

Revista mensual | 2 de diciembre de 2020 | N°49

Inmobiliaria

elEconomista.es

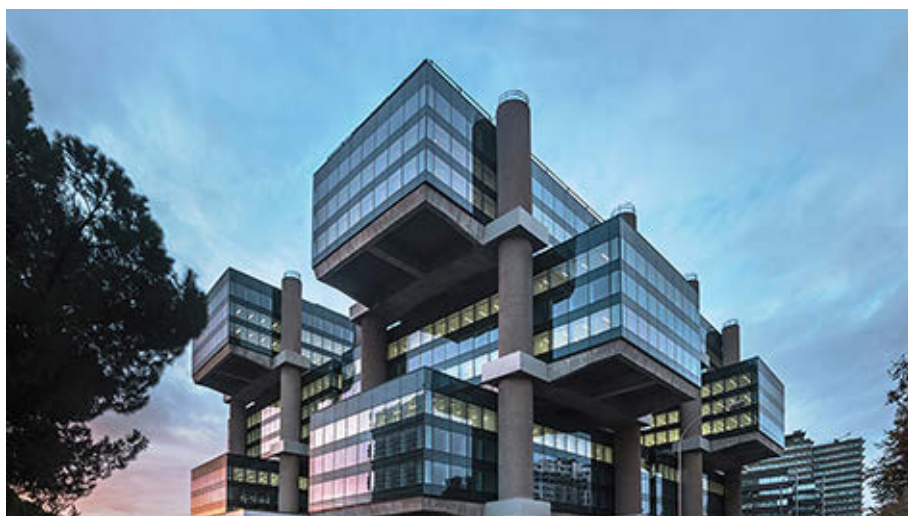
“NO PENSAMOS EN OPERACIONES CORPORATIVAS, APENAS TENEMOS DEUDA”

Entrevista a Jorge Pérez de Leza,
consejero delegado de Metrovacesa

ACTUALIDAD

LA TENDENCIA AL
TELETRABAJO NO ANULA
EL MERCADO DE OFICINAS





Actualidad | P6

El auge del teletrabajo no anula el mercado de oficinas

Un estudio de la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield afirma que el 70% de los encuestados prefieren ir a trabajar a la oficina.



Los Protagonistas | P16

El centro comercial es el mejor aliado del 'ecommerce'

El comercio digital crece un 25% al año. En la pandemia se disparó, pero al terminar el Estado de Alarma, el cliente volvió a la tienda.

Consultoría | P26

España necesita más de 100 residencias de ancianos al año

Es un sector muy potente para la economía y el empleo. Genera casi el 1% del PIB en España. En 2050 pasaremos de 9 a 16 millones de personas mayores de 64 años.

En Proyecto | P34

Hay prioridad por diseñar viviendas saludables y de consumo casi nulo

El sector inmobiliario trabaja para conseguir una construcción nueva y sostenible apoyándose en los ODS que aprobó la Agenda 2030.



Entrevista | P10

Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa

"No pensamos en operaciones corporativas, apenas tenemos deuda y contamos con suelo finalista".



Tendencia | P38

La industria de la construcción se digitaliza

Mientras el 'proptech' se va consolidando el 'builttech' o 'contech' emergen con fuerza en el mercado español con 500 empresas.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Luzmelia Torres



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 construcción es una industria que está en retroceso y necesita ganar productividad

La construcción, que abarca el sector inmobiliario, infraestructuras y estructuras industriales, es la industria más grande en la economía mundial, ya que representa el 13% del PIB mundial. El crecimiento anual de la productividad durante los últimos 20 años es muy bajo con respecto a otras industrias ya que es solo un tercio de los promedios económicos totales. Los escenarios de McKinsey Global Institute señalaba en junio 2020 que, si las cosas van bien, la actividad de construcción podría volver a niveles previos a la crisis a principios de 2021. Pero posteriores confinamientos a más largo plazo podrían significar que se prolongue hasta 2024 o incluso más tarde.

La construcción es una gran industria que supone 1,3 billones de dólares en los Estados Unidos: un ecosistema complejo de financiadores, propietarios, promotores, arquitectos, contratistas generales, subcontratistas, etc. Se calcula que en USA el 41% del valor de la construcción nacional está en propiedad residencial, el 25% en sector terciario y el 34% en proyectos industriales. Debido a que cada tipo de activo, e incluso los subactivos dentro de estas clases, tiende a involucrar a un conjunto diferente de partes interesadas y procesos, la mayoría de las empresas de construcción optan por especializarse en uno o pocos grupos de activos. En España lo que aporta la construcción al PIB es un 5%. Ahora estamos en un pequeño retroceso, pero en 2006-2007 estuvo entre el 10% y el 12%. Es una industria importante dentro del PIB que está en retroceso y que necesita ganar en productividad ya que está a la cola en digitalización. No es ningún secreto que la industria de la construcción ha tardado en innovar. A pesar del avance de la maquinaria pesada, la tecnología de drones y la visión por ordenador, la productividad de la construcción por trabajador apenas ha cambiado en décadas. Hoy en día, la mayoría de las empresas de construcción gastan menos del 2% del volumen de ventas anual en TI, según JB Knowledge Construction Technology.

Tal y como apunta Alfredo Díaz-Araque, experto en *proptech*, "la poca sofisticación tecnológica en las obras deriva en retrasos en el trabajo, presupuestos perdidos y un mayor riesgo de seguridad laboral. y es por ello, por lo que están surgiendo nuevas empresas tecnológicas para ayudar a resolver estos problemas".

EEUU, es el país que lidera la construcción digital porque tanto el consumidor final como las compañías constructoras están mucho más abiertos a innovar. Ione Ruete, directora de BBConstrumat & TechEstate, pone el ejemplo de viviendas modulares de diseño de autor que se están comercializando y que han logrado darle completamente la vuelta a las connotaciones negativas que puede tener el concepto de prefabricado. Los países escandinavos también tienen una posición avanzada, pero según Iona Ruete, "en España, generalmente las innovaciones no comienzan a ser adoptadas hasta que no las valida el mercado estadounidense, que es el que les da mayor visibilidad".

■
La industria de la construcción en España aporta al PIB un 5%. En los años 2006 y 2007 estuvo entre el 10 y 12%

■

Creemos en las personas

En **MERLIN Properties**, creemos en la tecnología para avanzar e innovar. Desarrollamos soluciones sostenibles que respetan el medioambiente y contribuimos al desarrollo responsable de las ciudades.

Construimos espacios que mejoran la calidad de vida de las personas.



merlinproperties.com



MERLIN

Hay que vivirlo

La tendencia al teletrabajo no anula el mercado de oficinas

Un estudio de la consultora Cushman & Wakefield afirma que el 70% de los encuestados prefieren ir a trabajar a la oficina. Ingleses, alemanes y franceses quieren invertir en Madrid

Luzmelía Torres.



Inmobiliaria

elEconomista.es



El edificio Los Cubos, es un icono de Madrid, que marca la tendencia del mercado de oficinas en la nueva era post-covid . Therus

El mercado de oficinas está sufriendo una transformación como consecuencia del Covid. ¿Cómo van a ser las nuevas oficinas en el futuro? Algunas voces en EEUU hablan de la muerte de las oficinas con el impulso del teletrabajo tras la pandemia, pero los expertos en España no comparten esta opinión, pero sí afirman que las oficinas se tienen que adaptarse al nuevo entorno creado por la pandemia con cambios en los edificios, re-negociación de rentas y adecuación de los espacios a las nuevas demandas. La crisis sanitaria ha cambiado la forma de trabajar y también de los espacios de trabajo. Hoy lo que prima es tener las máximas medidas de seguridad en las oficinas y el teletrabajo ¿Cuál es el rol que está jugando el teletrabajo en el mercado de oficinas?

Ha jugado primero un rol sanitario y luego, social. La tendencia hacia el teletrabajo ya había empezado antes de la crisis, pero con el Covid se ha acelerado. Muchas oficinas no están preparadas para adaptarse a tener las condiciones sanitarias que se exige, de ahí ese rol sanitario. Pero también ha traído un rol social porque el teletrabajo ha despertado un interés por los trabajadores y en el futuro se va a mantener. Esto es algo positivo siempre que esté bien organizado y también dependerá de la actividad de cada uno", afirma Olivier Crambade, consejero delegado de Therus.

Para Alfredo Collar, socio y director de Agencia de Oficinas de Madrid de Cushman & Wakefield, el teletrabajo en la actualidad es la herramienta que posibilita la continuidad de la actividad de la empresa y



Se ha realizado una reforma integral en el edificio de Los Cubos. Therus

que al final el mundo no se haya parado por completo por la pandemia. "El teletrabajo está ayudando a las empresas porque muchas no tienen los suficientes metros cuadrados para cumplir con las distancias de seguridad marcadas por el Covid para todos sus empleados y por tanto pueden solucionarlo con el teletrabajo y también ayuda a los empleados para una conciliación familiar, incluso también está ayudando a los propietarios de los inmuebles porque con las restricciones de capacidad en los baños y ascensores si se teletrabaja en remoto se ayuda a la gestión del día a día del edificio. Luego contamos con dos plataformas: virtual y presencial



Vistas desde las terrazas del edificio Los Cubos, en Madrid, habilitadas para reuniones al aire libre. Therus

y todo apunta a que lo ideal será que se complementen y no se excluyan", declara Alfredo Collar.

