe sobre la reputación de las empresas promotoras y entre los cinco atributos que analizan esta la honestidad, que evalúa a las empresas que cumplen los compromisos adquiridos con sus clientes y si se producen incidencias, las asumen y resuelven. Y en este parámetro aún las promotoras en España no salen muy bien paradas, el sector tiene que mejorar la post venta porque también redundará en una mejora de la reputación del sector inmobiliario.

La vivienda tiene garantía de un año para los acabados y de 10 años que cubre la estructura

“Nos jugamos mucho en la post venta es un proceso muy largo. Primero hay un plazo de un año que garantiza los acabados, entendiendo por ello todo lo que se puede tocar y es quizás lo más polémico porque hay que discernir entre un daño de una mudanza o de una obra y es un trabajo intenso. Pasado ese plazo entramos en el periodo trienal donde se garantiza la habitabilidad, sobre todo de instalaciones o aislamientos que puedan afectar al aire o a la energía y luego llegamos al periodo de 10 años, la garantía decenal, que cubre solo la estabilidad estructural. En esta última, cada vez hay más demandas, pero no llegan a buen puerto porque la mayoría de los casos es por falta de mantenimiento y esa responsabilidad es del cliente” afirma Oscar Bailly-Bailliere, director de Promociones de Actividades.

El cliente sabe lo que quiere

La experiencia del cliente está cambiando mucho en los últimos tiempos, asegura Nadia Cano, directora de post venta de Habitat Inmobiliaria. “Los clientes cada vez son más exigentes y hay que adaptarnos a estos nuevos tiempos y solo si colaboramos con el resto de los compañeros del sector mejoraremos este 360º que es la post venta. El final de un ciclo promotor que empieza con la compra de un



Lo más importante es que el cliente quede satisfecho con su producto.

suelo y termina con la entrega de una vivienda que tiene unas garantías y que hay que responder delante del cliente”

La Ley de Ordenación de la Edificación (LOE) es la legislación que en España regula los principales aspectos del proceso de la edificación. La Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación establece las obligaciones y responsabilidades de los agentes que intervienen en la construcción de



Los clientes cada vez son más exigentes y saben lo que quieren al comprar una vivienda.

un inmueble. “Nosotros en Habitat Inmobiliaria, entendemos que somos los garantes de esa calidad del producto porque hemos contratado todas las obras que derivan en un producto manufacturado porque hoy por hoy, la construcción de vivienda es una industria muy tradicional, hay algunas partidas muy concretas de industrialización, pero se hace mayormente a mano y esto deriva en defectos de ejecución o de usabilidad. Una vez que el cliente adquiere la vivienda puede hacer una lista de los defectos estéticos y una vez en marcha se aplican unas garantías durante 10 años del disfrute de su vivienda”, apunta Nadia Cano.

“Es imposible entregar una vivienda sin incidencias. Es un proceso muy complejo con mucha mano de obra. Por ejemplo, en una promoción de 100 viviendas si hay 35 incidencias por cada vivienda son 3.500 incidencias las que hay que abarcar en un mes, por lo que llegar a la perfección es difícil” asegura Oscar Bailly - Bailliere.

En el estudio que ha llevado a cabo el Clúster de la Edificación se ha hecho un planteamiento inicial sobre 31 promociones de cinco promotoras para ver los oficios que generan más incidencias, y también ver de qué manera se puede aumentar la satisfacción del cliente y ver qué es lo que más le preocupa al comprador de una vivienda. “Llegamos a la conclusión con los datos obtenidos, que es muy importante en la fase de obra conseguir alinear a todos los agentes para que el producto final tenga cuan-

tas menos incidencias mejor y por ello la solución está en procesos colaborativos en la gestión y contratación de las obras”, declara Miguel Pinto.

Desde el año 2014, la construcción se ha visto inmersa en una montaña rusa. Ha sufrido la subida de los costes de los materiales de construcción, la falta de mano de obra cualificada, que aún continúa, el covid que paró la fabricación de productos y fábricas, la huelga de transportes y todo esto ha

70.000

**El Clúster de la Edificación
analiza 2.000 viviendas donde
se registran 70.000 incidencias**

repercutido en la calidad del producto. “El sector promotor constructor, que es un 15% del PIB en España, ha estado parado un mes en España y eso en otro sector se había montado una buena, pero nosotros hemos seguido para adelante y ahora tenemos la crisis energética. Además, la imagen de la industrialización también nos está perjudicando porque al final en la construcción de una vivienda hay mucha mano de obra. Por ejemplo, poner un rodapié se hace a mano no se hace con una máquina y si la persona no le llega el material las obras se retrasan y esto hace que se resienta la ejecución y la calidad” concluye Samuel Horche.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

**David Ganuza**

Director de Relaciones Institucionales en CoCircular

Miguel Rodríguez

Responsable Departamento de Prescripción Rockwool

Hay que aplicar criterios de Economía Circular de forma urgente

En el año 2030, ya habrá en el mundo 41 ciudades con una población superior a los 10 millones de personas; en la actualidad hay 18. El conjunto de población que reside en estas ciudades consumirá el 81% de los recursos mundiales. Concretamente, las estimaciones a 2050, sugieren que el crecimiento de la población y la urbanización doblará o incluso triplicará el uso de energía a nivel global, implicando un impacto similar en emisiones. Este crecimiento tiene una importante consecuencia, si continuamos explotando los recursos como lo hacemos ahora, basados en un modelo lineal, necesitaremos en 2050 los recursos de tres planetas tierra.

Estas tendencias tienen un impacto directo en el campo de la generación de residuos, la Unión Europea genera aproximadamente 2.500 millones de toneladas de residuos anuales, de los cuales el 30% son residuos de construcción y demolición. La transición hacia una economía circular, se prevé imprescindible a nivel global, fruto de ello y alineado con los objetivos de neutralidad climática de la UE para 2050 en virtud del Green Deal, la Comisión Europea impulsó en marzo de 2022 el primer paquete de medidas para acelerar este proceso, quedando plasmado en el Plan de Acción de Economía Circular.

En España, la nueva ley, 7/2022 de gestión de residuos y suelos contaminados para una economía circular, supone un paso adelante en la modernización y en la circularidad de nuestra economía y contribuirá, sin duda alguna, a la implantación de una nueva forma de diseñar los proyectos constructivos, que nos permita reducir y gestionar mejor los residuos generados.

En dicha ley, se introduce una recomendación ya hecha por el Parlamento Europeo en el año 2008 en el que se pedía a los estados miembros que se pusieran como objetivo alcanzar el 70% de valorización de los residuos generados por el sector de la construcción y demolición (RCD's). Además de alcanzar dicho porcentaje de valorización (reciclaje), la Ley introduce determinados artículos que cambian por completo el paradigma de cómo se estaba actuando en el sector y que van a ayudar a la transición hacia un modelo de Economía Circular.



Uno de los principales cambios es la trazabilidad de los residuos de forma cronológica y en archivo electrónico, empujando de esta forma a la digitalización de la trazabilidad de los residuos para alcanzar el ya mencionado 70% de valorización. Además amplía la responsabilidad legal del promotor y del constructor haciéndoles corresponsables de lo que suceda con sus residuos hasta fin de ciclo, incentivando la reducción, reutilización y reciclado, y desincentivando el vertido y/o eliminación.

Por último, el aumento de los Impuestos y del Régimen Sancionador, en el cuál las sanciones muy graves pueden llegar a alcanzar los 3,5 millones de euros. El gran objetivo de la Economía Circular sería evitar la extracción y uso de materias primas naturales y sustituir éstas últimas por materiales reciclados y reciclables en la medida de lo posible. Para conseguir este objetivo el sector de la construcción está actuando en distintos niveles:

El diseño: utilizando modelos digitales, diseñando edificios con los máximos criterios de sostenibilidad, priorizando materiales responsables que permitan conceptualizar los edificios como "bancos de materiales".



La Economía Circular evita la extracción y uso de materias primas naturales y las sustituye por materiales reciclados

La ejecución: se está extendiendo el concepto de construcción industrializada. En ella se "fabrica" el edificio por partes en una fábrica para posteriormente montar y ensamblar las piezas en obra, esto permite ajustar al máximo el uso de materiales, disminuir en gran medida los residuos que se producen y reducir los tiempos de ejecución de las obras. Este tipo de construcción está apostando también por materiales alternativos, como la madera por ejemplo, u otros materiales que surgen de la investigación y aprovechamiento de materiales reciclados. El gran reto en la parte de ejecución está en realizar una correcta separación de los residuos generados directamente en la obra, ya que es la única forma de alcanzar el nivel de valorización deseado (70% como mínimo).

La nueva ley promueve este aspecto especificando que independientemente de la cantidad de residuo generado, por pequeñas cantidades que sean, deben separarse al menos en los siguientes flujos de materiales: madera, fracciones de minerales (hormigón, ladrillos, azulejos, cerámica y piedra), metales, vidrio, plástico, papel/cartón y yeso. Hasta ahora esa labor de separación se solía delegar en los centros de transferencia de las gestoras valorizadoras, y, desde la obra, se solía trabajar con contenedores de residuos con producto mezclado. Se ha comprobado que de esa forma no se supera el 37% de valorización, muy lejos del nuevo objetivo del 70%. Las empresas están invirtiendo en formación, concienciación y motivación de los equipos de obra para realizar de la forma más eficaz posible esa transición a la nueva forma de operar separando correctamente los residuos. De esta manera, las gestoras y plantas de tratamiento reciben los materiales en una condición que facilita realizar un correcto tratamiento que permita obtener materia prima secundaria.

Para lograr cerrar el círculo, los fabricantes están invirtiendo en investigación para la reintroducción de materiales reciclados como materia prima secundaria y por otro en el diseño de la logística inversa que les permita retornar a sus fábricas los retales de sus materiales no aprovechados en obra para volver a reintroducirlos en la línea productiva. Es clave el diálogo, cooperación y compromiso de todos los agentes de la cadena de valor (fabricantes, distribuidores, promotores, constructores, instaladores, gestoras, plantas de tratamiento y administración pública) para poder obtener los resultados exigidos por la nueva ley y conseguir esa transición hacia la economía circular. La digitalización será imprescindible para garantizar la trazabilidad y comunicación entre todos los agentes del sector.



