

Revista mensual | 2 de junio de 2021 | N°55

Inmobiliaria

elEconomista.es
15 Años

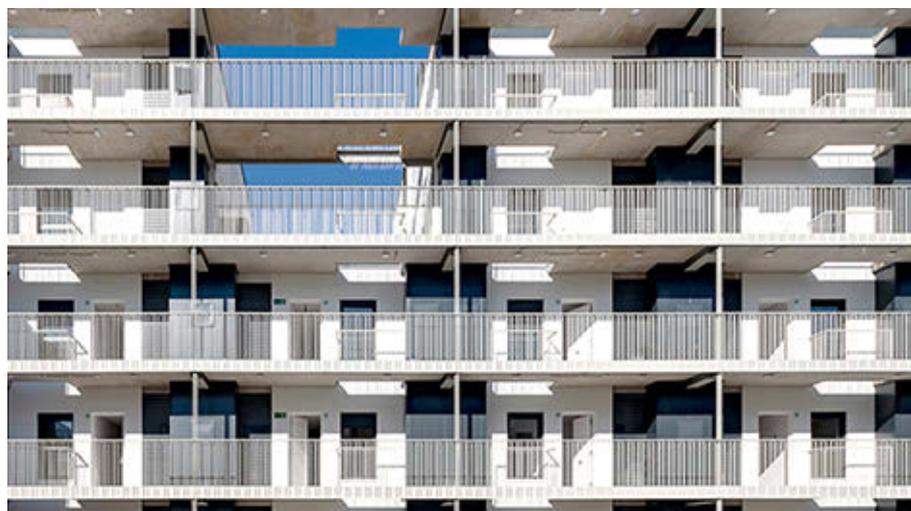
¿EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN DE PISOS EN ALQUILER VA HACIA UNA BURBUJA?

Los expertos advierten que se está volcando a este sector mucho producto que se creó para la venta

CONSULTORÍA

**EL 'COLIVING' NECESITA
UNA REGULACIÓN
ESPECÍFICA PARA CRECER**





Actualidad | P4

¿Va el sector de la construcción para alquiler hacia una burbuja?

Muchas promociones que estaban diseñadas para la venta y que no se están comercializando se van a enfocar para el mercado del alquiler.



Los protagonistas | P8

Así son las diez promociones de obra nueva más atractivas

Se trata de viviendas en las que prima la calidad, la eficiencia energética, el diseño vanguardista y amplias terrazas

Consultoría | P24

El 'Coliving' necesita una regulación específica de uso

Este modelo residencial está implantándose con fuerza en España, pero todavía es necesario que se diseñe una regulación específica para que pueda crecer más.

Termómetro | P30

La logística contará con casi 900.000 m2 más en 2022

Para 2021 y 2022 se prevé que se añadan al mercado alrededor de 640.000 metros en Madrid y 233.000 metros en Barcelona de nuevo producto logístico.



Entrevista | P18

"Preveo ventas de más de 100 millones de euros este año"

Entrevista a Javier de Pablo, consejero delegado de Brix1 España.



En proyecto | P32

La pandemia pone en valor la inversión en fincas rústicas

Una tendencia que aumentará en los próximos años en Europa. Invertir en tierras de cultivo y agrarias te da una rentabilidad del 5-6%.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. 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. Redacción: Luzmelia Torres



El 'build to rent' no es la única vía para invertir en vivienda en alquiler

La palabra *build to rent* ya está integrada en la jerga inmobiliaria como una más a pesar de que esta palabra se haya incorporado en nuestro lenguaje hace dos años como la fórmula para dar solución a la demanda de alquiler. Y es que el negocio en sí, de construir viviendas para luego alquilar siempre ha existido en España de forma muy puntual por algunos promotores, pero ha sido a raíz del Covid cuando ha cogido más fuerza con el fin de dar solución a la fuerte demanda de alquiler. De hecho, la inversión en proyectos *build to rent* se triplicó en 2019. Una fórmula que en otros países de Estados Unidos y Europa está ya muy consolidada como forma de alquiler.

En España, en estos momentos, se alquila más de lo que se compra y por ello los inversores han puesto el foco en el BTR, pero, aunque esta fórmula ha hecho que el mercado del alquiler se profesionalice, no hay que olvidar que el 90% de los pisos de alquiler están en manos de particulares y solo entre un 2%-4%, lo que supone 120.000 viviendas, están en manos de profesionales, una cifra muy baja si lo comparamos con otros países que superan el 50%.

■
Al inversor le da miedo
invertir en disperso
porque se necesita una
mayor gestión, pero la
rentabilidad es más alta
■

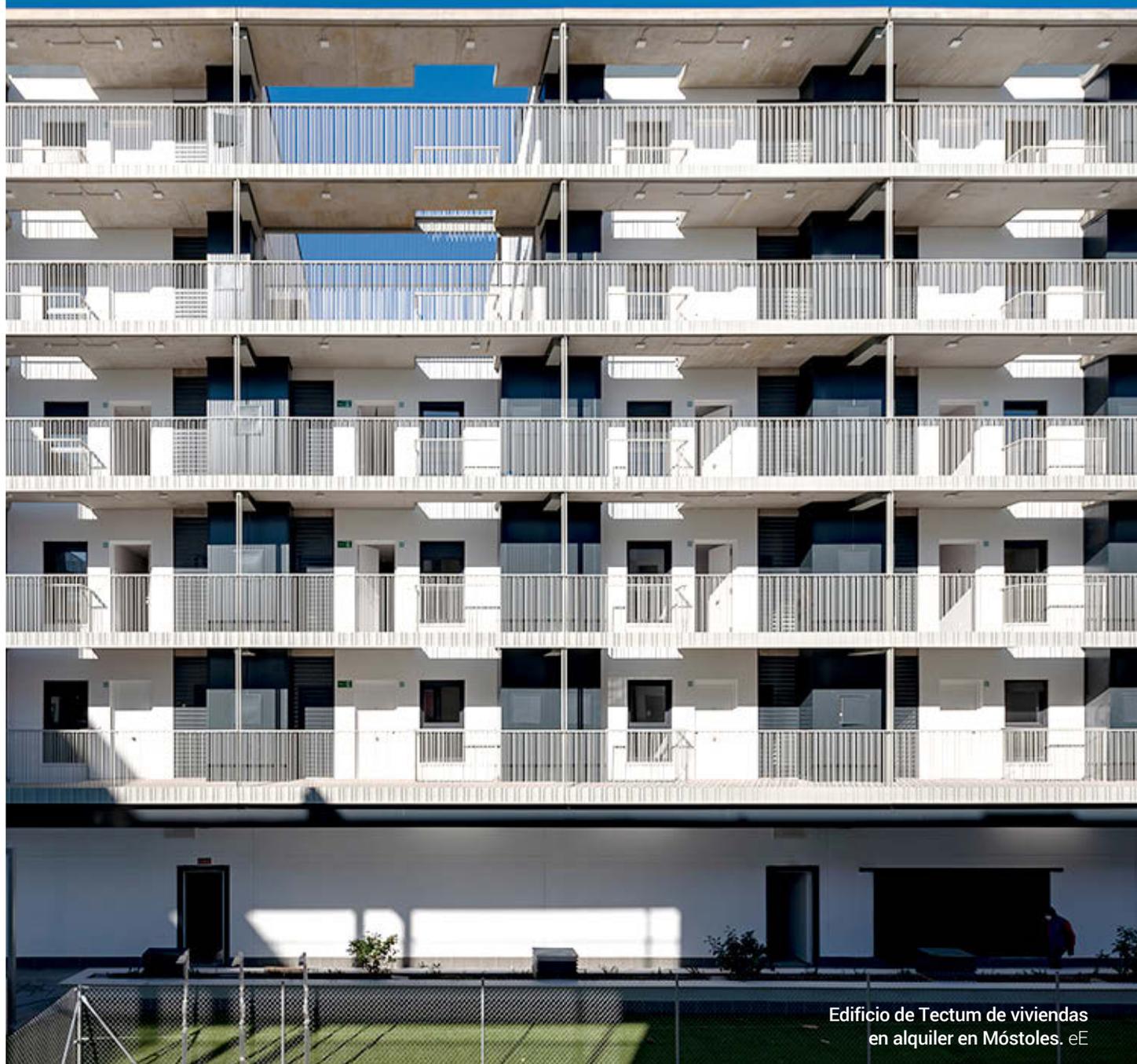
El BTR no ha hecho nada más que empezar en España. Grandes inversores se están volcando en adquirir edificios y terrenos con el fin de construir viviendas residenciales para el alquiler. Buscan una rentabilidad, a largo plazo, sobre el capital invertido en un mercado en el que hay más demanda que oferta. Pero algunos expertos del sector con todo este *boom* del BTR ya anuncian que se está generando una burbuja en el alquiler ya que en muchos casos lo que se está haciendo con BTR es dar una patada hacia adelante por la imposibilidad de vender y se busca una salida a través del alquiler, pero son productos que no están pensados ni diseñados para el alquiler y esto puede generar un pinchazo en la burbuja.

Por ello, es importante que el inversor vea las opciones que hay en el mercado para invertir en vivienda en alquiler y aunque el BTR está de moda en España, no es la única opción que hay. También está la opción de invertir en alquiler en disperso y dentro de ésta invertir en vivienda en alquiler con opción a compra. Es más sencillo gestionar el alquiler en concentrado (BTR) porque tienes todos los inmuebles localizados en un edificio y a la hora de gestionar los gastos del día a día es más fácil. El problema aquí es que hay muy poca oferta y aunque hay muchos inversores interesados como la oferta es escasa, la rentabilidad tiende a reducirse porque hay que comprar más caro. En cambio, en disperso, la gestión es más difícil porque cuentas con una cartera de inmuebles distribuidos por toda la geografía española, aunque ahora la tecnología ayuda mucho, y la demanda es mayor porque puedes comprar inmuebles a inversores o a particulares. Al inversor le da miedo invertir en disperso porque necesita una mayor gestión, pero como contrapartida la rentabilidad que obtiene es mayor.

Se está generando una burbuja en la construcción para alquiler

En muchos casos se construyen inmuebles y como no se venden se destinan al alquiler porque ahora el BTR es un buen negocio, pero no han sido pensados ni diseñados para el alquiler

Luzmella Torres.



Edificio de Tectum de viviendas en alquiler en Móstoles. eE



La vivienda en alquiler es uno de los productos más rentables con una rentabilidad anual en torno al 6% Alquiler Seguro

La capacidad de ahorro de las familias se encuentra en máximos históricos. El ahorrador viendo que la rentabilidad de la renta fija es muy baja, por ejemplo, los bonos de Estado ofrecen un 0,4% a diez años, se ha posicionado en el sector inmobiliario que ofrece unas rentas mucho más altas. Uno de los productos más rentables a día de hoy es la inversión en vivienda en alquiler donde se puede obtener una rentabilidad anual en torno al 6%.

Se alquila más de lo que se compra y los inversores han puesto el foco en el *Build to rent* (construir para alquilar) que está tan de moda en España. Pero, aunque el BTR ha profesionalizado este mercado del alquiler no hay que olvidar que el 90% de los pisos de alquiler están en manos de particulares y tan solo entre un 2 y 4%, lo que supone 120.000 viviendas, están en manos de profesionales, una cifra muy baja si lo comparamos con otros países que superan el 50%.

El BTR no ha hecho nada más que empezar en España. Grandes inversores se están volcando en adquirir edificios y terrenos con el fin de construir viviendas para el alquiler. Buscan una rentabilidad, a largo plazo, sobre el capital invertido en un mercado en el que hay más demanda que oferta.

Pero algunos expertos del sector ya anuncian una burbuja en este mercado. "En Alquiler Seguro gestionamos el alquiler desde hace 14 años y nos he-

mos especializado en alquiler en disperso, aunque también hacemos en concentrado. Como experto lo que me preocupa del BTR es la burbuja que se está generando. BTR ha existido siempre porque siempre ha habido empresas que han construido para el alquiler, pero ahora se ha dado un *boom* y en muchos casos lo que se está haciendo con BTR es dar una patada hacia adelante por la imposibilidad de vender y deberíamos empezar a preocuparnos sobre un pinchazo en la burbuja en BTR",

120.000

Solo 120.000 viviendas en alquiler en España están en manos de profesionales 2-4%

afirma Antonio Carroza, CEO de Alquiler Seguro, que actualmente gestiona una cartera de 15.000 viviendas en alquiler tanto en disperso como en concentrado.

Algo que también comparte Andrés Horcajada, CEO de Tectum. "Estoy de acuerdo que se puede producir una burbuja en el BTR porque se ha puesto de moda y es un formato necesario, pero están llegando al mercado proyectos que no se han vendido y buscan una salida a través del alquiler, pero son productos que no están pensados ni diseñados para el alquiler".



Tectum en Mostoles con viviendas asequibles en alquiler. Tectum

¿Qué opciones hay en el mercado para invertir en vivienda en alquiler? Aunque el BTR está de moda en España, no es la única opción que hay. También está la opción de invertir en disperso y dentro de ésta invertir en vivienda en alquiler con opción a compra. “Creo que es necesario que haya BTR, pero no puede ser que sea la única vía porque si el inversor quiere un flujo de caja más inmediato se tiene que ir a la opción del alquiler en disperso. Por ejemplo, si hoy un fondo quiere invertir en BTR en Madrid en la franja dentro de la M-30 y M-40 no tiene opción porque no hay tanta oferta para el volumen que quieren invertir los fondos. Lo ideal es que existan estas dos vías alternativas para complementarse”, apunta Juan Manuel Bello de León, CEO de Vidoqui.

Según Antonio Carroza, gestionar el alquiler en concentrado o en disperso es diferente. “Es más sencillo gestionar el alquiler en concentrado porque tie-

nes todos los inmuebles localizados en un edificio y a la hora de gestionar los gastos del día a día es más fácil. El problema que se plantea en el alquiler concentrado es que hay muy poca oferta y aunque hay muchos inversores interesados como la oferta es escasa, la rentabilidad tiende a reducirse porque hay que comprar más caro. En cambio, en disperso, la gestión es más difícil porque cuentas con una cartera de inmuebles distribuidos por toda la geografía española, aunque ahora la tecnología te ayuda mucho, y la demanda es mayor porque puedes comprar inmuebles a inversores o a particulares. Al inversor le da miedo invertir en disperso porque necesita una mayor gestión, pero como contrapartida la rentabilidad que obtiene es mayor”.

Tectum es una compañía de capital privado dedicada a la creación y explotación de una cartera de activos inmobiliarios destinados al alquiler residencial con el foco puesto en el desarrollo y gestión de un parque de vivienda asequible. Cuenta con una cartera en gestión de más de 1.000 viviendas que

Además de invertir en BTR puedes Invertir en disperso en un alquiler con opción a compra

aumentará a 3.000 unidades con las viviendas nuevas que está desarrollando actualmente.