Un informe de la consultora Cushman & Wakefield, con una encuesta a más de 50.000 trabajadores de todo el mundo recoge el dato de que más del 70% afirma que quiere seguir yendo a la oficina a trabajar. "En Árima desde que se terminó el Estado de Alarma hemos ido a trabajar a la oficina, por supuesto tomando las medidas que exige el Covid, porque creo que nuestras casas no están preparadas para el teletrabajo y en nuestra actividad se necesita ir a la oficina porque se crean sinergias en el trabajo con los compañeros. Aunque hay empresas que con el teletrabajo han cerrado y ahorran costes, no creo que sea la opción más adecuada, ya que los precios de alquiler de las oficinas en España son muy bajos

si los comparamos con otros países europeos y no veo que eso suponga un ahorro importante. Las ventajas del teletrabajo sólo las veo en momentos puntuales", explica Guillermo Fernández-Cuesta, director inmobiliario de la socimi Árima Real Estate.

Si nos fijamos hacia donde apuntan las tendencias en el mercado de oficinas hay dos edificios en Madrid que son un claro ejemplo del futuro de los nuevos edificios de oficinas. Uno de ellos es ya una realidad y es el edificio de Los Cubos ubicado junto a la M-30 en Madrid. Este inmueble, propiedad de Henderson Park y promovido por Therus, cuenta con una superficie de 19.250 metros destinados al alquiler de oficinas y 4.000 metros de terrazas. Consta de seis cubos que supusieron una revolución estética en los años 70 y han manteni-



Interior del edificio Bótic en Madrid de la socimi Árima Real Estate que se inaugurará a finales de 2021. Árima

Inmobiliaria

elEconomista.es

do su interés durante sus 40 años de existencia. Tras varios años sin uso, el edificio ha experimentado una rehabilitación integral por el estudio de arquitectura Chapman Taylor. Uno de los principales cambios se ha producido en la 'piel' del edificio, mediante la transformación de la fachada de cada cubo en una cortina de vidrio continua que mejora el aislamiento acústico y térmico y permite aprovechar al máximo la luz natural. Además, se han incorporado a la edificación dos cubos de cristal en la planta baja, que añaden una nueva dimensión al edificio. "Es un edificio que se encuentra ya disponible y donde hemos trabajado muy bien la flexibilidad de los espacios aprovechando al máximo las cubiertas de los cubos del inmueble para ser utilizadas como terrazas como sitios de reunión al aire libre, algo muy demandado a raíz del Covid. En las oficinas pasamos gran parte de nuestra vida y la oficina tiene que ser algo más que tener una mesa y un ordenador, por eso los espacios deportivos son importante y los Cubos cuentan con pistas de paddel y también se han ampliado los servicios de cafetería, conferencias, reuniones", afirma Oliver Crambade.

Los inversores internacionales siguen presentes en el mercado de oficinas de Madrid

Otro icono que estará disponible en 2021 es el edificio Botanic de Árima en Madrid, en la calle Josefa Valcárcel, antigua sede del grupo Planeta, y donde se está llevando a cabo una reforma integral a cargo del estudio de arquitectura Álvarez Sala, potenciando su diseño, sostenibilidad y apuesta por la tecnología y la salud "Botanic va a ser el primer edificio que tenga un jardín Botánico con 2.500 metros de jardines y 1.200 metros de terraza que ahora con el Covid son espacios indispensables. También ofrecerá todo tipo de servicios a los trabajadores. La sostenibilidad y la eficiencia son los puntos fuertes del inmueble que contará con 9.900 metros de superficie bruta alquilable y se prevé su inauguración para finales de 2021. Las certificaciones es algo que nosotros siempre hemos trabajado y ahora cobran más relevancia con el Covid, por eso, la remodelación de Botanic se está llevando a cabo cumpliendo los parámetros para obtener la calificación LEED Platino y WELL Gold, que acredita el bienestar de las personas que trabajan en un inmueble", asegura Guillermo Fernández-Cuesta.

Estos dos edificios son la tendencia del mercado de oficinas para la nueva era post-covid en España. "El Covid a corto plazo ha afectado a los inversores sobre todo por el tema físico que no se podían desplazar y entre los meses de marzo y septiembre el mercado se ha frenado. Pero la demanda existe y



Botanic en Madrid es el primer edificio de oficinas con jardín botánico. Árima

el inversor internacional tiene el mismo interés en oficinas en Madrid que a principios de 2020, sobre todo en los mejores edificios. Ingleses alemanes y franceses buscan invertir en el mercado de oficinas de Madrid", apunta Oliver Crambade.

Algo que también comparte Árima como inversor. "Madrid es un mercado muy interesante a corto y a largo plazo, porque es un mercado con una gran obsolescencia y hay una gran oportunidad para rehabilitar edificios. No todos los inmuebles te admiten las reformas que hoy en día se necesitan por eso nosotros analizamos muy bien cada inmueble, pero queda mucho trabajo que hacer en oficinas en Madrid. Hemos pasado una década de crisis sin hacer inversiones y a partir del 2014 con el nacimiento de las socimis ya estamos haciendo algunas cosas, pero hay oportunidades de mejora", explica Guillermo Fernández-Cuesta.

JORGE PÉREZ DE LEZA

Consejero Delegado de Metrovacesa



“No pensamos en operaciones corporativas, apenas tenemos deuda y contamos con suelo finalista”

Metrovacesa tiene a sus espaldas 100 años de historia inmobiliaria. Fue la primera compañía inmobiliaria en salir a bolsa y está presente en 31 provincias en España. La estrategia de la compañía a largo plazo que marca el camino de la promotora es consolidar la promoción residencial y la gestión del suelo en cartera

Luzmelia Torres. Fotos: Metrovacesa

Jorge Pérez de Leza lleva tres años al frente de Metrovacesa y 2020, a pesar de ser un año complicado los resultados del tercer trimestre han dejado una cifra histórica para la compañía: 505 unidades prevenidas a pesar de la pandemia. ¿Cómo ha sido el año 2020 para Metrovacesa?

Este año 2020 ha estado marcado, indudablemente, por la irrupción de la pandemia a todos los niveles y en todos los sectores.

Se trata de un año desafiante, Metrovacesa ha demostrado una gran capacidad de adaptación, cumpliendo con todos nuestros clientes y garantizando nuestra calidad de servicio. Por un lado, contamos con la solidez financiera y operativa para afrontar este contexto sin tensiones. Adicionalmente, hemos acelerado y potenciado proyectos de digitalización que nos permitirán ser más efectivos, no solo en el contacto

con nuestros clientes, sino también en la gestión de nuestras promociones. Prueba de estos esfuerzos son los resultados obtenidos con el récord de 505 unidades. Para este año 2020 esperamos entregar más de 500 viviendas, y para 2021 esperamos incrementar esta cifra.

¿Cuál es el escenario al que se va a enfrentar el sector residencial en 2021?

A la vista del comportamiento de la demanda en estos últimos meses, mi visión es optimista, si bien manteniendo una cierta cautela. Al fin y al cabo, el escenario de 2021 vendrá determinado por la evolución de la crisis sanitaria y de la recuperación económica. Dicho esto, no esperamos fuertes oscilaciones en el precio de la vivienda, al menos en la obra nueva que es la que más nos incumbe. Es importante tener en cuenta que el sector promotor está bastante saneado y equilibrado, con un volumen de oferta en construcción muy moderado, que incluso se está

tro caso no vemos ninguna necesidad de entrar en operaciones corporativas.

Metrovacesa es una de las promotoras con más suelo del país. Ahora, tras el Covid, muchos apuntan que la oferta bajará porque no hay suelo en desarrollo. ¿Tener esa cartera de suelo es un colchón?

La cartera de suelo de Metrovacesa tiene un valor (GAV) de 2.626 millones de euros y es nuestra gran ventaja competitiva. Lo es por su tamaño, que permitirá crear 36.000 viviendas, por su capilaridad geográfica, y por su ubicación en las zonas de mayor demanda. Dos terceras partes del suelo están en las cinco provincias con mayor proyección: Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia y Sevilla. Además, nuestro suelo en gestión, que está situado mayoritariamente en Madrid, Barcelona y Valencia, nos permitirá disponer de materia prima de excelente calidad a lo largo de los próximos años. La experiencia nos dice que disponer de suelo de calidad es

“La cartera de suelo de Metrovacesa tiene un valor de 2.626 millones y nos permite crear 36.000 viviendas”



“En año 2021 no esperamos fuertes oscilaciones en el precio de la vivienda de obra nueva”



ralentizando en los últimos meses, y que además se encuentra prevendido en porcentajes elevados. Por lo tanto, no esperamos dificultades para que se absorba la actual oferta en marcha. De hecho, este sector debería erigirse como uno de los principales dinamizadores de la economía, como creadores de puestos de trabajo, tras esta crisis.

¿Pueden darse fusiones en el sector?