DESPACHOS PROFESIONALES

Gestilar acerca oportunidades únicas de inversión y negocio en ubicaciones 'premium' como Valdebebas junto al que será el mayor 'hub' empresarial del norte de Madrid

elEconomista.es. Fotos: eE

Gestilar Isla Pedrosa ofrece espacios diáfanos junto a Valdebebas Fintech District

Gestilar pone a disposición productos de inversión inmobiliaria únicos como despachos profesionales situados en ubicaciones premium como Valdebebas. En este caso en su promoción Gestilar Isla de Pedrosa, una de las últimas entregadas en Valdebebas, donde oferta despachos profesionales ubicados junto al que será el mayor Hub empresarial del norte de Madrid: Valdebebas Fintech District.

Estos despachos disponen de seguridad 24 horas, son muy luminoso, diáfanos, con cocina tipo office amueblada, aseo y almacén. Cuentan con falso techo con luminarias empotradas, aire acondicionado frío-calor y, además, incluye una plaza de aparcamiento. Despachos profesionales que cuentan con excelentes comunicaciones y servicios con un precio desde 353.192 euros.

Isla de Pedrosa es el séptimo y mayor proyecto de Gestilar en Valdebebas y la segunda promoción desarrollada por Gestilar Construcciones. El complejo, promovido por Gestilar y diseñado por Aranguren & Gallegos Arquitectos, se compone de 150 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios donde las terrazas son un elemento principal. Este desarrollo destaca por haber modificado el skyline de Valdebebas a través de los 5 imponentes edificios que constituyen el complejo donde, además de viviendas, también hay superficie comercial con locales que disponen de acceso independiente desde el exterior y despachos profesionales vanguardistas con espacios diáfanos rodeados de cristalerías que hacen de la luz el principal protagonista. Gestilar ha dotado a este proyecto con las mejores calidades y las medidas más actuales en materia de sostenibilidad y ahorro energético.



Una nueva ciudad financiera en Valdebebas

Valdebebas es el mayor proyecto urbanístico de nueva construcción en el noreste de Madrid y uno de los desarrollos urbanísticos más importantes de Europa. Es aquí donde Gestilar oferta despachos profesionales en su urbanización Isla Pedrosa, por tanto se encuen-

tran en una de las mejores zonas de Madrid junto al que será el mayor Hub empresarial del norte de Madrid: Valdebebas Fintech District, que es la nueva oferta de suelo empresarial especialmente pensada como punto de encuentro entre las nuevas tecnologías y

el sector financiero o de negocios. Se creará la nueva ciudad financiera y tendrá más de un millón de metros cuadrados con buenas comunicaciones. En Valdebebas funciona ya una red de transporte público plenamente operativa frente al aeropuerto de Madrid y a las

modernas infraestructuras que rodean el ámbito. El Puente de la Concordia, une la T4 del aeropuerto de Barajas con el barrio de Valdebebas y quedará a tres minutos reales, facilitando y optimizando al máximo la conectividad con el resto del mundo.



URBAN CAMPUS ATOCHA

Madrid acoge un nuevo 'coliving' en la calle Áncora, 20. La compañía Urban Campus desarrolla este nuevo proyecto de la mano de la Socimi Elix Vintage Residencial

elEconomista.es. Fotos: eE

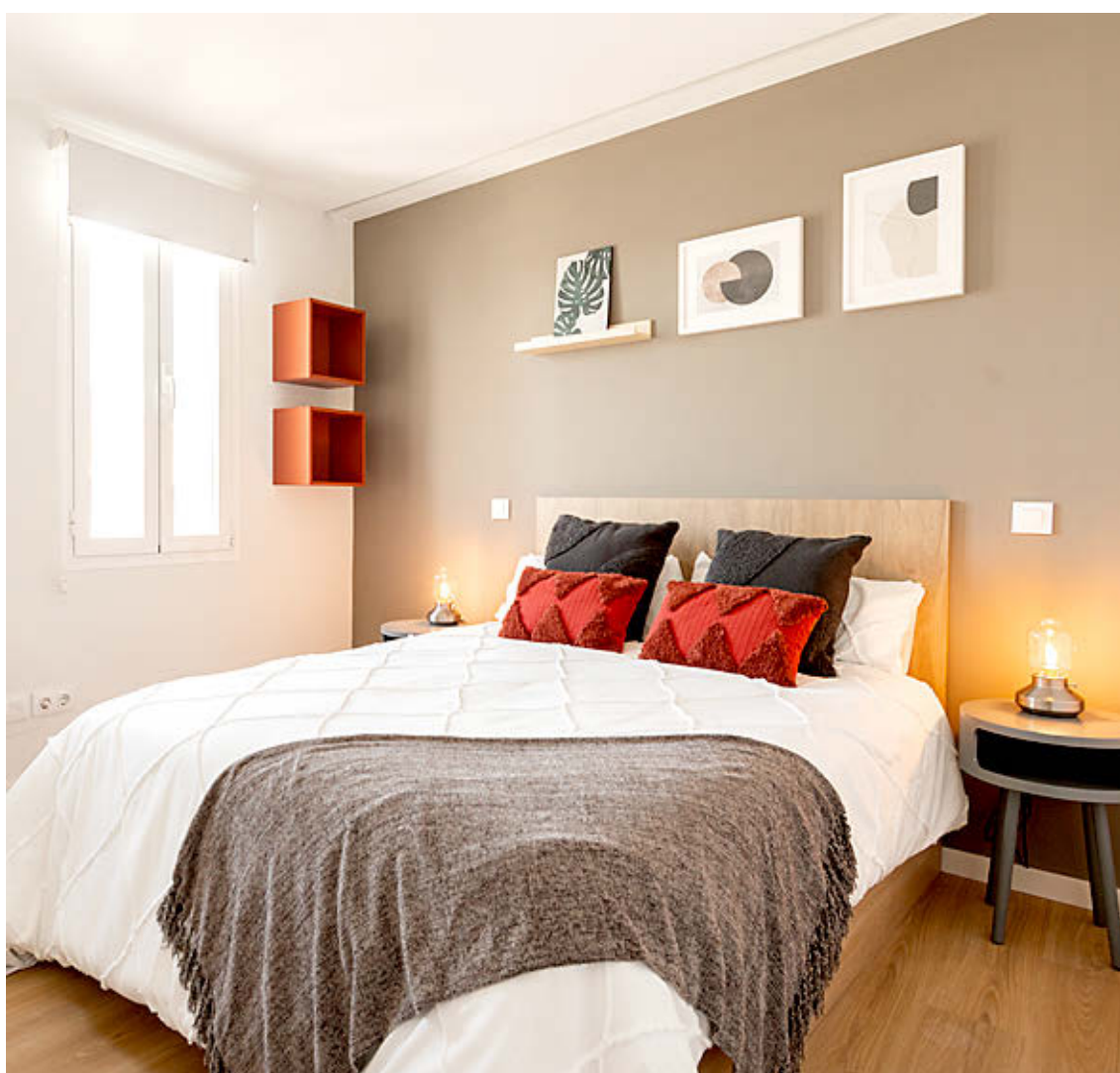
Cuenta con 45 unidades y 11 zonas comunes con piscina, 'coworking' y sala de cine

El primer operador de edificios completos de *coliving*, Urban Campus, inaugura un nuevo *coliving* en Madrid: Urban Campus Atocha. Se trata del tercer activo que la compañía opera de la mano de la socimi Elix Vintage Residencial tras la buena experiencia de los dos proyectos anteriores (Malasaña Madrid Coliving y Mellado Madrid Coliving).

Urban Campus Atocha, ubicado en la calle Áncora 20, en el barrio madrileño de Delicias muy próximo a la estación de Atocha, cuenta con 2.800 metros cuadrados de superficie total. En su interior alberga 45 unidades divididas en 15 apartamentos privados, 20 estudios privados y 10 habitaciones que comparten cocina y salón comedor con otra persona. Cuenta con 11 zonas comunes en un total de 370 metros cuadra-

dos que se componen de 4 terrazas, incluyendo jardín con piscina, cocina común, zona lounge, sala de cine, gimnasio, coworking, sala de reuniones y parking de bicicletas. Además, Urban Campus es uno de los operadores que gestiona sus edificios bajo estrictos criterios ESG. Los precios van desde una habitación con baño privado y cocina compartida por 800 euros al mes, un estudio con baño y cocina privada 1.400 euros y un apartamento con baño y cocina privada y dormitorio grande por 1.450 euros al mes.

La compañía ha desarrollado en Madrid: Urban Campus Mellado, Urban Campus Malasaña y Urban Campus Atocha, abrirá un nuevo *coliving* en Cuatro Caminos y en 2023, se expandirá fuera de Madrid e inaugurará su primer *coliving* de obra nueva en Valencia.



Haz tu reserva de forma sencilla, rápida y 100% 'online'

La plataforma digital de Urban Campus es la base para el desarrollo futuro de nuevos servicios digitales. La estrategia digital y tecnológica de Urban Campus es un activo para optimizar el funcionamiento de los edificios residenciales, cuyos espacios están equipados con sensores que recopilan información técnica sobre su uso. Esta información se analiza para: Reducir los costes operativos. Controlar el acceso a los espacios de forma remota y, por lo tanto, facilitar las entradas y salidas a las habitaciones, estudios y apartamentos o unidades, tanto para los residentes como para los equipos de mantenimiento o limpieza. Tener un conocimiento detallado del uso de los espacios ya que hay diferentes zonas comunes, para mejorar y optimizar el diseño de los edificios. La reserva en cualquiera de los coliving de Urban Campus es sencilla, rápida y 100% digital. Una vez que el cliente rellena el formulario de solicitud en la web de Urban Campus, los potenciales residentes tienen la opción de hacer una visita 'online' a través de videoconferencia. Una vez elegido el estudio, la reserva se realiza en 6 minutos y se les asigna una unidad, según sus necesidades. La firma del contrato y el pago del alquiler y la fianza, se realizan de forma 'online', con tarjeta de crédito.

CAROLINA ROCA

Presidenta de Asprima



“Tenemos un objetivo prioritario: colaborar en la redacción de una nueva Ley del suelo de la CAM”

Es necesario crear un marco jurídico flexible y eficaz en urbanismo dentro de la próxima legislatura autonómica. Para que el sector funcione se tienen que conjugar una serie de equilibrios: generación de suelo, tramitación de licencias, alta fiscalidad en el proceso productivo, etc., con el fin de dotar al mercado de vivienda asequible.

