Revista mensual | 6 de diciembre de 2023 | Nº82

Inmobiliaria

elEconomista.es

LOS EXTRANJEROS YA COMPRAN UNA DE CADA TRES VIVIENDAS DE MÁLAGA Y PROVINCIA

El 44% de las transacciones se realizan al contado, sin solicitar financiación

EN PROYECTO

LOS CERROS, EL BARRIO DE MADRID QUE CONTARÁ CON MÁS DE 14.200 VIVIENDAS ASEQUIBLES

Inmobiliaria
elEconomista.es

Actualidad | P3

El inversor foráneo ya compra el 33% de las viviendas de Málaga y provincia

El 44% de las transacciones se hacen al contado, sin solicitar financiación. Británicos, suecos y holandeses son los principales demandantes de vivienda en la Costa del Sol

Entrevista | P18

"Hemos contribuido al desarrollo de más de 7.500 inmuebles con financiación participativa"

Diego Bestard, fundador y CEO de Urbanitae, plataforma de *crowdfunding* inmobiliario

Los protagonistas | P8

La vivienda de lujo, imparable: los precios se triplican en España

Los inversores de Mallorca manejan presupuestos de hasta 20 millones de euros

En proyecto | P28

Los Cerros, el barrio de Madrid que inyectará miles de viviendas asequibles al mercado

Contará con más de 14.200 pisos, de lo cuales el 50% tendrá algún tipo de protección

Consultoría | P24

La nueva era de las ciudades inteligentes

La digitalización puede mejorar la participación ciudadana en lo referido a la planificación y gestión de las urbes. El objetivo es mejorar los recursos y la calidad de vida

Termómetro | P31

La contratación logística baja en Barcelona

Los dos grandes mercados del país avanzan a diferentes ritmos. Mientras en Madrid se contrataron 361.000 m2 de ener a septimebre, en la Ciudad Condal sólo 72.000 m2

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 sector inmobiliario valora negativamente la nueva Ley de Vivienda después de 6 meses

Ya se han cumplido seis meses de la entrada en vigor de la Ley de Vivienda y el sector valora negativamente el impacto que va a tener la ley tanto en el mercado de compraventa como en el mercado del alquiler (tanto de oferta como de demanda). Fotocasa Research ha realizado una encuesta entre inquilinos y propietarios y concluye que , únicamente el 25% cree que alquilar una vivienda como inquilino resultará más sencillo, mientras que el 36% vaticina que la norma pondrá más difícil este objetivo. Más pesimistas incluso son las expectativas ante la pregunta de cómo afectará la norma a los alquileres para los propietarios de la vivienda, ya que en este caso, el porcentaje de los que creen que complicará las cosas asciende al 40%, y únicamente el 17% piensa que pondrá las cosas más fáciles.

"La nueva legislación sobre vivienda no ha obtenido una gran acogida entre las partes que conforman al sector. Aunque los objetivos y medidas de la norma estén encaminadas a dar protección a los inquilinos, estos no han visto una mejora en las condiciones del mercado. De hecho, los efectos son los contrarios a los perseguidos: la dificultad de acceso a la vivienda se agrava al encontrarse con un mercado compacto, sin dinamismo, carente de oferta y con un gran encarecimiento del precio. Del otro lado, la visión de los propietarios no sorprende ya que, desde el anuncio de la ley, siempre se han posicionado en contra al considerarla intervencionista, punitiva y con incentivos insuficientes", declara María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.

> La Ley ha conseguido los efectos contrarios a los perseguidos; la dificultad de acceso a la vivienda se agrava

Respecto a si la ley simplificará la compra de vivienda, únicamente el 15% comparte este planteamiento, mientras que un 34% opina que lo complicará más. En cuanto a la venta de los inmuebles, nuevamente las expectativas no son optimistas, calcándose prácticamente los porcentajes respecto a la compra: el 15% creen que lo hará más fácil y el 33% que incrementa la dificultad as a la hora de alquilar una vivienda como propietario. Los más veteranos son los que también se muestran menos optimistas respecto a las expectativas a la hora de alquilar una vivienda como propietario. En este caso, los mayores de 55 años creen que la nueva norma complicará las cosas en un 44% (los jóvenes comparten esta opinión en un 39%).

En cuanto a la compraventa de vivienda, la situación se invierte, y pasan a ser los más jóvenes los que peores perspectivas presentan. Así, el 39% de los que cuentan entre 18 y 24 años prevén que la ley harás las cosas más difíciles. Si consideramos la cuestión de las expectativas del impacto que producirá la ley por comunidades autónomas, por el lado del mercado de compraventa, encontramos más posiciones pesimistas extremas en Andalucía y Comunidad Valenciana por el lado de la oferta. Mientras que, por el lado de la demanda, tenemos, nuevamente, más posiciones pesimistas extremas en la Comunidad Valenciana.

Los extranjeros compran el 33% de casas de Málaga y provincia

El 44% de las transacciones se hacen al contado, sin solicitar financiación. Británicos, suecos y holandeses son los principales demandantes de viviendas en la Costa del Sol

Luzmelia Torres. Fotos: eE

Gilmar comercializa Almar, tres villas exclusivas en Mijas Costa.

Inmobiliaria
elEconomista.es

Promoción 'Zeta Avenue' de Aedas Homes en Distrito Zeta, en Málaga.

La demanda extranjera de vivienda en España sigue manteniendo un papel destacado en el mercado residencial español, consolidándose como pilar esencial de actividad, en niveles récord con el 21 % del total de las operaciones en la primera mitad del año. En el caso de Málaga y provincia, el porcentaje de compra de los inversores foráneos es del 33%, es decir, una de cada tres viviendas vendidas es adquirida por extranjeros.

El mejor escaparate para conocer la oferta de vivienda que hay en la costa del sol, sin duda es la feria del Simed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, que acaba de celebrarse hace unas semanas en Málaga y donde ha tenido lugar un encuentro internacional de promotores y gestores públicos de vivienda a nivel internacional ante la demanda creciente de extranjeros para comprar. "El Simed es un salón de turismo residencial, de segunda residencia y de inversión. En esta edición de 2023 se ha llevado a la feria más de 7.000 inmuebles. La primera vivienda sigue siendo muy demandada pero hay un porcentaje muy importante que también se dedica a la inversión. El inversor internacional se ha trasladado con el teletrabajo a vivir a Málaga y hay un porcentaje altísimo de compraventa sin financiación, hablamos de un 44% y eso significa que tenemos muchísimo producto que se está invirtiendo para comprar aquí y ya no es sólo segunda residencia" declara Paula Morales, directora del Simed.

La compra de viviendas en la Costa del Sol y la capital malagueña por parte de los clientes extranjeros acapara el mercado inmobiliario de la provincia, con transacciones que se caracterizan en un elevado porcentaje por realizarse "al contado", siendo los suecos los que más pagan. Los destinos costeros suelen ser los más demandados por este público internacional, que busca en la zona las bondades del clima y la calidad de vida, aspectos que vienen reforzados por las comunicaciones e infraestructuras de la provincia, además de la jubilación o el teletrabajo. El principal demandante de vivienda en la Costa del Sol sigue siento el británico con el 16% de las compras", seguido de los suecos con un 12%, y holandeses con un 8%. Más del 5% son compradores procedentes de Alemania, Bélgica o Francia.

44% El 44% de la compraventa de vivienda en Málaga es sin financiación

Ángel Fernández, director territorial de la promotora Aedas Homes en la Costa del Sol, señala que "actualmente el 90% de los compradores de vivienda de obra nueva que adquieren una casa en esta región provienen del exterior, con una amplia variedad de nacionalidades. Se ha pasado de un 80% de ventas a extranjeros y un 20% a nacionales a un 90% y un 10% respectivamente, eso indica que ha subido

alrededor de 10 puntos la venta a clientes internacionales en los últimos años".

El Distrito Zeta de Málaga ha vuelto a ser protagonista principal en el Simed, como ya lo fue en la edición 2022, donde muchas promotoras comercializan sus proyectos. Una de ellas es Aedas Homes que comercializa la promoción Zeta Valley y Zeta Avenue en este ámbito, con 67 y 124 inmuebles, respectivamente, de 1, 2 y 3 dormitorios. "Zeta Avenue disfrutará, además, de las mejores áreas comunes de todo Distrito Zeta: gimnasio totalmente equipado, *coworking*, sala de reuniones, amplias piscinas, grandes jardines, espacio de juegos para niños, aparcamiento para bicicletas y mucho más", asegura Ángel Fernández.

Habitat Inmobiliaria, llevó al Simed más 600 viviendas y como novedad, lanzó al mercado la promoción *Habitat Nuevo San Lucas,* en Málaga, en la zona de la Princesa. El proyecto contará con más de 5.400 metros cuadrados edificables y albergará 50 viviendas de uno a tres dormitorios con terrazas y vistas al futuro pulmón verde de la ciudad, el Bosque Urbano. Además, se encuentra a un paso de las playas de Huelin y San Andrés y del puerto de Málaga. "Tenemos una oferta de precios muy asequi-

El Distrito Zeta en Málaga está liderando el camino hacia las 'Smart Cities' en España

bles para todos los bolsillos en *Habitat Nuevo San Lucas*. Las viviendas de un dormitorio están desde 192.000 euros, las de dos desde 250.000 euros y las de tres dormitorios desde 360.000 euros" afirma Carmen Román directora comercial de Hábitat Inmobiliaria. La promotora cuenta con 1.400 viviendas en Andalucía, además de esta nueva promoción Habitat también está presente en el Distrito Zeta con las promociones *Habitat Z1 y Z2 Collection*, en un barrio que está liderando el camino hacia las *Smart Cities* en España.

Otra promotora muy presente en la Costa del Sol es Espacio Inmobiliaria que llevó al Simed dos de sus promociones estrella. *Nova Marina,* de 127 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios, de las que todavía quedan 36 disponibles, ubicada entre el paseo marítimo y el Puerto Deportivo de Fuengirola, a 20 minutos del aeropuerto y del AVE y rodeada de ocio, restaurantes y todo tipo de servicios. Con una fachada que simula el movimiento de las olas del mar, con terrazas espaciosas con gran luminosidad, que dan continuidad a los salones. El edificio cuenta con certificación BREEAM y sus zonas comunes incluyen piscina, spa con sauna, gimnasio y gastrojardín.

Promoción 'Habitat Nuevo San Lucas', en Málaga, de Habitat Inmobiliaria.

La segunda promoción: *Espacio Suits*, en Mojácar Playa, uno de los destinos más atractivos de Almería, ofrece 14 viviendas pareadas plurifamiliares con tres dormitorios y un tamaño de 120 metros repartidos en 2 plantas. Cuenta con instalación de paneles fotovoltaicos para el autoconsumo parcial de energía de origen renovable que proporciona un ahorro en la factura de luz de hasta un 60%. Cada vivienda tiene piscina privada, jardín, terraza y aparcamiento. "Hay mucha demanda de vivienda en la Costa del sol tanto por nacionales como por extranjeros. Los precios se mueven en una amplia oferta ajustándose a las

necesidades de cada cliente. En nuestra promoción Nueva Marina empezamos con precios de 253.000 euros, pero nosotros tenemos la línea ECO Homes que la tenemos desarrollada ahora mismo en Almería y en Algeciras y por 150.000 euros puedes tener una vivienda no de protección oficial sino de vivienda libre y esto se consigue optimizando el precio del suelo. Se trata de suelos con un valor residual muy pequeño pero que nosotros ponemos en valor utilizando nuestros recursos y minimizando los costes de construcción que son los que nos trae por la calle de la amargura a todos los promotores" declara Rosa Villaseca, directora inmobiliaria de Espacio para Andalucía Occidental.

El lujo, presente en Simed

También el lujo está presente en el Simed con Gilmar. "Estamos comercializando la promoción de obra nueva Almar formada por tres villas independientes en Mijas Costa, con acceso directo a la playa y cercana a poblaciones consolidadas, con todo tipo de servicios y con una animada vida social y cultural. Cada villa cuenta con vistas al mar y poder disfrutar de una vida con 320 días de sol al año. Su precio va desde 1,7 millones de euros" apunta Alberto Ortiz-Vivanco director comercial de Gilmar en Andalucía.

Otra de las promociones estrellas de Gilmar es Solaris a tan solo cinco minutos de la Cala de Mijas. Un complejo de 2 y 3 dormitorios, a partir de 248.0000 euros localizado en plena naturaleza y con un acceso rápido tanto a Málaga como a su aeropuerto. Esta nueva promoción contará con 80 viviendas con amplias terrazas y zonas comunes que incluyen jardines, piscina, pistas deportivas y zona infantil de juegos. Cuenta con licencia de obra concedida, iniciando su construcción en las próximas semanas. La fecha de entrega estimada es en el segundo trimestre de 2025.