Creo que las promotoras más grandes seguirán incrementando su cuota de mercado, por las ventajas competitivas que representa el tamaño y el acceso a financiación, y sin necesidad de recurrir a operaciones corporativas. En ese contexto, Metrovacesa está en una posición de fortaleza, por no tener apenas deuda financiera y por contar con una cartera de suelo que le permite visibilidad para seguir lanzando promociones durante muchos años. Por tanto, en nues-

el principal cuello de botella para el negocio de promoción residencial en España, y Metrovacesa tiene la gran ventaja de tenerlo ya en su balance.

¿Qué van a hacer con el suelo terciario?

Nuestra cartera terciaria representa el 22% de nuestros activos, y se trata de suelos con excelentes ubicaciones, sobre todo en Madrid y Barcelona. Por ejemplo, los suelos de Clesa, Las Tablas y Valdebebas en Madrid, o La City y Loinsa en Barcelona. Nuestra estrategia es ponerlos en valor, con un enfoque caso por caso. Desde la OPV, ya hemos puesto en valor el 39% de nuestros activos terciarios. En unos casos, optando por vender suelo buscando el comprador más apropiado. En otros, buscamos acuerdos llave en mano para promover un edificio y venderlo a término, como el acuerdo que tenemos con Catalana Occidente para vender un edificio

de oficinas de 11.000 metros en Madrid. Y en otros casos, podemos crear *joint ventures* con otros inversores, como por ejemplo con Tishman Speyer para el proyecto de oficinas Puerto de Somport, en Las Tablas, actualmente en construcción.

En cuanto a la gestión de suelo, Metrovacesa ha registrado significativos avances durante estos meses de 2020 en algunos de sus principales proyectos. ¿Cuáles han sido los hitos más destacados?

En los últimos años hemos avanzado mucho en la gestión urbanística: el 82% de la cartera ya es finalista, frente al 74% en el momento de la OPV. Y el año 2020, en particular, ha sido muy fructífero en hitos urbanísticos, entre los que destacamos estos tres: La aprobación definitiva de nuestro plan para el suelo de CLESA en Madrid, para uso terciario. La aprobación inicial del plan director en Les Tres Xemeneies en Barcelona y la aprobación inicial en el ámbito Seda-Papelera en el

ellos ya ha finalizado la construcción y está próxima su entrega, en Madrid. Y el último de ellos es el firmado con AEW en Palma de Mallorca, con 203 viviendas. El apetito de los inversores de vivienda en alquiler sigue siendo muy elevado, creo que es algo que ha venido para quedarse. Los inversores están cada vez más interesados en mirar más allá de Madrid o Barcelona, y se están abriendo a otras ciudades como Valencia, Sevilla o Palma de Mallorca.

Metrovacesa acaba de saltar al MARF con una emisión de pagarés por 100 millones, ¿qué supone esto para la compañía?

Este programa de emisión continuada va a suponer una vía complementaria a la financiación bancaria con el fin de aprovechar las oportunidades que actualmente ofrece el mercado de capitales y mejorar así nuestro coste medio de financiación. Ya hemos colocado las primeras emisiones, con una respuesta favorable por los inversores.

“Hemos firmado acuerdos llave en mano para hacer cinco promociones en alquiler, en total, 442 viviendas ”

■
“El 82% de nuestra cartera de suelo es finalista y eso nos da una ventaja competitiva”



área metropolitana de Barcelona. La aprobación de estos proyectos reafirma nuestra apuesta por la rehabilitación y regeneración de zonas urbanas con la intención de *construir ciudad*, es decir, transformar aquellos entornos abandonados en lugares vanguardistas, de convivencia y estancia pública, siguiendo en todo momento los principios de desarrollo sostenible que aplicamos en cada una de nuestras promociones.

Metrovacesa no ha sido ajena a la irrupción en el mercado de la tendencia de construir para alquilar, 'build to rent'. ¿La incertidumbre por el Covid afecta al mercado de inversión?

Metrovacesa está siendo muy activa en el segmento *build to rent*, y ya ha firmado acuerdos llave en mano en cinco promociones residenciales, con 422 viviendas en total, seguramente el mayor volumen de proyectos que ya están en marcha. El primero de

¿Qué opina del precio de la acción de Metrovacesa en estos momentos?

En las últimas semanas, nuestras acciones han empezado a recuperarse, pero siguen muy lejos de su valor real. El valor neto de los activos (NAV) es casi tres veces mayor que la cotización, y esa diferencia no tiene sentido especialmente en una compañía con nuestra fortaleza financiera y baja deuda neta. Para hacerte una idea, tan sólo con las 7.400 viviendas que tenemos activas, esperamos generar tanto *cashflow* como nuestra capitalización bursátil, sin contar con ventas de suelo. Por tanto, todo el resto de los activos saldrían gratis, incluyendo suelo para más de 28.000 viviendas y el suelo terciario. Por otro lado, hemos anunciado la intención de repartir un dividendo como mínimo de 0,26 euros en el primer semestre de 2021, lo que supone una rentabilidad de más del 4% a los precios actuales.

Normalizando la discapacidad



¿Puede la discapacidad ser un factor determinante a la hora de buscar un trabajo? Para los ocho procesos de selección que pasó Eva el año pasado parece que sí. Todos los entrevistadores dedicaron más tiempo en descubrir qué discapacidad tenía que en conocer sus competencias para el puesto. ¿Por qué no centrarse en las capacidades de las personas? Eva aporta ahora todo su entusiasmo en un proyecto que le apasiona; su responsable se interesa por su fibromialgia únicamente para saber cómo puede facilitar que esté más cómoda desarrollando su función.



¡Descubre más
anécdotas de la campaña
Igual de diferentes!



Ignacio Martínez-Avial
Director general de
BNP Paribas Real Estate

Inversión inmobiliaria y confianza

A nadie se le escapa que el Covid-19 está impactando de manera transversal en casi todos los sectores, bien provocando una enorme ralentización o bien -en contadas ocasiones- dinamizando la actividad, pero en todo caso transformando la manera en la que afrontamos el nuevo escenario al que nos enfrentamos.

Un desplome de doble dígito del PIB y miles de empresas en dificultades en lo económico - con su correspondiente reflejo en el ámbito personal -, unido a una nueva forma - impuesta - en la manera de relacionarnos, ha dejado obsoleta la realidad anterior y nos está obligando a una vertiginosa adaptación. La forma en la que vamos a vivir, a consumir, a trabajar, producir o distribuir está cambiando.

En este sentido, el reto al que se enfrenta el sector inmobiliario es tremendo, quedando latente su importancia dentro del tejido productivo, no sólo por su peso específico, sino por su rol crucial en el desempeño de cualquier actividad como *espacio* en el que se desarrolla. Es cierto que la pandemia ha puesto en cuarentena muchos de los comportamientos que teníamos antes haciendo que nos preguntemos cómo va a ser nuestro día a día a partir de ahora. Pero hay algo seguro. Sea cual sea la actividad que desempeñemos, necesita de un espacio físico. *Look around you. If you are in land, you are in Real Estate.* Así empezaba un artículo de la Harvard Business School sobre por qué todo líder tiene que tener nociones sobre Real Estate.

El sector tiene que responder y acompañar a todos los cambios socioeconómicos que se están produciendo. Y lo está haciendo. Estamos recibiendo capital de todo el mundo para hacer vivienda en alquiler adaptada a un nuevo contexto. En lo que va de año el fenómeno *build to rent* ha recibido inversión por más de 1.050 millones de euros. Lo mismo ocurre con la logística, el segmento más favorecido por esta situación. Las restricciones de movimiento han impulsado el comercio *online* y provocado el desdoblamiento de las cadenas de suministro para hacer frente a una demanda cada vez más digital. Eso implica más plataformas logísticas y más puntos de conexión con el consumidor final.



Los inversores, conscientes de esta situación han invertido hasta la fecha 1.380 millones de euros en la compra de activos logísticos en España, esperando superar los 1.500 millones a cierre del año. Aun así, el sector de oficinas sigue siendo uno de los *asset class* más codiciado del mercado, copando gran parte del capital invertido en 2020, lo que demuestra que a pesar de que, sin duda, tendrán que adaptarse a nuevos modelos de trabajo, seguirán siendo un elemento clave en el día a día de las empresas.