Por Luzmelia Torres. Fotos: David García

Carolina Roca, directora general del Grupo Inmobiliario Roca, es la nueva presidenta de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid, (Asprima) cuenta con una dilatada experiencia profesional en el sector y una fructífera trayectoria dentro de Asprima, de la que ha sido vicepresidenta durante los últimos años. Es la primera mujer como presidenta de Asprima y llega al cargo con una agenda clara y bien definida.

¿Qué significa para ti ser la primera mujer que ocupa la presidencia de Asprima?

Tras ocho años en la vicepresidencia, no tenía muy presente el hecho de ser “la primera mujer” que ocupa la presidencia de Asprima. Pero al ver la reacción de mis compañeras socias de WIRES, empresarias y ejecutivas de primer nivel, alegrándose como si fuera un logro colectivo, me he dado cuenta de que puedo servir de referente para mu-

chas profesionales del sector, que tienen una gran valía. Y esto me hace sentir orgullosa.

¿A qué retos se tiene que enfrentar el sector con la situación económica actual?

Tras la crisis del 2008 ha habido una refundación del sector, motivada básicamente por la desaparición de la mayoría de los operadores. Pero, la esencia y funcionamiento del sector promotor no ha cambiado mucho. Es un sector muy complejo, donde es necesario conjugar una serie de equilibrios para que funcione. La generación de nuestra materia prima (el suelo), el urbanismo y la tramitación de licencias, la alta fiscalidad en el proceso productivo, la escasez y el envejecimiento de nuestra mano de obra en la construcción, el incremento de los costes de las materias primas y costes energéticos en la construcción, la necesaria adaptación al cumplimiento de la agenda 2030, la escasez en la financiación promotora, la inseguridad jurídica por la excesiva judicialización del ur-

duce modificaciones clave en el urbanismo, que llevábamos tiempo demandando desde el sector. Igualmente introduce cambios de gran calado la modificación Puntual de las Normas Urbanísticas del PGOU de Madrid, que está en trámite de Avance.

También en la agenda estará el incremento de los Precios Máximos de Venta de la VPP, congelados desde el 2008.

Así es. Con la Dirección General de Vivienda tenemos un gran reto por delante, conseguir que de una vez por todas incrementen los Precios Máximos de Venta de la VPP (congelados desde el 2008), y que actualicen el más que obsoleto Reglamento de Vivienda. Es importante controlar también el consumo de los Fondos Next Generation, proponiendo alternativas en el caso de que se incumplieran objetivos. Desde la Comisión Técnica tenemos que estar muy pendientes de los incrementos de costes de construcción, y como amortiguarlos, a tra-

“Trabajaremos en implementar la Ordenanza de licencias del Ayuntamiento de Madrid con Declaración Responsable”

“Es importante que se apruebe la Ley Ómnibus de la Comunidad de Madrid, con modificaciones clave en el urbanismo”



banismo, esto son algunos de los retos...y si a toda esta complejidad le sumamos el escenario macroeconómico actual, es fundamental la labor de Asprima que prevea y monitorice esos desequilibrios intentando aportar soluciones al respecto.

¿Dónde va a poner el foco Asprima?

Dentro de esa monitorización, desde la Comisión de Urbanismo y de la de Vivienda, en el corto plazo, trabajaremos en implementar la nueva Ordenanza de licencias del Ayuntamiento de Madrid, que supone un verdadero cambio de paradigma, con la Declaración Responsable de Primera Ocupación y las licencias de Obra tramitadas por ECUS. Es importante que el resto de municipios de la Comunidad adopten también estos cambios. Otra cuestión muy importante es que se apruebe antes de final de año la Ley Ómnibus de la Comunidad de Madrid, que intro-

vés de la innovación, la digitalización y la industrialización de procesos. Y desde la Comisión de Formación, tenemos que continuar con la labor de formación a nuestros asociados, mantener el éxito del Grado Inmobiliario APCE-Asprima y tratar de exportarlo a otras Universidades, y por último, encontrar formas de colaboración con la Fundación Laboral de la Construcción, para que haya un contacto más directo entre la bolsa de trabajo de la Fundación y las PYMES de la construcción, enfocada hacia una formación dual.

Esto en el corto plazo y ¿a largo plazo?

El objetivo prioritario es colaborar en la redacción de una nueva Ley del Suelo en la Comunidad de Madrid, con la prioridad de dotar de un marco jurídico flexible y eficaz al urbanismo, dentro de la próxima legislatura autonómica.

¿Cómo crees que va a evolucionar el sector residencial si entramos en otoño en una recesión económica?

Parece lógico y prudente pensar que la situación macroeconómica va a influir en la reducción del número de compraventas de viviendas. Pero hay que ver de dónde venimos, porque el año 2021 ha sobrepasado las 560.000 transacciones, y el dato anualizado a 31 de agosto supera ya las 600.000 transacciones. Es decir, estamos muy por encima de la media de 500.000 transacciones anuales de los últimos 50 años. Por lo tanto, aunque la demanda se resienta, prevemos seguir estando en niveles medios. Además, este "frenazo" en el sector inmobiliario, no debería afectar a la obra nueva. No olvidemos que la vivienda de obra nueva solo supone el 18% de las compraventas, mientras que históricamente, la obra nueva siempre ha tenido un peso del 50% en las transacciones.

esta Ley de Vivienda. Una ley efectiva de Vivienda sería aquella focalizada en incrementar el parque de vivienda de alquiler asequible y en recuperar la producción de VPO. Sin embargo, me temo que esta Ley puede tener el efecto contrario, ahuyentando a la necesaria inversión privada para los proyectos *Build to rent*, por la inseguridad que genera la limitación de las rentas, y centrándose en la Vivienda Social, dejando de lado la Vivienda Protegida. Y es que este Proyecto de Ley tiene un grave error de concepto, porque confunde la vivienda social con la vivienda asequible (vivienda protegida). La vivienda social es aquella que va destinada a familias sin recursos, mientras que la vivienda protegida es la destinada a jóvenes y familias de rentas medias, solventes pero que no alcanzan a acceder a vivienda a precios del mercado libre. La ley se centra en Salvaguardar el derecho del acceso a vivienda de las personas sin recursos, desatendiendo las necesidades de la amplia clase media.

“Mientras que históricamente la obra nueva ha tenido un peso del 50% en las transacciones ahora supone sólo el 18%”

“El dato anual de agosto supera las 600.000 transacciones, muy por encima de la media de los últimos 50 años”



¿Qué opina de la nueva Ley de Vivienda? ¿Cómo afrontan los promotores esta nueva Ley? ¿Puede ser efectiva?

Los promotores afrontamos esta Ley con preocupación. Consideramos que las Leyes del Suelo (Estatal y Autonómicas) son las que desarrollan el artículo 47 de la Constitución, con un carácter muy social y con el objetivo de salvaguardar el derecho a la vivienda, a través de las reservas y cesiones de suelo. El problema es que en estos últimos 12 años, las Administraciones han fracasado en sus políticas de vivienda, y han "expulsado" a la iniciativa privada (promotores y cooperativas) de la promoción de vivienda protegida, lo que ha provocado un enorme déficit de VPO en todo el territorio nacional. Para volver a atraer a la inversión privada, es necesario un cambio normativo, pero en un sentido flexibilizador, es decir, en el sentido contrario al intervencionismo que establece

¿Cuál es la solución para crear oferta de vivienda en Madrid que cubra la demanda y no se produzca un alza en los precios?

Mi objetivo es aportar soluciones para que no haya escasez de oferta de vivienda: que seamos capaces de poner en el mercado toda la vivienda que la demanda necesita, y a los precios a los que pueda acceder. No olvidemos que para que la Comunidad de Madrid siga creciendo y captando atracción de talento, hay que solucionar este problema. Y Madrid tiene el potencial de convertirse en la región europea medalla de oro en *affordable housing*, gracias a la gran cantidad de suelo destinado a este tipo de vivienda que se va a poner en el mercado en el corto medio plazo. Teniendo solucionado contar con suelo a precio asequible, hay que trabajar junto con la Administración, para crear un marco jurídico-económico que viabilice la producción de vivienda a precio asequible.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



Juan Manuel Borrás
Director de Operaciones de Culmia

La sostenibilidad y la salud, prioridades en el diseño de las viviendas

La industria de la vivienda en España cuenta a estas alturas con mucho camino recorrido (y otro tanto por recorrer) en relación al compromiso responsable. La sostenibilidad y la eficiencia de los procesos son cuestiones muy integradas ya en el día a día, si bien, siempre existen factores exógenos capaces de alterar cualquier pretensión u orden establecido, caracterizados por su imprevisibilidad. Como ejemplo, el reciente estallido de la pandemia del Covid nos invitó a replantearnos nuestras prioridades, posicionando la salud como la primera en la escala por orden de importancia.

Respecto a la sostenibilidad, esta ha dejado de ser una opción y se ha convertido en una obligación a medida que nos estamos acercando (o a medida que empezamos a ser conscientes de ello) al punto de no retorno del cambio climático. Toda nuestra sociedad, formada tanto por los individuos como por las instituciones u organismos públicos y privados, está exigiendo un cambio en nuestra manera de actuar, diseñar y desarrollarnos. Podemos definir el momento, y lo hacemos desde un punto de vista positivo y esperanzador, como de sostenibilidad forzada.

En cuanto a la salud, en los últimos tres años, hemos tenido que renunciar a una gran cantidad de actividades y permanecer durante un tiempo prolongado en nuestras viviendas. De hecho, según la Organización Mundial de la Salud (OMS) las personas pasamos más del 80% de nuestro tiempo en espacios cerrados. Este es el motivo por el que resulta fundamental que tanto nuestros hogares como centros de trabajo y ocio cumplan con unos estándares de calidad y de diseño mínimos que nos permitan habitar los espacios con una salud plena.

Conscientes de la importancia de habitar en unos entornos sostenibles y saludables en nuestro día a día, y de la misma manera que algunas instituciones ya han hecho previamente, desde Culmia hemos querido contribuir en estas áreas de mejora lanzando dos certificados propios con estándares de diseño.

El certificado "Cuarzo" de vivienda saludable, primer certificado específico de salud propio de una promotora, y el certificado "Jade" de vivienda sostenible.