Para la consultora Savills, Málaga se ha posicionado como un destino referente a nivel nacional de venta de vivienda y donde todos los promotores quieren lanzar promociones. "El Simed ha dejado de ser una feria de segunda residencia porque Málaga como ciudad atrae la necesidad de primera vivienda. Hay muchos proyectos, estamos al 50% entre Costa y Málaga capital por tanto Simed se ha convertido en un foro de reflexión inmobiliaria en general y no solo residencial, sino también para otros segmentos que tienen que ver con el residencial como el *Build to rent* (BTR), *coliving* y todas las nuevas formas de vivir que están surgiendo" explica José Félix Pérez, director de Savills Andalucía.

"Málaga ha duplicado el número de viviendas que venden de más de un millón de euros del año 2021 al 2022, además también Marbella, Estepona y Benahavís venden más viviendas de 3 millones de euros que Madrid y el doble que Barcelona. A raíz de la pandemia está llegando a Málaga de forma masiva un nuevo perfil de comprador que son los nuevos empresarios a los que llamamos nómadas digitales. Málaga está sufriendo un cambio en su tendencia hay poca vivienda nueva. El año pasado había en construcción 1.200 viviendas para una demanda que estimamos que está en torno a 3.000 viviendas, con lo cual tenemos muy poca oferta y hay que incrementarla para poder satisfacer a la demanda y que los precios no sigan subiendo dos dígitos como lo han hecho en estos últimos años" concluye José Félix Pérez.

> **Marbella, Estepona y Benahavís venden más viviendas de 3 millones de euros que Madrid**

Promoción 'Nova Marina' de 127 viviendas, en Fuengirola, que desarrolla Espacio Inmobiliaria.

Inmobiliaria
elEconomista.es

La vivienda de lujo, imparable: los precios se triplican en España

En Mallorca ya no se encuentran casas por 3 millones de euros como antes. Ahora el inversor tiene que manejar un presupuesto de 10, 12, 15 o hasta 20 millones.

Luzmelia Torres . Fotos: istock

Vivienda de lujo, valor seguro.
Dreamstime

La vivienda de lujo en España es un valor refugio para el inversor, ya que está exenta de crisis y tiene recorrido en precio. Según los expertos, en España las viviendas de lujo son baratas si las comparamos con otros países de Europa, a pesar de que el precio, en algunas localizaciones, se haya triplicado en estos últimos años. "El inversor con alto poder adquisitivo busca una vivienda donde no va a bajar el precio. No digo que suba, pero nunca va a bajar, porque las viviendas donde ellos invierten son viviendas exclusivas y de esas hay muy pocas en el mercado. Los precios en Palma de Mallorca se han doblado y triplicado. Ya no se encuentras casas de lujo de tres millones, ahora estamos hablando de casas de 10, 12 y 15 millones y si nos vamos a la zona del Puerto Andratx, las casas cuestan hasta 20 o 22 millones de euros" asegura Fernando Catalán, director comercial de Construye Capital.

Otro lugar donde se refugia la elite del lujo en España es Sotogrande. Roberto Roca, consejero de Sotogrande destaca el valor añadido y la revalorización que cobran las viviendas cuando se renuevan para adaptarlas a las nuevas necesidades del cliente de hoy en día. "La vivienda de lujo es un valor refugio en todas las ciudades y mercados del mundo y así lo hemos podido confirmar en los últimos años en inmuebles de Madrid y Barcelona que han adquirido un valor añadido tras ser reformados. Hace 10 o 15 años era inimaginable tener casas de 3 o 4 millones y ahora se venden todos los días porque se ha invertido en esas viviendas para modernizarlas. Por ejemplo en Sotogrande, que algunas casas son de los años 60 o 70 se están renovando para aportar un valor añadido a esos inmuebles".

Está claro que los inmuebles de lujo son un valor refugio dentro del residencial por su exclusividad. "Es un mercado que ha dejado de ser vivienda de segunda residencia para empezar a ser de primera vivienda o vivienda de temporadas más largas gracias al teletrabajo a raíz de la pandemia. En España se ha doblado el número de transacciones de viviendas de lujo. Por ejemplo, en 2022 la venta de viviendas por debajo de 600.000 euros creció un 9% mientras que la venta de viviendas por encima del millón creció un 31%. Si estábamos en 2021 en torno a las 3.800 viviendas de más de un millón en toda España en 2022 eran casi 5.000 viviendas", explica José Félix director de Andalucía en Savills.

El mercado de lujo en España se ha posicionado como el cuarto destino a nivel mundial y la principal potencia europea para inversiones, según se recogió en el evento Premium Real Estate Summit, que se celebró en el All in One de Caixabank en Madrid organizado por Borbalán, Grupo Serra y Planner Exhibitions. "España se sitúa a la cabeza por varios motivos: Seguridad jurídica, buen clima, calidad en la sanidad y servicios, movilidad con el teletrabajo, cultura, gastronomía y calidad de vida. Además, existe confianza sobre la evolución de los precios en este segmento. Hoy en día tiene precios más barato si lo comparamos con países como Londres o Miami donde el precio euro por metro cuadrado dista muchísimo" apunta Luis Díaz director del área de lujo en Grupo Tecnitasa.

La venta de viviendas de más de un millón de euros creció un 31% y por debajo de 600.000 euros un 9%

¿Qué desafíos tiene por delante este mercado? Iván Picó Socio Real Estate en Martínez Echevarria Abogados declara que "hay que ver qué pasa con el im-

Vivienda de lujo en Palma de Mallorca por Construye Capital donde se conjuga calidad, diseño y naturaleza. Firma: Construye Capital.

El inversor además de demandar exclusividad y servicios en este tipo de viviendas de lujo, prioriza la sostenibilidad. Dreamstime

puesto de las grandes fortunas y que se mantenga la Golden Visa, un permiso dirigido a aquellas personas extranjeras que estén interesadas en entrar en territorio español con el fin de realizar alguna inversión significativa de capital, si esto es así, podrán solicitar el visado de estancia o en su caso el de residencia para inversores. La Golden Visa es un foco de atracción para el inversor. También está el reto de la falta de suelo para sacar nuevas promociones donde la administración pública tiene un papel relevante para agilizar los procesos. Como último reto está la integración de todos estos barrios exclusivos para que no se conviertan en guetos".

El inversor además de demandar exclusividad y servicios en este tipo de viviendas prioriza la sostenibilidad. Una de las tendencias es la integración de criterios de sostenibilidad en los proyectos, respondiendo a las preferencias de las nuevas generaciones, quienes desempeñan un papel clave en el mercado y muestran una especial preocupación por este aspecto. Algunos inversores también están incrementando sus demandas de certificaciones relacionadas con los criterios ESG. La posibilidad de personalizar la vivienda en todos sus aspectos, desde la distribución hasta los materiales, y la incorporación de amenities emergen como elementos esenciales en el sector residencial de lujo.

El perfil del comprador de vivienda de lujo es principalmente extranjero. Alemanes, británicos y rusos han liderado siempre este mercado, pero ahora hay que destacar la llegada del inversor americano. "El inversor en vivienda de lujo tiene un poder adquisitivo altísimo. El Gobierno balear ha tenido la habilidad de establecer además de los vuelos tradicionales con Europa vuelos a Estados Unidos y ha empezado a entrar el comprador americano en Mallorca", afirma Fernando Catalán. Los destinos más solicitados para viviendas de lujo son: Madrid, principalmente por los latinoamericanos, Barcelona, la Costa del Sol y las islas Baleares.

"Estamos viendo una nueva tendencia en el mercado del lujo: las Branded Residences, que permiten atraer a nuevos perfiles de clientes que buscan exclusividad entendida como bienes escasos asociados a marcas de alta gama" asegura Luis Díaz .

Neinor HOMES

TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 · neinorhomes.com

Ignacio Sampedro
Asociado Next Abogados

Primeros efectos de la Ley de Vivienda: disminución de oferta en alquiler

Una vez transcurridos cinco meses desde la entrada en vigor de la Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda (Ley de Vivienda), se observan algunos efectos en el sector inmobiliario derivados de su implantación. Los expertos coincidían que la entrada en vigor de la Ley de Vivienda iba a tener implicaciones negativas para los arrendadores, pero también se han extendido estas a inquilinos, constructores y agencias inmobiliarias que se enfrentan a un nuevo paradigma en el mercado.

Algunos de estos efectos eran previsibles, como el aumento de la inseguridad jurídica al ralentizar los procedimientos de desocupación, las desigualdades sociales y económicas entre las comunidades autónomas que quieran aplicar o no la Ley de Vivienda o el impacto negativo que ha tenido para los promotores inmobiliarios, al tener que aumentar sus cesiones de edificabilidad para viviendas protegidas. Sin embargo, una de las consecuencias que más interés está suscitando en el territorio español es la preocupante caída de más de un 30 % en la oferta de pisos de alquiler, cuestión que pasamos a analizar a continuación en los siguientes párrafos.

¿Cuáles son las razones de esta disminución en la oferta? Para empezar, una de las principales razones que motiva este desplome es la limitación en la actualización y elevación de la renta del alquiler impuesto por la Ley de Vivienda. La limitación de la capacidad del propietario de incrementar libremente el precio a pagar por el inquilino en concepto de renta, entre un contrato de arrendamiento y el siguiente a celebrar, si la vivienda se encuentra en una zona de mercado tensionado (zonas en las que exista un especial riesgo de oferta insuficiente de vivienda para la población en condiciones que la hagan asequible para su acceso en el mercado) es una de las principales causas de este descenso en la oferta de alquileres.

En estos casos, de conformidad con el artículo 17.6 de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU), la renta pactada al inicio del nuevo contrato solo podrá actualizarse, respecto de la fijada en el anterior contrato, con la cláusula de actualización anual de la renta que se recoja en el contrato

previo, y, adicionalmente, podrá incrementarse hasta otro 10% en el caso de haberse realizado rehabilitaciones o mejoras en el inmueble entre ambos contratos. Además, si el arrendador tiene la condición de gran tenedor (persona física o jurídica que sea titular de más de diez inmuebles urbanos de uso residencial o de una superficie construida de más de 1.500 metros cuadrados de uso residencial), dicha renta no podrá exceder, en ningún caso, el precio de referencia derivado del índice específico que se va a crear a tal fin.

Otra causa primordial que acompaña desde siempre tanto a propietarios como a grandes tenedores es el temor de estos por el riesgo de impagos de los arrendatarios. El miedo a las ocupaciones, tras recientes acontecimientos, y la posibilidad que se le reconoce al arrendatario para solicitar una prórroga excepcional de un año (o tres años si el inmueble está sito en una zona de mercado tensionado) a la finalización del contrato, o de sus prórrogas, si se encuentra en situación de vulnerabilidad económica (artículo 10.2 y 10.3 LAU), son impedimentos para que un dueño se decida a arrendar su vivienda.

Por último, los propietarios están optando por la autogestión en el alquiler de vivienda para evitar el pago de los gastos de gestión inmobiliaria y de formalización del contrato de arrendamiento, que deberán ser sufragados por ellos imperativamente (artículo 20 LAU), lo que dificulta la labor de las agencias inmobiliarias y ralentiza la salida de viviendas en alquiler. ¿Qué consecuencias tendrá esta reducción de oferta? Este declive en la oferta llega acompañada de un aumento de la demanda, motivado por la dificultad en la adquisición de una vivienda, debido el encarecimiento de las hipotecas, tras la subida de los tipos de interés, y la pérdida del poder adquisitivo debido a la inflación experimentada durante estos últimos años. Todo esto, unido a la coyuntura económica actual en la que nos encontramos, acentúa la desigualdad entre la oferta de pisos en alquiler y la demanda por parte de los arrendatarios, lo que implicará el encarecimiento del precio de los arrendamientos y la consecuente dificultad de muchas personas para acceder a un piso de alquiler.

La vivienda de segunda mano ofrecerá más oportunidades porque es un mercado mayor que la obra nueva

En la práctica, estas dificultades desincentivarán a los dueños a arrendar sus inmuebles bajo el régimen de la LAU, optando por enajenarlos, destinarlos al mercado del alquiler turístico o de temporada, o emplearlos en alternativas novedosas como el *flex living*, de escasa regulación legal en muchas regiones en España y mayores posibilidades de rentabilidad y beneficio para sus titulares o propietarios.

¿Qué ocurrirá en el futuro más próximo? En un contexto tan volátil y dependiente de múltiples factores, no es sencillo realizar predicciones precisas sobre la evolución del mercado inmobiliario en el corto plazo, si bien todo parece indicar que en 2024 nos encontraremos con un período de ralentización general.

En este sentido, es importante destacar que la oferta de vivienda de segunda mano ofrecerá mayores oportunidades en los próximos meses, dado que es un mercado mayor que el de la vivienda nueva. Sin embargo, los nuevos criterios de eficiencia energética harán más atractiva y ventajosa una vivienda sostenible frente a una de segunda mano. Y es que además, según estudios procedentes de las entidades bancarias más influyentes de nuestro país, estas pronostican una "corrección general modesta de precios en términos nominales", si bien se prevé una demanda creciente, procedente de inversiones extranjeras.