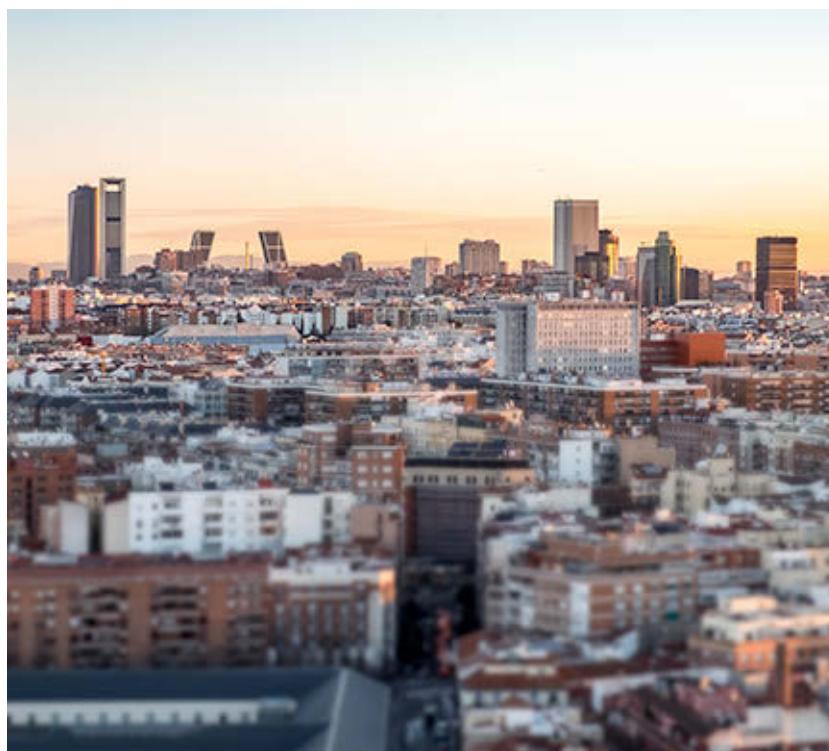
El *retail*, a pesar de estar muy golpeado por la pandemia, ha demostrado ser clave en algunos sectores de actividad como la alimentación, donde los 180 millones de euros pagados por un portfolio de locales alquilados de Mercadona son un ejemplo de la confianza del mercado. En cuanto al negocio hotelero, cuya actividad se ha visto completamente paralizada, será foco de inversión en los próximos meses fruto del capital que ya se está levantando a tal efecto.



El sector tiene que responder y acompañar a todos los cambios socioeconómicos que se están produciendo

Muchas tendencias se han acelerado como consecuencia del Covid 19 y nuestro sector inmobiliario está adaptándose a ellas para seguir siendo el soporte físico sobre el que gira la actividad económica. Hemos atraído 7.850 millones de euros de inversión hasta el mes de noviembre 2020 y más de 4.500 millones desde que se decretó el estado de alarma, provenientes de los principales gestores de inversión del mundo.

Las previsiones de cierre elevarán la inversión a niveles próximos a los 8.500 millones de euros, que teniendo en cuenta el contexto actual, es una cifra muy positiva, que confirma al sector inmobiliario como un mercado muy atractivo para los principales fondos nacionales e internacionales, frente a otras alternativas de inversión. Fondos como Patrizia, Invesco, Aberdeen o Amundi -entre otros- confían en mercados con fundamentos sólidos. Por eso están invirtiendo en España. Actuemos con responsabilidad para mantener esa confianza.





ARGEA EN COLMENAR VIEJO

Aedas Homes comercializa este residencial de 44 unifamiliares adosados de 4 y 5 dormitorios con jardín privado, terrazas y estancia para teletrabajar

elEconomista. Fotos: Aedas Homes

Chalets sostenibles con zonas comunes cerca de Madrid

El Covid-19, y el consiguiente confinamiento, lo está cambiando todo. También las preferencias residenciales de la sociedad. En definitiva, su estilo de vida. La demanda de vivienda ahora busca en las afueras de las ciudades, casas sostenibles, con luz natural, más amplias, con espacios al aire libre como terrazas o jardín, con estancia para el teletrabajo y con zonas comunes. Cualidades que permiten una vida plena sin salir de casa y que ofrece, fundamentalmente, la vivienda de obra nueva. Todos estos requisitos los cumple a la perfección la promoción Argea, en Colmenar Viejo, impulsada por la promotora Aedas Homes. En Argea será posible vivir en un chalet de amplias superficies, alejado del bullicio de una gran ciudad como Madrid, con espacios para el teletrabajo, jardín, terrazas y completas zonas comunes. Todo ello, además, a un precio

competitivo: desde 398.000 euros. “En Aedas Homes ya teníamos adaptada la oferta a las nuevas prioridades de los clientes. Nuestras viviendas ya contaban con terrazas o espacios orientados al exterior y despachos, entre otros aspectos que ahora los clientes valoran más que nunca”, afirma Iván Pascual, gerente de Promociones de Aedas Homes Centro, quien recuerda que todas las promociones de la compañía, como Argea, representan un nivel superior para el target al que se dirigen. Argea cuenta con 44 unifamiliares adosados de 4 y 5 dormitorios con jardín privado -orientación sur o sureste- en una urbanización cerrada proyectada en torno a un paseo central y a unas zonas comunitarias con jardines, paseos peatonales, piscina salina desbordante, piscina para niños, solárium, gimnasio, sala polivalente y espacio de juegos infantil.



Sostenibilidad, varias tipologías y buenas comunicaciones

El proyecto, que acaba de salir a la venta, destaca por la variedad de sus tipologías, con inmuebles de dos o tres alturas y garaje en el sótano -con acceso directo a la casa- o en superficie, dependiendo de la vivienda. Otro de sus factores diferenciales es el hecho de que las

viviendas se entregan con el baño principal amueblado y la cocina equipada -con torre con horno y microondas incluida-. La sostenibilidad es otra virtud de Argea, que fomenta el uso de las energías renovables a modo de autoconsumo para alimentar, por ejemplo, su sis-

tema de climatización de suelo radiante y refrescante. "Las viviendas contarán con paneles solares fotovoltaicos que cubrirán una parte de la energía eléctrica que consume la casa, lo que se traducirá en un importante ahorro en la factura; e incluso los excedentes podrán

ser vertidos a la red eléctrica a cambio de una compensación en la siguiente factura", explica Iván Pascual. Otro de los puntos fuertes de Argea es la ubicación en Colmenar Viejo y las buenas comunicaciones con Madrid capital en coche y transporte público.



UP-SITE BUCHAREST

Es el residencial más alto de Bucarest formado por dos torres de 14 y 27 plantas con un sistema antisísmico diseñado por el estudio español Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos

Luzmelia Torres. Fotos: BIR

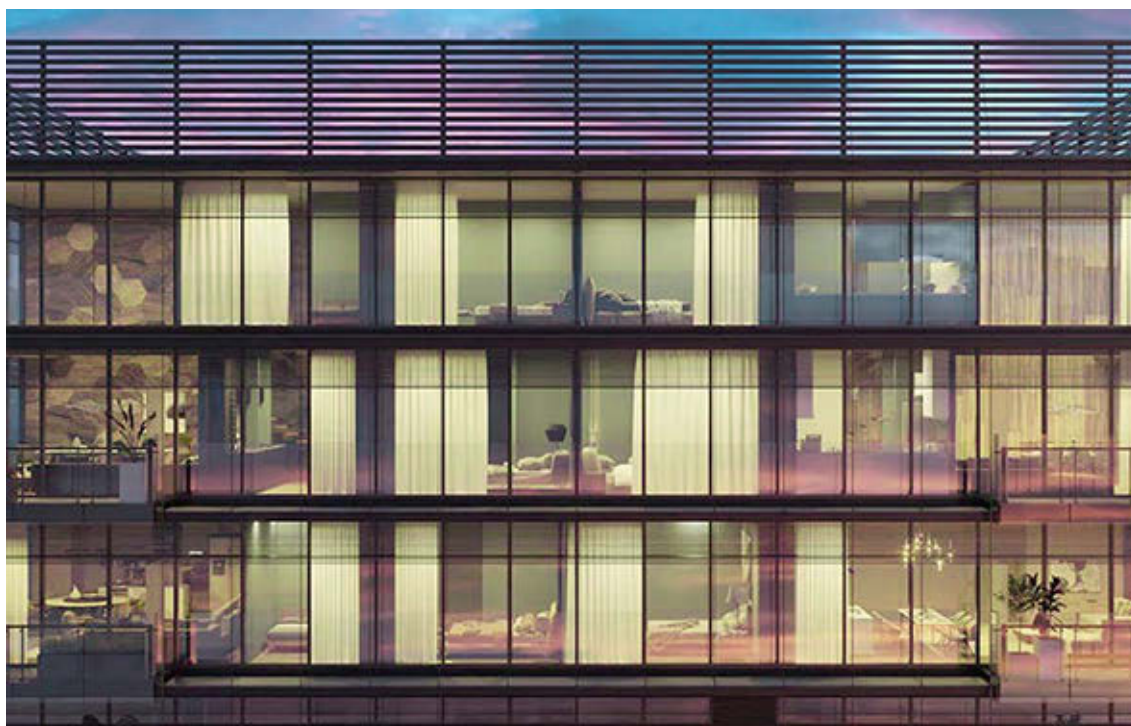
Las dos torres ofertan un total de 270 viviendas de obra nueva en la capital rumana

El proyecto de las Torres Floreasca, Up-site Bucharest, encargado por Atenor al estudio Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos, comprende un total de 270 viviendas, distribuidas en dos torres, de 14 y 27 plantas, de planta cuadrada, unidas por un basamento prismático, que se levantarán en el bulevar Calea Floreasca, entre el distrito de negocios (CBD) de Bucarest y el lago Floreasca. El complejo cuenta con 29.300 metros destinados a uso residencial y 1.950 metros a servicios.