El certificado Cuarzo de salud es una herramienta que se apoya en cinco grandes factores: el diseño activo, la envolvente saludable, la calidad del aire interior, el confort térmico y el confort ambiental. Todos estos factores se subdividen en directrices que pueden ser fácilmente integradas y evaluadas por los técnicos que diseñarán, construirán y gestionarán las promociones de Culmia.

Pero ¿cómo se materializan estas cuestiones en el desarrollo de una promoción? Reflexionando todos los agentes involucrados sobre las mismas e implementando, a modo de ejemplo, acciones encaminadas a crear hábitos de vida saludable como la facilidad del uso de la bicicleta, no ocultándolas en trasteros o en terrazas; el empleo de las escaleras frente al uso del ascensor; asegurar una buena ventilación; potenciar espacios de descanso sin factores que alteren el reposo; entre muchas otras.

Y es que gracias a este certificado ampliamos nuestro compromiso adquirido con la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) contribuyendo directamente al ODS 3 Salud y Bienestar.



El certificado Cuarzo es el primero específico de salud propio de una promotora y el certificado Jade, de vivienda sostenible

Gracias al desarrollo de las pautas establecidas en el certificado Cuarzo podemos mejorar la habitabilidad del hogar en lo tocante a la calidad del aire interior, reducir campos electromagnéticos, además nos permite seleccionar cuidadosamente los materiales que utilizamos en las promociones y promover zonas comunes que incentiven la actividad física, entre otros muchos aspectos que repercuten directamente en la salud de las personas.

Por su parte, el certificado Jade de sostenibilidad tiene en cuenta tres conceptos clave para el desarrollo de promociones sostenibles: el medio ambiente, las personas y la economía global. De esta forma, el hecho de que una vivienda cuente con los estándares de sostenibilidad adecuados también contribuye a la reducción de impactos medioambientales, mediante el uso de materiales que favorezcan la reducción de la contaminación y emisiones de CO₂, y al incremento del valor de la propiedad a partir de la reducción de consumos de agua, energía y mantenimientos. Y, por su parte, la apuesta por la construcción industrializable permite además el acceso al empleo en el sector a mujeres y jóvenes, y genera entornos más seguros de trabajo.

De igual modo, este estándar propio garantiza un diseño y construcción sostenible de todas las promociones Culmia con el fin de colaborar también en la aplicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda 2030. Y para que su aplicación pivote de manera general sobre todos los aspectos de una vivienda, el certificado Jade está fundamentado en ocho categorías: movilidad activa y sostenible, parcela ecológica, uso racional del agua, uso racional de la energía, economía circular, bienestar y salud, tecnología y digitalización.

En resumen, la aplicación de estas y otras herramientas enfocadas en el diseño y construcción de las promociones de viviendas con elevados estándares de sostenibilidad y salud, junto con la apuesta real por la innovación y digitalización del sector, colaboran con el compromiso de nuestra sociedad en dar respuesta a la mejora de la calidad de vida de las personas, así como del beneficio del planeta en todos sus ámbitos.

Además, suponen continuar sumando hechos palpables a nuestros ambiciosos objetivos para ayudar a la descarbonización de nuestro sector y seguir contribuyendo a la Economía Circular mejorando la productividad de nuestro proceso constructivo y contribuyendo a ofrecer un mejor servicio para nuestros clientes, pero también para el planeta.

El precio de la vivienda en costa se incrementa un 4,2%

Se sitúa en 2.400 euros por metro cuadrado. Las islas registran las mayores subidas, Castellón, Murcia, Almería, Tarragona y Cantabria tienen caídas por encima del 45%

L.Torres. Fotos: iStock





Los municipios de costa donde más viviendas se compraron en 2021 son Torrevieja, Marbella y Orihuela.

El mercado de costa vuelve a brillar con luz propia. Tras el freno de 2020 impuesto por los problemas de movilidad y la alerta sanitaria el mercado se ha reactivado. Un 51% de las zonas de costa han recuperado los niveles de actividad de 2019: las islas destacan en incremento de precios de la vivienda, al superar en un 16% el nivel del último año prepandemia, y la costa atlántica andaluza lo hace en los indicadores de compra y construcción, con un 28% más de compraventas en 2021 que en 2019 y un incremento del 27% en el número de visados, según datos del informe *Vivienda en Costa 2022* publicado por el grupo de valoración y data inmobiliario Tinsa.

Además, este informe destaca que el 86% de los 280 municipios de costa analizados en el primer trimestre experimentaron incrementos anuales en el precio de la vivienda de primera y segunda residencia. En el conjunto del litoral peninsular e islas, la vivienda se encareció de media un 4,2% anual. El segmento específico de segunda residencia en la costa alcanza un valor medio de 2.400 euros por metro cuadrado, casi 1.000 euros más que el precio medio de la vivienda en la costa incluyendo también la primera residencia. Baleares, Málaga, Vizcaya y Barcelona son las costas provinciales más cotizadas.

La costa española cuenta con más de 400 municipios en contacto con la línea de costa, entre los que se incluyen varias capitales de provincia. En conjun-

to, estos mercados costeros aglutinan el 39% de las compraventas y el 29% de los visados totales del país, según datos del MITMA, con un peso muy importante en volumen de la costa mediterránea.

El resultado de la encuesta que ha elaborado Tinsa a toda su red de técnicos confirma que el nivel de actividad en el mercado de vivienda vacacional en el primer semestre ha sido superior al del año anterior en un 77% de las zonas analizadas y similar en otro 20%. "También en la costa encontramos diferentes velocidades. Según la red técnica de Tinsa, un 51% de las zonas han recuperado los niveles de actividad de 2019, considerando en conjunto las variables de precio, compraventas y construcción de nuevo producto", afirma Cristina Arias, directora del Servicio de Estudios de Tinsa, quien asegura que "en otro 24% de las zonas, la actividad habría incluso superado los niveles prepandemia, mientras que en otro 25% los técnicos locales consideran que aún falta recorrido para llegar a ese nivel".

Las zonas costeras de Castellón, Alicante y varias islas del archipiélago balear, que en 2019 ya registraban un gran dinamismo, lo han retomado con mayor impulso tras el impacto de la pandemia. La evolución de precios, compraventas y visados en la costa supera la media nacional en Ibiza, Alicante (entre Denia y Benissa), Cádiz y Huelva (Playas de Isla Cristina y Ayamonte) y una amplia franja del litoral norte, que incluye Pontevedra, Asturias y las costas de País Vasco.

Ibiza apunta a un escenario de sobre-calentamiento

La evolución de precios de la vivienda (incluyendo primera y segunda residencia) muestra una tendencia alcista generalizada en todos los litorales, con unas variaciones interanuales entre el 3% y el 9% en el primer trimestre de 2022, y unos incrementos respecto a 2019 entre el 4% y 16%, con las islas registrando los mayores aumentos. Los archipiélagos registran los precios medios más elevados, seguidos de la costa mediterránea y de Andalucía atlántica y, finalmente, la costa norte, con valores más reducidos. La isla de Ibiza es la única zona que apunta a un escenario de sobre-calentamiento, con precios medios en vivienda nueva y usada superiores a los del 'boom' inmobiliario de la primera década de los 2000. Es el caso de la ciudad de Ibiza, con un precio medio en el primer trimestre de 2022 que, según las tasaciones de Tinsa, supera en un 20% el máximo de 2008; de Santa Eulalia (+18%), de Sant Josep de sa Talia (+16%) y de Sant Antoni de Portmany (+9%). También Capdepera y Sóller, en Mallorca, están por encima del máximo de 2007/2008: un 6% y un 1%, respectivamente. Según Tinsa, en un 40% los inmuebles vacacionales valen entre un 30% y un 60% más que la media de la vivienda en el municipio. En Islas Baleares, la diferencia supera el 90%.

Todas las costas provinciales, con la excepción de las de Cantabria, Murcia, A Coruña y Guipúzcoa, han recuperado y superado los precios medios de 2019. Las que han superado con más holgura el nivel prepandemia son la costa de Vizcaya (+19%), Baleares (+17%), Málaga (+15%) y Girona y Las Palmas (+11%).

La costa de Pontevedra ha sido la que más ha incrementado su valor medio en el último año, entre el primer trimestre de 2022 y el de 2021, un 11,6%, seguida de la costa de Vizcaya (+9,7% interanual), Baleares (+8,6%) y Lugo y Girona, ambas con crecimientos en el entorno del 6%.

El valor más elevado de vivienda nueva y usada, considerando tanto primera como segunda residencia, se localiza en el litoral de Guipúzcoa, con 2.906 euros por metro cuadrado de media, seguido de Ba-

Nules y Almassora (796 y 816 euros por metro), en Castellón; o Carballo (849 euros por metro), en A Coruña.

Los descensos de precio respecto a los máximos de 2007/2008, superiores al 45%, se concentran en municipios de Castellón, Murcia, Almería, Tarragona y Cantabria. En Moncofa (Castellón), la diferencia alcanza el 55%. Municipios de las costas de Castellón, Murcia, Almería, Tarragona y Cantabria mantienen las mayores caídas de precio respecto a los máximos de 2007/2008: por encima del 45%. El segmento específico de segunda residencia tiene un precio medio de 2.400 euros por metro cuadrado en España.

El informe de Tinsa concluye que las provincias con mayor actividad promotora y licencias concedidas en 2021 en la costa son Málaga y Alicante,



El segmento específico de segunda residencia tiene un precio medio de 2.400 euros por metro cuadrado en España.

leares (2.466 euros por metro), Vizcaya (2.452 euros por metro) y Barcelona (2.134 euros por metro).

Las capitales de San Sebastián, Barcelona e Ibiza, cuentan con los precios más elevados en la costa española, considerando primera y segunda residencia, se localizan en las Islas Baleares: San Josep de sa Talia (3.700 euros por metro), Santa Eulària des Rius (3.625 euros por metro), Calvià (3.346 euros por metro) y Sant Antonio de Portmany (3.066 euros por metro). Junto a ellos destaca Castelldefels (3.003 euros por metro), en Barcelona.

En el extremo contrario, entre los municipios más baratos de la costa española, por debajo todos ellos de los 850 euros por metro cuadrado, se encuentran Berja (737 euros por metro), en Almería;

con en torno a 6.000 y 3.600 visados, respectivamente. También Barcelona, con 4.500 visados, tiene un volumen elevado, pero con la salvedad de que su mercado de costa es menos relevante que el mercado de primera residencia. Islas Baleares, Valencia y Cádiz presentan también líneas de costa con una promoción muy activa, con 2.500, 1.900 y 1.600 visados, respectivamente. El número de visados de obra nueva (primera y segunda residencia) en los municipios costeros supone el 39% del total nacional.