En conclusión y para detallar lo comentado, si bien todo parece indicar que el mercado inmobiliario no experimentará grandes cambios, circunstancias como la formación de un nuevo gobierno, las continuas subidas de los tipos de interés y la aprobación de una nueva normativa relativa el régimen urbanístico de las viviendas de uso turístico en comunidades autónomas como Cataluña o Madrid serán decisivas para poder predecir la evolución del mercado inmobiliario en los próximos años.

COOPER POZUELO

Gestilar desarrolla esta promoción bajo el modelo de cooperativa para facilitar el acceso a una vivienda asequible y de calidad en la localidad madrileña de Pozuelo de Alarcón

elEconomista.es. Fotos: eE

Calidad y sostenibilidad en el nuevo desarrollo urbanístico en ARPO

Cooper by Gestilar Pozuelo, es el nombre comercial que ha recibido este proyecto de la promotora de viviendas en régimen de cooperativa ubicado en ARPO, la nueva zona de desarrollo urbanístico del municipio madrileño de Pozuelo de Alarcón.

El proyecto se asienta sobre una parcela de 11.000 metros con una edificabilidad de 13.000 metros. La promoción está compuesta de 126 viviendas con un *mix* de producto de 2, 3 y 4 dormitorios con salón independiente, terraza, dos plazas de garaje y trastero. Todo el conjunto se completa con unas amplias zonas comunes ubicadas en el interior de manzana con piscina, juegos de niños, zonas de esparcimiento y jardines.

Ya cuenta con la totalidad de contratos de adhesión a las viviendas de la cooperativa firmados y se ha presentado el proyecto a los miembros de la cooperativa. Un proyecto donde priman la calidad y la sostenibilidad. Este proyecto está diseñado por el prestigioso estudio de Arquitectura Cano y Escario Arquitectura, que cuenta con más de 30 años de experiencia y más de 2.000 proyectos desarrollados. El proyecto se articula altimétricamente en 2 plantas bajo rasante donde se ubican las plazas de aparcamiento e instalaciones generales del edificio, gozando de grandes viales y amplias plazas, así como un trastero para cada vivienda. También tiene fachadas de gran calidad para garantiza una inmejorable calidad térmica con sus acabados en SATE evitando puentes térmicos y maximizando el grado de confort y ahorro energético en el interior,

Cooper By Gestilar para proyectos en cooperativa

Gestilar ha creado Cooper by Gestilar, una nueva marca bajo la que promueve proyectos en régimen de cooperativa para facilitar el primer acceso a la vivienda en propiedad a través de un producto asequible y/o con régimen de protección que cuenta con las características propias del sello Gestilar, como son: diseño, sostenibilidad y cuidado de los detalles. Un negocio que conoce muy bien ya que ha desarrollado en la Comunidad de Madrid varios proyectos en cooperativa que suman más de 500 viviendas. En el modelo de cooperativa las viviendas se adquieren a un precio menor que el que permite cualquier otro tipo de promoción ya que son los propios compradores que tienen necesidad de vivienda quienes se asocian para comprar el suelo, construirlas y después adjudicárselas. La figura del promotor se transforma en gestor de la cooperativa, reduciendo con ello su beneficio y los costes de las viviendas. En esta promoción las viviendas son de protección VPPL (viviendas con protección pública de precio limitado) y las condiciones de precio son mejores.

MONTE LA VILLA 64

Avantespacia desarrolla esta nueva promocion de 64 viviendas unifamiliares pareadas en una urbanización privada en la localidad madrileña de Villaviciosa de Odón.

elEconomista.es. Fotos: eE

Arquitectura moderna donde destacan los espacios abiertos y la luminosidad

Avantespacia desarrolla al oeste de la Comunidad de Madrid la promoción Monte La Villa 64, compuesta por 64 viviendas unifamiliares situadas en la localidad de Villaviciosa de Odón junto a la exclusiva urbanización "El Bosque", a escasos minutos de la Ciudad Financiera del Santander, lindando con Boadilla del Monte y Pozuelo de Alarcón.

Se trata de una moderna urbanización con 64 chalets pareados de obra nueva, compuestos por 4 dormitorios y despacho, con aparcamiento para 3 vehículos, en una urbanización privada con garita de control y zonas ajardinadas con piscinas para adultos y niños, pista de pádel, sala multiusos, gimnasio y zonas verdes. La promoción dispondrá también de una zona para buzones inteligentes y video-portero automático con terminal en hall de entrada. Las viviendas contarán con preinstalación para recarga de vehículos eléctricos según normativa de R.E.B.T. También contará con Iluminación de bajo consumo LED en accesos y zonas comunes. Monte la Villa 64 está diseñada con altos estándares de eficiencia, ahorro y sostenibilidad energética; emplea Aerotermia con suelo radiante refrescante y calificación energética doble A en consumos y emisiones.

La arquitectura de Monte La Villa es moderna, primando los espacios y la luminosidad. Las viviendas poseen terrazas y jardines que las integran en uno de los entornos naturales más destacados del Norte de Madrid. Las calles interiores del complejo que dan acceso a las viviendas, configuran espacios abiertos con zonas ajardinadas que dotan a la urbanización de un carácter singular y único.

Apuesta por el segmento medio-alto en zonas 'premium'

Avantespacia, promotora inmobiliaria con presencia en las principales ciudades españolas, consolida su apuesta por la línea de negocio en el segmento medio alto y alto en zonas premium. La promotora ha lanzado tres promociones en Madrid: Monte La Villa 64, Arcentales 29 y Nuevo Vicálvaro. Acaba de adquirir nuevos suelos en Mijas, Estepona, Las Palmas, Pamplona y Calpe. En total, la compañía prevé invertir 150 millones de euros en estos cinco proyectos. Avantespacia se ha hecho con 51.699 metros cuadrados edificables en los que desarrollará estudiados proyectos para clientes que buscan su primera vivienda nueva o una de reposición que cumpla con valores de calidad y sostenibilidad actuales, como Las Palmas y Pamplona, pero también de segunda residencia o turismo vacacional en localizaciones tanto de costa como de golf, caso de Estepona, Mijas y Calpe. Con más de 1.400 viviendas en comercialización y 30 promociones en curso, prevé superar en entregas los 180 millones en 2023, que suponen cerca de 500 viviendas. Desde su constitución en 2016, ha mantenido un crecimiento sostenido, con el objetivo de consolidarse en el horizonte de 2025 en el entorno de las 1.000 viviendas entregadas al año y una facturación de 350 millones.

DIEGO BESTARD

Fundador y CEO de Urbanitae

"Hemos contribuido al desarrollo de más de 7.500 inmuebles con financiación participativa"

Urbanitae prevé finalizar el año 2023 en el entorno de los 230 millones financiados en 118 operaciones junto a 70 promotoras. Esta cifra no sólo es un hito para Urbanitae, también para el mercado del 'crowdfunding' en España, ya que ninguna otra plataforma ha logrado hasta el momento este volumen.

Por Luzmelia Torres. Fotos: David García

Urbanitae es una plataforma *Proptech* de financiación participativa autorizada y supervisada por la CNMV, que representa más del 60% del mercado de la financiación participativa dentro del segmento *real estate*.

¿Qué volumen habéis financiado en estos cuatro años?

Recientemente hemos superado la barrera de los 200 millones en proyectos financiados, y tenemos previsto finalizar el año en el entorno de los 230 millones. Hasta la fecha hemos llevado a cabo, junto a más de 70 promotoras, 118 operaciones de financiación. Cuando empezamos a operar en junio de 2019, tras recibir la autorización de la CNMV, ya nos habíamos marcado un horizonte en esta línea y estamos muy satisfechos de haberlo alcanzado. Esta cifra no sólo es un hito para Urbanitae, también para el mercado

del *crowdfunding* en España, pues ninguna otra plataforma ha logrado hasta el momento este volumen.

¿Qué porcentaje representa Urbanitae del mercado español dentro del segmento real estate?
Gracias al importante crecimiento que hemos conseguido en los dos últimos años, Urbanitae representa más del 60% del mercado de la financiación participativa dentro del segmento real estate. Además, podemos decir que nos posicionamos a mucha distancia de las demás plataformas.

¿En cuántas viviendas ha participado Urbanitae para su construcción hasta la fecha?
La promoción residencial para su venta concentra el 80% de las operaciones que hemos llevado a cabo. Nos sentimos especialmente orgullosos de haber contribuido al desarrollo de más de 7.500 inmuebles, entre viviendas, locales, trasteros y plazas de garaje, gracias a la financiación obtenida con nuestros proyectos.

¿Cuáles son las formas de inversión en Urbanitae?
En estos momentos estamos realizando operaciones bajo dos fórmulas. El 60% de nuestros proyectos se articulan bajo el formato de *equity* o plusvalías, en el que los inversores se convierten en accionistas de la sociedad vehículo responsable de ejecutar el proyecto. El 40% restante corresponde a proyectos de deuda, que incluyen la línea de préstamo promotor para la financiación de proyectos inmobiliarios de hasta 5 millones de euros; y los proyectos de rentas, que ofrecen al inversor rentabilidades periódicas con bajo riesgo.

¿Os habéis especializado en operaciones de entre 2 y 5 millones de euros, el máximo permitido por la CNMV?
Así es, buena parte de nuestros proyectos se concentran en esa horquilla de financiación. Se trata de operaciones que ya tienen un cierto nivel, con garantías adicionales dado su alcance y que normalmente tienen un alto potencial de rentabilidad.

¿Cuántos proyectos habéis liquidado, tras devolver capital e intereses?
Desde que iniciamos nuestra actividad hemos liquidado 29 proyectos, con un volumen superior a los 31 millones de euros en capital devuelto y entrega de dividendos. Estas operaciones arrojan una rentabilidad promedio anual del 16%, un rendimiento muy superior al que ofrecen otros productos de inversión y del que se han beneficiado miles de inversores. Dicho lo cual, también hemos sufrido los vaivenes del mercado de la construcción en los últimos años, y tenemos proyectos de la época del Covid o previos a la guerra de Ucrania que han sufrido retrasos y aumentos en costes de construcción, pero incluso en estos, las rentabilidades están siendo muy satisfactorias.

¿Las promotoras ya contemplan la financiación participativa además de la banca tradicional?
Efectivamente, hace cuatro años ya avanzábamos que la inversión colaborativa iba a ocupar un espacio muy relevante como alternativa de financiación. Estamos ya en ese momento. Las promotoras se han dado cuenta de que el *crowdfunding* es una alternativa que ofrece la misma solvencia que otras opciones, pero con un plus de agilidad y eficacia en los procesos. No hay que olvidar que los retrasos que se producen por el exceso de trámites y burocracia de otras soluciones de financiación se traducen en costes adicionales.

"Hemos liquidado 29 proyectos, con un volumen superior a los 31 millones en capital devuelto y entrega de dividendos"

"Estas operaciones arrojan una rentabilidad promedio anual del 16%, un rendimiento superior a otros productos"

¿Los proyectos de rentas serán una línea estratégica para 2024 en Urbanitae?
La compra de inmuebles para su posterior alquiler sigue siendo una de nuestras principales apuestas. Esta estrategia se basa en la adquisición de inmuebles a precios competitivos y con potencial para el alquiler, de tal forma que ofrezcan rentabilidades interesantes y la liquidación periódica de dividendos. Tenemos varios proyectos activos y seguimos estudiando nuevas operaciones con rentabilidades netas entre el 5% y el 6% con contratos a largo plazo.

¿Qué valor diferenciador ha aportado Urbanitae al sector inmobiliario y a la financiación alternativa?
Nuestra principal aportación al mercado es la confianza que ofrece nuestro modelo y que se ha hecho extensivo a la inversión colaborativa como concepto. Lo pone de manifiesto la valoración que hacen de nosotros nuestros usuarios (contamos con más de 1.000 valoraciones en Trustpilot con un promedio de 4,5 puntos sobre 5). También que muchos promotores que han trabajado con nosotros no duden en repetir. Con algunos, como Grupanxon hemos lanzado ya 14 proyectos de financiación. En paralelo, hemos trabajado mucho en dar a conocer esta fórmula de financiación, sus ventajas y también sus riesgos. Cuando arrancamos todavía suscitaba cierto recelo, tanto entre los promotores como en los inversores y, sin embargo, hoy es una alternativa muy valorada.

¿Cuánto negocio mueve el crowdfunding inmobiliario en Europa?
Según el informe *Real Estate-Crowdfunding Report,* elaborado por la Universidad Politécnica de Milán y la plataforma de crowdfunding inmobiliario Walliance, en 2022 se recaudaron 2.800 millones a través de la financiación participativa. Tenemos que tener en cuenta que hasta finales de ese año la cifra global financiada ascendía a 9.800 millones de euros. Tras una ligera contracción en 2020 y 2021, lógica dada la coyuntura social y económica, el año pasado el sector experimentó un importante repunte con 5.417 proyectos financiados, el doble que el año anterior. Por volumen financiado, de las 15 primeras plataformas del mercado, ocho son francesas y cinco alemanas, lo que evidencia el importante peso que tienen ambos países en el escenario global.