UP-site Bucharest supone la primera apuesta residencial del promotor belga, Atenor, en Rumanía. El distrito Floreasca/Vacarescu, donde se sitúa la parcela del proyecto, es una fiel representación de la transformación sufrida por la ciudad de Bucarest desde la caída de Ceaucescu en 1989. Floreasca se ha convertido en el principal *hub* económico de la

ciudad en el que promotores internacionales han llevado a cabo importantes desarrollos de oficinas, así como el desarrollo del centro comercial de referencia en el sector de lujo, situado a escasos 200 metros de la parcela. En este contexto, Atenor da respuesta a una demanda en el mercado que hasta el momento no había tenido cabida.

“Estamos muy orgullosos de que Atenor, se haya apoyado en Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos, debido a nuestra amplia trayectoria internacional, destacable en el desarrollo e implantación de proyectos residenciales en la ciudad de Bucarest, donde hemos realizado ya decenas de proyectos, algunos de ellos premiados por la calidad de su arquitectura” declara Edgar Bueso-Inchausti, socio de Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos y responsable del proyecto Up-site Bucharest.



Una buena inversión para explotar en alquiler

Este conjunto residencial, Up-site Bucharest, ofrecerá una amplia gama de servicios, como una zona de bienestar –situada en las plantas baja y entreplanta– con un ‘lobby’ de grandes dimensiones, cafetería, piscina, gimnasio, lavandería, etc. Contará con espacios verdes, aparcamiento subterráneo y trasteros. Las viviendas estarán equipadas con las últimas tecnologías, como techo radiante, control de humedad, medición inteligente, etc. Debido a la condición de zona sísmica en la ciudad de Bucarest, el estudio español ha incluido un novedoso y sofisticado sistema estructural anti-séismo. Para Edgar Bueso-Inchausti, “será el primer desarrollo residencial de envergadura del entorno y está dirigido a los miles de trabajadores que actualmente trabajan allí y que no tienen opciones residenciales atractivas y de calidad en este distrito”. Además afirma que “son muchos los inversores que han mostrado un alto interés en el proyecto para adquirir un número significativo de unidades como inversión para alquiler, ya que son miles los potenciales inquilinos que trabajan en el entorno. El proyecto se lanzará al mercado en el mes de diciembre y hay enormes expectativas, puesto que será el primero de numerosos desarrollos que surgirán en la zona”.



El centro comercial es el mejor aliado del 'ecommerce'

El comercio digital crece un 25% al año. En la pandemia se disparó, pero al terminar el Estado de Alarma, el cliente volvió a la tienda. Tienen que convivir lo físico y el 'online'

Luzmelia Torres

Los centros comerciales y el *retail* llevan años bajo sospecha. Alguien dijo que el auge del *e-commerce* implicaba el ocaso de los centros comerciales. La frase hizo fortuna, pero muchos años más tarde, no parece que se haya cumplido. Es verdad que durante la pandemia el comercio *online* se disparó, pero cuando terminó el Estado de alarma el cliente volvió a la tienda, necesitaba esa experiencia de compra. Nos preguntamos ¿Los centros comerciales siguen en peligro o en realidad se han convertido en el mejor aliado del *e-commerce*? Todos los expertos del sector afirman que se tiene que dar una convivencia entre lo físico y el *online*.

"En España hay 560 centros comerciales de diferentes tipos, por lo que no podemos generalizar. Pero del total, 75 se pueden considerar que son centros



En España hay 560 centros comerciales y de éstos, 75, son centros completos con oferta alimentaria de restauración y ocio. EDM

Inmobiliaria

elEconomista.es

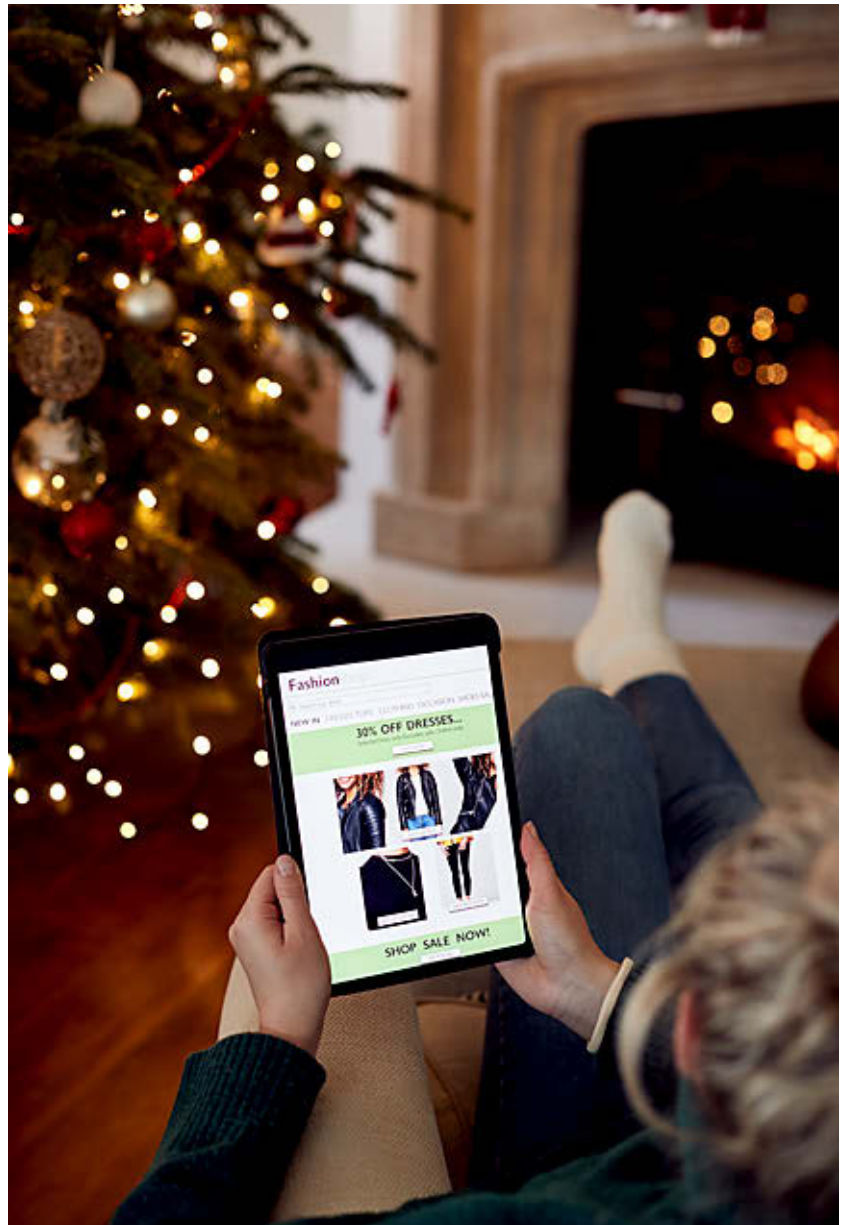
comerciales completos con su oferta de alimentación, restauración, ocio y con los principales *retailers* y después del Estado de Alarma en estos centros la oferta se está recuperando muy bien. Al final la última transacción entre el *online* y el físico se hace en tienda, tanto a pie de calle o de un centro comercial, luego el *e-commerce* es un buen aliado de los centros comerciales", explica Sergio García, director de Retail de Grupo Lar España.

En un momento en el que nos dirigimos en todos los sectores hacia un mundo más digital, el comercio electrónico ha pisado con fuerza y crece a un ritmo anual del 25%, tal y como explica Javier Díaz, Senior Equity Analyst de Renta4. "Este crecimiento no ha sido a través de una canibalización de las ventas *retails* porque también han crecido, pero a menor ritmo, por lo que vemos una convivencia de los espacios físicos y *online*. Está claro que la dominancia de un centro comercial y la calidad de los activos van a ser un factor diferencial para que algunos centros no sólo sobrevivan, sino que incluso crezcan y habrá otros como ha pasado en EEUU que si no se renuevan desaparecerán. Hay que convertir los centros comerciales en centros de ocio y centros de experiencias con firmas líderes. Esto es necesario para la buena marcha de los centros comerciales".

Según Tony Loughran, socio y director de Valoración de Cushman & Wakefield España "los *retailers* están adaptando un modelo omnicanal, híbrido entre lo físico y lo *online*. Los valores han estado bastante estables en este sector gracias a esta alianza entre lo físico y lo *online*"

El ocio, la restauración y el cine, van a jugar un papel importante en los centros comerciales

Está claro que no se trata de hablar del *online* y lo físico como enemigos sino como aliados. Para Jaime Gerbolés, director de Inversiones y Desarrollo de Yelmo Cines-Cinépolis España, "el cliente necesita socializarse y lo hemos visto tras la pandemia por lo que los centros comerciales tienen que convivir con el comercio *online* y transformarse. El ocio, la restauración y los cines, van a jugar un papel muy importante en los centros porque es algo que no es sustituible en el hogar. El sector del cine es un gran ejemplo de adaptación y de reforma con el *e-commerce* ya que en el año 2000 el cine ya tuvo que enfrentarse a convivir con las descargas de películas ilegales gratis y luego vino los canales de pago como Netflix, HBO, etc., con una oferta variada y atractiva, pero a pesar de esto, el cine ha ido ganando terreno, hasta el punto de que 2019 fue el mejor año en términos de visitas a las salas de España de



El 'e-commerce' ha crecido por las restricciones a la movilidad. iStock



Tras el Estado de Alarma el cliente busca vivir la experiencia de compra. eE



Centro comercial Lagoh en Sevilla, de Lar España que cuenta con todas las medidas de seguridad por el Covid. Lar

los últimos diez años en la industria de cine y fue el mejor año de la historia en recaudación por ventas de entradas a nivel mundial. Luego es un buen ejemplo de convivencia”.