“Llevamos muchos años haciendo vivienda de alquiler asequible. Realizamos todo el proceso, no sólo producimos el activo, sino que también lo explotamos. Hasta ahora, a través de nuestra empresa Nidum Homes explotábamos la gestión de nuestros propios inmuebles, pero a partir de ahora vamos a gestionar los activos de alquiler a terceros porque ahora hay grandes fondos y empresas patrimonialistas que están llegando al mercado del alquiler a través de BTR y necesitan buenos gestores. La diferencia de construir en bloque o en disperso es que en bloque le aportas al cliente un valor en sostenibilidad y eficiencia energética en un edificio de nueva construcción mientras que en disperso habría, en algunos casos, que rehabilitar si se quiere conseguir generar mayor valor en la vivienda”, explica Andrés Horcajada.

Pero además de invertir en alquiler en concentrado o en disperso hay otra opción dentro del disperso que es invertir en alquiler con opción a compra, un formato que está llevando a cabo la *startup* Vidoqui. “Nuestra empresa surge porque hay un problema social en España ya que hay mucha gente que quiere comprar una vivienda, pero no puede porque no tienen el ahorro del 20% que te exige el banco para adquirir la vivienda. Por ello nosotros bajamos la barrera del 20 a 5% y el cliente busca la casa que quie-

Inmobiliaria

elEconomista.es

re en los distintos portales y cuando elige la casa si a nosotros nos gusta la compramos y se la alquilamos por diez años. El cliente pone el 5% de la entrada del coste de la vivienda y luego ponemos una cuota de alquiler y pago de la casa mensual. El cliente empieza pagando el 5% y cuando llega al 20%, pide una hipoteca y compra la casa. La ventaja de nuestra plataforma es que disfruta de su casa desde el primer día comprándola poco a poco y nosotros no tenemos que buscar el inmueble porque es el propio cliente el que nos trae el inmueble" explica Juan Manuel Bello de León, CEO de Vidoqui.

¿Qué está pasando fuera de España?

Según los expertos, lo normal es que el inversor institucional invierta en BTR, en grandes carteras de vivienda en alquiler en bloque y no en disperso.

"La tendencia historia es que el inversor institucional apuesta por el concentrado y ante la imposibilidad del concentrado, invierte en disperso. Nosotros hemos analizado muy bien el mercado en Portugal, dónde abrimos el 8 de junio nuestra primera oficina Aluga Seguro en Lisboa y hemos visto que el mercado allí es muy parecido al español con mucha dispersión de la propiedad y viviendas en manos de fondos y bancos y también pasa eso mismo en Irlanda donde también hemos estudiado este mercado a raíz de una colaboración" apunta Antonio Carroza.

Sin embargo, Juan Manuel Bello de León afirma que aunque tradicionalmente la inversión de los grandes fondos se centraba en un alquiler concentrado en BTR ahora la tendencia en EEUU y Reino Unido es hacia el disperso. "En Estados Unidos se está haciendo BTR en disperso con viviendas unifamiliares y el inversor también lo incluye en su cartera para diversificar el riesgo y en el Reino Unido están siguiendo esta tendencia. En los últimos años se ha

visto como fondos de pensiones han entrado en alquiler en disperso y pronto se verá en España".

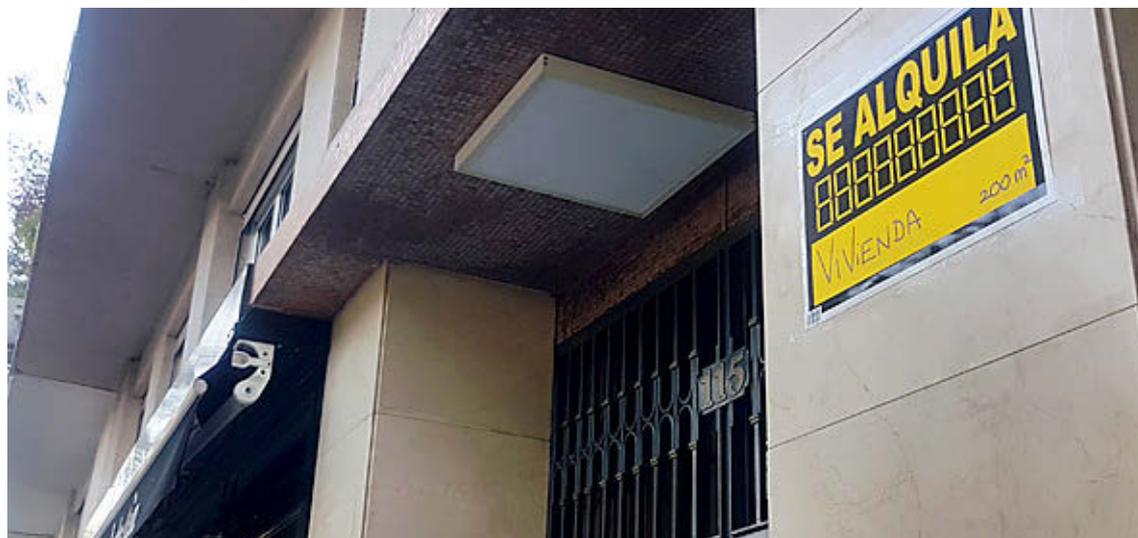
El inversor es más reacio a invertir en disperso porque la gestión de inmuebles uno a uno es más difícil pero hoy en día el inversor debe de abrir la mente hacia el disperso porque con la tecnología y con gestores profesionales es una buena opción.

"Gracias a la tecnología tanto en la adquisición como en la gestión de un inmueble se ha podido potenciar más el alquiler en disperso, cuando antes no era posible. Por ejemplo, en EEUU hay una empresa Mainstreet que compra 1.000 viviendas todos los meses con un equipo de 15 personas y todos los meses scrapean todos los portales inmobiliarios con inteligencia artificial calculan automáticamente cuánto va a ser la reforma que necesita el piso, el precio de alquiler al que lo puedo poner y la rentabilidad que pude obtener y con estos datos hacen 300 ofertas cada día y terminan comprando 30", apunta Juan Manuel Bello de León.



En EEUU y Reino Unido ya se hace BTR en unifamiliares y se invierte en alquiler en disperso

Hasta hace poco el sector inmobiliario no aplicaba el uso de la tecnología en la manera de vivir, pero ahora en el alquiler ya no se habla de inquilino sino de cliente. "Para mí, el inquilino es mi cliente y no solo hay que darle cuatro paredes donde vivir sino toda una gama de servicios y eso lo podemos alcanzar con la tecnología. No solo hay que intentar que los edificios sean sostenibles y que tengan un buen diseño, sino dar al cliente mayor valor con servicios" asegura Andrés Horcajada.



Invertir en alquiler en disperso complica la gestión, aunque la tecnología ayuda mucho, pero la rentabilidad es alta. A. Martín

Las 10 promociones de obra nueva más atractivas de España

Viviendas donde prima la sostenibilidad y la eficiencia energética, acabados de calidad, diseños vanguardistas con amplias terrazas y zonas comunes con variedad de servicios

Luzmelia Torres. Fotos: eE

La revista *elEconomista Inmobiliaria* ha seleccionado diez promociones de obra nueva en construcción, en España, a las que no te podrás resistir si buscas una vivienda atractiva en ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia y Alicante o si buscas en la Costa del Sol, siendo Málaga la que concentra la oferta más exclusiva. Viviendas donde prima la sostenibilidad y la eficiencia energética, acabados de alta calidad, diseños vanguardistas con amplias terrazas y zonas comunes con todo tipo de servicios desde piscina exterior e interior y pista de pádel hasta salón de belleza, gimnasio, circuito de *jogging* y salas social-gourmet.



Idilia Views, el mar como compañero de vida

Con el mar como compañero de vida, la promoción Idilia Views de Aedas Homes destaca por sus vistas sobre el Mediterráneo. Se ubica en el municipio malagueño de Rincón de la Victoria y está formada por 24 viviendas de 2 y 3 dormitorios, bajos con jardín y áticos. Las zonas comunes incorporan jardines, piscina de adultos e infantil, solárium y aparcamiento para bicicletas.

Madrid y Barcelona concentran la mayor oferta de promociones de obra nueva más atractivas. En Madrid podemos encontrar desde el exclusivo proyecto residencial *Park & Palace* que comercializa Gilmar con el atractivo de contar en la azotea con un *skybar* hasta el proyecto *Isla Pedrosa* de Gestilar, en Valdebebas, uno de los desarrollos urbanísticos más importantes de Europa, gracias a su diseño basado en la sostenibilidad y la eficiencia energética. Barcelona no se queda atrás y Vía Célere desarrolla *Célere Finestrelles II* y Culmia el Residencial *Bell Sarrià*.

Entre las ciudades más atractivas para comprar una vivienda nueva se cuela Valencia, con el proyecto *Sky Homes* de Neinor Homes, un complejo residencial, compuesto por cuatro edificios de 20 alturas que será un icono en la ciudad de Valencia. En Alicante, también podemos destacar el proyecto de ASG Homes, *Santa Clara Residencial*, con 68 chalets de diseño vanguardista. Si nos vamos a la costa del Sol, Málaga se lleva la palma en cuanto a proyectos más relevantes. Entre ellos el que desarrolla Aedas Homes, *Idilia Views*, con vistas al Mediterráneo, el de Metrovacesa, *Residencial Nereidas*, ambos en Málaga, y el de Habitat Inmobiliaria con el residencial *Habitat Alborán*, en Torremolinos. La guinda la encontramos en el residencial que desarrolla el Grupo Marein, tres villas exclusivas de lujo cerca de Puerto Banús, en Marbella.



Célere Finestrelles II, residencial exclusivo en Barcelona

Vía Célere desarrolla en el barrio de Finestrelles esta promoción exclusiva con acabados de alta calidad, calificación energética A y diseño de vanguardia. Está compuesta por cinco torres plurifamiliares de viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. La urbanización cuenta con zonas comunes con: piscina, zonas verdes, sala de estudio, juegos, social-Gourmet, salón de belleza y parque infantil.

Inmobiliaria

elEconomista.es



Habitat Alborán, a los pies del paseo marítimo de Torremolinos

Habitat Alborán está compuesta por Habitat Alborán-Siroco y Habitat Alborán-Poniente. La promoción tiene diferentes tipologías, que van de 1 a 4 dormitorios, áticos y bajos con jardín. Está rodeada por amplios jardines, piscinas, zonas infantiles, zonas *healthy*, etc. El diseño, a cargo de HCP Arquitectos, permite vistas panorámicas al mar a través de las amplias terrazas.



ASG Homes desarrolla un exclusivo residencial en Alicante

En el nuevo desarrollo de Vistahermosa, en Alicante, ASG Homes desarrolla Santa Clara Residencial de diseño vanguardista y con una estética moderna con amplios y luminosos espacios. El residencial, que comercializa Activum, lo forman 68 chalets, de 3 y 4 dormitorios con terrazas, solariums espaciosos privados y zonas comunes con piscina, jardines, gimnasio, etc.



Bell Sarrià conjuga la vida en la ciudad con la naturaleza

Culmia desarrolla en Barcelona este proyecto que consta de viviendas *prime* plurifamiliares de 2, 3, 4 o 5 dormitorios y una amplia variedad de espacios comunes. Todas las viviendas son exteriores con amplias terrazas. Los áticos disponen de solárium y las plantas bajas de jardín privado. Los espacios comunes ofrecen servicios como: Gym, club social, piscina y zona ajardinada.



El privilegio de vivir en Madrid con una arquitectura de vanguardia

Park & Palace se encuentra frente al Parque del Oeste, en el centro de Madrid. Un residencial exclusivo del fondo de inversión británico Princeton con diseño de Olalquiaga Arquitectos. Instalaciones modernas, acabados de primera calidad y en la azotea un *skybar* con una piscina alargada y solárium son las señas de identidad. Gilmar Consulting comercializa este proyecto.

Inmobiliaria

elEconomista.es



Sky Homes, el nuevo icono de la ciudad de Valencia

Neinor Homes desarrolla Sky Homes, un atractivo y singular complejo residencial en construcción junto al Hospital La Fe. Se compone de 4 edificios de 20 alturas, de líneas puras y vanguardistas con 417 viviendas sostenibles y con acabados de alta calidad. La oferta incluye viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios y todo indica que se convertirá en icono de la ciudad de Valencia.



Residencial Nereidas, en Torremolinos (Málaga)

Es uno de los proyectos más destacados de Metrovacesa en la Costa del Sol. Formado por 104 viviendas de 1 a 4 dormitorios en pleno paseo marítimo de Torremolinos, con acceso directo a la Playa de los Álamos. Todos los pisos tienen grandes terrazas y amplias zonas comunes: piscina exterior e interior, sauna, baño turco, sala multiusos, circuito de jogging y zonas verdes.



Isla de Pedrosa de Gestilar en Valdebebas (Madrid)

Gestilar desarrolla el residencial Isla de Pedrosa, en Valdebebas, uno de los desarrollos urbanísticos más importantes de Europa, gracias a su diseño en sostenibilidad y eficiencia energética. El complejo está compuesto por cinco torres que albergan un total de 150 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. Con zonas comunes con: jardines, gimnasio, piscina, pistas de pádel y zona infantil.



Marein Banús, villas de lujo cerca del Puerto Banús (Marbella)

El Grupo Marein desarrolla un exclusivo proyecto de 3 villas de lujo de estilo contemporáneo a 50 metros de la playa en Cortijo Blanco (Marbella), cerca de Puerto Banús. Cada villa es única con un diseño elegante y moderno que se complementa con la última tecnología. Constan de 4 dormitorios, 4 baños y cocinas equipadas. Nvoga Marbella Realty comercializa este proyecto.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



Mariona Bernaus y Andrés López
Litigación y Arbitraje de Pérez-Llorca

El alquiler para uso distinto del de vivienda: ¿queda protegido de ejecución hipotecaria?

Para responder a la pregunta de si un arrendamiento para uso distinto del de vivienda queda o no protegido en el caso de que el inmueble en cuestión sea enajenado a un tercero debemos plantearnos, en primer lugar, si dicho arrendamiento está o no sujeto a la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos ("LAU"), ya que la respuesta podría variar en función de ello. Para aquellos arrendamientos no sujetos a la LAU aplicará la regla general del artículo 1.571 del Código Civil ("CC"), conocida bajo el aforismo "*venta quita renta*". El artículo 1.571 CC parece referirse a los supuestos de compraventa. No obstante, la doctrina y la jurisprudencia han aceptado la inclusión, dentro de su ámbito de aplicación, de otros negocios jurídicos con eficacia traslativa del dominio como son, por ejemplo, la enajenación forzosa, la permuta, la dación en pago o la donación.