¿Cuál es el número de plataformas activas y como queda España?
Este análisis contempla 79 plataformas que, con 12.210 proyectos financiados y 7.430 millones de euros, representan el 76% de la actividad en Europa. Esto nos puede dar una idea de las dimensiones del mercado y de la atomización que existe. Entre las 25 primeras solo hay dos plataformas españolas. Aquí he de decir que Urbanitae destaca: no sólo nos situamos en el puesto número 16 del *ranking* sino que somos líderes en cuanto a rentabilidad obtenida. A cierre del 2023 confiamos en estar entre las 10 primeras plataformas.

"En 2022 se recaudaron en Europa 2.800 millones de euros a través de la financiación participativa"

"Hay 79 plataformas que representan el 76% de la actividad en Europa. Urbanitae se encuentra en el puesto 16 del ranking"

¿Cuál es el potencial de crecimiento de la financiación participativa en España?
El potencial de crecimiento es enorme. En otros países de nuestro entorno, la financiación alternativa está entre el 40 y el 60% del total en inmobiliario. En España cada año se conceden unos 10.000 millones de euros en crédito promotor. Teniendo en cuenta estas cifras, podríamos decir que tenemos un *gap* de 4.000-5.000 millones que podrían canalizarse a través de la financiación participativa. Si, además, tenemos en cuenta que en nuestro país hay más de 1,3 billones de euros en depósitos, las posibilidades de crecimiento son exponenciales.

GESTILAR
DISEÑAMOS PENSANDO EN TI
690 06 06 06
www.gestilar.com
¡Síguenos!

Jacobo Díaz de Bustamante
Director de Izilend

Los fondos de deuda ganan terreno en el sector inmobiliario

Se puede afirmar que el sector inmobiliario ha sido uno de los grandes protagonistas de la actividad económica en España de los últimos años. Tras la crisis económica del año 2008 motivada por la burbuja inmobiliaria, la financiación tradicional en el sector inmobiliario se vio afectada en varios aspectos.

Los bancos y entidades financieras se volvieron más estrictos en cuanto a riesgos, exigieron una gran cantidad de burocracia, procesos, un elevado nivel de preventas y periodos de decisión más extensos, lo que produjo importantes retrasos entre otros problemas. Todo esto incentivó la aparición de la financiación alternativa.

Este tipo de financiación se puede caracterizar por tres aspectos diferenciales con respecto a la banca tradicional: uno de ellos es la rapidez, dado que el tiempo es dinero; la velocidad en la toma de decisiones y la agilidad operativa hacen que este tipo de financiación resulte muy atractiva para el sector.

Otro es la flexibilidad, adaptarse y analizar cada proyecto de una manera personalizada hace que se pueda dar una financiación más adecuada a cada uno de ellos, ya que no siempre una plantilla rígida de riesgos es suficiente para analizar una oportunidad. No es lo mismo un proyecto de primera vivienda que de segunda, de un promotor experimentado que, de uno nuevo, etc.

Y por último la alineación, a diferencia de la banca tradicional, donde a menudo existen departamentos separados de riesgos y ventas, en la financiación alternativa, los profesionales que trabajan en estas firmas suelen llevar a cabo todo el ciclo de una operación, desde la originación, el análisis y firma hasta el seguimiento y el repago. Esta es una de las diferencias más importantes y menos evidentes en comparación con la banca tradicional.

Cuando no existe alineación entre el departamento comercial y el de ries-

iStock

El mercado inmobiliario necesitará una inversión de más de 40.000 millones de euros

gos, y estos no persiguen los mismos objetivos, el resultado acaba por confundir al cliente y provocar que este pierda tiempo, ya que suele haber una gran diferencia entre lo que se ofrece al principio y al final del proceso.

Otro factor decisivo ha sido la profesionalización del sector. Actualmente la gente que se dedica al inmobiliario cada vez exige mas compromiso, profesionalidad, rapidez, flexibilidad, etc. Cada vez hay mas personas que utilizan este tipo de financiación como primera opción, ya que saben que hay un mayor porcentaje de éxito de conseguirla. Y como hemos comentado antes, el ahorro de tiempo se refleja en los retornos.

A pesar de todas estas diferencias, la financiación alternativa no compite con la banca tradicional, sino que ambas fórmulas son totalmente complementarias. Cada una actúa en el momento temporal que le corresponde. Muchos de los proyectos financiados a través de estructuras de financiación alternativa se refinancian con la banca tradicional y viceversa, ya que esta primera suele ofrecer mayor nivel de apalancamiento, detalle, en muchas ocasiones, importante.

Esta situación se puede ver con varios ejemplos como la financiación del suelo, hasta la obtención de la licencia, o el inicio de construcción y hasta que se alcanza un nivel elevado de preventas. Es importante resaltar que las operaciones que refinancia la banca tradicional nunca habrían salido si no hubiesen sido fondeadas por la alternativa en una etapa previa, esto es la mejor demostración de su complementación entre una y otra.

Debido a todos estos factores, no cabe duda de que la financiación alternativa será un tema de interés en los próximos años. Actualmente, solo representa aproximadamente el 15% de la cuota de mercado, mientras que en otros países como el Reino Unido o Estados Unidos representa el 40% y el 70%, respectivamente.

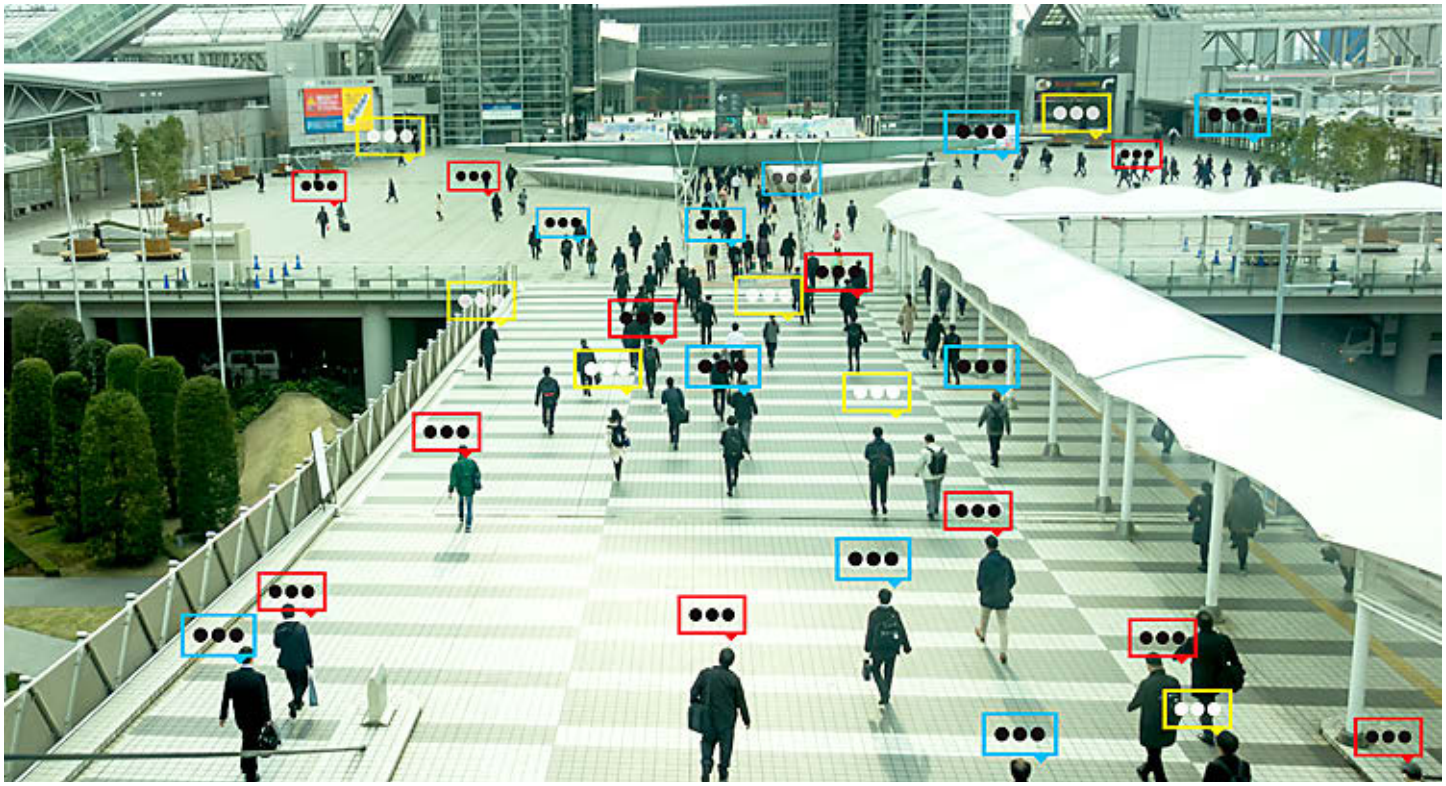
Según un estudio reciente de la consultora EY, el mercado inmobiliario necesitará una inversión de más de 40.000 millones de euros en el sector para hacer frente a refinanciaciones, deudas y desarrollo de nuevos proyectos residenciales y terciarios. Dados los actuales costes de capital y las trabas burocráticas de los bancos, el papel de las fuentes de capital alternativas adquirirá, sin lugar a dudas, una especial relevancia.

Asistimos a la nueva era de las ciudades inteligentes

La digitalizacion puede mejorar la participacion de ciudadana en lo referido a la planificación y gestión de las ciudades. El objetivo es la mejora de los recursos y la calidad de vida

Luzmelia Torres. Fotos: Dreamstime

Pie de foto.



El hábitat de la sociedad en nuestra era digital se concreta en un mundo cada vez más urbano.

La estrategia para consolidar la gestión digital de la ciudad y el territorio se fundamenta en acciones multiescalares de carácter transversal que ponen a las personas en el centro, tal y como recoge el informe Ciudad y territorio digital del observatorio 2030 del Colegio Superior de los Colegios de Arquitectos de España. (CSCAE).

El hábitat de la sociedad en nuestra era digital se concreta en un mundo cada vez más urbano, marcado por la necesaria transición hacia nuevos paradigmas climáticos, energéticos y ecológicos que comparten el objetivo de la digitalización para lograr así la mejora de los recursos y de la calidad de vida de los ciudadanos.

Este hábitat urbano es una realidad que se manifiesta a distintas escalas, con la ciudad como elemento central y el territorio como objetivo ampliado. Todas estas escalas del hábitat se corresponden con realidades diversas, pero comparten el objetivo de la digitalización para lograr la optimización de los recursos y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos. A su vez, estos objetivos implican transformaciones de calado basadas en aplicar la innovación tecnológica a ámbitos como la energía o la movilidad, como reducir de manera prioritaria las desigualdades sociales de las urbes. Hay dos aspectos principales que destaca este informe:

1.-Servicios públicos. Mejora de la calidad y eficiencia de los servicios públicos mediante la implementación de plataformas de ciudades inteligentes (Smart cities), gemelos digitales urbanos, sistemas de gestión de residuos inteligentes, uso de sensores para la calidad del aire y el agua y la implementación de sistemas digitales en los servicios públicos.

2.-Participación ciudadana. La digitalización puede mejorar la participación ciudadana en lo referido a planificación y gestión de las ciudades mediante el uso de redes sociales y herramientas digitales que

2030 El CSCAE trabaja en el observatorio 2030 sobre 'Ciudad y territorio digital'

den acceso a la ciudadanía en la participación de la toma de decisiones

Las ciudades inteligentes son la vía directa hacia la optimización de los recursos y la mejora de ahorro energético de las ciudades. El objetivo no sólo debe centrarse en una disminución del consumo, sino también en la descarbonización del entorno construido. La estrategia a seguir no consistiría en que la ciudad resuelva los problemas de contaminación, sino en que los evite. Para ello, es necesario diseñar modelos predictivos y generar, en consecuencia, políticas públicas preventivas. La tecnología se

ha convertido en una cuestión transversal a distintos niveles. Por tanto, hay que combinar todas las variables que implica para conseguir un efecto más eficiente de su uso aplicado. A pesar de los últimos y continuados avances, la tecnología cuenta aún con recorrido para optimizarse y abaratarse.