En 2021, se aprobaron licencias para 31.600 nuevas viviendas en municipios costeros de más de 10.000 habitantes, según datos del MITMA, con la vertiente mediterránea aglutinando más de la mitad de ellas.

El sector logístico seguirá al alza en 2022 y 2023

La consultora JLL prevé que se añadan al mercado alrededor de 740.000 m2 en Madrid y 500.000 m2 en Barcelona de nuevo producto logístico en construcción

elEconomista.es.

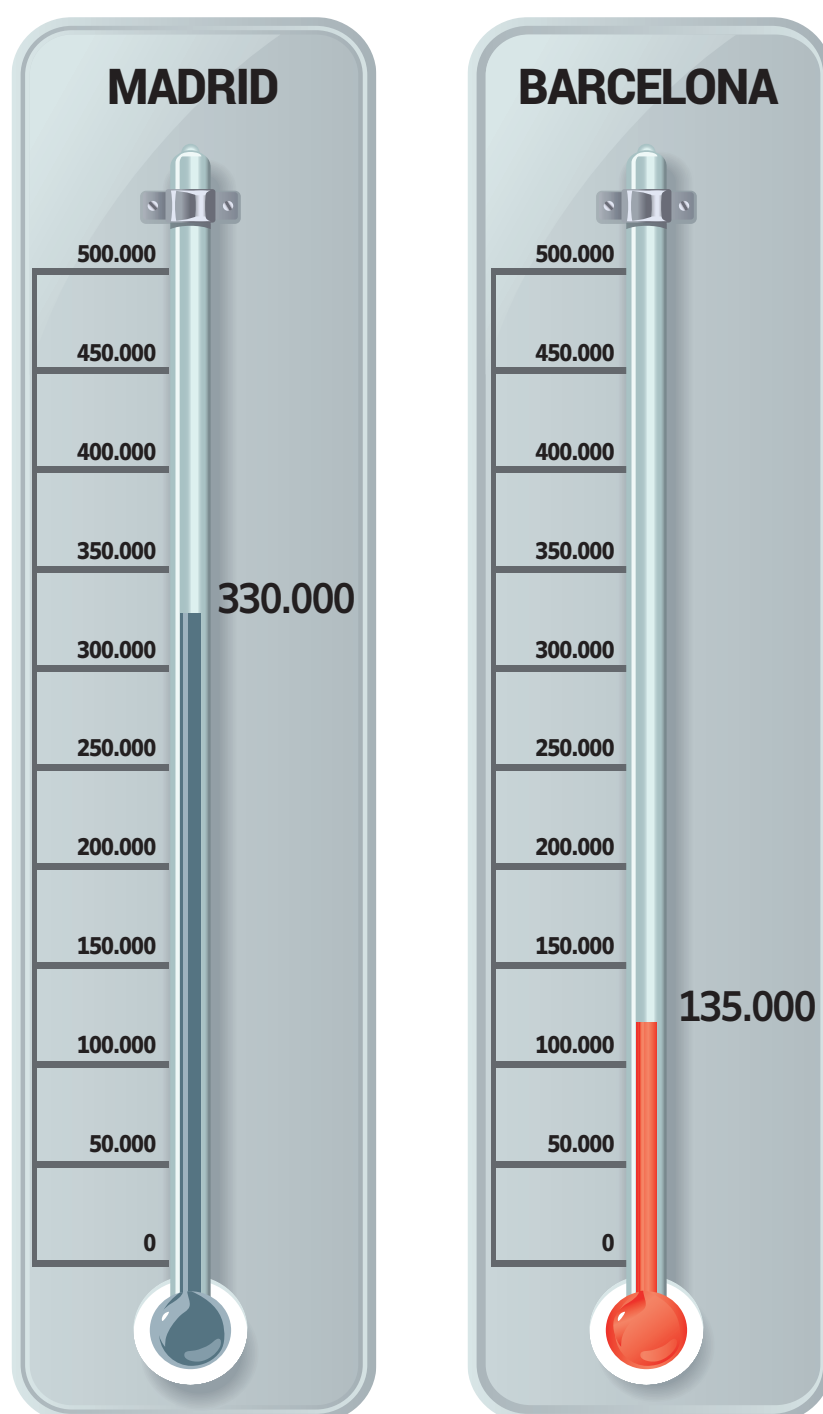
La contratación en el sector logístico en España registró 465.000 metros cuadrados durante el segundo trimestre del 2022. En Madrid, la contratación de espacio logístico rondó los 330.000 metros en el segundo trimestre, (60% más en la comparativa anual y 55% más si lo comparamos con el trimestral) alcanzando la mejor cifra en un segundo trimestre desde 2010. A su vez, alcanza la mejor cifra (540.000 metros) en un primer semestre desde 2010, a excepción de la primera mitad de 2021, impulsada por la contratación de una nave de 86.000 metros de SBA en Illescas, por parte del Grupo Carreras. En el segundo trimestre ha destacado la ocupación de una nave de 54.000 metros en Marchamalo (Guadalajara) y el arrendamiento por parte de Alcampo de una nave de 30.000 metros en construcción en San Fernando de Henares (Madrid).

Barcelona por su parte, registró una contratación aproximada de 135.000 metros en el segundo trimestre, (un 35% menos en la comparativa anual y un 40% menos al trimestre). Este descenso se debe a que el primer trimestre de 2022 estuvo impulsado por la autopromoción de 90.000 metros de Kave Home en Tordera (Gerona) y el segundo trimestre de 2021 por la contratación de 90.000 metros por parte de Mango para su ampliación en Llica de Amunt. No obstante, la contratación en Barcelona ha alcanzado el mejor dato (alrededor de 360.000 metros cuadrados) en un primer semestre desde 2016, a excepción del primer semestre de 2021 que fue impulsado por la contratación de 140.000 metros por parte de Amazon en Figueras (Gerona).

Para 2022 y 2023 JLL prevé que se añadan al mercado alrededor de 740.000 metros en Madrid y 500.000 metros en Barcelona de nuevo producto logístico en construcción. En Madrid predominan las naves de desarrollo especulativo (80%), mientras que en Barcelona destacan aquellas instalaciones que ya están pre-alquiladas (70%) y que, por lo tanto, no añadirán disponibilidad al mercado.

Mercado logístico en Madrid y Barcelona

Datos en metros contratados



Fuente: JLL.

elEconomista

Hay 16 millones de m2 en Madrid para hacer 'coliving'

Se trata de suelo de equipamiento finalista directo para pedir licencia. Es la solución para hacer frente a la falta de suelo residencial y además es más económico

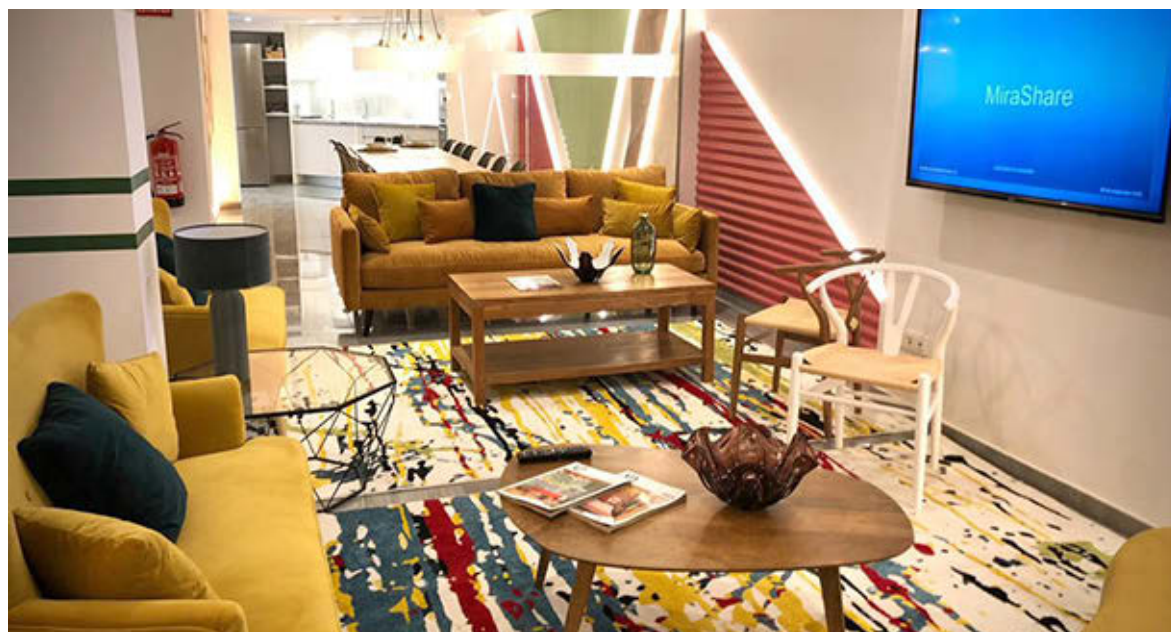
Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El *coliving* se encuentra en una fase inicial en España y en vías de profesionalización. El año 2021 ha sido importante para este segmento residencial al materializarse operaciones de inversión por valor de 80 millones de euros, según la consultora CBRE con una inversión de 33 millones en el primer trimestre de 2022. CBRE estima que la oferta del número de camas en edificios completos de *coliving* se multiplicará por cinco de aquí a 2024.

¿Cuántas camas hay ahora? Actualmente, España apenas cuenta con 1.200 plazas de *coliving* profesionalmente gestionado. Esta cifra supone una cuota del 5,18% sobre el total de las existentes a nivel europeo. Solo Londres copa el 16%, Ámsterdam el 12% y Mánchester el 10%; de un total de 23.150 plazas entre pisos compartidos y completos.



El concepto de 'coliving' es un edificio completo con habitaciones y zonas comunes. La estancia media del cliente es de un año.



Por tanto, el recorrido de este modelo de alojamientos es grande y son muchos los inversores y empresas que ven oportunidad en el mercado español. Solo, en 2022, se sumarán más de 5.000 nuevas camas, según un estudio elaborado por Urban Campus. También la italiana Dovevivo hizo una encuesta y la conclusión que sacaron es que 500.000 jóvenes querían emanciparse este año en España y el *coliving* es una opción para estos jóvenes.