La evolución de los ingresos y de las afluencias de las principales empresas españolas de *retail* parecen haberse sobrepuesto bien a la pandemia. Sin embargo, sigue habiendo consultores y analistas no demasiado seducidos por el sector. “En el corto y medio plazo tenemos dos puntos derivados de la pandemia que afectan negativamente a la hora de invertir en activos inmobiliario *retail*. Uno es la mayor presencia del comercio electrónico por las restricciones de movilidad, y el otro, es la crisis económica que se va a derivar de todo esto. Uno de los fundamentales del *retail* es la evolución del consumo privado. En un momento de crisis económica vamos a ver caídas superiores al 12% del PIB y el consumo privado va a caer y en España el consumo privado supone el 54% del PIB nominal con lo cual, a menor consumo privado menores ventas en las compañías de *retail* y esto sería lo que están descontando las cotizadas. Por tanto, hay que estar alerta porque si cae el consumo privado porque puede haber crisis en comercios pequeños que tendrán que cerrar y se darán caídas de las valoraciones de los activos”, asegura Javier Díaz.

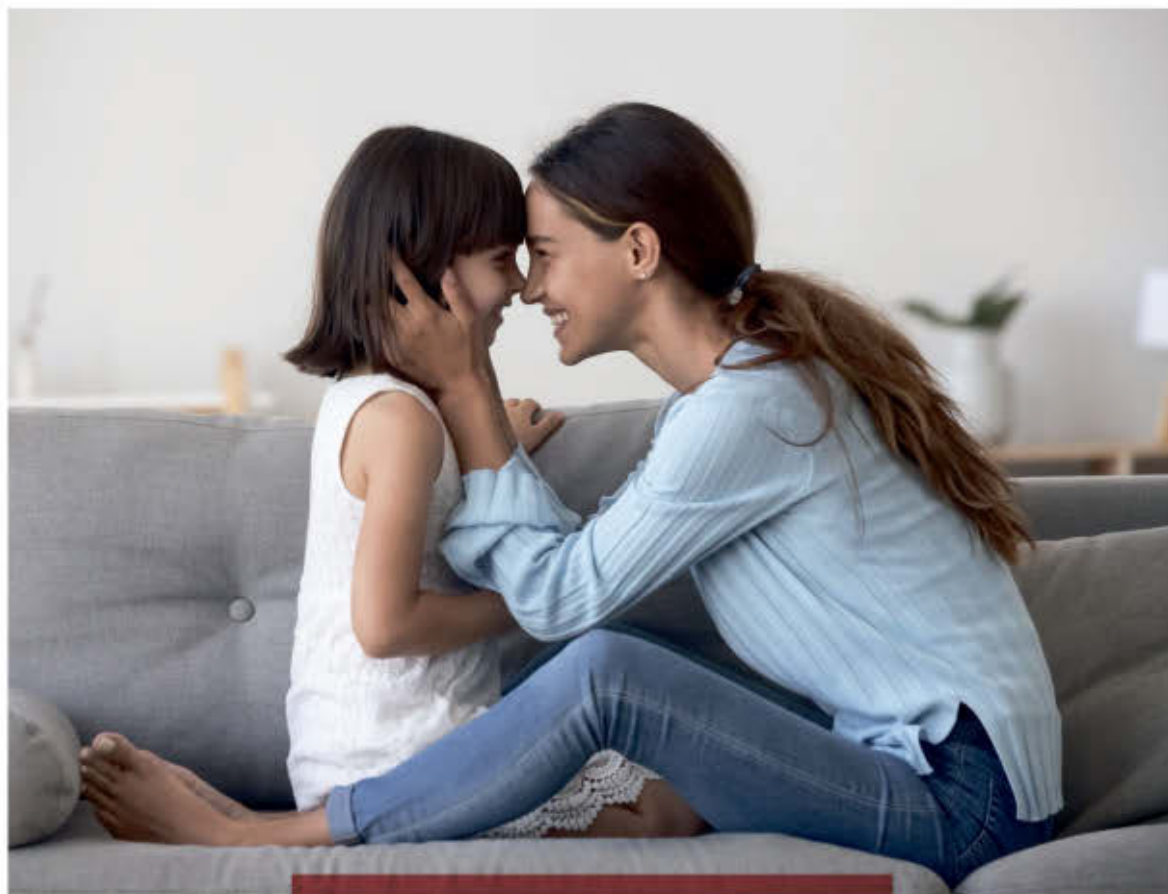
Incluso con una pandemia de por medio, las valoraciones de activos de las inmobiliarias apenas se han reducido en los últimos meses. El escenario que

nos plantea Tony Loughran se centra en tres factores: 1.- En 2019 ya se dieron ajustes en las valoraciones. 2.- Este año se ha dado una bajada en ventas e ingresos del 30% y no se ha capitalizado este ajuste y también habrá que ver si sale una vacuna. 3.- El mercado inmobiliario no es un mercado donde las valoraciones cambien diariamente, hay que ver las valoraciones a 12 meses. En estos momentos hay mucha incertidumbre en el mercado de *retail* y veremos ajustes a finales de año”.

30%

Este año se ha dado una bajada en ventas e ingresos en los centros comerciales del 30%

El ocio, el cine y la restauración van a ser elementos diferenciadores en los centros comerciales con nuevos formatos. “Vamos a ver centros comerciales con espacios diferentes a los que tenemos ahora. Una de las claves de nuestro negocio en Lar es el contacto con el operador y evolucionar juntos tanto en las fórmulas que tienen en nuestros centros como nosotros en el envoltorio. Tenemos que darles todo lo mejor para que hagan tiendas omnicanales. Vamos a ver *Flagship Store*, tiendas que envuelven al cliente y le hace ver mediante todos los sentidos el valor de la marca y también otros formatos y eso lo vamos a ver ya en 2021” asegura Sergio García.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



José Ramón Zurdo

Director general de la Agencia Negociadora del Alquiler
y abogado especializado en arrendamiento

El alquiler, un laberinto jurídico por los Decretos que regulan las prórrogas de los arrendamientos

El Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, en el que se adoptaron medidas urgentes para hacer frente al Covid-19 en el ámbito de los arrendamientos, y las posteriores ampliaciones establecidas por los Reales Decretos Ley de 26/2020 de 7 de julio, y 30/2020, de 29 de septiembre, son el marco jurídico de estas ampliaciones extraordinarias de la duración de los arrendamientos de viviendas, para todos los contratos de arrendamiento que hubieran vencido en el período comprendido entre el 2 de abril de este año (fecha de entrada en vigor del Real Decreto-ley 11/2020) y el 31 de enero de 2021. En estos Decretos Leyes se contempla una prórroga extraordinaria, por un período máximo de seis meses, para todos los arrendamientos que vencieran dentro de dicho período. Este vencimiento no solo se refiere al de la duración inicial del contrato, sino también al vencimiento de la prórroga tácita del artículo 10 de la LAU. Para que sea aplicable esta prórroga extraordinaria es necesario que el arrendatario la solicite, si no lo solicita, no se le podrá aplicar. Por último el arrendador estará obligado a aceptarla, salvo que las partes aceptaran de conformidad otro acuerdo.

Del texto inicial del primer Decreto, a las posteriores ampliaciones recogidas en los otros Decretos se han corregido algunas lagunas iniciales, y otras que ahora comentaremos, se han mantenido. La Agencia Negociadora del Alquiler denunció en su momento que el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, vulneraba directamente el artículo 9.3 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, porque aplicaba la ampliación de la prórroga extraordinaria de los contratos, a todo tipo de supuestos, perjudicando claramente a los propietarios que necesitaban recuperar sus viviendas por causa de necesidad. Este Decreto infringía el orden jerárquico normativo de nuestro Ordenamiento Jurídico, porque un Real Decreto-ley no podía vulnerar una norma superior con Rango de Ley, como era la actual Ley de Arrendamientos Urbanos, que en su artículo 9-3 dice: "Una vez transcurrido el primer año de duración del contrato y siempre que el arrendador sea una persona física, no procederá la prórroga obligatoria del contrato cuando, al tiempo de su celebración, se hubiese hecho constar en el mismo, de forma expresa, la necesidad para el arrendador de ocupar la vivienda arrendada antes del transcurso de cinco años para destinarla a vivienda permanente para sí o sus familiares en primer grado de consanguinidad o por adopción o para su cónyuge en los supues-



tos de sentencia firme de separación, divorcio o nulidad matrimonial". Por suerte, el Ejecutivo hizo caso de nuestras advertencias, y ya en la nueva regulación de la ampliación de la prórroga, recogida en el Real Decreto 30/2020 de 29 de septiembre, se recoge como única excepción prevista para que esta prórroga extraordinaria no se produzca, que el arrendador haya comunicado al arrendatario en los plazos y condiciones establecidas en el artículo 9.3 de la LAU, la necesidad de ocupar la vivienda arrendada. Es cierto que desde un punto de vista práctico, la cuestión tiene una importancia menor, porque desde que se iniciara un procedimiento para recuperar la posesión, en el caso de que los inquilinos no quisieran irse, probablemente se tardara más de un año en desalojar a los inquilinos y ya habría vencido la prórroga o prórrogas extraordinarias que se pudieran haber producido; pero eso no quita que desde un punto de vista jurídico, el Decreto Ley 11/2020 es contrario al Ordenamiento Jurídico en este apartado.