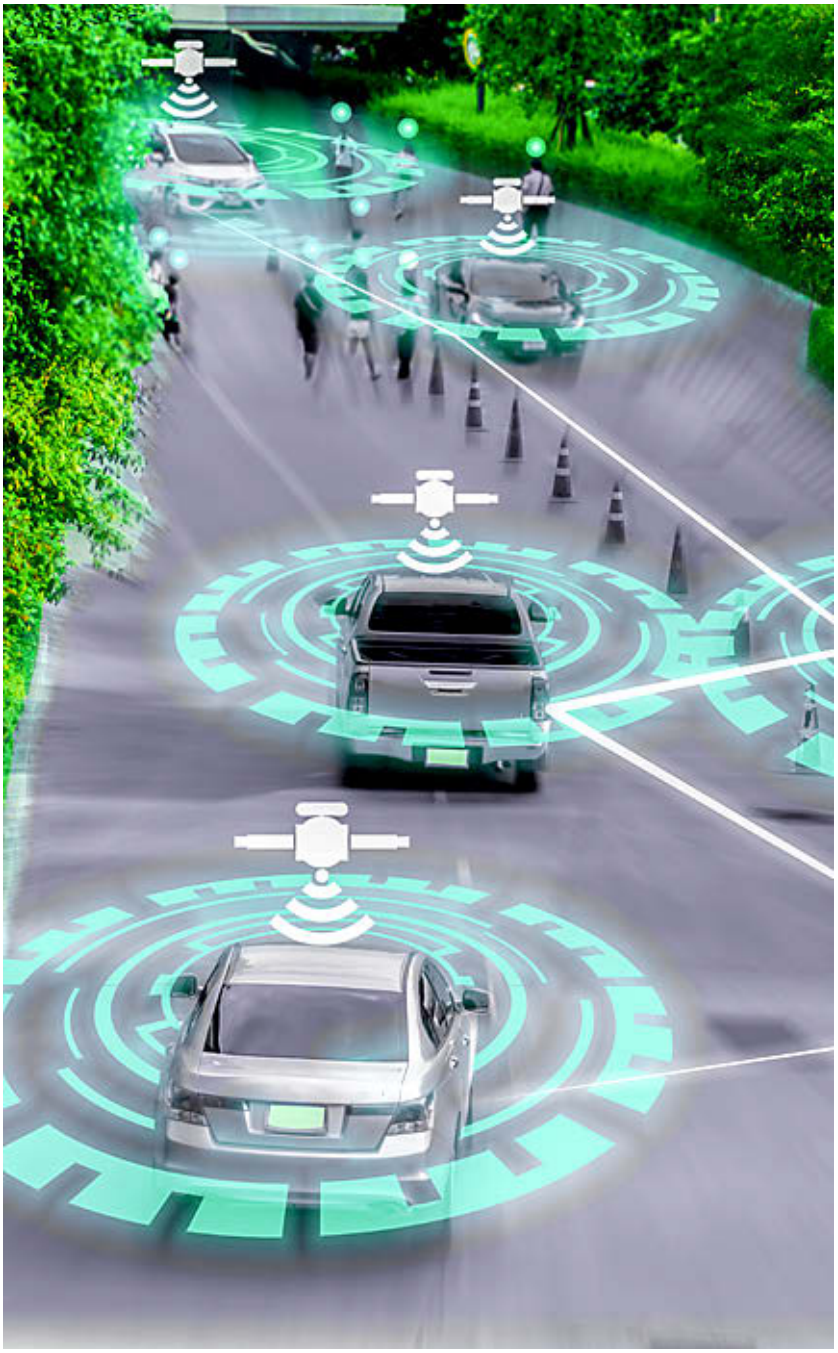
¿Por qué todavía no lo hemos logrado? A día de hoy, las ayudas se centran sobre todo en la disminución del consumo energético, lo que deja fuera el otro factor prioritario: la descarbonización de la energía consumida. La digitalización de los servicios de instalaciones a nivel residencial depende aún de la gestión que haga el usuario, por lo que no existe un proyecto de abordaje conjunto.

Actualmente, no existe una estandarización de la información generada; los importantes esfuerzos que se dedican a sintetizarla conllevan un tiempo y una energía que podrían dedicarse a hacer útil esa misma información. La normativa de captación de datos es todavía inexistente o muy dispersa. Debería definirse con mayor precisión para obtener los datos adecuados. No existe una normativa clara que defina lo que debe o no digitalizarse, ni límites al consumo de energía en función de determinados parámetros. Como se trata de un aspecto que no se exige, tampoco se implementa.

> **Pasar de un sistema dependiente de la cadena de suministro a uno basado en la cadena de valor**

¿Qué debemos hacer para cambiar el paradigma actual? El volumen de la movilidad y del transporte en sí no debe ser un problema para la mejora de la calidad del tipo de desplazamientos, con especial hincapié en que las posibilidades no queden limitadas por las capacidades económicas de cada ciudadano. Trabajar en un modelo eficaz de herramientas de movilidad para la homogeneización de todos los transportes, que sea práctico y útil y útiles para gestionar la ciudad y posibilite la elección de distintas opciones desde la misma plataforma, y que permita combinar e integrar transporte público y privado en función de diversos parámetros. Generar información de valor a partir de la elección del medio y la ruta de transporte más eficiente según las prioridades del usuario, tanto en lo referido a bici como autobús o coches, motos o patinetes de alquiler de uso compartido.

El gran reto al que nos enfrentamos consiste en pasar de un sistema dependiente de la cadena de suministro a uno sistémico basado en la cadena de valor. Para conseguirlo, debe crearse un nuevo ecosistema digital del que todos formemos parte, desde el productor de materiales hasta el profesional de la construcción. En un futuro inmediato, la digitalización de las industrias de la arquitectura y la construcción deberá detectar errores y desviaciones a tener en cuenta antes de la aplicación de los sistemas BIM. La necesidad de la adecuación digital responden a procesos abiertos en el sector de la construcción que interactúen sin limitaciones con los de la industrialización, puesta en obra y transporte, entre otros. La administración debe compartir los recursos para facilitar su acceso e incluirse en este proceso digital para lograr una gestión más eficiente y promotora de la apertura tecnológica.



El volumen de movilidad y transporte no es un problema para mejorar la calidad

Inmobiliaria

El Corte Inglés compra un edificio en la Puerta del Sol de Madrid

El Corte Inglés conquista la madrileña Puerta del Sol. Tras años de desinversión inmobiliaria, el gigante de la distribución ha dado un giro a su estrategia y tras paralizar a finales del año pasado las ventas de Torre Azca (antes Torre Titania) y Puerta del Sol 9 adquiere ahora el edificio adjunto en el número 10 de la plaza al fondo Kennedy Wilson. Propietario también en el centro de Madrid de los inmuebles de la calle Preciados 3 y Plaza de Callao 2, la empresa dará así un impulso estratégico a su crecimiento con la apertura de un gran espacio comercial. El Corte Inglés, que tiene ya cerca de 6.000 metros cuadrados en la Puerta del Sol, suma ahora otros 3.400 metros cuadrados más. Aunque su uso aún no está definidio del todo, la idea es apostar tanto por moda como por electrónica, compitiendo así cara a cara con Apple, que tiene su tienda insignia en la misma plaza.

Alquiler turístico

Joivy entrará en alquiler turístico y residencias de estudiantes en España

DoveVivo crecerá en España bajo la nueva identidad corporativa del grupo, que pasa a llamarse Joivy. El cambio de nombre no es la única transformación que afronta la compañía, que pasa de ser una gestora de *coliving* a convertirse en una plataforma de *living*. Concretamente, Joivy entrará en nuestro país en el negocio de alquiler turístico, residencias de estudiantes y *Build to Rent* (BtR). Así lo ha adelantado a elEconomista.es, Giulio Limongelli, Managing Director Global de la firma, que arrancó su negocio de coliving en el país 2020, en plena pandemia. La firma actúa siempre como operador, nunca como patrimonialista, si bien, ofrece un servicio completo a sus clientes buscando las oportunidades de inversión, diseñando el proyecto, operándolo e incluso ayudándoles en su salida.Actualmente, el portfolio de Joivy de *coliving* en España es muy equilibrado entre edificios y pisos compartidos.

Vivienda

El precio de la vivienda modera su crecimiento al 6,2% en noviembre

El precio de la vivienda de segunda mano sigue subiendo, sí, pero a un ritmo más moderado que en los últimos meses. El metro cuadrado cerró noviembre en 2.172 euros/m2 , lo que supone un incremento mensual del 0,6% y del 6,2% si se compara con el año anterior. Son datos de Fotocasa, que confirman que la subida anual es la más baja detectada en 2023 y que el comportamiento de los precios está directamente relacionado con el endurecimiento de la política monetaria del BCE.Por comunidades autónomas, la vivienda de segunda mano se ha encarecido de un año a otro en todos los territorios salvo en Extremadura, donde comprar una casa es un 3,8% más barato. Por contra, los incrementos más abultados se registraron en Canarias (22,5%), Baleares (17,3%) y Navarra (10,9%). Le siguen La Rioja (9,2%), Comunitat Valenciana (8,8%), Comunidad de Madrid (8,3% y Andalucía (7,8%).

Activos residenciales

Los fondos se refugian en la renta fija y la inversión en vivienda cae un 42%

Los grandes fondos e inversores pisan el freno y reducen en un 41,9% su apuesta por la vivienda en España. Concretamente, en el tercer trimestre del año, han desembolsado 758 millones de euros para hacerse con activos residenciales (*living*), lo que supone un ajuste de 548 millones, ya que en el mismo periodo del año pasado se alcanzaron entre julio y septiembre los 1.306 millones de euros, según los datos de la consultora CBRE. En los nueve primeros meses del año el ajuste se reduce al 37%, con una inversión acumulada de 2.386 millones de euros. “Está habiendo un flujo migratorio de la inversión inmobiliaria a la renta fija. La subida de tipos ha hecho un *repricing* en los bonos y deuda soberana, que se han elevado rápidamente y los inversores han migrado su inversión a estos productos”, explica Javier Kindelan, vicepresidente y head de Living de CBRE España.

Es este ámbito se construirán 14.276 viviendas, de las cuales el 50%, tendran algún tipo de protección. eE

Los Cerros son la oportunidad de hacer vivienda asequible en Madrid

Es el último desarrollo urbanístico de la zona sureste de Madrid, en el distrito de Vicálvaro, donde se construirán 14.276 viviendas. De éstas, el 50% tendrán algún tipo de protección ayudando a desbloquear y facilitar el acceso a la vivienda y contribuir al equilibrio de los precios en el mercado inmobiliario

Luzmelia Torres.

Madrid ofrece una oportunidad en materia de vivienda con los grandes desarrollos urbanísticos que se están desarrollando en la ciudad tanto por el norte como por el sur. Pero si nos centramos en el Sureste donde están los desarrollos de El Cañaveral, Valdecarros, Los Berrocales, Los Ahijones y Los Cerros, hablamos de un total de 118.000 nuevas viviendas a construir en los próximos años que se sumarán al mercado y que generarán un volumen de habitantes mayor que la población de ciudades como Oviedo, Santander o León.

Los Cerros, es el último desarrollo urbanístico de la zona sureste de Madrid, en el distrito de Vicálvaro y cuenta con una superficie total de 4,7 millones de metros cuadrados, integrando la construcción de 14.276 viviendas en el proyecto de las cuales, el 50%,

tendrán algún tipo de protección ayudando a desbloquear y facilitar el acceso a la vivienda y contribuyendo al equilibrio de los precios en el mercado inmobiliario. Además, 550.650 metros estará destinado para suelo terciario y comercial.

Es el ámbito del sureste que tiene el mayor número de zonas verdes públicas de la capital: 1,7 millones de metros de naturaleza, superando al conocido parque del Retiro, esto supone que casi el 40% de las superficie será zonas verdes. Los Cerros prevén una inversión de más de 3.000 millones de euros y la creación de 15.000 puestos de trabajo. Ya se ha iniciado la primera fase de las tres en las que se divide el proyecto por lo que hoy ya es una realidad. Las obras de urbanización acaban de arrancar y se espera que las primeras viviendas comenzarán a construirse a principios de 2024.

"Para la ciudad de Madrid, Los Cerros, supone la oportunidad de tener suelo disponible para generar nueva oferta de vivienda y entre ellas un porcentaje muy importante de viviendas asequibles tanto en compra como en alquiler, lo que permitirá facilitar el acceso a los madrileños a una vivienda", Mª José Piccio, Directora General de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad de Madrid.

Vía Ágora es la segunda propietaria de suelo en este desarrollo.

En esta misma línea, Ángel Ramos, Concejal Presidente del Distrito de Vicálvaro afirma que "Vicálvaro es uno de los distritos que más ha crecido primero fue Valdebernardo luego Valderivas ahora está el Cañaveral que está practicamente consolidado y ahora le toca el turno a Berrocales, Los Ahijones y Los cerros, esto supone una expansión brutal, vamos a triplicar la población del distrito. Hasta ahora hemos conseguido, y me gustaría que así fuera, mantener las raíces históricas nuestras raíces culturales y que todos esos nuevos vecinos que se van incorporando al distrito se vayan integrando a la vida social, deportiva y cultural del distrito".

Vía Ágora es la segunda propietaria de suelo en este desarrollo. "Estamos ahora mismo urbanizando y a nivel jurídico, ya se aprobó el proyecto de reparcelación dentro de la Asamblea de la Junta y estamos con las tramitaciones a nivel municipal en el Ayuntamiento donde están los técnicos estudiando la reparcelación para seguir con la edificación. Todos esperamos que hacia el año que viene podamos tener ya la reparcelación aprobada definitivamente. La previsión de viviendas de Vía Ágora en la primera fase, es de aproximadamente 540 y avanzar simultáneamente a la ejecución de las obras,

Vía Ágora prevé la construcción en el segundo semestre de 2024. Alberto Martín

Es el ámbito del sureste que tiene el mayor número de zonas verdes públicas de la capital: 1,7 millones de metros de naturaleza. eE

poder comenzar a poner viviendas en el mercado en el segundo semestre del 2024". Declara Juan Antonio Gómez – Pintado, presidente de la Corporación Vía Ágora.