Nos preguntamos cuánto suelo hay disponible en Madrid para desarrollar proyectos de *coliving*. "Lo primero que hay que analizar cuando uno quiere hacer un *coliving* es donde lo puede hacer. Hay que comprobar la calificación urbanística: residencial, terciario-comercial, pero donde verdaderamente encaja el *coliving* y salen mejor los números es en suelos de equipamiento. Por cada 1.000 euros del coste de una vivienda en suelo residencial en un suelo de equipamiento, el coste es de 400 euros, luego hay un 40% de diferencia. Nosotros con nuestra herramienta de VisualUrb hemos analizado los suelos en la Comunidad de Madrid y hay 16 millones de metros cuadrados de suelo de equipamiento que podría paliar esa escasez que hay en suelo residencial. El suelo de equipamiento es suelo finalista para pedir licencia. De estos 16 millones metros hay 684 parcelas que tienen más de 5.000 metros cuadrados para hacer un *coliving* de más de 100 camas" afirma Pablo Cereijo, CEO y fundador de VisualUrb.

Urban Campus fue la primera empresa en desarrollar el *coliving* en España. "Nuestro concepto de *coliving* son edificios completos con zonas comunes y jugamos siempre en el plano puro residencial y por ello, nuestra estancia media del cliente es de un año de duración y no son estudiantes, sino jóvenes trabajadores profesionales con edades entre 32 y 37 años de media. Nosotros abogamos por el *coliving* en residencial porque si lo haces en un uso terciario



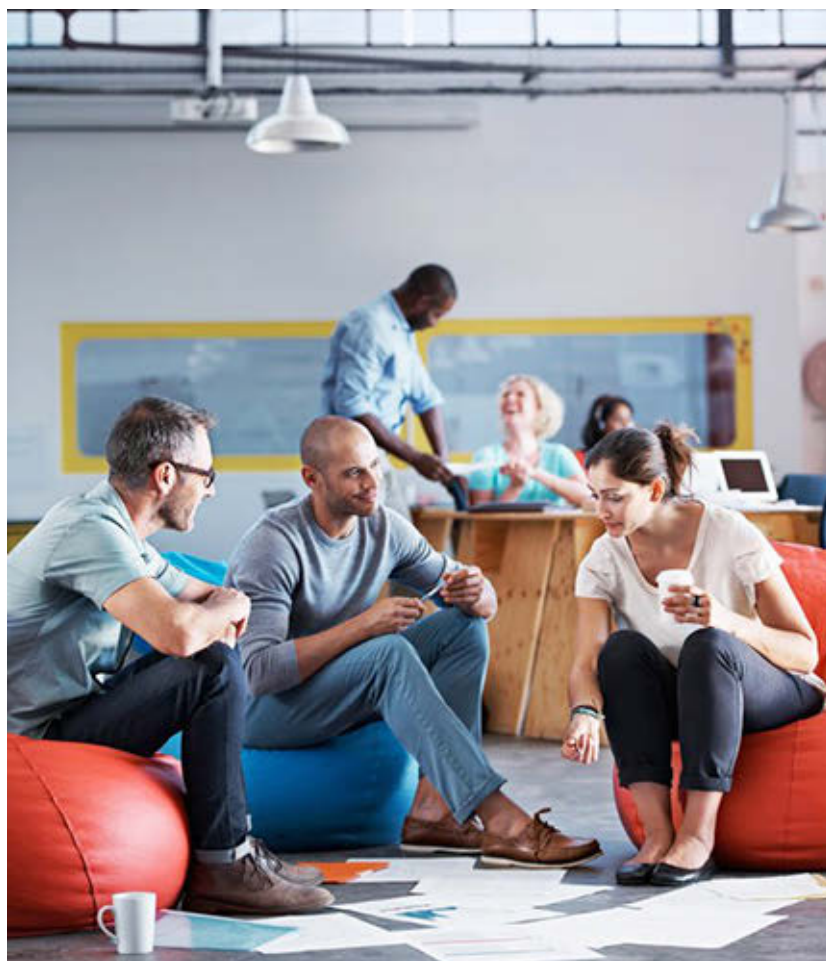
La demanda de 'coliving' no es de estudiantes, sino de jóvenes trabajadores.

ya es un modelo turístico y tiene que estar asociado a estar por días y no puedes ir a estancias largas porque te alejas del uso terciario. Es verdad que el uso de equipamiento se ha mantenido al margen en la normativa, pero lo veo bien siempre y cuando se flexibilice la norma y se pueda hacer *coliving* a larga estancia y no tener tampoco que centrarte en comunidades específicas de clientes, siempre que haya flexibilidad valdría para dar respuesta a la enorme demanda que hay" asegura Ana Martínez, directora de Operaciones de Urban Campus España.

En esta línea Irene Trujillo, directora general de Dovevivo España explica la diferencia entre un *Build to Rent* (BTR) tradicional en alquiler de un edificio y un *coliving* gestionado por un operador. "Un BTR cumple con la normativa de vivienda para vender si quieres en granular en un edificio de 100 unidades y pue-

de vender cada uno de los pisos de forma independiente porque cada uno tiene su suministro individual de agua, luz, electricidad, etc. El modelo de gestión de un edificio BTR es gestionar cada una de las viviendas de un edificio y la diferencia con un *coliving* es que en el *coliving* tú tienes un único suministro de agua, luz, gas...es como un hotel, la gestión es el edificio y no se puede vender en granular, no se puede vender cada estudio o apartamento por separado"

Un *coliving* se parece más a una residencia de estudiantes o de mayores, pero salvando a quien va dirigido. "Hace 20 años se hizo una normativa para una residencia de estudiantes y se dirigía a un estudiante de 20 años y con esa normativa jugamos ahora, pero ahora el modelo ha cambiado mucho porque se puede ser estudiante con 50 años y además están las escuelas de negocios internacionales que antes no existían, luego toca cambiar la normativa y hacerla más flexible. Un suelo residencial tiene un coste y está más enfocado a las familias y a la compra. Si metemos todos los *coliving* en residencial estamos metiendo una presión en el suelo residencial que puede hacer que aumenten los precios del suelo. Hay que abrir la mano para que se pueda desarrollar *coliving* en un suelo dotacional, de equipamiento o terciario. La sociedad ha evolucionado y la normativa sigue siendo muy rígida, incluso la normativa que ha sacado el Ayuntamiento de Madrid para regular el *coliving* lo ha hecho aún más rígido" apunta Irene Trujillo.



Los 'coliving' cuentan con zonas comunes donde hacer 'networking' entre los residentes.

Los promotores también apuestan por el *coliving*, como Vía Célere que construye su primer *coliving* en Málaga. "En Málaga todo uso residencial es compatible con terciario, pero cuando quieres hacer un *coliving*, que es una residencia intermedia entre estudiantes y mayores, no hay una normativa adaptada. Solo Madrid y Barcelona han avanzado un poco para regularlo. El suelo perfecto sería el de equi-

pamiento porque en terciario están los hoteles y hacerlo en suelo residencial es muy caro. En nuestro caso el *coliving* es un complemento a un edificio BTR donde agotábamos el número de viviendas máximo de edificabilidad en la parcela y con el restante nos parecía una buena idea hacer un *coliving* porque es un modelo con mucho futuro", declara José Ortiz, director territorial Sur de Vía Célere.

Adquisición

Urbas compra la promotora CHR por 9 millones de euros



Urbas ha comprado el grupo CHR, una de las promotoras más grandes de Castilla y León, por un importe de 9 millones de euros, que abonará mediante la entrega de obligaciones convertibles, según recoge la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Con esta operación, Urbas entra en el mercado residencial de Castilla y León, región en la que CHR concentra el 80% de su cartera inmobiliaria, gran parte concentrado en la provincia de Vallado-

lid, aunque también tiene presencia en Salamanca, Burgos y Zamora. Fuera de esta comunidad, CHR cuenta con desarrollos en Madrid, Guadalajara, Alicante y Asturias. En total, el grupo CHR tiene una cartera de más de 1.000 viviendas en diferentes fases de desarrollo distribuidas en 23 promociones, con ventas asociadas por valor de 200 millones. CHR, con más de 40 años de experiencia, registró en 2021 un volumen de negocio de 40 millones.

Patrocinio

Gestilar repite un año más como patrocinador de la Gestilar Ladies Cup



La promotora Gestilar mantiene su apuesta por el deporte de vela renovando un año más como patrocinador de la Gestilar Ladies Cup, la gran cita del deporte náutico femenino a la que presta su nombre y que este año desarrollará su vigésimo sexta edición. La regata femenina se enmarca dentro del programa deportivo configurado para el 37º Trofeo Príncipe de Asturias, uno de los eventos de vela más importantes a nivel nacional, que acaba de celebrarse

en aguas de la bahía de Baiona y la ría de Vigo bajo la organización del Monte Real Club de Yates de Baiona y la Comisión Naval de Regatas de la Escuela Naval Militar de Marín. Este es el tercer año que Gestilar patrocina Ladies Cup poniendo en valor la visibilidad de la mujer en el deporte de vela, tradicionalmente desarrollado por hombres, y con el que la promotora comparte los valores que representa como: esfuerzo, sacrificio, deportividad o superación.

Mercado

Vía Célere renueva su programa de pagarés en el MARF



Vía Célere, promotora especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios, ha firmado la renovación de su programa de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) por importe máximo de 100 millones de euros. Vía Célere, fue la primera compañía en incorporarse al MARF tras el Covid-19, renueva por un año más su programa de pagarés, cuyo valor nominal es de 100.000 euros y cuyos plazos de emisión se situa-

rán entre los tres días y los dos años. De esta forma, la compañía continúa consolidando su solidez financiera y diversificando sus fuentes de financiación, ya que este programa se suma a sus excelentes relaciones con la banca y la reciente emisión del primer bono verde *high yield* de una promotora residencial en la zona Euro, por importe de 300 millones de euros a cinco años. Además, Vía Célere logró un beneficio neto de 26,5 millones de euros.