También hemos manifestado en ocasiones, y así se lo hemos hecho llegar al Ejecutivo, que todas las medidas contempladas en los mencionados Decretos dictados durante el estado de alarma, lo han sido para proteger especialmente a los inquilinos que se hallasen en situación de vulnerabilidad social y económica. Estos Decretos, en especial el Real Decreto-ley 11/2020, cuando regula el apartado de la prórroga extraordinaria, incomprensiblemente se desmarca

de esta protección de los más vulnerables y la extiende a todo tipo de inquilinos, lo cual no nos parece acertado. Entendemos la protección especial que brinda el Ordenamiento Jurídico a los inquilinos más vulnerables, pero no la protección a los inquilinos que no se encuentren en esa situación de vulnerabilidad, porque de ello se han aprovechado estos inquilinos para aumentar sus estancias en detrimento de arrendadores, que en algunos casos, estaban en la misma situación de vulnerabilidad que la de los inquilinos a los que protegían los Decretos Leyes aludidos.



■

El Gobierno vuelve a dar muestras ideológicas hacia qué lado de la balanza se inclina más, olvidándose de los pequeños propietarios

El Gobierno vuelve otra vez a dar muestras ideológicas hacia qué lado de la balanza se inclina más, olvidándose que muchos arrendadores, más del 85 % son pequeños propietarios que, en muchos casos, necesitan cobrar sus rentas para subsistir, y que la prórroga obligatoria por seis meses más, de inquilinos (no vulnerables) que ya no les pagaban las rentas, les han hundido económicamente.

■

Otras cuestiones controvertidas que darán lugar a la interpretación, son las siguientes: Los Reales Decretos Leyes mencionados, hablan de una prórroga extraordinaria por seis meses más. El problema, es que ya se está dando el caso de contratos que finalizaron en abril, mayo de 2020, donde los inquilinos se acogieron a esta prórroga de seis meses, y al vencer esta prórroga extraordinaria antes del 31 de enero, los inquilinos han pretendido acogerse a otra prórroga extraordinaria de otros seis meses más. Si analizamos semánticamente y literalmente el texto del articulado de los Decretos, podría parecer que solo podría haber una única prórroga y no dos, porque los términos que utilizan los Decretos para referirse a dicha prórroga, como de "extraordinaria", y hasta por un período "máximo" de seis meses, pueden hacer pensar que solo hablamos de una única prórroga. Este es un tema confuso que convendría de alguna manera se aclarase para evitar darle más trabajo del que tienen a los tribunales.

Por último otra cuestión a dilucidar, es que sí se admitieran las dos prórrogas extraordinarias como plazo de ampliación de duración de los contratos, estaríamos hablando de un año más de duración de los contratos, la duda surgiría, si al vencimiento de ese año, los inquilinos todavía se podrían aprovechar (si no la hubieran consumido ya) de la prórroga tácita anual (siempre de acuerdo con los arrendadores) que regula el artículo 10 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, o se entendería que esta prórroga ya ha sido consumida con los dos períodos semestrales de prórrogas extraordinarias, lo cual puede tener consecuencias jurídicas importantes.

España necesita más de 100 residencias al año hasta 2050

Es un sector muy potente para la economía y el empleo. Genera casi el 1% del PIB en España. En 2050 pasaremos de 9 a 16 millones de personas mayores de 64 años.

Luzmelia Torres. Fotos: eE

La esperanza de vida en España se ha incrementado notablemente al mismo tiempo que se ha reducido la natalidad, produciendo un envejecimiento de la población: actualmente, el 19% de la población tiene más de 64 años. A partir de esa edad, la esperanza de vida media es de 22 años, pero solo un 53% de ese tiempo es en condiciones saludables, es decir, vivimos más, pero el aumento de la longevidad tiene asociado un deterioro que requiere de unos cuidados específicos. La Federación Empresarial de la Dependencia (FED) en su informe Radiografía del sector de las residencias para la tercera edad en España, elaborado por la consultora PWC apunta que de acuerdo con las estimaciones del INE, de continuar esta tendencia, en 2050 pasaremos de 9 a 16 millones de personas mayores de 64 años en España, aproximadamente un tercio de



Las residencias para la tercera edad son un motor de la economía y de la creación de empleo en España.

la población, lo que nos situaría como el 4º país más envejecido de la Unión Europea. “Esta previsión para 2050, lejos de verse como algo negativo es un motivo de satisfacción porque significa que vivimos más y en mejores condiciones. Y esto genera una oportunidad en España de tener el reto por delante para satisfacer las necesidades de estas personas que se van a ir incorporando a esta franja de edad y que tienen otras costumbres y otra forma de ver la vida diferente de como la han tenido las personas anteriores y la oportunidad están en dar servicios a todas esa demanda con una vida saludable” apunta Ignacio Fernández-Cid, presidente de la FED.

Las residencias son un motor de la economía y de la creación de empleo. Es un sector muy atomizado, en el que existen alrededor de 5.600 residencias, con una oferta de casi 381.000 plazas residenciales (frente a las 112.000 camas hospitalarias, por ejemplo), que genera una actividad económica de 4.500 millones de euros. Además, la dependencia tiene un importante efecto arrastre: por cada 1 euro ingresado en el sector, se generan 0,7 euros adicionales en el resto de la economía. “Somos un sector muy potente y muy dinámico no tenemos nada que ver con el sector de la beneficencia, que algunos siguen empeñados en que somos, pero eso ya se

Existen alrededor de 5.600 residencias con una oferta de casi 381.000 plazas

ha quedado en el pasado. Actualmente en el sector de la dependencia tocamos distintas ramas como es residencias, centros de ayuda domiciliaria, ayuda domiciliaria y teleasistencia. Y solo en el sector de las residencias genera casi el 1% del PIB del país”, declara Fernández-Cid.

El volumen de facturación y la intensidad de creación de puestos de trabajo convierten al sector en una herramienta de reducción del déficit público. La actividad económica generada, de forma directa e indirecta, por el sector de las residencias revierte al Estado a través de una mayor recaudación por IVA, Impuesto de Sociedades, IRPF y cotizaciones sociales. De acuerdo a los cálculos realizados por la FED, por cada 1 euro pagado en una residencia, el Estado recibe 0,41 euros en tributos y cotizaciones. Si tenemos en cuenta que el estado financia solo una parte del precio, por cada 1 euro de gasto público, recibe de vuelta 0,64 euros.

En lo que respecta al empleo, cabe destacar que el sector de las residencias privadas emplea a más 155.000 trabajadores directos en 2018, alrededor de un 1% del total de ocupados en España. “El 91% de los trabajadores que tienen un empleo a tiempo



Las residencias están rodeadas de naturaleza para dar paseos.



Cuentan con jardines exteriores para disfrutar al aire libre.



Están acondicionadas con salas de estar para recibir a los familiares.



Sala de gimnasio en las residencias para mayores.



Comedor dentro de una residencia.



Salón social interior en una residencia.



Ambienté cálido y acogedor en las residencias para mayores.

parcial por cuidar a un dependiente es empleo femenino y los máximos puestos de responsabilidad los ocupan las mujeres”, asegura Fernández-Cid.

La Organización Mundial de la Salud recomienda contar con 5 plazas por cada 100 personas mayores de 64 años para cubrir la demanda de residencias para la tercera edad, tasa que ya cumplen países como Holanda, Suecia, Bélgica, Finlandia, Alemania y Francia; y que España, con una ratio de 4,4 plazas, presenta un déficit de alrededor de 66.000 plazas. Si ya existe en España un déficit de, aproximadamente, 550 residencias para la tercera edad (de 120 plazas de media), el paulatino envejecimiento de la población y el aumento del índice de dependencia agravará esta situación de tal forma que, basándonos en las estimaciones demográficas del INE y las recomendaciones de la OMS, se necesitarán alrededor de 785.000 plazas residenciales en 2050, el doble de las existentes en 2018.

Según PWC, en 2050, será necesario cubrir aproximadamente 400.000 plazas adicionales, lo que supone la construcción de más de 100 residencias nue-

vas cada año por lo que la FED considera insuficiente el presupuesto de 600 millones de euros que propone el Gobierno para reforzar el sistema de dependencia.