"Los Cerros supondrá una oportunidad de vivienda en un barrio que queremos que tenga identidad propia, con zonas verdes e infraestructuras que favorezcan su crecimiento y con una clara apuesta por sostenibilidad, con la combinación de usos residenciales y los ligados a la actividad. Es un desarrollo que vamos a integrar en la malla urbana no solo de Vicálvaro sino de la ciudad de Madrid" asegura Marcos Sánchez Foncueva, gerente de la Junta de Compensación de Los Cerros.

La poca edificación, tan solo un 12% de su superficie total, así como su privilegiada ubicación hacen que naturaleza y ciudad se unan para crear un proyecto singular urbanístico del S.XXI. "El principal atractivo de Los Cerros será la integración de arquitectura y paisaje en un barrio con la mayor superficie de zonas verdes de los desarrollos del sureste. Nuestro objetivo es colocar la gestión urbana del proyecto a la vanguardia de los nuevos desarrollos. Vamos a atraer tanto a población y familias jóvenes que buscan viviendas de calidad en un entorno sostenible y saludable, como a población mayor, a través de un diseño urbano de calidad y diferenciado y, al mismo tiempo, integrado en los nuevos desarrollos del sureste y en la malla urbana de la ciudad de Madrid", afirma Marcos Sánchez Foncueva, Gerente de la Junta de Compensación Los Cerros.

A este respecto, Juan Antonio Gómez – Pintado, apunta que los desarrollos del sureste y en concreto, Los Cerros, van a compensar ese desequilibrio que había en la ciudad de Madrid. "Se habían dado por el norte y el oeste de la capital crecimientos urbanísticos y ahora se compensa esa malla urbana en la ciudad con los desarrollos del sureste. Según datos del INE, por tercer año consecutivo en España están entrando 430.000 personas al año, de las cuales vienen a Madrid 120.000 habitantes y necesitamos estos desarrollos urbanísticos para dar cabida a toda esta demanda que viene a Madrid".

120.000 **Cada año entran a España 430.000 personas, de las cuales llegan a Madrid 120.000**

María Jose Piccio asegura que "por parte de la Comunidad de Madrid estamos impulsando medidas para agilizar los trámites, se está flexibilizando la normativa y se ha sustituido a través de la Ley Ombus gran parte de las licencias por declaraciones responsables para cortar los plazos y que los nuevos desarrollos puedan ser una realidad lo más rápido posible.

La contratación en logística cae en Barcelona

Madrid y la ciudad condal son dos mercados que avanzan a diferente ritmo en logística. Mientras en Madrid se contrataron 361.500 metros en Barcelona, solo, 72.000 metros

El Economista. Fotos: istock

La situación económica prolongó la toma de decisiones de contratación en el mercado logístico tanto en Madrid como en Barcelona durante la primera mitad del año, lo que en cómputo acumulado provocó una moderación de los volúmenes de contratos firmados en ambas ciudades. Si bien la contratación se ha moderado, lo ha hecho a ritmos diferentes.

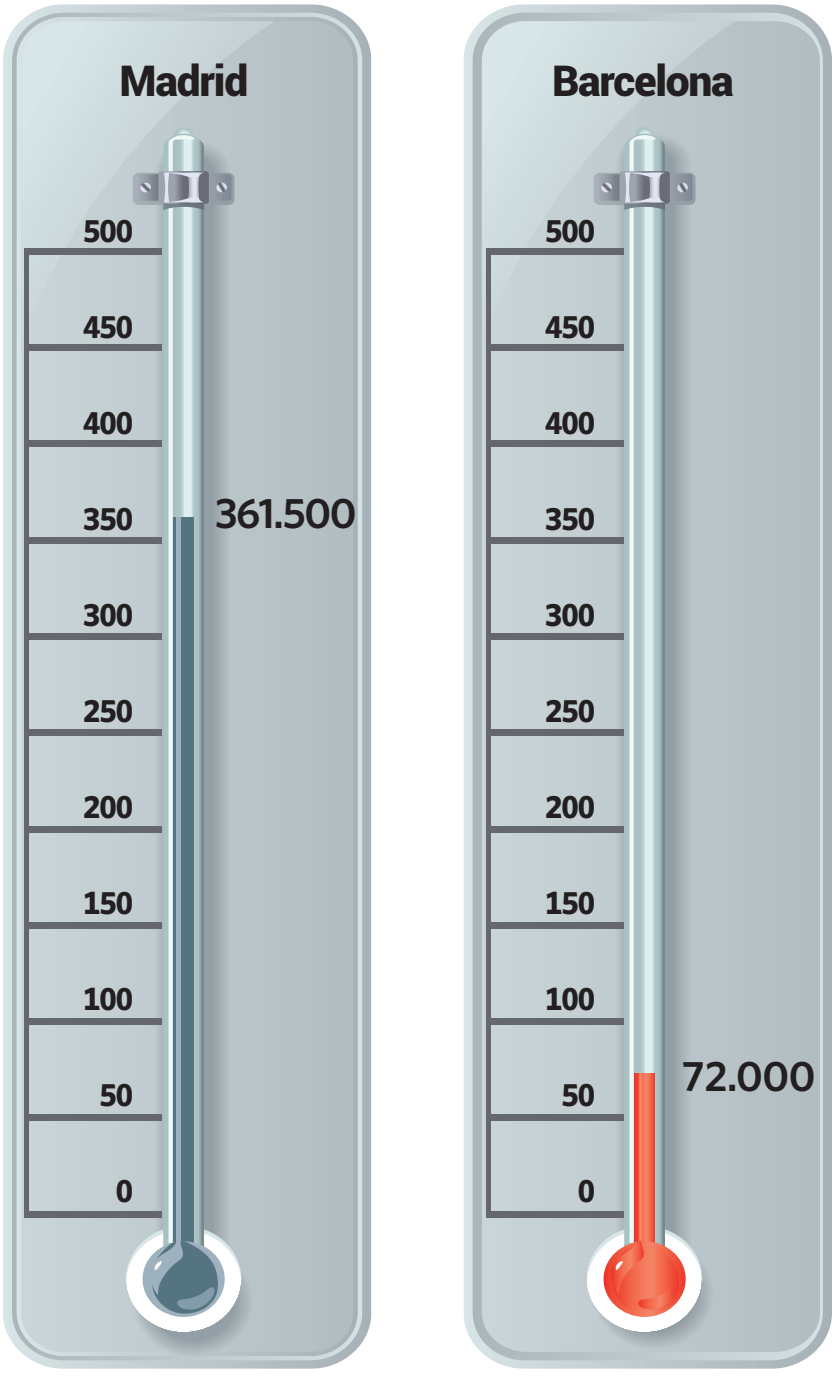
Según datos de la conssultora JLL, la contratación logística en Madrid en el acumulado para los primeros nueve meses de 2023 ha descendido un 10% respecto al mismo periodo de 2022, año en el que se alcanzaron niveles máximos. Sin embargo, respecto a la media de los primeros nueve meses de los últimos cinco años, la contratación logística en la capital entre enero y septiembre se incrementó en un 8%.

Si consideramos aislado el tercer trimestre, como consecuencia de que se materializaron varios procesos que estaban en fase de negociación y que se vieron retrasados en la primera mitad del año, se ha impulsado la contratación hasta los 361.500 metros Madrid, lo que supone un incremento del 97% trimestral y del 26% interanual.

Por su parte en el mercado catalán, la contratación de espacio logístico ha caído un 26% en el acumulado para los primeros nueve meses de 2023 comparado con el mismo periodo del año anterior. Esto representa una disminución del 18% si se compara con la contratación media de los primeros nueve meses de los últimos cinco años. En el tercer trimestre, considerado de forma aislada, el volumen de contratación ha rondado los 72.000 metros encadenando tres trimestres de caídas desde comienzos de año, debido a la incertidumbre económica que está prologando la toma de decisiones y a las limitaciones de oferta de calidad. En el mercado catalán, la ralentización de la absorción alivia temporalmente las restricciones de oferta, mientras que persiste la presión al alza sobre las rentas.

Volumen de contratación logística

Datos del 3ºTrimestre 2023. En m²



Fuente: JLL. elEconomista

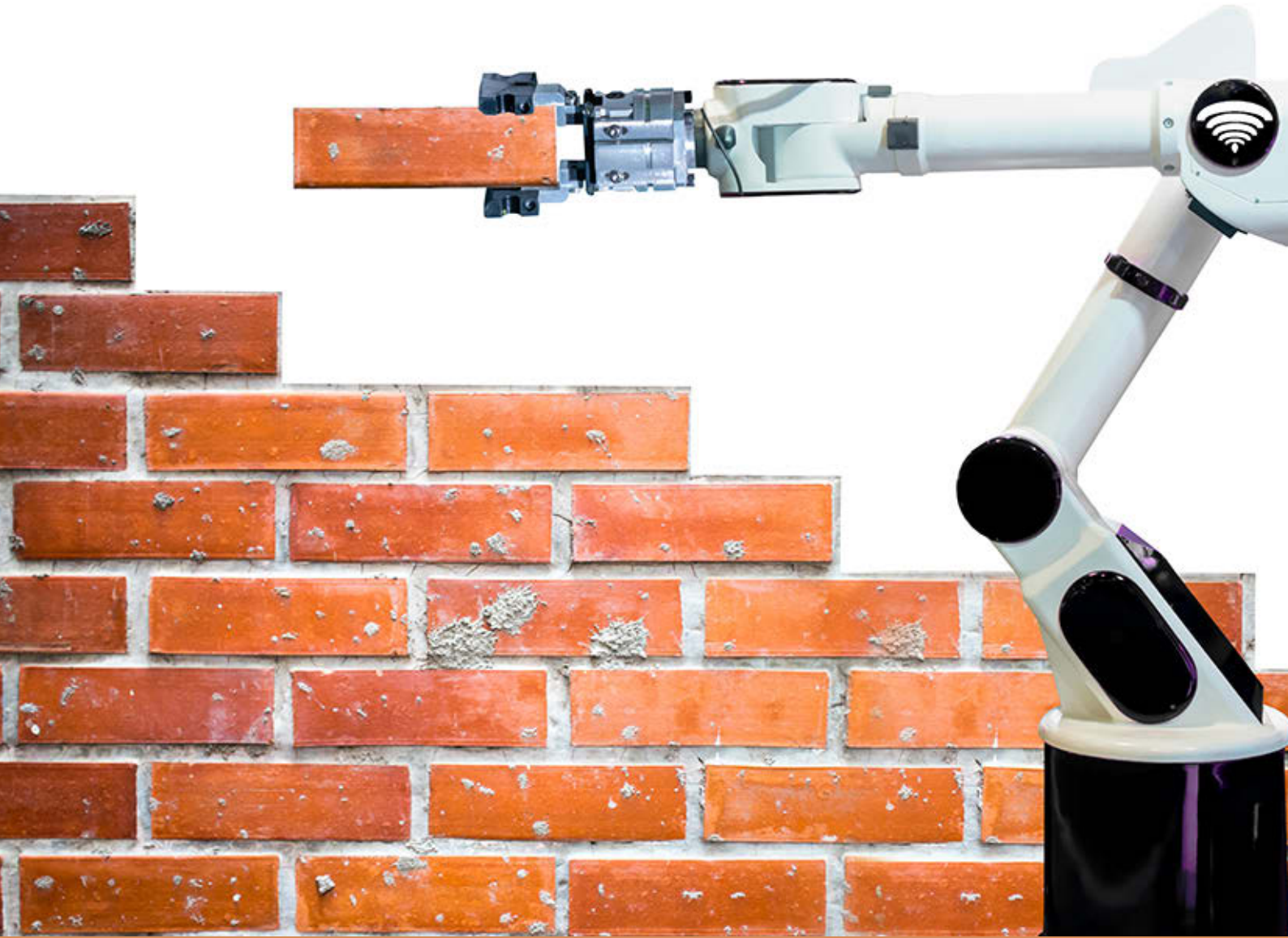
La IA aplicada a la arquitectura generativa

Con esta tecnnología se consigue tener proyectos mejor definidos y ejecutados, reduciendo tiempo, costes e incidencias en las viviendas en fase de postventa

Luzmelia Torres. Fotos: Dreamstime

La Inteligencia Artificial (IA) va a revolucionar el sector inmobiliario. Las herramientas de IA son soluciones de software programadas para aprender y optimizarse a sí mismas. Con ellas se puede mejorar y acelerar los procesos que requieren mucha mano de obra.