Por tanto, en arrendamientos sujetos al CC, el arrendatario, por regla general, no se verá protegido si el inmueble objeto de arrendamiento es objeto de una enajenación forzosa. Las únicas excepciones a dicha regla son: (i) que el arrendamiento en cuestión se encuentre inscrito en el Registro de la Propiedad con anterioridad a la constitución de la hipoteca o a la celebración de la compraventa; o (ii) que, dada la naturaleza dispositiva de la norma, las partes pacten respetar el arrendamiento existente, o bien, a pesar de la inexistencia de pacto, el adquirente o adjudicatario del inmueble en cuestión consienta expresa o tácitamente la continuación del arriendo (véanse, entre otras, las sentencias del Tribunal Supremo (Sección 1ª) de 28 julio 1993, RJ\1993\6393; y número 586/2020 de 10 noviembre, RJ\2020\4258).

No obstante, la solución no parece ser tan clara para los arrendamientos de uso distinto de vivienda sujetos a la LAU. El artículo 29 de la LAU regula sin lugar a dudas los supuestos de transmisión voluntaria en los que el inmueble objeto de arriendo es adquirido por un tercero en virtud de un contrato de compraventa. En dichos supuestos la regla es clara: el tercero adquirente deberá subrogarse en los derechos y obligaciones del arrendador-vendedor, a excepción que dicho adquirente cumpla los requisitos del artículo 34 de la Ley Hipotecaria (LH), en cuyo caso podría exigir la extinción del arrendamiento.

Si analizamos los requisitos propios del artículo 34 de la LH, podemos fácilmente concluir que el único requisito que puede resultar controvertido es el de la bue-



na fe. La buena fe del artículo 34 de la LH concurre cuando se desconoce la realidad extrarregistral y ésta no se ha podido conocer empleando la diligencia normal o exigible en el supuesto concreto (véanse, entre otras, las sentencias del Tribunal Supremo (Sección 1ª) números 1143/2004 de 7 diciembre, RJ 2004\7872; y 313/2009 de 13 mayo, RJ 2009\4744). Por tanto, para que el tercer adquirente goce de la protección de la presunción de exactitud e integridad de la inscripción, el adquirente debe no sólo desconocer la inexactitud del registro, sino no haberla podido conocer. De lo contrario, decae la buena fe. Sin embargo, ¿qué sucede en los supuestos de enajenación forzosa en los que el inmueble objeto de arriendo es adjudicado a un tercero? En tales supuestos, no existe una respuesta uniforme por parte de los Tribunales de Justicia. La controversia surge a raíz de que la LAU, para los arrendamientos para uso distinto del de vivienda, no contiene ninguna previsión específica para los casos en que se produce la enajenación forzosa del inmueble derivada de una ejecución hipotecaria. Ante dicha ausencia de regulación específica, han surgido dos corrientes doctrinales divergentes, recogidas por los Tribunales de Justicia en sus resoluciones:

1.- La primera corriente doctrinal parte de la premisa de que el legislador, de haber querido incluir en el artículo 29 de la LAU el supuesto de enajenación forzosa, lo hubiera hecho, del mismo modo en que lo previó para los arrendamientos de vivienda (artículo 13.1 de la LAU). No obstante, al no hacerse mención expresa a la enajenación forzosa en el referido artículo 29 de la LAU, esta corriente doctrinal mantiene que, en dichos supuestos, se debe acudir al régimen de prelación establecido en el artículo 4.3 de la LAU, el cual establece que, en defecto de regulación específica, debe acudirse a las disposiciones del CC. Por tanto, según esta tesis, sería de aplicación el mencionado artículo 1.571 del CC. Es decir, los contratos de arrendamiento para uso distinto del de vivienda no inscritos o los inscritos con posterioridad a la constitución de la hipoteca quedarán, por regla general, extinguidos y carecerán de preferencia frente al adjudicatario (véase, entre otras, el Auto de la Audiencia Provincial de Sevilla (Sección 6ª) número 139/2019 de 2 mayo, JUR\2020\16875).

2.- La segunda, entiende que el término “enajenación” empleado en el título del artículo 29 de la LAU debe entenderse tanto para los supuestos de transmisión voluntaria como para los de transmisión forzosa.

Según esta segunda tesis, el adjudicatario quedaría subrogado en la posición del arrendador tanto en los supuestos de arrendamientos no inscritos, como en los supuestos de arrendamientos inscritos con posterioridad a la inscripción de la hipoteca, todo ello a excepción de que el adjudicatario tuviera la consideración de tercero de buena fe del artículo 34 de la LH (véase, entre otras, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Salamanca (Sección 1ª) número 183/2018 de 7 de mayo, AC\2018\1436). En la práctica, con la adopción de esta segunda tesis, el adjudicatario se verá obligado a subrogarse en la posición del arrendador en la gran mayoría de supuestos, ya que, como hemos expuesto, la presunción de buena fe a los efectos del artículo 34 de la LH puede verse desvirtuada si, de contrario, se prueba que el adjudicatario conocía la inexactitud del registro, o bien, podía llegarla a conocer si hubiera empleado la diligencia debida (conocimiento que puede llegarse a tener en virtud del trámite de audiencia a los arrendatarios regulado en el artículo 661 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, en el marco del procedimiento de ejecución hipotecaria).

En definitiva, la existencia de estas dos corrientes doctrinales tan divergentes crea en la actualidad una gran inseguridad jurídica tanto a la hora de suscribir un contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda -que conlleva en muchas ocasiones cierto grado de inversión- como para el mercado hipotecario español. Todo ello acaba resultando en una mayor litigiosidad, que es consecuencia de la referida inseguridad jurídica, a la que esperamos ponga fin el Tribunal Supremo cuando tenga la ocasión.



■
El adquirente subrogará derechos y obligaciones del arrendador-vendedor, a excepción si cumple el artículo 34 de la LH
 ■



HOTEL TALAMANCA DEL JARAMA

Es una propuesta para acercarse a lo ancestral y la naturaleza desde la contemporaneidad. El hotel consta de cinco grandes habitaciones como apartamentos con una chimenea

elEconomista. Fotos: Alfaro-Manrique

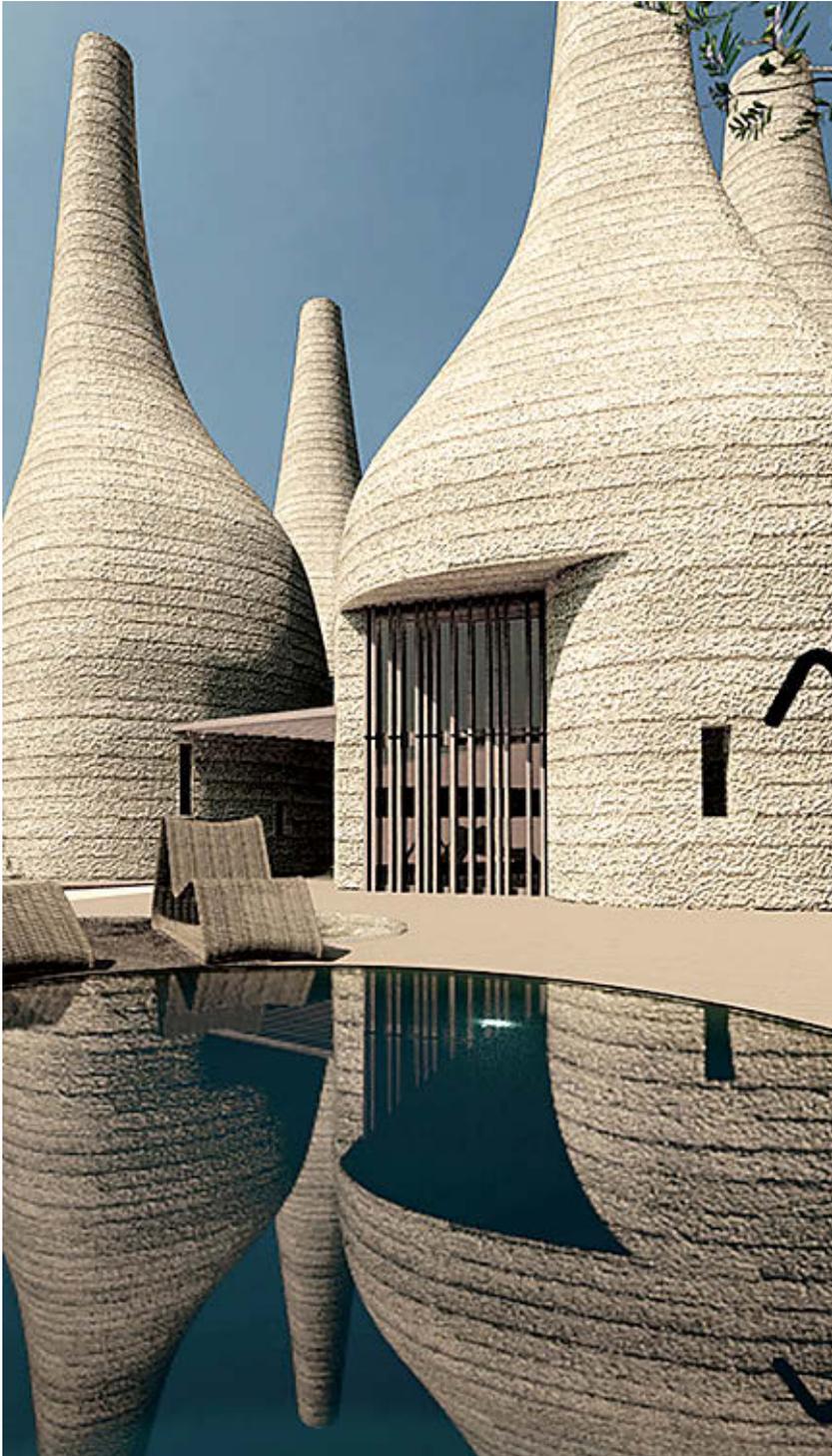
Tierra, agua, formas orgánicas y naturaleza dan vida a la apuesta en el diseño por Alfaro-Manrique

El hotel rural en Talamanca del Jarama, diseñado por Alfaro-Manrique, se encuentra a 34 kilómetros de Madrid y consta de cinco grandes habitaciones como apartamentos, con una chimenea ancestral cada uno y un aro de neón suspendido donde la tierra se abre para ofrecer un baño de homenaje al agua y las formas orgánicas se convierten en mamparas de madera como únicas divisorias de los espacios interiores. Cada apartamento goza de una plataforma que se diluye en la tierra de los campos de cereales en la que se dispone de una piscina circular a modo de estanque.

“Es una propuesta para poner en valor el turismo interior en la península, Un turismo que nos acerque a la España vacía aportando nuevos lenguajes más contemporáneos inspirados en el lugar, reinterpreta su pai-

saje, utilizando sistemas constructivos autóctonos y sobre todo, mediante la forma, convertir estos lugares en espacios de nueva modernidad”, afirma Gema Alfaro Manrique, arquitecta y socia directora de Alfaro-Manrique Atelier.

El hotel tiene una clara vocación de dialogar con todos los aspectos relacionados con la sostenibilidad. En su ejecución se utilizarán técnicas tradicionales de construcción como el adobe y la cal, técnicas artesanales de cestería, materiales autóctonos en general. De esta manera, el usuario se sentirá imbuido en una nueva realidad que también favorecerá su percepción interior, una nueva vinculación con su cuerpo y en relación con la naturaleza. Un hotel que procura ser una nueva manera de aproximarse a la naturaleza.



Hay un hilo conductor desde la ciudad al campo

En este proyecto hay un hilo conductor con lo urbano, con el diseño, con la contemporaneidad, para que en cierta manera fluyan las sensaciones desde la ciudad al campo, procurando no entender ambos ámbitos como contrarios, sino como un continuo en el que va-

mos gozando de experiencias diferentes pero complementarias. El agua y la tierra son dos elementos presentes continuamente en este proyecto. El hotel se ubica en un lugar que ofrece al cliente tranquilidad para sentarse a ver pasar las horas, a escuchar si-

lencios y murmullos de la naturaleza. El cielo se hace presente en esas tardes de sol, de siesta, en esas noches de firmamentos transparentes, claros y luminosos. En definitiva, se trata de un proyecto con una apuesta clara por la naturaleza ya que juega con todos

los elementos que nos da la naturaleza. Adobe, cal, tierra, agua, el mismo cielo y la luz son elementos imprescindibles que se fusionan y generan un espacio único con diseños rotundos para volvernos a acercar a un paisaje más fresco y en-vuelto en la naturaleza.



LEVITT LAZAREJO

La promotora Levitt arranca las obras de esta promoción que se ubica en Las Rozas, con villas independientes de 4 y 5 dormitorios y jardín privado

elEconomista. Fotos: Levitt

Seguridad, naturaleza, calidad y servicios exclusivos, señas de identidad de la marca Levitt

Vivir en plena naturaleza y a la vez tener todo a mano es lo que te ofrece Levitt Lazarejo. Una promoción de villas independientes de 4 y 5 dormitorios situada en la localidad madrileña de las Rozas bajo el sello de calidad, seguridad y servicios exclusivos que te ofrece la marca Levitt y que este año celebra su 50 aniversario.

En Lazarejo las villas están abiertas a jardines privados, marcadas por el aire de exclusividad y elegancia de todas las promociones Levitt en un entorno diferente, "El Cantizal" en la falda de la sierra norte de Madrid que se sitúa en las Rozas.

Esta promoción ofrece al cliente dos propuestas de distribución y múltiples opciones de personalización, para que cada vivienda sea verdaderamente única. Luminosidad, so-

leamiento y excelentes vistas, inmejorables comunicaciones con la ciudad y una extensa dotación de servicios e infraestructuras, contribuyen a la idoneidad de un conjunto vigilado por seguridad 24 horas y permitiendo un acceso seguro y limitado a vehículos autorizados.

La sostenibilidad es otra de las virtudes de esta promoción: desde la eficiencia en la construcción en interiores hasta las dotaciones exteriores. El diseño de las viviendas está pensado para lograr la mayor eficiencia energética y contará con calificación energética A. En las viviendas se mejora el aislamiento térmico de la envolvente del edificio, se aumenta la eficiencia del sistema de ventilación, se reducen las pérdidas de calor mediante la introducción de recuperadores de calor y se introduce la aerotermia.



Viviendas donde el lujo natural es la privacidad

Levitt Lazarejo se sitúa a 25 minutos de Madrid, en un enclave prestigioso como es la Avenida Lazarejo, en Las Rozas, con fácil acceso por M-50, A6 y M-505 y donde la oferta comercial, educativa, de ocio, deportiva y sanitaria es una de las mejores del país. Ofrece dos tipologías de viviendas, Endrina y Cervera, con infinitas opciones de personalización, entre las que se incluye la posibilidad de piscina privada, para que cada vivienda refleje la personalidad de sus propietarios. Cuenta con excelentes calidades en interiores y ofrece zonas exclusivas para disfrutar del exterior, como la gran terraza-porche en continuidad con el salón o las amplias terrazas en el dormitorio principal. Garantiza la máxima seguridad en un entorno de plena naturaleza a través de un sistema de última generación que incorpora un circuito de videovigilancia con barrido de imágenes y grabación continua. Además, la entrada y salida de la urbanización dispondrá de un dispositivo de comprobación tanto peatonal como rodado, con lector de matrículas, consiguiendo un acceso seguro y limitado a los vehículos autorizados. Levitt Lazarejo es una propuesta de viviendas unifamiliares de obra nueva a partir de 980.000 euros cuya comercialización lleva a cabo Colliers.