Nombramiento

Juan Molas se incorpora al consejo consultivo de GNGrup



GNGrup ha firmado una alianza estratégica con Juan Molas para apoyar la ejecución de su plan estratégico y reforzar así su especialización en hoteles. Juan se incorpora al consejo consultivo de la empresa y junto con Santiago de Torres, Tolo Gomila, Inma Ranera e Isabel Benítez reforzarán la especialización de la empresa, redefinirán estrategias, e impulsarán su crecimiento orgánico. En la actualidad Juan Molas es presidente de la Mesa del Turis-

mo y presidente de Copernicus Hospitality. GNGrup es una empresa de servicios de *project management*, arquitectura y consultoría técnica - sostenibilidad enfocada en el sector hotelero y residencial *high-end*. Tienen una gran presencia en las Islas Baleares (Mallorca) y en la costa del Sol (Málaga) aunque operan en toda España. Además tienen presencia internacional con proyectos en República Dominicana y Méjico, con la reforma de un hotel.



El Centro de Tenis de Hangzhou se encuentra al sudeste de China.

El diseño generativo representa el futuro de la arquitectura

Se pueden diseñar edificaciones únicas completamente originales y realistas. Se consigue a través de 'softwares' de diseño paramétrico donde antes se han metido todos los datos necesarios. Esto te permite ahorrar tiempo y costes en la construcción

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El diseño generativo es una tendencia creciente que, aunque en España no se ha llegado a desarrollar todavía, representa para muchos el futuro de la arquitectura. La transformación que está experimentando el inmobiliario, cada vez más digitalizado, hace que surjan nuevas herramientas que facilitan en gran medida el trabajo del arquitecto.

“La arquitectura o el diseño generativo consiste en la creación de un diseño, ya sea arquitectónico o de un producto de la forma más optimizada posible. Esto se consigue a través de nuevos *softwares* de diseño paramétrico en los que previamente se han metido una serie de datos y condicionantes acordes a las necesidades de cada sector. Ya sea automovilístico, de diseño industrial o, en nuestro caso,

aplicado al mundo de la construcción. Una vez establecidos dichos parámetros, el diseñador introduce sus necesidades y de esta forma el programa muestra el mejor producto, permitiendo hacerle tantas variaciones como desee hasta obtener el objetivo deseado” explica David Santos, arquitecto, técnico de proyectos en la promotora Vía Ágora.

Esta forma de diseñar está en desarrollo y los expertos aseguran que será la tendencia en un futuro porque tiene muchísimo potencial, aunque aún no hay suficiente formación, ni suficientes medios para poder implantarlo.

Este diseño se puede aplicar tanto para las formas de arquitectura más complejas como puede ser en las obras del estudio creado por la arquitecta iraní

Zaha Hadid, como para un simple encaje de viviendas o la optimización de las plazas de aparcamiento para una nueva promoción.

Una de las obras claro ejemplo de la arquitectura generativa es el Centro Hedor Alije, de Zaha Hadid, pensado para albergar una gran variedad de programas culturales donde su diseño es una desviación de la arquitectura rígida. Las curvas complejas del Centro Hedor Alije de Zaha Hadid se diseñaron utilizando los primeros motores de geometría basados en secuencias de comandos.

“Con la arquitectura generativa está pasando igual que con BIM, que en sus inicios costó mucho que la gente lo utilizara, y continúa siendo difícil cambiar la mentalidad tradicional de diseño y la aplicación de nuevas técnicas a nivel de proceso de diseño. Somos un país muy arraigado a lo tradicional, a lo que sabemos que ya funciona. Solo hay que ver las nuevas áreas de desarrollo, como en Madrid, por ejemplo, que a simple vista parece que hay una variedad en el diseño de las edificaciones, pero si analizas los edificios todos están cortados por el mismo patrón con diferentes acabados. No ocurre como en otros países con mayor tradición de diseño que hay más variedad y libertad. También en esa li-

Las Administraciones deben dar más rienda suelta a la variación, no imponer tantas normas

bertad está la clave. Creo que las administraciones deberían dar un poco más de rienda suelta a la variación. No imponer tantas normas para poder aplicar estos nuevos procesos de diseño”, asegura David Santos.

Arquitectura generativa o tradicional

La arquitectura tradicional consiste en un proceso de prueba y error. Los arquitectos van tanteando diferentes opciones a la hora de diseñar y a veces los plazos de entrega o los condicionantes que se puedan dar pueden alargar este proceso de manera que a los agentes involucrados no les conviene por costes y recursos.

En cambio, con la arquitectura generativa todos estos problemas desaparecen. Se crea de la manera más rápida el diseño más óptimo para la problemática que se puede plantear. Se ahorran tiempos y recursos gracias a los parámetros de los que dispone el *software* para llegar de la manera más rápida al mejor diseño, tan complejo como uno quiera hacerlo.

Otro ejemplo es la torre Z15 en Beijing, que se construyó en una zona sísmica: las simulaciones para-



La torre Z15, es el rascacielos más alto en Beijing, China.

métricas han permitido un mayor diálogo entre ingenieros y arquitectos, reduciendo el tiempo de toma de decisiones final a solo varios días, en lugar de semanas de ir y venir.

Industrialización y sostenibilidad

La industrialización en la construcción va a ayudar a que surjan nuevas formas de hacer arquitectura. No es lo mismo diseñar para hacer una obra tradicional que una obra industrializada donde todo está ya pensado de antemano.

En la búsqueda constante de la optimización, estamos viendo ya fuera de España otras formas complejas, como el Hangzhou Tennis Center en China, Absolute Towers en Canadá o incluso el famoso “templo” Burning Man Festival, diseñado por el arquitecto francés Arthur Mamou-Mani. Estos son ejemplos de grandes obras complejas de arquitec-

tura, pero la arquitectura generativa también se puede aplicar en la construcción de viviendas.

“Dentro del departamento de diseño de la Corporación Vía Ágora trabajamos mucho de la mano con Lignum Tech. Por ejemplo, con los baños industrializados, como arquitectos, hemos tenido que cambiar nuestra forma de pensar a la hora de diseñarlos ya que requieren una serie de condicionantes nuevos. Con la arquitectura tradicional se deja mucho a resolver directamente en obra. Esto es “inviable” con la industrialización debido a que es una forma de construir que viene “de fábrica” y tiene que estar todo muy pensado de antemano para llegar a la obra y solo tener que ensamblar”, declara David Santos.

La arquitectura generativa hace sostenibles los proyectos: ahorro de tiempo, costes y recursos

Para que la arquitectura generativa pueda implantarse es necesario tener el producto muy estandarizado y desarrollado, de manera que se pueda dar al *software* esos requisitos mínimos para desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades de la obra. Esa estandarización e ingeniería de detalle son las piezas claves de la industrialización. Por eso arquitectura generativa e industrialización están tan bien conectados.

Además, la arquitectura generativa hace más sostenibles los proyectos ya que todo proceso que ahorra tiempos, costes y recursos hace que un proyecto sea más sostenible.

Hay que recordar que algo sea sostenible no es que sea únicamente lo llamado ECO. Al final mejorar la calidad del trabajo, crear una arquitectura más eficiente e invertir en innovación son aspectos sostenibles, que la arquitectura generativa permite y logra conseguir.

“Cuando se generan espacios más optimizados, con un mayor rigor técnico y empleando soluciones estandarizadas, indirectamente se mejora en aspectos como reducción de los residuos generados durante la construcción, se diseñan productos de mayor calidad y, por tanto, con un mantenimiento más sencillo, y se realiza un diseño energético más eficiente, lo que hace que el impacto medioambiental de la construcción se vea reducido de manera activa y pasiva. Por ejemplo, en Lignum Tech, donde hacemos el proceso del diseño de nuestras fachadas debes tener muy claro dónde va cada elemento para optimizar su fabricación y no tener que desechar elementos ya fabricados una vez llegan a obra por errores de diseño”, asegura David Santos.

Hay que apostar no sólo por las nuevas tendencias, sino por los nuevos procesos que ayudan a mejorar la calidad de los diseños, optimizar el trabajo y elaborar el mejor producto para el cliente, de ahí el nuevo enfoque hacia la arquitectura generativa.

En la nueva era del diseño generativo en arquitectura, ingeniería y construcción, los diseñadores y constructores utilizarán la tecnología no solo para describir edificios, sino también para crearlos. Esta tendencia se irá viendo poco a poco más en España con el objetivo de acelerar el tiempo de construcción hasta optimizar la construcción y el mantenimiento.



El Centro Heydar Aliyev ha sido diseñado por la arquitecta iraní Zaha Hadid.

Gestilar

DISEÑAMOS
PENSANDO EN TI



690 06 06 06
www.gestilar.com

Metrovacesa reserva viviendas con NFT

La promotora en alianza con Datacasas Proptech ha sido la primera en acceder al metaverso y desde donde ha cerrado pre-reservas por 2,2 millones en la promoción Málaga Towers

L.Torres. Fotos: Metrovacesa

Metrovacesa ha emitido NFTs (tokens no fungibles) por un valor total de 27,4 millones de euros, para comercializar de manera exclusiva y por tiempo limitado, una selección de 14 viviendas de los proyectos Málaga Towers Living, Vision y Residencial Halia. Pero, ¿qué son los NFTs?

Son las siglas en inglés de *non-fungible token* o token no fungible, un concepto que se refiere a activos que no pueden ser reemplazados debido a sus propiedades únicas. Gracias a los NFTs -que solo pueden tener un propietario- es posible tokenizar cosas como arte, coleccionables, productos o bienes raíces, inmuebles como en este caso, viviendas en el proyecto Málaga Towers.

Málaga Towers es un proyecto residencial único con un total de 213 viviendas.

De esta forma, la promotora ha cerrado reservas de viviendas reales en su proyecto de Málaga por valor de 2,2 millones de euros, representadas por NFTs en la promoción Málaga Towers Vision.

¿Y cómo lo han hecho? La promotora en alianza con Datacasas PropTech, se convirtió el pasado mes de febrero en la primera promotora española en acceder al metaverso vendiendo sus propiedades reales en el mundo digital. Este nuevo proyecto consistió en emitir NFTs (tokens no fungibles) por cada vivienda seleccionada, cada NFT tenía asociado atributos que describían sus características (metro cuadrado, precio, tipología, etc.) y que les convertía en activos digitales únicos. Los NFTs se pueden adquirir desde el metaverso Decentraland donde Metrovacesa y Datacasas PropTech tienen su oficina de venta virtual

Las promociones y sus viviendas se presentaron en un evento con empresarios en Málaga. Los empresarios podían pre-reservar su vivienda en el metaverso de Decentraland con el asesoramiento del equipo comercial de Metrovacesa, recibiendo a cambio un NFT (token no fungible), que representaba la opción a compra de la vivienda seleccionada durante los siguientes 7 días, en los cuales, el cliente podía formalizar la reserva.