¿En qué áreas se utilizan las herramientas de IA en el sector inmobiliario? Se puede aplicar en el área de comercialización y atención al cliente, para agilizar todas las tareas administrativas de los vendedores, corredores, gestores de activos e inversores. La IA es válida para estudiar tendencias del mercado y dar incluso recomendaciones sobre la compra de suelos. También se puede aplicar la IA a las tarifas de las promociones en tiempo real, para automatizar y eficientar las tareas más administrativas, así como en el diseño y optimización de costes de obra. La IA se está aplicando en la edificación, en la arquitectura generativa y un buen ejemplo de ello es el proyecto que está llevando a cabo Lignum Tech, em-



La IA es una rama de la informática que emula los procesos naturales de la inteligencia humana.

presa dedicada a la fabricación de componentes industrializados para la edificación dentro de la corporación Vía Ágora, para desarrollar dentro del Cluster de la Edificación, una herramienta que pudiera resolver esa dificultad que encontraban a la hora de transformar el proyecto de un arquitecto de una fachada, en un modelo de fachada industrializada ligera con el uso de bastidores de madera y que pudieran a su vez introducir una línea robótica.

"Vimos necesario optimizar los procesos de desarrollo de las fachadas industrializadas para las nuevas promociones y está siendo todo un reto el empleo de la inteligencia artificial generativa. Estamos desarrollando un prototipo de herramienta con Valenthia que va a agilizar muchísimo nuestra primera toma de contacto en esa generación de la geometría de nuestros bastidores de fachada para luego fabricarlos en planta. El paso de gigante que ofrece este desarrollo es que el trabajo que ejecutan dos técnicos en 160 horas pasa a realizarse en segundos" afirma Elena Espuela de Lignum Tech.

Para Ana Lozano, CEO de Valenthia Strategy y Nidus Lab, empresa que desarrolla soluciones de diseño automático aplicado a la inversión inmobiliaria a través de la IA generativa, nos da una definición sencilla de lo que es la inteligencia artificial para que desmitificar este concepto tecnológico. "La IA es una rama de la informática que emula los procesos naturales de la inteligencia humana y lo hace con la capacidad que tiene de manejar una cantidad infinita de datos de manera que puede hacer de forma más operativa y más rapida, los procesos que a veces son mas intuitivos. Luego el primer objetico es entender y aprender. Una vez conseguido este objetivo el siguiente paso de la IA es que aspira a crear. Tiene una escala suplementaria de conocimiento cognitivo por el cual le damos las herramientas necesarias para que con esos datos y los codigos típicos de la inteligencia humana sea capaz de crear".

160 Con la IA el trabajo que ejecutan dos técnicos en 160 horas pasa a realizarse en segundos

Este proyecto de aplicación de IA en arquitectura generativa de Lignum Tech ha obtenido la subvencion del Ministerio de Industria para dar solución a algunos puntos por promotores, arquitectos y fabricantes de soluciones industrializadas que parecían imposibles de mitigar sin esta tecnología . "En Arosa, empresa con más de 23 años de antigüedad, nos dedicamos a identificar proyectos innovadores con oportunidades de financiación pública y ponemos en contexto la cadena de valor de actores dentro de un sector de una problemática y unimos fuerzas para presentarlo a una convocatoria final. En este caso hemos conseguido la subvención que es el cul-

men de un trabajo de identificación de actores y de problemas" concluye, Julio Fernandez, Director General en AROSA I+D/Clark Modet.

Otra de las áreas donde se aplica IA es en la comercialización de viviendas. " En Vía Ágora entendemos que la inteligencia artificial es una herramienta potentísima que nos va a dar la oportunidad de conocer y entender mejor a nuestros clientes para diseñar proyectos residenciales adaptados a lo que (el cliente) está buscando. Gracias a la IA seremos capaces de visualizar mejor toda la información que tenemos de nuestros potenciales clientes, pero lo que es más importante, ordenárla en segundos para que la toma de decisiones sea lo más acertada posible, número de habitaciones, poder adquisitivo, movimientos de población a determinados núcleos urbanos, tendencia de mercado..." asegura Concha Carrión, directora comercial y de marketing de la corporación Vía Agora.

Está claro que con la IA todos ganan, compradores y vendedores, ya que facilita la labor comercial y mejora claramente la experiencia de compra del cliente, dando respuestas inmediatas sobre un proyecto en concreto a cualquier hora y cualquier día del año. Actualmente ya hay varias herramientas de

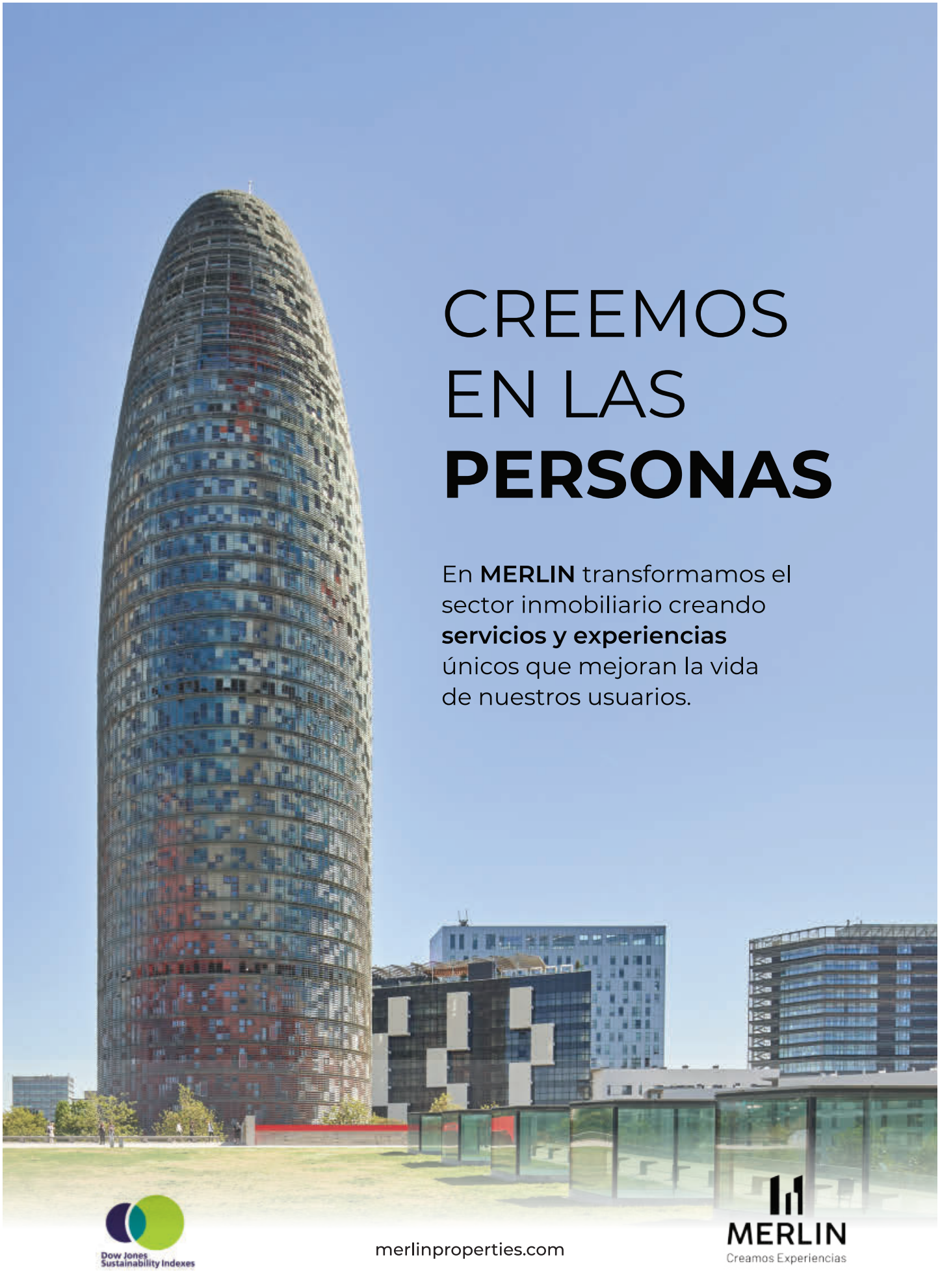
> **La IA facilita la labor comercial y mejora claramente la experiencia de compra del cliente**

aplicación durante las distintas fases del proceso de compra. En la fase comercial los chatboots y voicebot son asistentes virtuales que interactuan con el cliente en cualquier momento y filtran sus intereses reales para encajarlo con el proyecto que más se ajusta a lo que está buscando. Además, existen infinidad de herramientas de home staging, que permiten decorar en segundos una estancia con muchos estilos con imágenes propias de un estudio de decoración. Y otra de las herramientas de IA que más se están usando es para conocer la valoración de una vivienda.

La IA tiene un alcance muy amplio y los beneficios para el cliente son muchos. El más importante es minimizar los cambios que sufren los proyectos por la evolución habitual desde su fase más incipiente de diseño hasta su ejecución. Se va a conseguir tener proyectos mejor definidos y mejor ejecutados, reduciendo incidencias en las viviendas en fase de postventa. La IA acerca y hace más tangible un proyecto, que en muchas ocasiones puede tardar hasta varios meses en verse materializado. El cliente cuenta con herramientas que le permiten hacer visitas inmesirvas en sus futuras viviendas y en segundos puede decorar una estancia con diferentes

La IA mejora la productividad y ofrece soluciones más eficientes.

estilos. Básicamente el cliente con estas herramientas reduce el campo de error en la toma de decisiones y elimina la generación de falsas expectativas, ya que tiene una idea más real del proyecto que está comprando. "Estamos empezando un camino que va a transformar el mundo y por supuesto el sector inmobiliario. Aún no somos capaces de dimensionar hasta donde va a llegar, pero lo que tenemos claro, porque ya lo estamos viendo es que la IA va a mejorar nuestra productividad, nos va a ofrecer soluciones más eficientes y va a mejorar la calidad de nuestro trabajo y de nuestro día a día", aforma Concha Carrión.


CREEMOS
EN LAS
PERSONAS
En MERLIN transformamos el sector inmobiliario creando servicios y experiencias únicos que mejoran la vida de nuestros usuarios.
Dow Jones Sustainability Indexes
merlinproperties.com
MERLIN
Creamos Experiencias

‘Kalio’, el primer ‘wallet’ inmobiliario para clientes con moneda virtual

Metrovacesa es la primera promotora que implanta en España esta aplicación que permite al cliente solicitar el pago de la prerreserva de la vivienda seleccionada con USDT. Este proyecto ha sido desarrollado para la inmobiliaria por Bit2Me, primer ‘exchange’ reconocido por el Banco de España.

L. Torres. Fotos: istock

Es necesaria una invitación de Metrovacesa para descargarse la aplicación.

La inmobiliaria Metrovacesa da un paso más en innovación y lanza *Kalio*, una aplicación de vanguardia que revoluciona la experiencia de cliente en el proceso de compraventa de una vivienda.

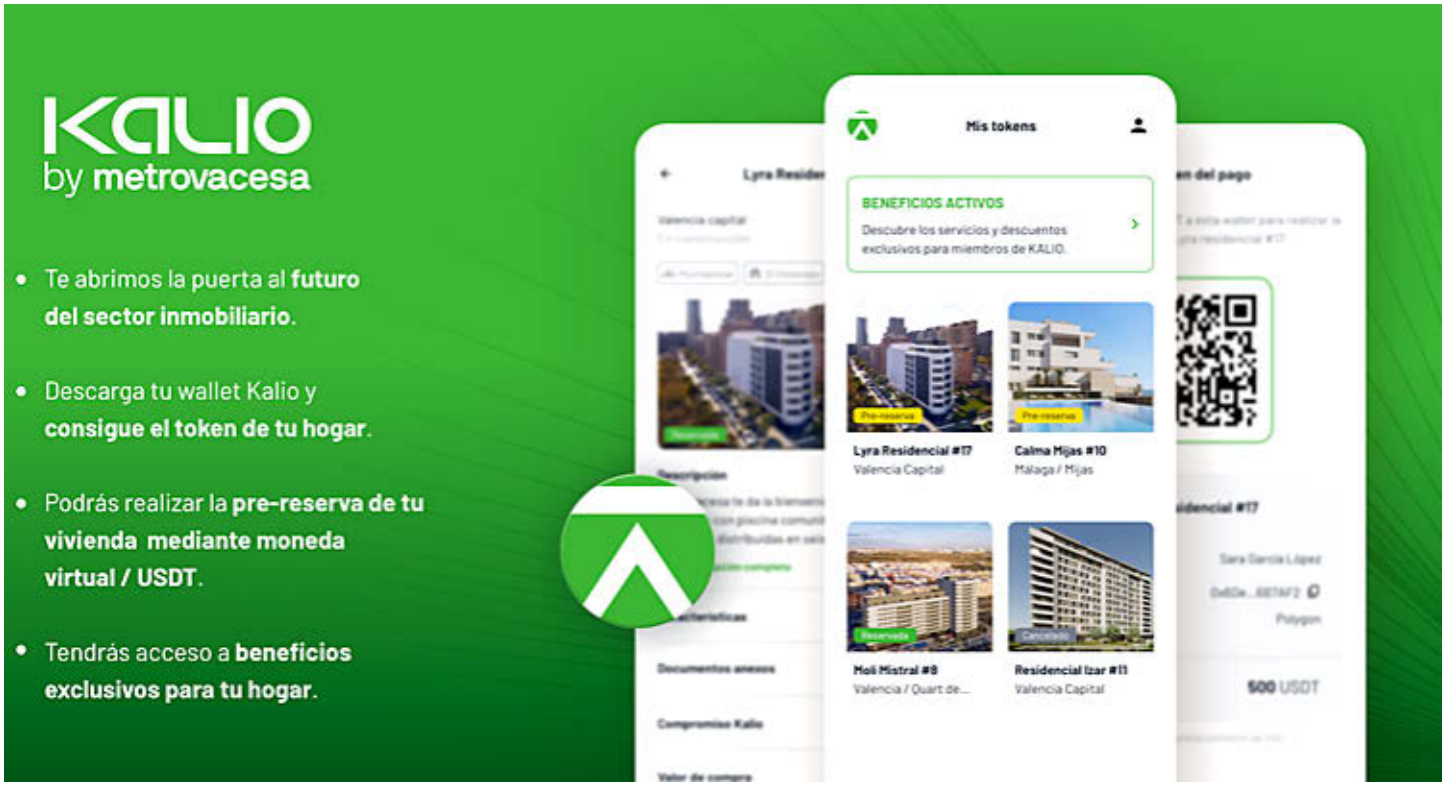
Kalio es un *wallet* diseñado para usuarios con moneda virtual interesados en la compra de una vivienda de Metrovacesa. La aplicación les permite solicitar el pago de la prerreserva de la vivienda seleccionada con USDT, una *stablecoin* (moneda virtual estable). Desde *Kalio*, el cliente puede visualizar el NFT que representa el estado del proceso de compraventa de la vivienda que ha adquirido en Metrovacesa. El NFT está certificado por TrustOS, la plataforma gestionada de *blockchain* de Telefónica Tech.