JAVIER DE PABLO

Consejero delegado de Bidx1 España



“Preveamos cerrar este año con la venta de 650 propiedades por más de 100 millones de euros”

Bidx1 ha consolidado su formato de subastas ‘online’ en España y este año han abierto otras líneas de negocio como la puesta en marcha del Proyecto Parking, que se trata de un “ecommerce” de venta de plazas de aparcamiento en toda España. También han incrementado su presencia nacional con la apertura en Barcelona

Luzmelia Torres. Fotos: David García

BidX1, el *marketplace* inmobiliario digital especializado en la compraventa de propiedades *online*, tras consolidar su negocio de subastas inmobiliarias en España con la venta de más de 250 propiedades por un valor superior a los 40 millones, amplía sus objetivos diversificando hacia otros negocios.

En el año 2020 habéis conseguido unas buenas cifras de negocio a pesar del Covid,

¿cuáles son las expectativas para los próximos meses?

2021 se presenta como el año en el que consolidaremos nuestro modelo de negocio de forma definitiva. Tenemos un plan ambicioso que incluye la venta de más de 650 propiedades, tanto residenciales como comerciales, por un valor superior a los 100 millones de euros. Esto supone duplicar el número de propiedades ofertadas a

lo largo de los nueve días de venta previstos para el ejercicio. Hemos celebrado cinco subastas en lo que llevamos de año logrando superar los números previstos, por lo que somos muy optimistas de cara a los próximos meses.

Aterrizasteis en España con el formato de subastas. ¿Pensáis que habéis consolidado este tipo de formato?

España es un país muy digital y con una gran capacidad de adaptación a los avances tecnológicos, el recibimiento que hemos tenido a nivel nacional tanto por parte de inversores como de particulares ha sido muy positivo, han entendido el negocio y lo han adoptado. Lanzar un concepto tan novedoso en un mercado tan tradicional como el inmobiliario siempre supone cierta incertidumbre, pero el recibimiento ha sido superior al que esperábamos. Hemos adaptado un modelo de subasta anglosajón al mercado español, y ha encajado perfectamente.

Posteriormente trabajamos para facilitar toda la información del inmueble, fotografías, tours virtuales, documentos legales, *draftings*, contrato de compraventa, y gestionamos las llaves, para que el comprador tenga en su mano toda la información y sienta confianza y seguridad en todo momento. Los interesados podrán ver todas las propiedades en nuestro catálogo, e inscribirse a través de la plataforma para poder participar en el "Día de ventas".

¿Qué documentos debe aportar el interesado cuando se inscriba?

Documentos que demuestren su identidad, así como el importe de un depósito asignado al inmueble que les interesa, que se devuelve de manera inmediata en caso de no ser el ofertante ganador. Con ello, garantizamos por un lado seguridad y confianza, y por otro, que todos los interesados estén en igualdad de condiciones para ofertar. Aunque nuestra plataforma es 100% digital, quere-

“España es un país muy digital y con una gran capacidad de adaptación a los avances tecnológicos”

“A través de nuestra plataforma hemos recibido más de 600 registros, 3.000 visitantes y 15.000 leads”



¿Cuántas subastas lleváis realizadas?

Hemos celebrado cinco subastas en lo que va de año y estamos preparando la siguiente para el próximo 30 de junio con un amplio catálogo de propiedades residenciales, comerciales y terciario. El balance de estos meses está siendo muy satisfactorio y a través de la plataforma hemos recibido más de 600 registros, alrededor de 3.000 visitantes y más de 15.000 *leads*, lo que significa un incremento en el interés por nuestro método de compraventa.

¿Cómo es un proceso de subasta?

Hemos creado un proceso muy sencillo y dinámico. En primer lugar, nuestro equipo analiza las propiedades que los vendedores están interesados en comercializar y proponemos el precio de salida que consideramos más adecuado para nuestro sistema de comercialización.

mos unir lo mejor de lo virtual y de lo tradicional ofreciendo día de visita. Además, siempre hay un equipo de profesionales para ayudar al comprador y al vendedor en todo el proceso. Aun así, son muchos los compradores que acaban firmando transacciones, sin haber hecho ni una visita a la propiedad.

¿Cómo funciona el Día de ventas?

Durante el Día de Ventas, los inmuebles recibirán ofertas y tanto vendedores como compradores podrán seguirlo en tiempo real gracias a un número de ofertante que otorgamos a todos los usuarios registrados. Finalmente, comprador y vendedor entrarán en la fase de formalización y gracias a nuestro sistema de seguimiento dinámico y ágil, la operación se cierra entre 45 y 90 días.

¿Qué diferencia a Bidx1 de otras plataformas también digitales?

Nuestra plataforma ofrece un método diferente a compradores y vendedores. Ofrecemos rapidez a la hora de completar una transacción, reduciendo los plazos a 6-9 semanas. Transparencia, ya que publicamos toda la información necesaria para tomar una decisión. Eficacia y sencillez, pues hemos diseñado un proceso fácil y con un equipo de profesionales disponible para resolver cualquier duda. Y la posibilidad de realizar transacciones desde cualquier dispositivo y a nivel internacional.

¿Cuáles son las novedades que han llegado a Bidx1 este año?

Este año hemos lanzado el Proyecto parking, un modelo 100% digital en el que la compra se realiza de manera directa, no mediante subasta, y en el que el comprador dispone de toda la información para poder realizar la reserva y el posterior pago. Podríamos decir que se trata de un *ecommerce* de venta de plazas de aparcamiento en toda España.

nueva apertura va en línea con los planes de expansión de la compañía, incrementando su presencia nacional y el número de empleados en 2021. El futuro del sector inmobiliario se encuentra en la digitalización de los procesos de compraventa de inmuebles y grandes *players* del sector inmobiliario, han decidido apostar por ello y han visto en nuestro modelo de negocio una gran oportunidad de colaboración, y en los próximos meses anunciaremos nuevos proyectos.

¿Cree hay confianza en España para firmar transacciones 'online'?

Durante este año el sector inmobiliario se ha visto obligado a adaptarse a las nuevas circunstancias y ha experimentado un cambio de paradigma en la firma de transacciones. Gracias a la digitalización y las nuevas herramientas se ha podido continuar operando. Y compradores y vendedores no han dudado en invertir en el sector inmobiliario a través de procesos digitales. En nuestro ca-

“Nos hemos propuesto con nuestro negocio de parkings comercializar más de 200 plazas de garaje en 2021”

“El inversor busca ahora activos en 'retail' y residencial debido a la reactivación del consumo y la buena evolución del Covid”



El interesado accede a nuestra plataforma y puede ver las plazas disponibles, dentro de cada una hay un video en el que se muestra todo el recorrido de entrada y salida, así como el espacio de aparcamiento. Le ofrecemos toda la documentación del inmueble y sólo deba hacer el pago del depósito para reservar la plaza y en tan sólo 15 días se cierra la operación. Nos hemos propuesto comercializar más de 200 plazas en 2021.

¿Apostáis por una diversificación geográfica?

Sí. Debido al alto volumen de activos que ya hemos gestionado y vendido, más de 70 inmuebles por un valor de 12 millones de euros, así como las previsiones para 2021, hemos abierto una nueva delegación en Barcelona, permitiéndonos ofrecer una mayor cercanía y conocimiento del mercado local. Esta

so hemos podido comprobar una gran acogida del modelo, por ello hemos incrementado los días de subasta a lo largo del año y el número de propiedades en catálogo.

¿Qué productos inmobiliarios busca el inversor en España?

España es muy potente desde el punto de vista de inmobiliario y son muchos los inversores que aprovechan los precios competitivos y activos de alta rentabilidad. Actualmente el *retail* y residencial están registrando una mayor demanda debido a la reactivación del consumo y la favorable evolución de la crisis sanitaria. Continúa habiendo una fuerte demanda por activos *prime*-locales y edificios tanto de oficinas como residencial en las principales ciudades. Con el avance de la vacunación se espera que la recuperación en la inversión inmobiliaria empiece a partir del verano.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



Óscar García Toledo
CEO de First Workplaces

Las oficinas en metros cuadrados han muerto

No nos engañemos, el Covid-19 no ha sido el generador de ningún cambio en los modelos de trabajo, ni de ninguna revolución en el concepto de las oficinas. El Covid-19 ha sido el acelerador de un proceso que llevamos años madurando y que nunca nos hemos atrevido a abordar como se debía. Durante años nos hemos refugiado en los *millennials* y en próximas generaciones para ir dando temblorosos pasos en lo que deben ser los espacios de trabajo del futuro. Por tanto, nunca hasta ahora hemos terminado de dar el gran paso de implantar los nuevos modelos laborales que la tecnología y la conectividad global ya nos habían puesto en la mano desde hace tiempo.

Está claro que el trabajo ya no depende de un lugar fijo para la ejecución de las tareas y de las actividades, y que las oficinas estaban infrutilizadas, no siendo ya tan productivas como hace años, cuando teníamos armatostes por ordenadores y acumulábamos pilas de papeles en unas inmensas mesas. Llevamos años siendo conscientes de esta situación, pero hemos vivido temerosos de salir de nuestro concepto tradicional de oficina, lo que podemos llamar nuestra "oficina de confort".

Pero de repente, un maldito bicho microscópico, que ha causado innumerable dolor personal y ha paralizado la economía mundial, nos ha enfrentado a la realidad de que podemos trabajar en otros espacios que no sean la oficina tradicional. Y más aún, nos ha hecho dudar y repensar los modelos de trabajo para inventar nuevas normalidades.

Muchos son los análisis, estudios y expertos que han opinado sobre cómo será el futuro de los espacios de trabajo, y es difícil predecir hoy dónde estaremos en el medio plazo. Por ejemplo, grandes compañías como Google, Amazon, Facebook, bancos y consultoras lanzaron las campanas al vuelo con el *home-working* y ahora empiezan a desdecirse y a abordar nuevos modelos híbridos con más días de oficina que de casa. Por el contrario, compañías que abogaban 100% por la oficina ahora se plantean el dar más flexibilidad a sus equipos. En cualquiera de los casos, lo que tenemos claro es que la oficina no ha muerto, pero sí tal vez el concepto que tenemos de ella.



En este tiempo hemos abierto la mente a nuevos conceptos que nos van a hacer la vida profesional, y por ende la personal, mucho más confortable y productiva. Todo negocio va a seguir necesitando tener una sede central, sea en oficina tradicional o en un centro de oficina flexible, sea más grande o pequeña, y complementarla con otros espacios o localizaciones que den mayor confort y flexibilidad a sus empleados y mayor garantía de supervivencia del negocio, reduciendo los costes y las inversiones. La evolución de la medida de los costes inmobiliarios en los últimos años ha pasado del euro por metro cuadrado al euro por puesto de trabajo y ahora toca el siguiente salto al euro por persona. Las empresas deben evolucionar de pensar en el coste por metro cuadrado a la inversión en las personas y en las tareas y actividades que realizan. Por tanto, ¿el metro cuadrado ha muerto?

Más allá de las modas, hay que empezar a visionar los espacios de trabajo como diferentes áreas, e incluso localizaciones, dedicadas a diferentes tareas y actividades, poniendo foco en las necesidades reales de las personas y de los equipos que los van a utilizar. La flexibilización de los espacios de trabajo y los modelos híbridos, e incluso la oficina tradicional, deben ir enfocados a crear el mejor entorno para que las personas generen el mayor valor posible en el desarrollo de su trabajo. Necesitamos tener en cada momento el espacio que mejor se adapte a lo que necesitamos o vamos a desarrollar. Habrá veces que necesitamos concentrarnos y que nadie nos moleste, otros que estemos reunidos con el equipo, otros estar cerca de casa o del cliente, o incluso quedarnos en casa. Igual que hemos conseguido flexibilizar el uso de la tecnología con diferentes aplicaciones, *software*, perfiles o accesos, debemos flexibilizar los espacios de trabajo para que se adapten lo mejor posible a cada tarea, actividad, equipo, persona o circunstancia.

En todo este nuevo tablero de juego, los patrimonialistas y arrendadores de los edificios van a tener que readaptar la materia prima de su negocio, es decir, pasar de ofrecer m² de oficina a servicios y soluciones que aporten más valor a las empresas, les den seguridad y mejoren la experiencia de los usuarios. Evidentemente el m²

seguirá siendo la unidad de medida y de negociación, pero pasará a ser un KPI menos importante en la toma de decisiones con referencia a los espacios de trabajo. Los edificios de oficinas deben integrar soluciones flexibles que ayuden a las empresas a superar las incertidumbres del futuro. Pocas empresas en el mundo que, en los próximos meses, tengan que implantar oficinas van a tener claro qué necesitan, por tanto, no van a firmar oficinas que les sean inútiles en el medio plazo y van a buscar edificios que, con una oficina mínima ideal, les aporten flexibilidad con otros espacios, como las oficinas flexibles o el *coworking*. Por tanto, los propietarios de edificios de oficinas y el sector del CRE (*Commercial Real Estate*) deben salir también de su "zona de confort", deben abandonar su "m² de confort".



■
La medida de los costes inmobiliarios ha pasado del euro por metro al euro por puesto de trabajo y ahora al euro por persona
 ■





Alejandro Fernández Luengo, a través de su empresa ColivINN, ofrece distintos proyectos de coliving en Madrid. ColivINN

El 'coliving' necesita una regulación específica de uso para poder crecer

Los proyectos que están llegando al Área de Desarrollo Urbano de Madrid se analizan desde el punto de vista de uso residencial, que es lo que ahora entra en la norma existente. Las Administraciones ya se plantean regularlo de alguna forma. Cataluña es la primera comunidad que lo está regulando

Luzmelia Torres.

El *coliving* es una figura a caballo entre el alquiler tradicional y el hospedaje, dirigido a grupos concretos que comparten intereses e inquietudes similares. El perfil de los interesados en este producto puede ser variado. Principalmente son jóvenes que ya no son estudiantes y acaban de comenzar su vida profesional, pero aún no han formado una familia; o bien otro perfil son los que han alcanzado una edad en la que ya no tienen res-

ponsabilidades familiares y están en la última etapa de su carrera profesional o se han jubilado; o pertenecen a un colectivo *single*; o desplazados temporalmente por cuestiones laborales. Es un cliente que no se conforma con compartir un piso, sin más, busca un tipo de convivencia en una comunidad con los mismos intereses que le aporten en su día a día, además de acceder a servicios de máxima calidad a un precio competitivo al ser compartido.