EXPLORAR LA NUEVA TECNOLOGÍA

“Nuestro objetivo es seguir experimentando y validando la tecnología *Blockchain* (NFTs, *smart contracts*) y el metaverso como un nuevo canal o un facilitador en el proceso de venta de una vivienda, tanto a usuarios nativos digitales o clientes más tradicionales en un entorno *phygital*, como ha sido el caso de este proyecto. El mercado de NFTs ha crecido exponencialmente en los últimos años, consideramos que hay que seguir explorando aplicaciones en la cadena de valor de la inversión inmobiliaria”, explica Carmen Chicharro, directora comercial, de marketing e Innovación de Metrovacesa.

Metrovacesa, comenzó hace cuatro años a desarrollar proyectos en *Blockchain*, en concreto: tokeni-



Oficina en el metaverso de Metrovacesa en alianza con Datacasas PropTech.

zación de activos, trazabilidad de los hitos del proceso de promoción, integración de la tecnología con BIM, certificación de su compromiso sostenible DOMUM y tokenización de un préstamo participativo. Estas experiencias sitúan a la promotora en una sólida posición para entender la tecnología en la que se basa el metaverso y capitalizarla.

La actividad inmobiliaria en el metaverso es cada vez mayor, fundamentalmente en otros países, y prueba de ello es que se han formalizado inversiones en suelos y edificios virtuales por un valor superior a los 500 millones de dólares en 2021, alcanzando los 85 millones de dólares en enero de 2022 y con previsiones de llegar a los 1.000 millones de dólares en todo el ejercicio

“Los NFT van a transformar la forma de venta en el sector inmobiliario hoy en día, pero con mucha más importancia en el caso de la obra nueva. Los NFT ofrecen al cliente una mayor seguridad y certidumbre en lo que está comprando. Estamos muy orgullosos de lo conseguido ya en el mercado y de lo que está por venir, así como de nuestra alianza con la promotora Metrovacesa” afirma Santiago Cabezas-Castellanos, CEO de Datacasas PropTech.

Proyecto
Málaga
Towers de
Metrovacesa.





Lars Huber
CEO de Hines en Europa

Las nuevas generaciones tienen mucho que enseñarnos sobre ESG

La Cumbre del Clima de las Naciones Unidas (COP26) del año pasado reafirmó una realidad que conocíamos: el ESG tiene que ser una parte integral de todos los planes de negocio de las compañías, que deben pasar a la acción. El sector inmobiliario tiene la responsabilidad de trabajar conjuntamente con sus respectivas cadenas de suministro, clientes, usuarios finales y futuros ciudadanos para definir cuál será la hoja de ruta del ESG del mañana.

En Hines, nuestro fundador, Gerald D. Hines, solía decir que “usábamos la palabra sostenibilidad décadas antes de que existiera”. Por ello lanzó el concurso ULI Hines Student en 2002, persiguiendo un objetivo claro: ofrecer a las nuevas generaciones la oportunidad de compartir ideas creativas y aportar soluciones reales a los retos más relevantes del sector inmobiliario, además de abrir el camino a los líderes del sector.

El pasado 24 de mayo fuimos testigos de cómo seis equipos continuaban el legado de la competición, que celebró su tercera edición en Europa. A los estudiantes se les dio un ejercicio práctico, basado en Clesa, una antigua fábrica láctea ubicada en Madrid, propiedad de Metrovacesa, a quienes les agradezco el haber querido compartir con nosotros su proyecto. El propósito del ejercicio era generar un impacto positivo en las comunidades locales con un nuevo proyecto de uso responsable del suelo, haciendo especial hincapié en las credenciales ESG.

Un panel de profesionales expertos en el *Real Estate*, que incluyó a Íñigo Ortiz, co-fundador de Ortiz y León Arquitectos; Virginia González Montesdeoca, arquitecta superior de la Comunidad de Madrid; Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa; Brian Moran, Head de Hines en Irlanda; Lisette van Doorn, CEO – Europe de ULI; Irina Stefanova, Global Head of Real Estate and Facility Services en Novartis; Stuart Lipton, Partner en Lipton Rogers Developments y yo mismo, recibimos el encargo de evaluar a estos estudiantes y reavivar el potencial de la localización.

Los estudiantes, con sus desarrollos, demostraron que Gerald D. Hines no se equivocó cuando apostó por las nuevas generaciones porque, además de tener





Alberto Martín



El inmobiliario vive una etapa decisiva debido a los avances tecnológicos, el covid y la urgencia de implantar el ESG

muchas ideas, vivirán y experimentarán el *Real Estate* del mañana. Competiciones como esta proporcionan a los estudiantes la plataforma para crear, crecer y aprender en un entorno real, rodeado de profesionales que les ayudarán a guiar, alimentar y perfeccionar su talento.

Los ganadores, cuatro estudiantes de ESSEC Business School en París, obtendrán una membresía de un año en ULI, un pase preferente al programa de prácticas de Hines, la oportunidad de visitar uno de nuestros activos y también de participar en reuniones de Hines en Europa. Su propuesta fue escogida porque combinaba un enfoque basado en ESG, con un adecuado rendimiento financiero. Además, la iniciativa comprendía los desafíos de comercialización de la ubicación, así como apreciaba el potencial de la integración del activo en el tejido de la ciudad como un catalizador para impulsar la reurbanización en la zona urbana.

En conclusión, ganaron por su visión y toma de conciencia de los retos a los que nos enfrentamos como sector. Ganaron porque tenían algo que decirnos. Y eso es precisamente lo que necesitamos en la industria: gente que tenga cosas que decir.

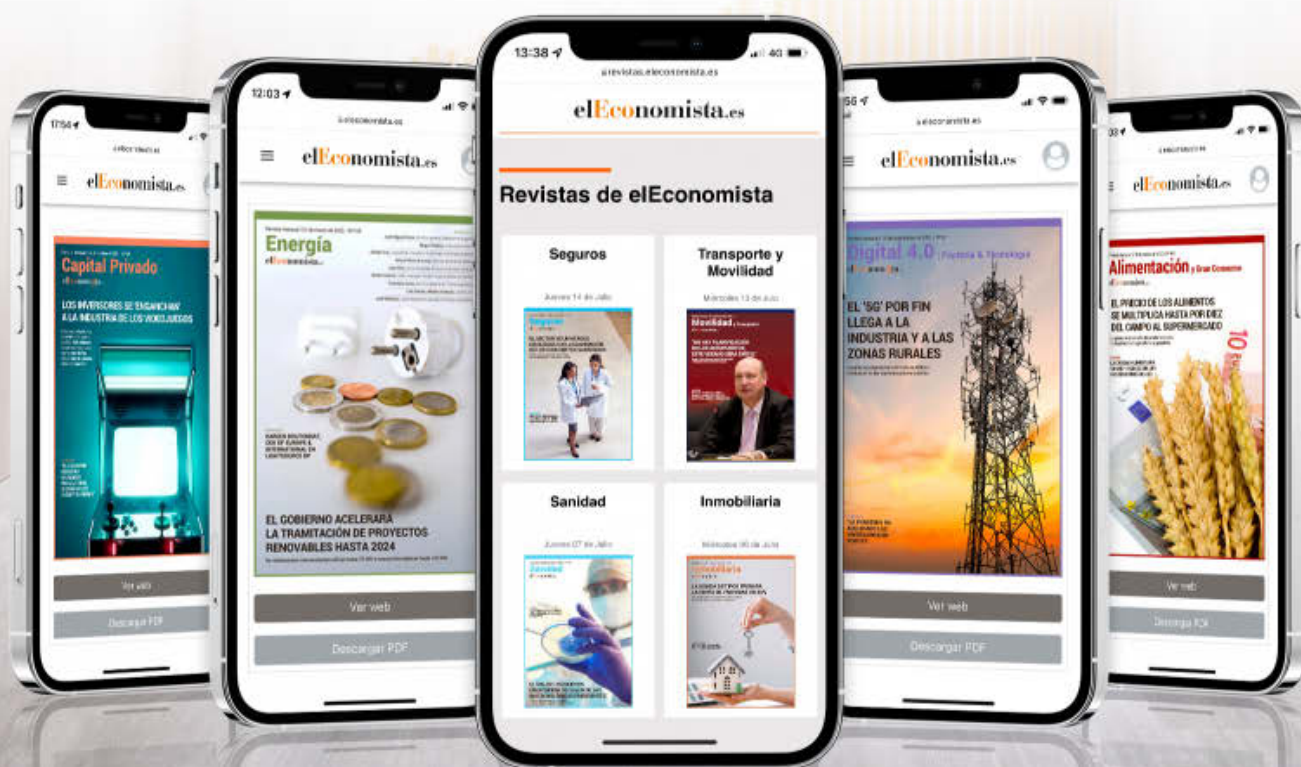
El inmobiliario ha experimentado una gran transformación a lo largo de los años, y tal vez se encuentre en una de las etapas más decisivas de su historia debido a los avances tecnológicos, la pandemia del coronavirus y la urgencia de implementar el ESG. Para reimaginar nuestras ciudades, es necesario que entendamos la ubicación y el entorno cultural, al mismo tiempo que enmarquemos cualquier desarrollo en una sociedad multigeneracional. Los estudiantes que tienen ahora acceso a concursos como el de ULI Hines serán los que, en los próximos años, comenzarán su carrera profesional y, gracias a ello, mantendrán un compromiso con estos parámetros.

Tenemos muchos frentes abiertos y debemos asegurarnos de que los propietarios, inquilinos, usuarios y la sociedad conozcan y sean conscientes de que los criterios ESG son como una cadena en la que no solo es importante diseñar bien, sino también construir adecuadamente, así como hacer un uso responsable de los inmuebles.

Estos cuatro estudiantes son un ejemplo de lo que la industria puede conseguir cuando hace un ejercicio de asertividad, con la mente abierta, para escuchar a aquellos que quieren dar un paso hacia adelante. Necesitamos sus ideas, sus proyectos, para crecer, para ser mejores, para mejorarnos a nosotros mismos. Por eso invito a todos los estudiantes a unirse a nosotros en este viaje. Futuras generaciones, estamos abiertos: ¿qué queréis decirnos?

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/
Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    