El NFT es dinámico y no transferible y se irá actualizando según avance dicho proceso de compraventa, desde la prerreserva, reserva, contrato privado de compraventa, hasta la entrega de la vivienda y el cliente podrá acceder a descuentos y servicios exclusivos propios de cada uno de los estados. Entre estos servicios, destacan beneficios de firmas como idealista, IKEA, Qlip y Lateua.

Proyecto pionero a nivel nacional

Este proyecto, pionero a nivel nacional, ha sido desarrollado para la promotora por Bit2Me, primer *exchange* reconocido por el Banco de España. Un *exchange* es una plataforma virtual en la cual los inversores realizan intercambios de monedas digitales por dinero *fiat* o viceversa, así como por otras monedas virtuales. Bit2Me es la principal empresa española en el ecosistema de activos digitales y ya cuenta con un millón de usuarios y más de tres mil empresas. Telefónica, Inveready e Invescorp son parte de su capital.

Carmen Chicharro, directora Comercial, Marketing e Innovación de Metrovacesa, afirma que: “*Kalio* abre un nuevo canal para clientes con moneda digital y promete revolucionar la forma en que dichos clientes interactúan con la compra y adquisición de inmuebles, brindando una experiencia única y pionera en el sector. La alianza con Bit2Me une dos sectores destinados a encontrarse”.



'Kalio' es el 'wallet' de Metrovacesa desde donde el cliente puede solicitar la compra de su vivienda con moneda virtual a través de un 'token'.

¿Cómo funciona *Kalio?* Para acceder a *Kalio*, es necesario que los usuarios reciban una invitación de Metrovacesa para descargar la aplicación de los *stores* de Apple y Google, que se genera tras su solicitud previa y contacto directo con la promotora.

Kalio es el *wallet* de Metrovacesa desde donde el cliente puede solicitar la compra de su vivienda con moneda virtual a través de un token que representa el estado del proceso de compraventa de su hogar.

Una vez que el cliente ya sabe la vivienda que quiere tan solo tiene que seguir estos pasos para preservar su vivienda que te resumimos a continuación:

1.- Completar el formulario. El cliente recibe un mail de registro para descargar la app y acceder a su *wallet*.

2.- Accede a la *app* de *Kalio*. Busca tu promoción y completa el formulario seleccionando pago con moneda virtual

3.- Prerreserva tu vivienda. Tu token estará "pendiente de pago", pre-reserva transfiriendo tus 500 USDT.

4.- Formaliza tu reserva. Firma el documento de prereserva digitalmente y completa tu reserva en los siguientes 5 días.

El *token* de *Kalio*, es dinámico que evoluciona con el avance del proceso de compraventa de tu vivienda. Representa digitalmente el estado en este proceso y las características de la vivienda.

Ademas el cliente puede contar con los siguientes beneficios: idealista te ofrece las mejores tarifas aplicables en sus servicios de publicación en posición preferente y *virtual tour* 360.

5 **El cliente tiene 5 dias desde que firma el documento digitalmente para completar su reserva**

IKEA te ayuda a hacerte con los imprescindibles de tu vivienda: Cupón descuento del 10% y proyecto de decoración gratuito por cada 200 euros de compra.Qlip se encarga de hacer las gestiones de forma rápida y sencilla: Servicio de alta de agua, luz, gas, internet, alarma... Condiciones especiales en Homeserve, especialista en reparaciones y mantenimientos.

Por último, Lateua te permite diseñar tu proyecto de interiorismo personalizado y comprar todos los muebles en un solo clic: con un 5% de descuento en la compra y también el uso de la herramienta de Inteligencia Artificial a coste cero.

Verónica Pérez
Responsable Territorial REO Noroeste de Diglo

¿Por qué no convertir locales comerciales en viviendas?

Tras la crisis de la pandemia, el número de locales comerciales que han quedado vacíos ha ido en aumento. El cambio de paradigma en el mundo laboral hacia el teletrabajo, ha hecho que muchas oficinas queden semivacías, con muchas plazas libres y espacios sin utilizar.

A esta problemática se le suma el difícil acceso a la vivienda, y aún más si hablamos de las principales áreas urbanas como Madrid, Barcelona, Bilbao o Valencia en las que hay poca disponibilidad de vivienda y los precios son elevados.

En algunas comunidades ya se busca poner soluciones a estas problemáticas, como en el caso de Galicia, en el que la Xunta ha aprobado recientemente una reforma de la normativa de habitabilidad que permite el cambio de usos de locales comerciales a viviendas. El objetivo principal es poder dar una segunda vida a los locales u oficinas abandonadas, ofreciendo así una alternativa a la población más joven, pero también para otro tipo de casos, como por ejemplo el de personas mayores que tienen movilidad reducida.

Además, esta nueva ley va a permitir a los ayuntamientos hacer excepciones y simplificar las exigencias de adaptación necesarias, garantizando siempre la intimidad de los residentes en determinados ámbitos.

Por entender bien la situación, según los datos de Fegein, la Federación Galega de Empresas Inmobiliarias, más de 6.000 locales en toda Galicia se encuentran cerrados, en venta, alquiler o traspaso. Esto es algo que se aprecia especialmente en el casco histórico de las grandes ciudades, que ven cómo sus calles comerciales se llenan de locales con el cierre echado, en los que antes había pequeñas tiendas de barrio, bares, restaurantes o barberías. Estos locales representan una oportunidad que podría ayudar a paliar la carencia de vivienda.

Desde las compañías del sector inmobiliario no queremos quedarnos atrás y debemos ser partícipes del cambio, ayudando a que el mercado ofrezca alternativas, tanto para aquellas perso nas que buscan iniciar una nueva etapa e independizarse, como para aquellas que buscan encontrar un espacio que se adapte a todas sus necesidades.

Tras una reforma, muchos de los locales comerciales ahora disponibles en el mercado pueden adquirir las condiciones de habitabilidad necesarias para entrar a vivir en un espacio con plenas garantías de confort. El cumplimiento de las garantías de seguridad, salubridad y accesibilidad son condiciones sine qua non que deben darse en el momento de transformación del local en vivienda, así como otras premisas que serán estudiadas para cumplir con todos los requisitos establecidos por las distintas regulaciones.

Estas se refieren, entre otras, a la limitación de viviendas por hectárea, la superficie útil mínima, la altura de los techos, las salidas de humos de baños y cocinas o la anchura de las fachadas exteriores, que deben contar con una superficie mínima para poder instalar ventanas.

Algunas regiones están viendo ya la oportunidad que puede ofrecer este cambio de uso de locales a viviendas

No podemos olvidar que esta medida permite dar respuesta a la escasez de viviendas que hay en algunas zonas tensionadas aumentando la oferta a un menor coste, y abriendo al mercado un portfolio de viviendas con una mayor accesibilidad, que pueden estar adaptadas para personas con diversidad funcional. Además, permitirá mejorar el entorno evitando la sensación de degradación que produce tener gran cantidad de locales abandonados en el centro histórico de las ciudades y en los barrios residenciales, que han visto cómo sus calles comerciales han ido perdiendo lustre debido a los cambios en los hábitos de consumo de la última década.

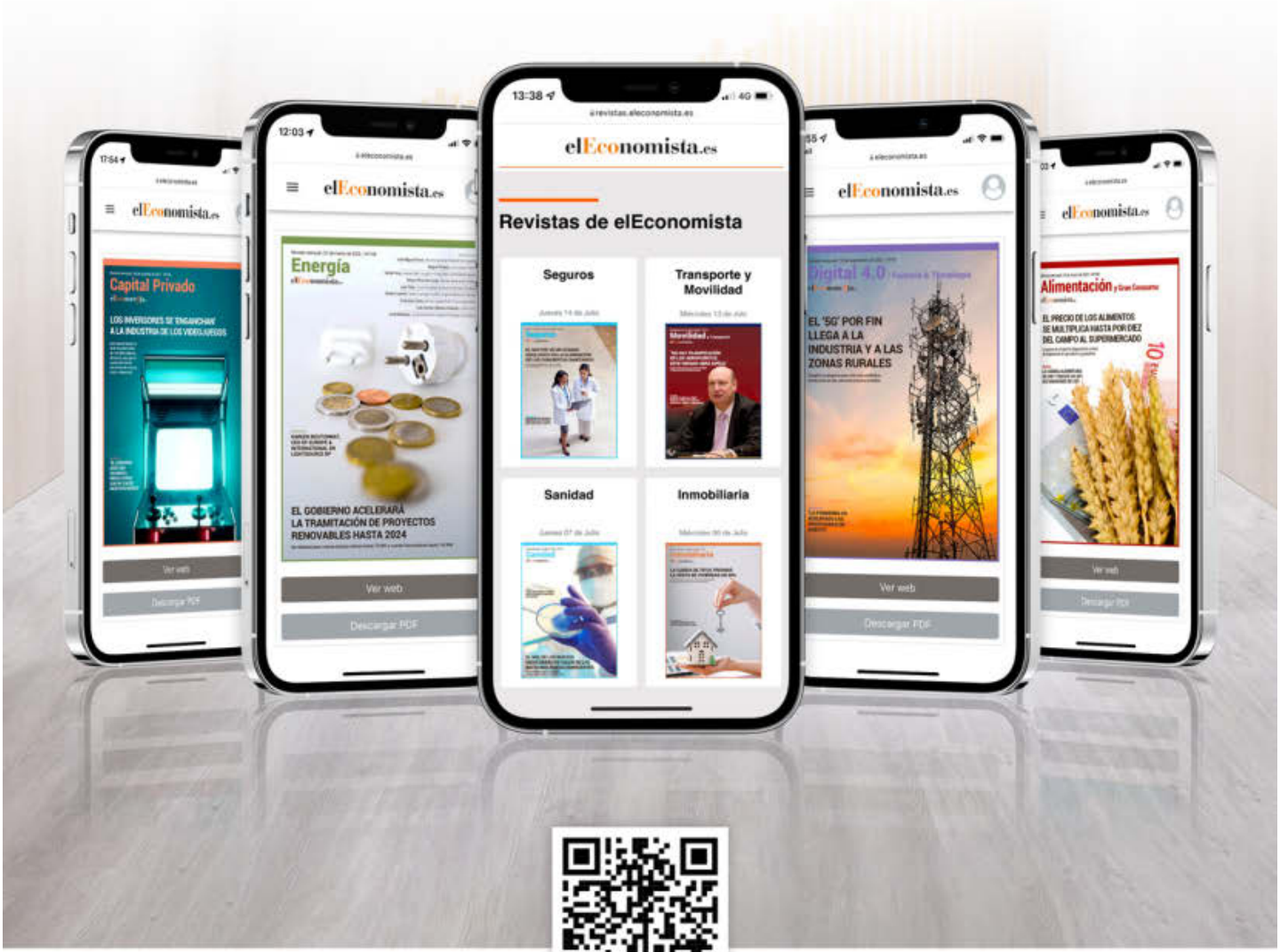
En definitiva, algunas regiones están viendo ya la oportunidad que puede ofrecer este cambio de uso de locales a viviendas, dando una segunda vida a espacios que ahora carecen de utilidad comercial y ayudando a mitigar los problemas y desafíos del mercado inmobiliario.

iStock

elEconomista.es

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: **www.eleconomista.es/kiosco/**
Síguenos en nuestras redes sociales: **@eleconomistaes**