La enorme demanda de este tipo de espacios ha despertado el interés inversor en activos de este tipo. Alejandro Fernández Luengo, fundador de varias empresas como peluquerías Marco Aldany y ahora ColivINN, piensa que el *coliving* es un sector absolutamente de futuro. "Cada vez hay más gente que vive sola y el ser humano quiere pertenecer a una comunidad y el *coliving* ofrece muchas ventajas. Es un formato no solo enfocado para jóvenes, sino para toda la población, porque vivir en comunidad es un valor añadido". Ya existen empresas especializadas que llevan tiempo gestionándolos y ahora se ha creado la primera Asociación de Espacios Inmobiliarios Compartidos, Coword, que pretende aglutinar al sector y defender los intereses de todos ellos y el compromiso social de atender una demanda real de los que quieren vivir en espacios compartidos, así como el potente interés de los inversores.



Diseño de espacios compartidos para un proyecto de 'coliving'. ColivINN



Proyecto de 'coliving', de la empresa ColivINN, ubicado en Plaza España (Madrid) con 120 habitaciones. ColivINN

Pero este formato hoy en día se enfrenta a una falta de regulación en cuanto al tipo de uso urbanístico que más se adapta. Hay algunas incógnitas que hay que despejar en este sentido ya que está la duda de aplicar la Ley de Arrendamientos Urbanos, el Código Civil, las limitaciones que se imponen a que entre cualquiera a convivir, o las limitaciones en los precios de alquiler que algunas normativas ya imponen. Ante estas dudas que surgen ya las administraciones se plantean regularlo de alguna forma.

Antonio Ñudi, *partner* de la consultora Andersen en España, considera que el *coliving* debe ser analizado desde dos puntos de vista, el contractual y el urbanístico. "Cada proyecto debe ser analizado de forma individual y con una visión flexible. Desde un punto de vista contractual hay que intentar encajar esta figura dentro de la Ley de arrendamientos ur-



Espacios amplios para compartir dentro de una comunidad. ColivINN



Proyecto 'coliving' en la calle Santa María de la Cabeza, en Atocha, (Madrid) con 150 habitaciones de la empresa ColivINN. ColivINN

banos porque al final no deja de ser un alquiler temporal y desde el punto de vista urbanístico, encontramos otro tipo de barreras, porque el *coliving* es una figura a caballo entre el hospedaje y el arrendamiento. La Administración Pública tiene el reto de ver como regular este tipo de modelos para dar seguridad a las operaciones"

Cataluña es la primera comunidad donde se está regulando el *coliving* y se hizo con un decreto que se dio en diciembre de 2020. Antonio Nudi piensa que "en Cataluña se ha enfocado mal la figura del *coliving* porque se contempla como un alquiler compartido porque el demandante no tiene otra opción, porque no tiene capacidad económica para vivir solo, pero esto no es así, el *coliving* es una opción de vida. Creo que el *coliving* tiene que tener una figura muy específica de uso de *coliving* y además por ese concepto de flexibilidad es compatible con usos que ya están establecidos en el plan general como por ejemplo que se pueda implantar en usos terciarios, residencial o dotacionales como pasa con las residencias de estudiantes y de ancianos".

Daniel González Guerrero, arquitecto y asesor del delegado del Área de Desarrollo Urbano en el Ayuntamiento de Madrid explica que "las normas tal y como están establecidas atienden a una finalidad y objetivo de usos no a una denominación cambiante. Los proyectos que están llegando al área de desarrollo urbano se analizan desde el punto de vista de uso residencial, es decir, al final estos proyectos

lo que hacen es resolver dentro de las normas existentes unos requerimientos sobre el programa de las superficies mínimas de viviendas y plantean más usos compartidos, por tanto, así es como se está planteando a día de hoy en Madrid. Muchos promotores y cooperativas plantean proyectos *coliving* desde el punto de vista de uso residencial que es lo que ahora entra en la norma existente"

A este respecto, Araceli Martín-Navarro, presidenta de Coword explica que "la Asociación surge porque

Los proyectos 'coliving' se plantean en Madrid desde el punto de vista de uso residencial

hay una necesidad en el mercado de regular este formato. En la actualidad no existe una regulación jurídica por lo que las empresas que se lanzan a construir dichos espacios no conforman los contratos con los inquilinos de igual manera. Algunas lo hacen bajo el modelo de arrendamiento urbano y otras dentro del marco que se rigen las residencias de estudiantes. Desde Coword queremos preservar los intereses de todos los actores y levantar puentes con las administraciones públicas proponiendo soluciones y alternativas que permitan dar seguridad jurídica y respuesta social a la demanda real que cada vez es mayor".

Proyecto fotovoltaico

Merlin será el mayor productor de energía de autoconsumo en la península

Merlin Properties se va a posicionar como el mayor productor de energía fotovoltaica en instalaciones de autoconsumo de la Península dentro del sector inmobiliario. Para ello la socimi ha lanzado un ambicioso proyecto fotovoltaico que afecta a las tres áreas en las que opera: oficinas, logística y centros comerciales. Este proyecto se inicia con una primera fase en la que ya se han ejecutado con éxito tres planes pilotos: en su nave logística de Meco, así co-

mo en dos edificios de oficinas ubicados en la ciudad de Madrid: en el Parque Empresarial de Sanchinarro y en el edificio Aquamarina. Debido a la gran acogida de este proyecto por parte de sus inquilinos, la compañía continuará instalando placas fotovoltaicas sobre las cubiertas de 24 activos de su cartera, con una inversión de 26,1 millones de euros y una capacidad instalada de 37,1 MWp (Megavatios pico).

1.200 viviendas en 2021

Pryconsa, un gigante del sector que entregará 5.000 viviendas hasta 2024

Pryconsa se ratifica como una de las grandes promotoras con un objetivo de entregas en los próximos cuatro años de algo más de 5.000 viviendas. Marco Colomer, presidente de la compañía, dio a conocer las principales magnitudes de este gigante, que celebra su 55 aniversario alcanzando las 70.000 viviendas a sus espaldas. Con el plan previsto, que comprende la entrega de unas 1.200 viviendas este año, Pryconsa espera alcanzar una fac-

turación de unos 350 millones. Asimismo, según apuntó Colomer, el objetivo de la empresa -con una bolsa de suelo con capacidad para levantar 20.000 viviendas y un valor de 800 millones-, seguirá realizando nuevas adquisiciones. Pryconsa se ha lanzado al mercado del alquiler explorando dos vías, ya que van a construir una cartera que se quedarán como patrimonialistas y también están alcanzando acuerdos con terceros para llaves en mano.

Expansión geográfica

Tinsa llega a América Central con la compra de una tasadora costarricense

Tinsa desembarca en América Central con la compra de una participación mayoritaria en el negocio en Costa Rica de la tasadora Valorinmueble.com Conecam (VICN) Esta operación está en línea con la estrategia de crecimiento mediante la integración de compañías locales líderes, representa el inicio de la expansión de Tinsa en América Central y el Caribe. "Desde Costa Rica avanzaremos en nuestro objetivo de crecer en América Central y el Caribe, don-

de ya estamos analizando mercados con gran potencial, como República Dominicana o Panamá", explica Ignacio Martos, CEO del grupo Tinsa. Los asesores de Tinsa han sido KPMG en el desarrollo de la *due diligence* financiera y Núcleo Abogados como asesor legal. Por parte de Valorinmueble.com, Asesores & Consultores Empresariales (ACESA) realizó el análisis financiero y Consortium Legal la consultoría legal.

Alianza

EQT Exeter y Moraval invertirán 500 millones en residencias de estudiantes

EQT Exeter aterriza en el mercado español de las residencias de estudiantes y lo hace de la mano del mayor promotor local de este tipo de inmuebles, el Grupo Moraval. Ambas compañías han firmado una *joint venture* con la que esperan invertir unos 500 millones "en los próximos dos o tres años, si bien, el periodo dependerá de las oportunidades", apunta Carlos Molero, managing director y asesor de inversiones para EQT Exeter, que asegura que cuen-

ta ya con un *pipeline* importante. De momento, la alianza arranca con dos proyectos que están localizados en Sevilla y Málaga y albergan aproximadamente 1.150 y 350 camas, respectivamente. La construcción del inmueble en Sevilla ya ha comenzado y se espera que esté operativo para el curso académico 2022/2023, mientras que el de Málaga estará previsiblemente operativo para el curso académico de 2024/2025.



Daniel Tienda y Juan Moncada
Socio y managing associate de Cases&Lacambra

El 'coliving' demanda una normativa específica

El *coliving* se ha convertido en una alternativa ocupacional en crecimiento en los últimos años en España. Esta fórmula, evolucionada del *coworking*, se asemeja a la figura del arrendamiento y en ella se comparten espacios comunes del resto de la vivienda o del inmueble con otros ocupantes con los cuales, generalmente, existen ciertas características o perfiles similares.

El *coliving* es un modelo residencial colaborativo, nacido en los siglos XIX y XX, y que adopta su fórmula contemporánea en Londres y en San Francisco como alternativa ocupacional ante la falta de vivienda asequible. En España es un modelo residencial que se está consolidando, especialmente en los núcleos urbanos de ciudades como Barcelona y Madrid donde existe una creciente demanda de este tipo residencial.

Sin embargo, su encaje jurídico es complejo por la combinación de usos residenciales y terciarios. El *coliving* es una suerte de "estancia residencial prolongada con objetivo profesional o formativo", sin concepto claro y definido en nuestro ordenamiento jurídico. Se mezclan varias figuras y no hay un encaje regulado específico lo que hace necesario analizar individualmente cada proyecto y recurrir a las normas reguladoras de los contratos típicos más afines a esta figura y, especialmente, por vis atractiva, a la normativa general del Código Civil del contrato de arrendamiento (arts. 1.542 y ss. del código civil).

Así, el *coliving* no es un arrendamiento compartido o por habitaciones en sí mismo, por lo que se aleja de las figuras como el "hospedaje" o cesión temporal de habitación de espacio habitable a cambio de un precio; o el "derecho de habitación", variante del derecho de usufructo por el cual una persona tiene derecho o facultad de ocupar en una casa ajena las piezas necesarias para sí y para las personas de su familia (art. 523 a 529 del Código Civil).

Por otro lado, tampoco es un arrendamiento sujeto a la Ley de Arrendamientos Urbanos ya que no tiene como propósito satisfacer la "necesidad



dad permanente de vivienda". Puestos a encontrar una similitud o figura más cercana, el *coliving* se aproxima más a las figuras de los "apartahoteles" o a las residencias de estudiantes, aunque en el caso del *coliving*, el público objetivo suele tener un perfil específico parecido. También existe cierta similitud con los apartamentos turísticos, cercanos a la normativa hotelera. Sin embargo, éstas alternativas son soluciones habitacionales distintas.

Desde el punto de vista urbanístico, cierta doctrina acerca el *coliving* al uso hotelero o turístico. En este sentido, normas como el artículo 7 del Decreto 159/2003, de 10 de julio, de ordenación de establecimientos hoteleros de la Comunidad de Madrid, ofrecen una puerta abierta a estas formas de alojamiento. La normativa catalana ha introducido dos tipos alternativos de propiedad como la propiedad compartida o la propiedad temporal (*timeshare*) con el objeto de facilitar precisamente la entrada a los nuevos modelos internacionales residenciales como el *coworking* o el *coliving*.

El acercamiento al uso terciario marca precisamente la necesidad de revisar si los suelos permiten usos compatibles, y los parámetros urbanísticos, tales como la normativa de habitabilidad mínima y de calidad, que resulten de aplicación. Esta compleja realidad normativa exige ajustar el proyecto, lo que en algunas ocasiones demanda un encaje jurídico específico.



■
**Su encaje en el marco
 jurídico es complejo
 debido a la combinación
 de usos residenciales
 y terciarios**
 ■

La normativa actual no es lo suficientemente precisa. El sector demanda un escenario jurídico claro, flexible y seguro que permita consolidar aún más el mercado español y dar respuesta a las alternativas habitacionales que se sumen a las ya tradicionales de propiedad y alquiler.

En definitiva, las Administraciones deben continuar con el esfuerzo iniciado para dar respuesta a la creciente demanda, tanto de inversores como de usuarios, de forma que se unan esfuerzos para la consecución del objetivo común de buscar soluciones que faciliten el acceso a la vivienda, y a la vez atraigan inversión a España.



La logística contará con casi 900.000 m² más en 2022

La contratación en activos logísticos ha aumentado en el primer trimestre de 2021. La mayor parte de las operaciones han sido protagonizadas por operadores de 'ecommerce', según JLL

El Economista.

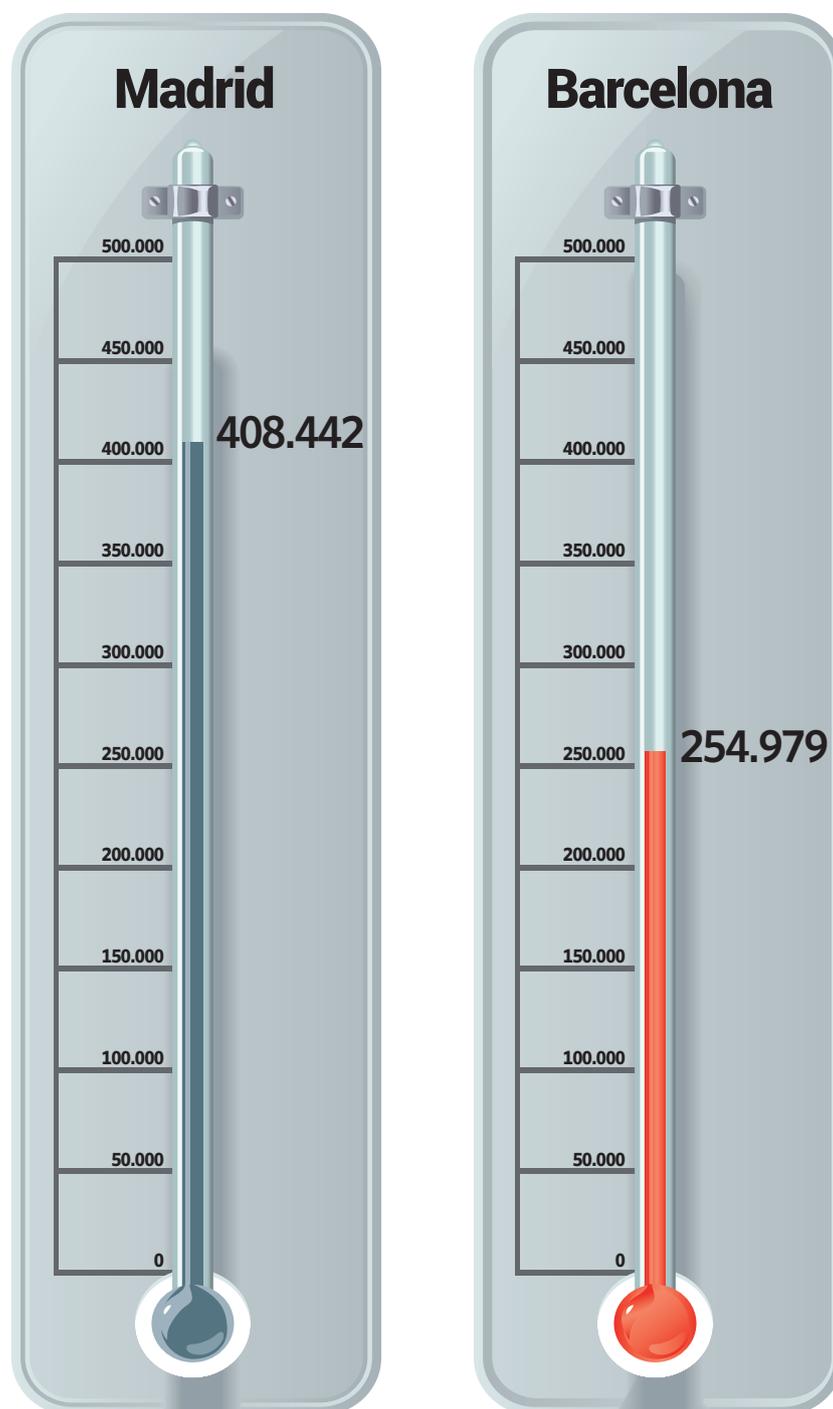
La contratación en activos logísticos ha aumentado en el primer trimestre de 2021 en comparación con el mismo periodo del año anterior. Para 2021 y 2022 se prevé que se añadan al mercado alrededor de 640.000 metros en Madrid y 233.000 metros en Barcelona de nuevo producto logístico. Tras un periodo de estabilidad de rentas en 5,5 euros por metro al mes, la renta *prime* en Madrid se incrementó un 4,5% al año y también al trimestre, como consecuencia del aumento de la demanda generada por el auge del *ecommerce* y por el inicio de la estabilidad entre oferta y demanda, así como una mayor competencia en el mercado.

En Barcelona, en el primer trimestre de 2021 las rentas *prime* se han incrementado un 3% interanual y también trimestral -tras la estabilidad de las rentas desde el último trimestre de 2019 y durante 2020 se situaron en los 6,8 euros por metro al mes-, dada la fortaleza de la demanda y la disponibilidad relativamente limitada. En cuanto a la contratación, en Madrid se alcanzó los 410.000 metros en el primer trimestre, con un fuerte aumento interanual (+165%) y trimestral (+60%). La empresa Grupo Carreras ha protagonizado la mayor operación del trimestre en Illescas, donde ha ocupado 86.000 metros y en la que JLL ha actuado como agente.

Por su parte, la contratación en Barcelona se situó alrededor de 255.000 metros en el primer trimestre, lo que representó elevados crecimientos del 142% al año y 168% al trimestre. La mayor parte de las operaciones han sido protagonizadas por operadores de *ecommerce*. La ocupación de una nave de 140.000 metros en Figueras (Gerona) se posiciona como la más relevante del primer trimestre. En lo referente a la tasa de disponibilidad, durante el primer trimestre se entregaron en Madrid cerca de 115.000 metros y unos 63.000 metros en Barcelona. Con estos datos, la tasa de disponibilidad disminuyó ligeramente con respecto al trimestre anterior tanto en Madrid, hasta alcanzar el 8,40%, como en Barcelona, hasta el 2,23%.

Contratación logística (I trimestre 2021)

En metros cuadrados



Fuente: JLL.

elEconomista



Nature
**SON
PARC**
by Quabit

quabitsonparc.com



VISITA NUESTRO **SHOWROOM**

Vive una experiencia **360°** en el corazón de Madrid *C/ Poeta Joan Maragall, 1 Planta 12*

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

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

Quabit 
Inmobiliaria

La pandemia pone en valor la inversión en fincas rústicas

Una tendencia que aumentará en los próximos años en Europa, siguiendo el ejemplo de EE.UU. Invertir en tierras de cultivo y agrarias te da una rentabilidad del 5-6%

Luzmelía Torres. Fotos: istock

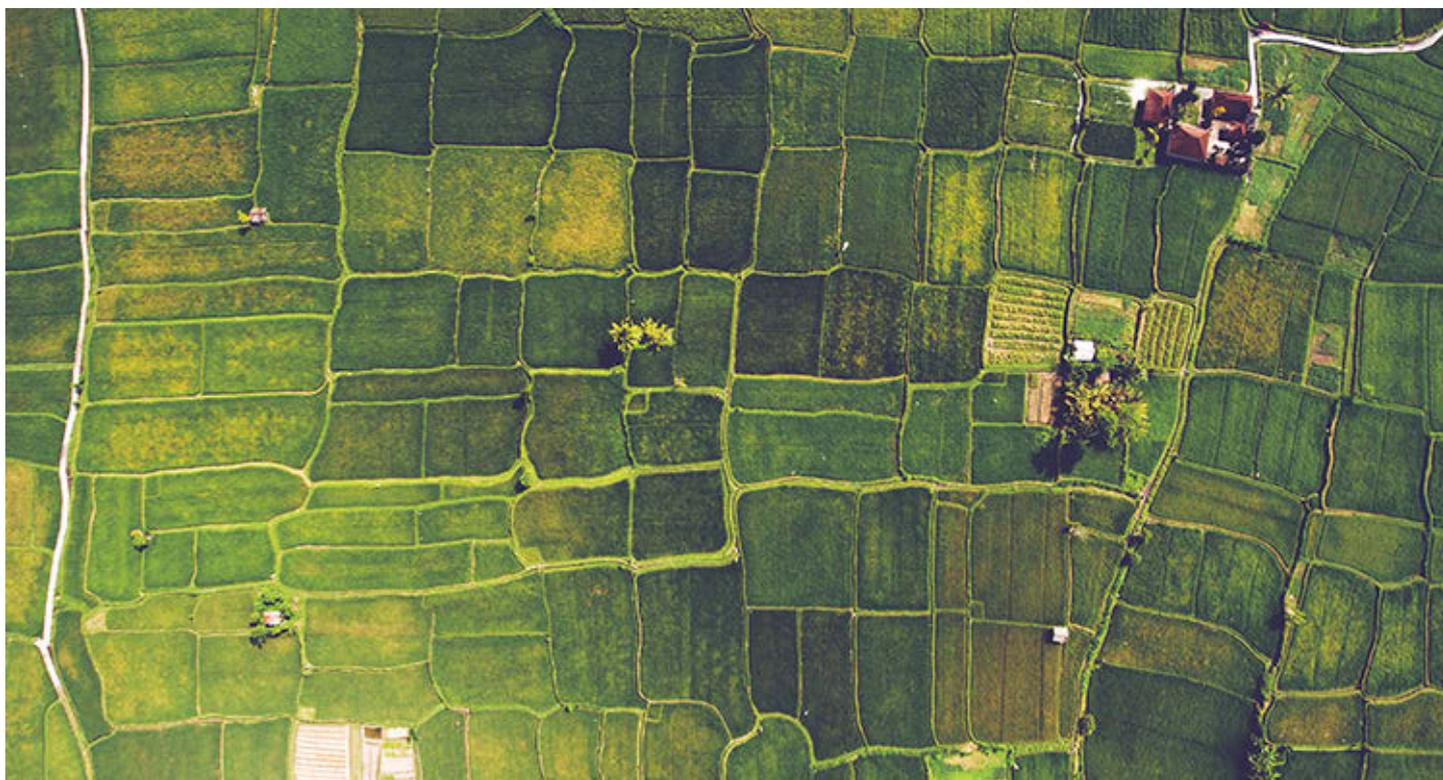
La pandemia vuelve a poner en relieve el valor refugio de la inversión en fincas rústicas. El objeto de inversión en estos activos es que suelen mantener un comportamiento estable en todo momento, por lo que no existen serios riesgos de devaluación en ninguna circunstancia. Además de la posibilidad de dedicar la finca rústica a diferentes usos. Las posibilidades de sacar rendimientos a una finca rústica son muchas, y van desde explotaciones ganaderas y agrícolas (viñedos, olivares, frutales...) hasta la construcción de alojamientos turísticos, campings o centros de turismo activos, dependiendo de cuál sea la normativa del municipio en el que se encuentre.

Sea cual sea el uso que se quiera dar a la finca, es fundamental conocer en profundidad la normativa del territorio en la que se ubique. Dependiendo de esta, el inversionista podrá saber si es posible instalar un tipo u otro de negocio. Si el objetivo es simplemente el descanso, el comprador debe saber si es posible la instalación de algún tipo de construcción de pequeño tamaño o de alguna casa móvil o prefabricada.

A la hora de elegir una finca rústica es importante la localización, elegir una finca cuya situa-



Estos activos suelen mantener un comportamiento estable en todo momento sin serios riesgos de devaluación. : Istock



A la hora de invertir, es importante la localización, hay que elegir una finca una cuya situación permita un buen acceso. istock

ción permita un buen acceso, especialmente si se le quiere dar un uso intensivo. En cuanto a los servicios, siempre será más conveniente adquirir la finca en zonas que permitan accesos a agua, luz e, incluso, internet. En cuanto a cuestiones legales y fiscales, antes de adquirir una finca rústica se recomienda comprobar que cumple con la legalidad, si se encuentra en un terreno protegido, si cuenta con cargas fiscales, etc. Es el mejor modo de no encontrarse con sorpresas desagradables una vez se haya firmado el contrato de compraventa.

Según un informe de la consultora Gesvalt, "la inversión en las tierras de cultivo y agrarias se incrementará en los próximos años en Europa, siguiendo la tendencia marcada en Estados Unidos". Gesvalt afirma que los fondos de inversión están apostando por este tipo de activos ante las perspectivas de crecimiento poblacional mundial, las futuras necesidades de alimentación y el complejo entorno financiero actual, con escasas oportunidades de obtener una alta rentabilidad.

"En los últimos años los fondos de inversión han comenzado a apostar con firmeza en Europa por este tipo de activo, que ha dejado de ser un elemento residual de las carteras más conservadoras a convertirse en un activo a considerar a la hora obtener rentabilidad", afirman en Gesvalt. Además, el estudio señala que, aunque la tendencia ya se había detectado, sobre todo en el continente americano con

inversiones de grandes magnates como Bill Gates (Microsoft), Jeff Bezos (Amazon) o Ted Turner (CNN) entre otros, recientemente esta evolución se ha extendido a Europa.

Para Gesvalt, el principal motivo, es la previsión de crecimiento poblacional mundial y las consiguientes necesidades de alimentación. De acuerdo a datos de la ONU, el número global de personas superará los 10.000 millones en 2050, lo que conlleva

60%

En los próximos 10 años se prevé un aumento de las necesidades de producción del 60%

ría haber multiplicado por cuatro su número en un siglo. De hecho, solo en los próximos diez años se espera, según la FAO, un aumento en las necesidades de producción de entorno al 60%.

El crecimiento del interés por estos activos se ha visto acentuado durante la pandemia. El interés general que representan los productos alimentarios, la necesidad manifiesta de inversión para su producción y el complejo entorno financiero actual, con bajos tipos de inversión y escasas oportunidades que ofrezcan gran rentabilidad, han incentivado todavía más la apuesta por este sector

como un valor refugio, con una buena rentabilidad y resiliente ante las crisis.

Gilmar Consulting Inmobiliario cuenta con un departamento de fincas rústicas, donde gestionan la compraventa de fincas de alto nivel. Cuentan en su cartera con fincas ganaderas, agrícolas, cinegéticas, de recreo, etc. "Estamos notando un incremento del interés por parte de los inversores en fincas de producción, básicamente y como parámetros iniciales se fijan en que sean fincas que tengan agua, con buenos accesos y con derechos de la Política Agraria Común (PAC), en cuanto a la tipología que más buscan son fincas agrícolas y más concretamente explotaciones de olivar, viña, almendro o pistacho en producción" afirma Juan Fraile, director del departamento de Fincas Rústicas de Gilmar Consulting Inmobiliario.

Rentabilidades

La rentabilidad es lo que más incentiva al inversor. "Esta tipología de fincas bien gestionadas y en plena producción pueden moverse en rentabilidades por encima del 5-6%, lógicamente requieren una inversión alta que varía mucho dependiendo de la zona, edad y marco de plantación de los cultivos y si existen o no más instalaciones. En la compra de este tipo de fincas se están fijando principalmente clientes nacionales y fondos de inversión. Nos encontramos en un momento magnífico para invertir en campo ya que siempre históricamente ha sido un valor seguro en el cual han confiado las principales fortunas", afirma Juan Fraile.

En esta misma línea Bidx1, el *marketplace* inmobiliario digital especializado en la compraventa de propiedades *online*, afirma que es un sector muy interesante de cara al futuro y en sus distintas variedades. "Los activos rústicos bien gestionados están teniendo rentabilidades muy interesantes, y son mu-

chos los inversores que están enfocándose en este mercado. Además, la gestión de los mismos de cara a terceros está creciendo de forma notoria y son muchas las empresas dedicadas a ello de manera profesional. Las fincas cinegéticas y de ocio están despertando un gran interés tanto en el inversor nacional como internacional", declara Javier de Pablo, CEO de Bidx1 España.

La Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb) es una de las entidades que más suelo rústico tiene. Es propietaria, en toda la geografía española, de un elevado volumen de activos inmobiliarios y en concreto su cartera de suelo rústico asciende a 3.380 unidades valoradas en 431 millones de euros, y se reparte por todas las comunidades autónomas, aunque el mayor volumen se localiza en la Comunidad Valenciana, con el 47% de los activos, Galicia, con el 13%, y Madrid, con el 7,5%.

Sareb acaba de firmar un acuerdo con la Asociación Agraria Jóvenes Agricultores (Asaja) para impulsar la comercialización de 3.380 suelos rústicos entre agricultores y ganaderos. El sector agroa-

Los fondos de inversión han comenzado a apostar en Europa por este tipo de activo

limentario se ha convertido en objeto de deseo de fondos de capital y algún que otro *family office* en busca de rentabilidades seguras. Según expertos del sector habría en torno a cuarenta fondos que invierten en el agro español. Muchos de ellos entraron gracias a Sareb en este sector a raíz de la pasada crisis económica.



Según los expertos, hay en torno a 40 fondos de capital que invierten en el agro español. : Istock



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com

Las terrazas se integran como una extensión más del salón

La última tendencias en decoración se basa en que no existen 'límites', considerando la terraza una estancia más de la vivienda

Luzmelia Torres.



Promoción de obra nueva Isla de Pedrosa de Gestilar en Valdebebas, al noreste de Madrid. Gestilar

El 2020 será recordado por el año de la pandemia, fueron meses encerrados en casa durante el Estado de Alarma teletrabajando y todo esto nos llevó a valorar más que nunca los espacios al exterior en nuestras viviendas. Las terrazas han cobrado todo el protagonismo hasta el punto de integrarse en las viviendas como una extensión más del salón.

“El planteamiento de la terraza o jardín es totalmente distinto al de hace unos años. Ahora percibimos los espacios exteriores como una extensión del salón u otras estancias, generando un dialogo de conexión entre espacios. A la hora de plantear el diseño de interior, el exterior se conecta en plano y visualmente con los distintos espacios de la vivienda, eliminando esa separación que existía y generando espacios de continuidad estética y funcional”, afirma Silvia Gómez Tortosa, directora de diseño e interiorismo de Aedas Homes.

¿Cómo integramos el exterior a nuestras viviendas? Silvia Gómez Tortosa nos da cinco claves:

1.-Con pavimentos continuos que cumplen con los requisitos técnicos y que prolongan los espacios de dentro hacia afuera, eliminando barreras visuales, lo que nos aportan un mejor acabado, estética y profundidad.

2.-Ampliando los ventanales y huecos de luz, de tal forma que integramos el exterior en su totalidad y ganamos luminosidad en nuestra vivienda ya que tenemos una entrada de luz natural mucho mayor. Además, conseguimos un ahorro energético importante.

3.-Mobiliario: La clave para integrar espacios es trabajar también en un diseño de interior que comprenda el todo. Es fundamental elegir un mobiliario específico de exterior que responda a una misma línea de estilo para ambos espacios en tonalidades, acabados, colores, y de estilo.



La tendencia en las viviendas son salones diáfanos. iStock



Promoción de obra nueva 'Ulloa IV' de Aedas Homes en Alcorcón (Madrid). eE

4.-Iluminación: Al conectar el salón y la terraza o el jardín, el espacio exterior demanda una iluminación más sutil para crear ambiente. Esta iluminación funciona en techo -en la zona de comedor y en pared; además, a través de una iluminación puntual, indirecta, conseguimos una transición a un ambiente más tranquilo y relajado, ganando al mismo tiempo en profundidad.

5.-Plantas: Además de darle una estética más atractiva, gracias a las plantas logramos aportar frescor a la vivienda e integrar espacios de manera más natural, siendo más funcional en los extremos o recorriendo un tramo del perímetro.

En esta misma línea trabaja Gestilar, "una de las últimas tendencias en decoración se basa en que no existen "límites" o, al menos, deben ser muy difusos, considerando la terraza una estancia más de la vivienda; y es que, en muchas ocasiones, nada tiene que ver el interior con el exterior, perdiendo así la esencia personal y la continuidad decorativa. Esto se consigue con una misma línea cromática y un mobiliario similar al de la estancia contigua, logrando así una sensación de uniformidad para que el espacio fluya", afirman desde la promotora.

¿Cómo decorar la terraza?

Se trata de dar continuidad al salón con la terraza y para ello hay que pensar en los detalles. Según Gestilar, si los cojines del salón tienen motivos tribales, hay que seguir en esta línea también en la terraza añadiendo velas, cojines o cuadros. Sin duda, uno de los puntos fuertes sobre cómo decorar una terraza es el punto de conexión con la naturaleza a través de las plantas. Se pueden poner un par de "macetas colgantes" en alguna esquina y situarlas en diferentes alturas, esto aportará mucho dinamismo y dará un toque de originalidad.

Pero también podemos ir más allá y pensar en un "jardín vertical", utilizando paneles de madera, para

El Interiorismo juega un papel relevante en la promoción residencial

crear un espacio natural en el que el protagonismo lo tengan las plantas; paredes vegetales que aportarán frescura a la terraza.

La terraza es un lugar para disfrutar, pensada normalmente para el ocio, ya sea en un modo más "relax" o para disfrutar de una velada más animada con amigos. Por eso, el ambiente que se cree es primordial. Para ello Gestilar nos aconseja no poner focos de luz directos sino pequeños puntos de iluminación. Usar pequeñas bombillas colgadas en el techo, o a lo largo de la pared o, por ejemplo, alrededor de una planta -como en los árboles de navidad-. Si se opta por lámparas, tienen que ser de luz tenue y que estén repartidas en diversos puntos de la terraza. Y cómo no, las velas o faroles, que, puestos encima de la mesa o en el suelo, darán calidez, ambientarán el espacio y darán un toque bohemio en la decoración.

El reto de enfrentarse a la decoración de la vivienda no es una cosa fácil, ya que hay multitud de aspectos a tener en cuenta para garantizar que el resultado sea el óptimo y esperado. Lo más importante es analizar y entender el uso que vamos a darle al espacio, en función de nuestros hábitos, costum-



Residencial Q de Metrovacesa en Valencia que incluirá los muebles de iKea. eE

Metrovacesa cierra un acuerdo con Ikea para amueblar y decorar sus viviendas

La promotora ha firmado un acuerdo con IKEA, compañía sueca dedicada a la fabricación y venta minorista de muebles y decoración, para ofrecer un servicio exclusivo de decoración de interiores para los compradores de las viviendas de Residencial Q, en Valencia. Con esta alianza, la promotora busca dar un paso más en el servicio de atención al cliente, tratando de ofrecer la máxima perso-

nalización y apoyo a sus clientes en todo el proceso de creación de sus viviendas. Metrovacesa pone a disposición de los residentes un servicio de asesoramiento en decoración, venta de mobiliario y posterior transporte y montaje. Los clientes se beneficiarán de condiciones de financiación especiales y podrán utilizar la tarjeta IKEA VISA para financiar las compras de mobiliario sin intereses.

bres y necesidades. Actualmente, muchas promotoras tienen su propio departamento de interiorismo. Es el caso de Aedas Homes que creó el servicio LIVING a través del que ofrece a los clientes la opción de contratar el diseño interior de sus viviendas. "Construimos la casa y también le damos vida, acondicionando los espacios a gusto de nuestros clientes. Con LIVING, ofrecemos proyectos de decoración a medida de sus necesidades y presupuesto con trabajos integrales o por estancias", explica Silvia Gómez Tortosa.

El servicio LIVING supone una serie de ventajas. La primera, un doble ahorro: económico y de tiempo. Los proyectos contemplan beneficios y descuentos por ser clientes de Aedas Homes y, por otra parte, hacen posible que las viviendas se entreguen amuebladas en la firma de la escritura de compraventa. Otra de las ventajas, como comenta Silvia Gómez Tortosa, es el hecho de que el cliente delega en un mismo equipo todas las tareas para ejecutar el proyecto, el diseño, la compra de mobiliario y las gestiones hasta que se entrega la casa lista para entrar a vivir

Otra de las grandes promotoras que ha creado su propio departamento de interiorismo es Vía Célere a través de Célere Lifestyle, que agrupa todos los servicios que tienen las viviendas Vía Célere - como las zonas comunes, donde destaca la sala social-gourmet, la sala de estudio o la sala de belleza-, con el objetivo de dar al cliente un servicio de interiorismo y la personalización completa de las viviendas.

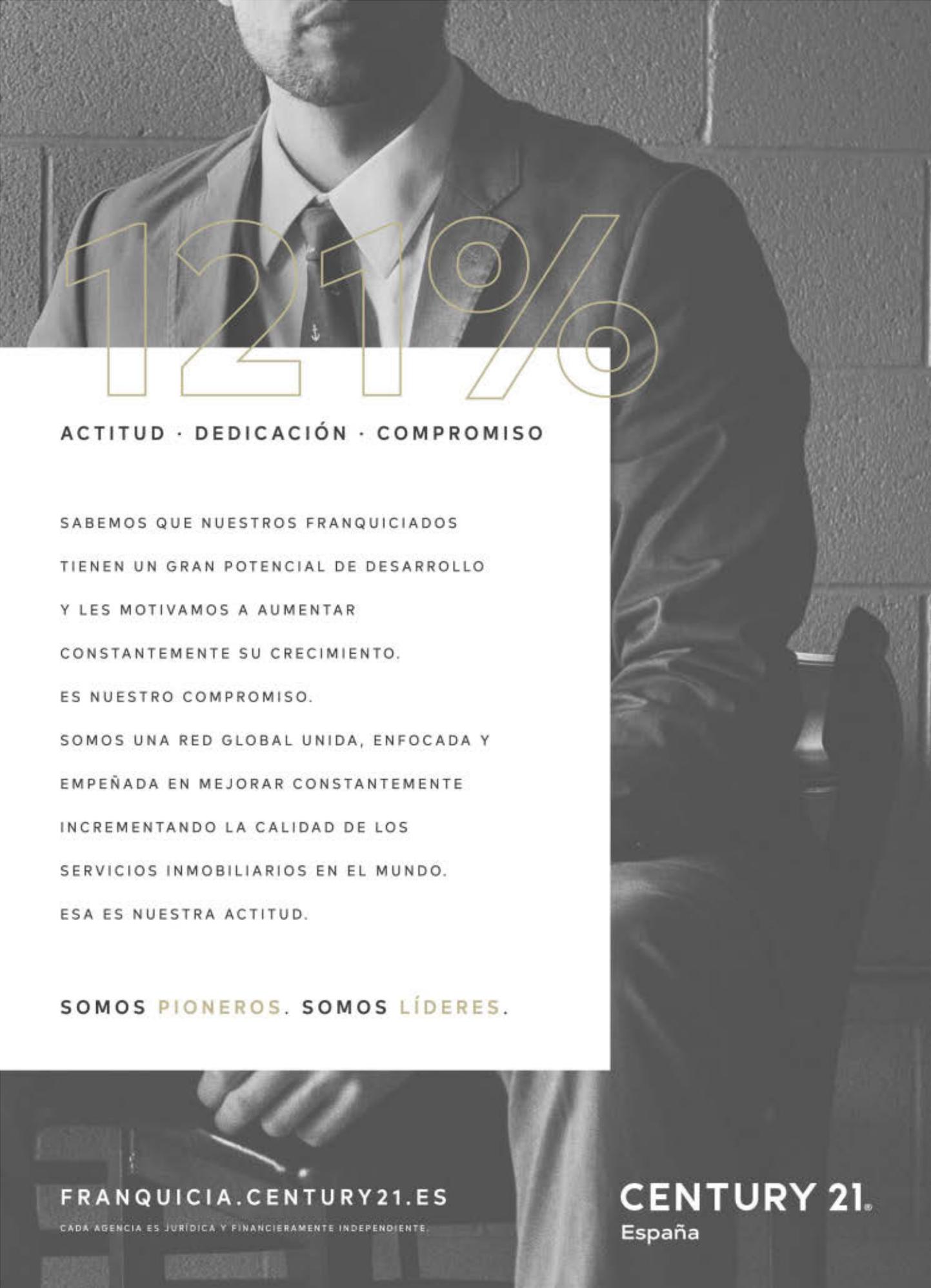
El Interiorismo juega un papel relevante como elemento de venta en la promoción residencial. Según los expertos del sector, la posibilidad de ofrecer viviendas personalizadas a través del interiorismo funciona como un aspecto que revaloriza el inmue-



El mobiliario de la terraza tiene que estar en línea con el estilo del salón. iStock

ble, ya que la personalización aporta un gran valor añadido al activo residencial y lo diferencia del resto de viviendas que se ofertan en el mercado. Sin embargo, estas tendencias no se erigen como uno de los elementos más determinantes y decisivos en el proceso de compra, que sigue estando determinado primero por la ubicación y, a continuación, por el precio y por las zonas comunes que ofrezcan los proyectos residenciales.

La tendencia al diseño ya forma parte de la demanda del cliente para adaptar un espacio a las necesidades concretas de las personas que habitarán las viviendas y es por ello que el interiorismo está cobrando cada vez más relevancia en el sector residencial de nuestro país. No solo se considera una parte fundamental dentro del proceso de promoción de obra nueva, sino también una cuestión prioritaria para que las reformas de viviendas tengan éxito.



121%

ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.

SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21.
España



Ignasi Vives
Abogado de Sanahuja Miranda

Suspensión de los desahucios: sí, pero con compensación al pequeño propietario

Da lo suyo al dueño y gozarás de buen sueño. Uno de los principales problemas que ha traído el Covid-19 y la crisis económica consecuente ha sido la incapacidad de las familias para afrontar sus deudas. La morosidad bancaria, según datos del INE, se sitúa en el 4,6% del total de crédito concedido, y ante esta situación, era necesaria la intervención estatal para garantizar que el impacto en los colectivos más vulnerables fuera el menor posible.

En este sentido, el gobierno de España aprobó en diciembre el Real Decreto Ley 37/2020, que regulaba la moratoria de los desahucios y los contratos de alquiler y la suspensión de los lanzamientos hasta que se decretara el fin del estado de alarma y el pasado abril decidió prorrogar este decreto hasta el 9 de agosto.

Conocida como "Ley Anti-desahucios", esta normativa tendrá efectos, en la práctica, hasta el 9 de septiembre, ya que agosto es un período inhábil para los juzgados. Aunque el estado de alarma sanitario acabe, la crisis económica prosigue, por lo que la prórroga es necesaria, ya que supone un alivio y un soplo de aire fresco para los colectivos más vulnerables y cuya situación económica se ha visto gravemente perjudicada como consecuencia de la pandemia.

Una solución a medias

Aunque positiva para el interés general, la suspensión de los procedimientos de desahucios es insuficiente para solucionar la problemática de la emergencia habitacional. La regulación no deja de ser un brindis al sol si no va acompañada de un paquete de inversiones y recursos que permitan a las administraciones hacer frente a las necesidades habitacionales de sus ciudadanos.

Además, con esta resolución se paralizan los procedimientos, pero no se acompaña de medios para los propietarios que se ven perjudicados por la falta de ingresos. Evidentemente, hay que prestar ayuda al inqui-



lino que por causas de fuerza mayor no puede hacer frente al pago del alquiler, pero también al propietario, que sufre igualmente los efectos de la crisis.

En este sentido hay que poner el foco en el pequeño propietario, que es el perfil mayoritario de tenedor de alquiler en España. Entendemos que si el que asume estas prórrogas es un gran tenedor no es un gran problema, ya que poseen recursos necesarios para afrontarlas.

Por poner un ejemplo, para una sociedad que tiene diez pisos en alquiler, hacer frente a la moratoria de uno de ellos no es un gran esfuerzo económico, pero si el propietario tiene uno o dos inmuebles y depende económicamente de estos ingresos, no se le puede dejar en la estacada.

Por ello, esta prórroga debería ir acompañada de un paquete de ayudas al propietario, para que él también pueda mitigar los efectos de la crisis económica en el mercado.



■
La normativa tendrá efectos hasta el 9 de septiembre, ya que agosto es un período inhábil para los juzgados
 ■

Un verano ¿sin desahucios?

A pesar de que la normativa está en vigor desde diciembre, los desahucios se siguen produciendo en ciudades como Barcelona. La suspensión del procedimiento no es automática, sino que se deberá instar un incidente de suspensión extraordinaria del desahucio o lanzamiento ante el juzgado que esté tramitando el asunto y para que se conceda la suspensión, el arrendatario deberá acreditar que reúne los requisitos establecidos en la normativa.

A grandes rasgos, se tiene que acreditar que el arrendatario se encuentra en una situación de desempleo o ERTE y que la renta más los gastos y suministros básicos sea superior o igual al 35% de los ingresos netos que recibe la totalidad de la unidad familiar. Una vez esté aportada toda la documentación, se deberá dar traslado a los servicios sociales para que en el plazo máximo de diez días valoren la situación de vulnerabilidad.

De no darse estas condiciones y por no estar afectados por el Covid directamente, los desahucios se seguirán produciendo. Se trata de una normativa de emergencia y hay que entenderla así, no establece un régimen general de prohibición de desahucios, sino que lo suspende en determinadas condiciones, siempre relacionadas con la crisis actual.

¿Se legitima la ocupación?

Por otro lado, especial polémica ha levantado la suspensión del procedimiento de desahucio y lanzamiento para las personas vulnerables sin alternativa habitacional, que para algunos es considerada como una "justificación y amparo" de la ocupación.

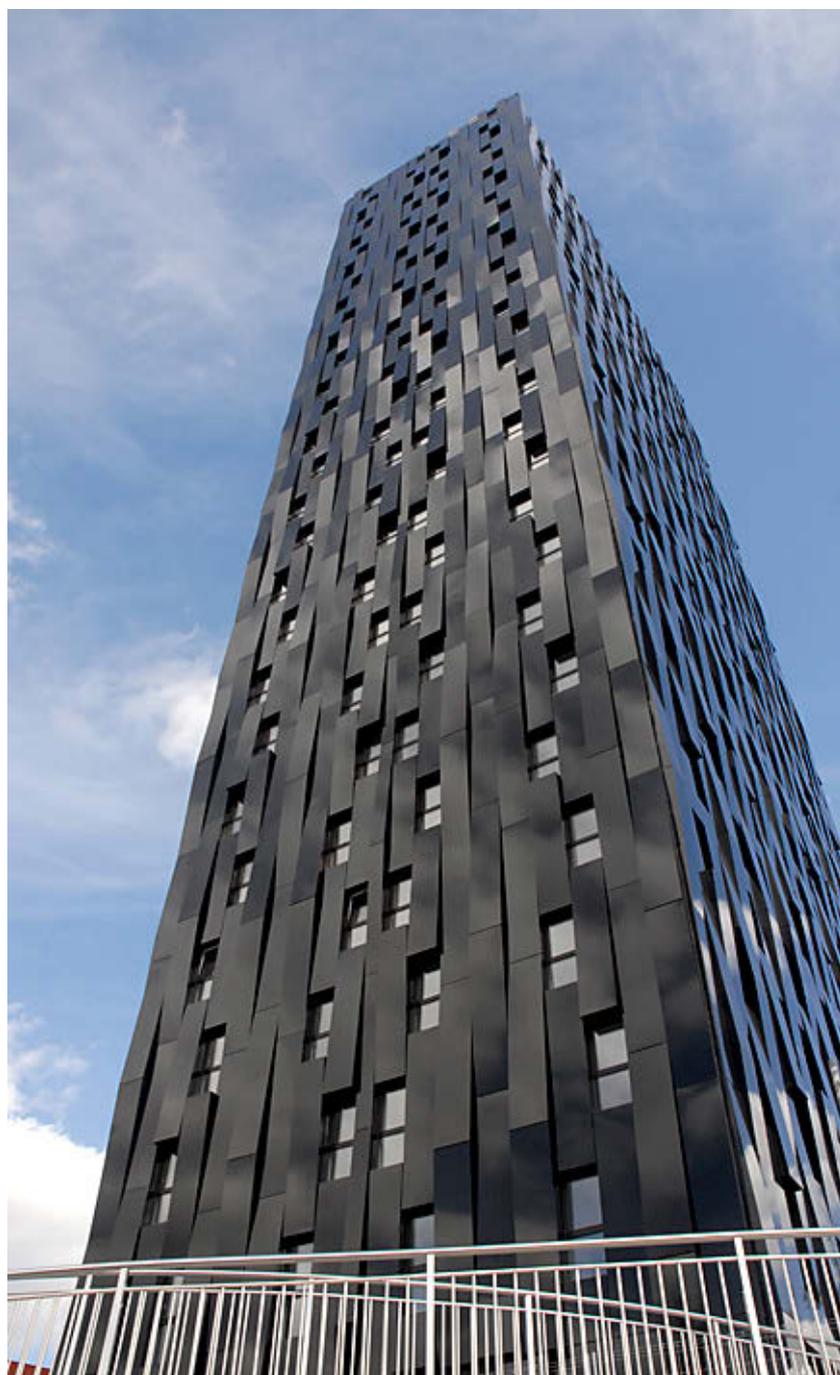
Esto se da porque se introduce la posibilidad de quienes estén ocupando una vivienda sin título que lo justifique, también se puedan acoger a la suspensión del procedimiento que se haya instado contra ellos. En todo caso, este procedimiento únicamente será aplicable en aquellos supuestos en que el propietario de la vivienda sea una persona jurídica o bien si es una persona física tiene que tener más de diez viviendas a su nombre (gran tenedor).

Asimismo, el ocupante de la vivienda igualmente deberá acreditar que se encuentra en una situación de vulnerabilidad económica y que la pandemia le ha provocado una pérdida sustancial de ingresos.

El edificio sostenible más alto del mundo se encuentra en Bilbao

Se trata de las torres Bolueta. La primera torre se terminó en 2018, convirtiéndose en el edificio certificado 'passivhaus' más alto del mundo. Una torre de 88 metros, 28 plantas con un total de 171 viviendas. La segunda torre se acabó en 2019. El proyecto ha sido diseñado por el estudio VArquitectos

Luzmelía Torres. Fotos: VArquitectos

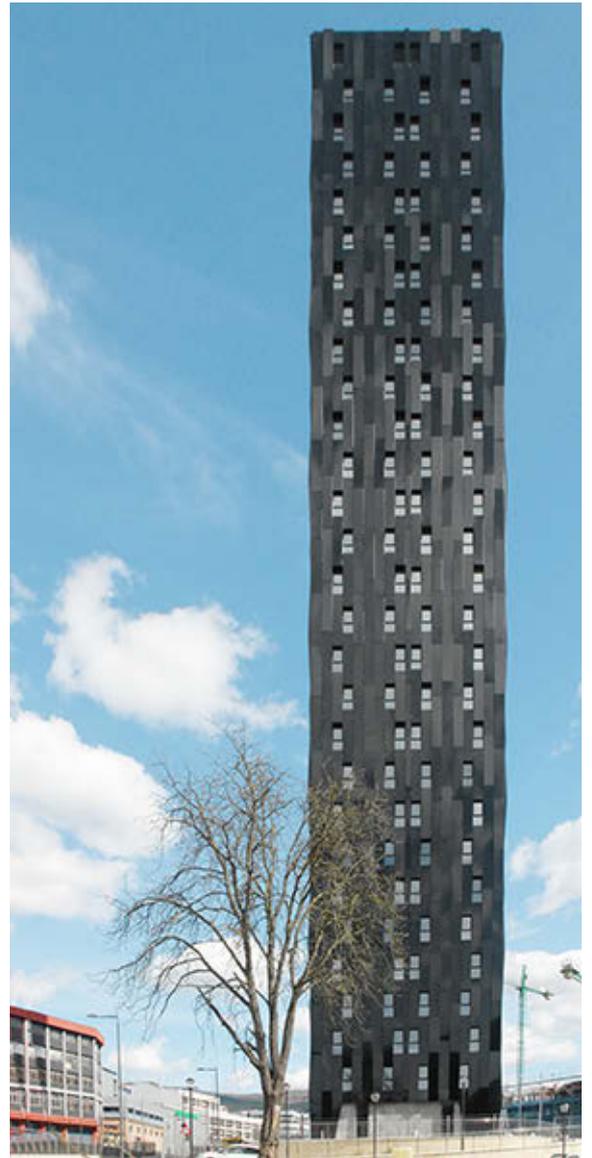


Torre de 88 metros en el barrio Bolueta, en Bilbao. V Arquitectos

El estudio VArquitectos han diseñado el edificio sostenible más alto del mundo en Bilbao. Se trata de las torres de Bolueta, que es el barrio donde se ubican. Un proyecto que comienza a gestarse en 2005. La empresa pública Visesa promueve una ordenación urbanística para albergar en el ámbito de Bolueta 1.100 viviendas en siete bloques, recuperando para la ciudad de esta manera un espacio muy degradado con actividad industrial pesada durante los últimos 250 años. En 2012 se convoca un concurso de arquitectura en el que VArquitectos resulta adjudicatario, para la redacción del proyecto y posterior dirección de obras de los dos primeros bloques, con una torre de B+27 y 171 viviendas, y otra de B+20 y 190 viviendas.

Durante el transcurso de la redacción del proyecto de ejecución, la propiedad solicitó una mejora en la eficiencia energética del edificio, y se valoró la viabilidad de adaptarlo al estándar Passivhaus. Para ello VArquitectos preparó un estudio con las mejoras precisas para alcanzar la categoría de edificio pasivo o de consumo casi nulo. Estas mejoras fueron:

- 1.-Aislamiento: La envolvente térmica exterior se mejora, hasta llegar a los 10cm de espesor, lo que unido a los 5cm del trasdosado interior compondrán el aislamiento de fachada. En cubierta 18cm de espesor, y en techo de baja, otros 10cm de aislamiento completan la envolvente térmica.
- 2.-Puentes térmicos: Se estudian todas las secciones constructivas para eliminar los puentes térmicos cuando es factible, o cuando menos se reducen al máximo. Se huye de soluciones comerciales para abaratar costes, utilizando materiales y técnicas constructivas tradicionales.
- 3.-Carpinterías de altas prestaciones: Se colocan carpinterías de PVC de alta eficiencia con vidrios de triple cámara con argón y espaciadores calientes. Esto permite reducir las pérdidas energéticas a través de los huecos en un 75%.
- 4.-Ventilación con recuperación de calor: un recuperador de alta eficiencia permitirá introducir aire lim-



La fachada se recubre con grandes piezas de aluminio, que se van quebrando con inclinaciones positivas y negativas. VARquitectos

pio del exterior, recuperando hasta el 90% del calor del aire viciado interior.

5. Hermeticidad: Es preciso que las viviendas sean estancas al paso del aire, para evitar infiltraciones no deseadas y poder garantizar la renovación precisa siempre, garantizando así la máxima calidad del aire interior. Se ha logrado una tasa de tan solo 0,37 renovaciones/hora de media.

Estas mejoras supusieron un sobrecosto del 3% del presupuesto de ejecución material, y con la eficiencia energética se consiguió mejorar un 80% el proyecto inicial, que obviamente cumplía la normativa vigente. Es importante destacar que el edificio está dentro de los mismos ratios económicos por metro cuadrado que cualquier otro bloque de viviendas de protección oficial (VPO) promovido por Gobierno Vasco. Esta era una de las premisas que se impusieron una vez se planteó alcanzar la máxima eficiencia energética posible.

La fachada se recubre con grandes piezas de aluminio, que se van quebrando con inclinaciones po-

sitivas y negativas rompiendo la escala del edificio, y con su acabado en alto brillo se consigue una sensación de ligereza vital dadas las dimensiones del edificio. Los colores elegidos para revestir estos dos edificios hacen referencia al pasado industrial de la zona, al carbón y al acero cuya presencia aún es palpable.

“Un edificio pasivo, implica unas reducciones en los consumos energéticos muy fuertes, en el entorno del 75%. En una gran ciudad, en la que las emisiones de los edificios pueden llegar a suponer más del 50% del total, construir edificios de alta eficiencia energética, supondría una reducción drástica de la contaminación en las mismas. Si en el parque residencial existente, se aplicasen estos criterios para su rehabilitación, las reducciones podrían llegar a ser hasta del 90%, por lo que los problemas de contaminación en las grandes ciudades quedarían en buena parte mitigados o incluso resueltos. Los edificios tienen que pasar de ser consumidores de energía a productores, y esto es algo que podría generalizarse en los próximos cinco años”, afirma Germán Velázquez, arquitecto de VARquitectos.



Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

El sector cree que no se debe dar de lado a la compra de vivienda

Durante muchas décadas los esfuerzos del Gobierno en materia de vivienda se centraron en lanzar al mercado vivienda de protección oficial para la venta y se dejó de lado el mercado del alquiler. Esto ha llevado a que España se haya convertido en uno de los países de la Unión Europea con uno de los parques de vivienda pública más escasos. Los datos muestran que en España se necesitan más de un millón de viviendas a precios asequibles para dar respuesta a la demanda actual.

Con el objetivo de solventar esta problemática el Ejecutivo ha puesto el foco en la construcción de nuevas viviendas públicas de alquiler con planes de colaboración público-privada. Una estrategia que también se ha puesto en marcha en distintas comunidades autónomas, que, de hecho, han tomado la delantera al gobierno central. Desde el sector celebran todas estas iniciativas, ya que creen que la única forma de frenar la escalada de precios del alquiler es aumentando de forma considerable la oferta de pisos y no intentando poner límites en una intervención del mercado que según explican se ha demostrado ineficiente en otras grandes capitales europeas.

Si bien, pese a estar de acuerdo con la apuesta por el alquiler las grandes firmas del sector echan en falta un impulso a la compra-venta de viviendas y más en un momento en el que la reactivación y el crecimiento del sector inmobiliario y de la construcción podría suponer un importante impulso para la economía española. Así, los promotores apuestan por que Gobierno tome cartas en el asunto y diseñe un plan para incentivar la compra de pisos, especialmente por parte de los jóvenes, ya que España se está convirtiendo en uno de los países europeos con la edad más tardía de emancipación. Para solucionar esto, el sector reclama que el Estado avale a aquellos jóvenes con capacidad de pago, pero sin solvencia en la compra de su primera vivienda.

EL PERSONAJE



Félix Abánades
Presidente de Quabit

Félix Abánades recibió la pasada semana el premio SIMA en la categoría 'Profesionales destacados del año'. El empresario, fundador de Quabit, recibió este reconocimiento por "su carrera entregada al sector, superando dificultades, incluso en los momentos más adversos, durante una trayectoria de más de treinta años, consiguiendo con valentía e ilusión sacar adelante su compañía y llevarla hasta los primeros puestos".

LA CIFRA

17,8
POR CIENTO

El mes de mayo se ha cerrado con una caída del precio del alquiler en España del 6% interanual hasta establecerse en 10,7 euros/m², según el último informe de precios publicado por Idealista. Además, el precio ha caído un 1,2% en el último trimestre y un 0,5% en los últimos 30 días. Una caída generalizada que se ha notado especialmente en las dos principales ciudades del país. Así, en Barcelona los pisos se han abaratado un 17,8%, mientras que en Madrid el alquiler ha caído un 13,4% en un año.

EL RETUITEO

[@susanadelariva](https://twitter.com/susanadelariva)

"El concepto de sostenibilidad hay que aterrizarlo en valor. Solo así dejará de ser visto como algo romántico, de largo plazo", afirma Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española en #SIMAPRO2021