“Duplicar la actual cifra de residencias supondría, aproximadamente, una inversión de 35.000 millones de euros y la generación de 150.000 puestos de trabajo adicionales, lo que consideramos un reto factible y razonable pero que requiere de las condiciones necesarias para favorecer la inversión y de ese espíritu de colaboración público - privada que en este sector siempre ha sido un modelo de éxitos y que nos ha traído unos buenos resultados, por lo que proponemos al Gobierno actual seguir en esta línea presentando proyectos que tengan sentido y que nos permitan captar esos 140.000 millones que nos han prometido en Europa, vía préstamos por un lado, y vía subvenciones, por otro. Dotar de 600 millones es insuficiente y tenemos una oportunidad muy grande tanto para el sector inmobiliario, como de equipamientos, de alimentación, etc., porque las residencias para mayores generan negocio”, señala Fernández-Cid.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



Meli Torres, galardonada por ASPRIMA-SIMA por mejorar la imagen del inmobiliario

La periodista Meli Torres, directora del programa Inversión Inmobiliaria de Capital Radio, ha sido galardonada en la categoría *Mejorando la imagen del sector inmobiliario* de los Premios ASPRIMA-SIMA de este año. En la concesión del premio a Meli Torres, el Jurado ha valorado especialmente la dirección del programa Inversión Inmobiliaria de Capital Radio, "que permite a los oyentes acercar la realidad de nuestro sector, colaborando muy activamente a mejorar nuestra imagen y a difundir los temas más relevantes para el inmobiliario". El Jurado otorgó una mención especial a Ismael Clemente y el resto del equipo directivo de Merlin.



Thor Equities 'engorda' su portfolio logístico en España con una cartera de 13.800 m2

Thor Equities ha ejecutado su tercera operación de inversión en el segmento logístico español con la adquisición del portfolio Base, una cartera de activos logísticos que suman un total de 13.800 m2. Savills Aguirre Newman ha intermediado esta operación asesorando al vendedor, un 'family office' catalán. La transacción permite a Thor Equities ampliar su cartera de activos logísticos tras su entrada en este segmento en España en septiembre. Según explica la compañía, el portfolio incluye tres naves industriales ubicadas en enclaves estratégicos de Cataluña y Andalucía, pensadas para la distribución de última milla.



Drago inaugura su segundo proyecto de apartamentos de lujo en Miami Beach

Drago ha abierto al público su segundo edificio de apartamentos turístico de lujo en las costas de Miami, un mercado en auge. 2150 Park Avenue es un edificio característico de Miami Beach, situado en un punto estratégico, entre el museo The Bass, los hoteles de lujo W y Setai y el recién estrenado centro de convenciones. Construido en 1947 y adquirido por Drago en 2017, el edificio ha mantenido su arquitectura original de estilo modernoposguerra. Con una superficie de 1.000 m2, Drago ha rehabilitado íntegramente el edificio para un uso hotelero vacacional de alto standing incorporando al mercado 20 apartamentos en un edificio emblemático.



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

Madrid gana a Barcelona en inversión en oficinas

La capital ha registrado un volumen de inversión de 310 millones y la Ciudad Condal 204 millones, en el tercer trimestre del año. El inversor apuesta por el producto 'core' y 'core+'

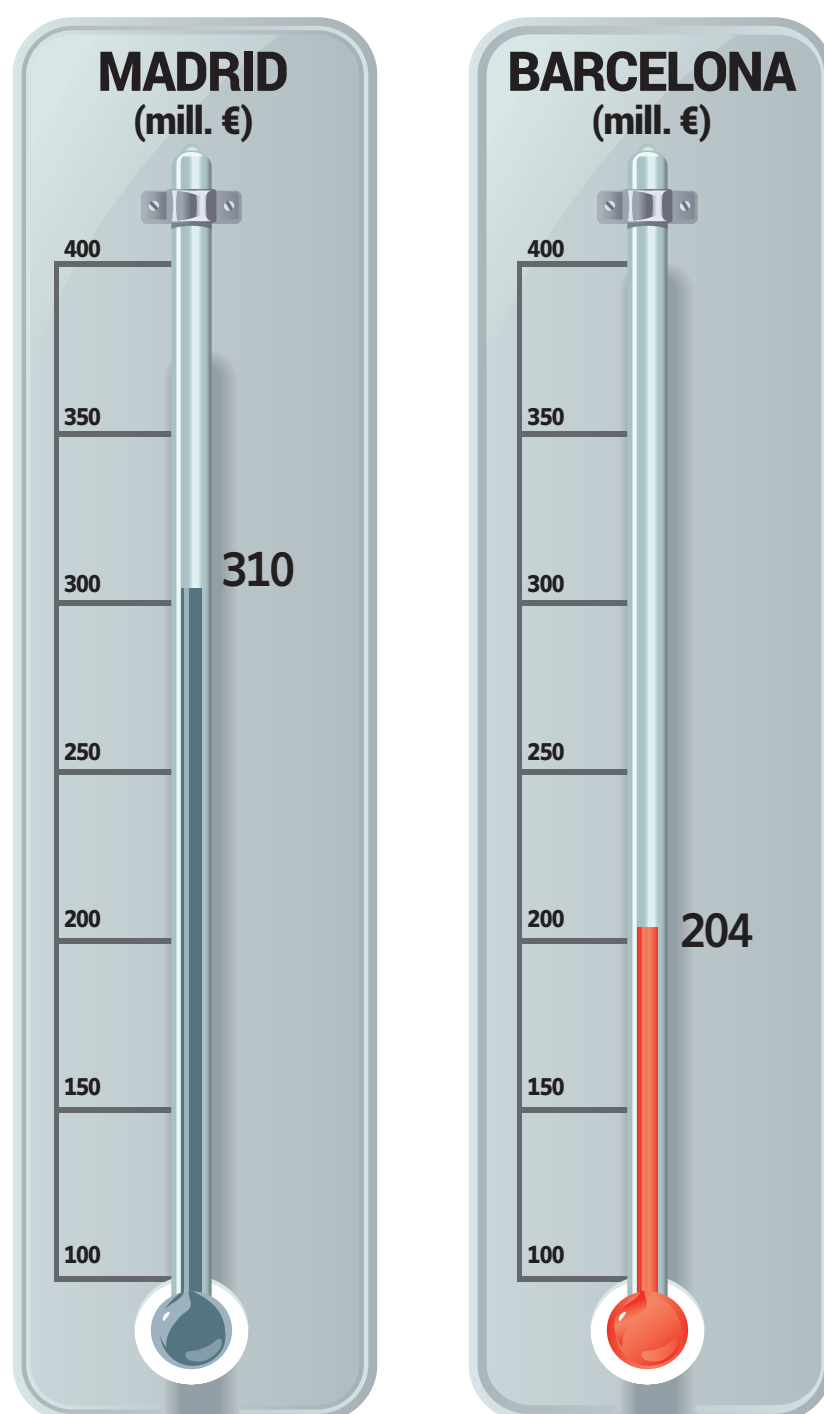
elEconomista

El volumen de inversión en oficinas a cierre del tercer trimestre se sitúa en 514 millones de euros, según la consultora JLL. Del total de esta inversión, Madrid captó 310 millones de euros, lo que supone una variación trimestral de 184% para el total de España. Barcelona por su parte registró un volumen de 204 millones de euros, un 78% más con respecto al segundo trimestre del 2020. A pesar de la situación actual, estos datos indican que los inversores mantienen su interés por el producto *Core* y *Core+*, que continúa escaseando en el mercado y se presenta de manera muy atomizada; aunque el producto *Value Add*, con el descuento adecuado, también atrae el apetito inversor.

Las rentabilidades prime se mantienen estables con respecto al anterior trimestre en todas las zonas, aunque JLL apunta que puse podrían dar ajustes a finales del año. Las rentas *prime* del tercer trimestre se han mantenido en los mismos niveles que el trimestre anterior. Así, los precios máximos se sitúan en 36,5 euros por metro al mes en Madrid y 27,5 euros por metro al mes en Barcelona para los mejores edificios, donde existe poca disponibilidad. Asimismo, en el transcurso de los últimos meses los propietarios han concedido más carencias e incentivos, sobre todo en zonas secundarias y periféricas. Durante el tercer trimestre de 2020, la contratación de espacios de oficinas ascendió a 128.000 metros cuadrados para el conjunto de Madrid y Barcelona, de los cuales cerca de 100.000 metros se firmaron en la capital y alrededor de 28.000 metros en la Ciudad Condal. La contratación conjunta en ambas ciudades representó un aumento del 37% respecto al segundo trimestre. La contratación conjunta en ambas ciudades para los primeros nueve meses del año ronda los 345.000 metros, lo que supone un descenso del 56% respecto al mismo periodo de 2019. Las tasas de disponibilidad han aumentado 53 puntos básicos en Madrid, hasta alcanzar el 9,01%, y 96 puntos básicos en Barcelona, hasta el 5,2% en la comparativa trimestral.

Volumen de inversión en oficinas 3T

TOTAL: 514 MILL. € EN TODA ESPAÑA



Fuente: JLL.

elEconomista

LA NOCHE DE LA ECONOMÍA

X Edición Premios | **elEconomista.es**



Los premios anuales de **elEconomista.es** que reconocen
a las mejores empresas y empresarios de 2020



Patrocinadores:



Damm



Naturgy

Telefónica



El objetivo de los promotores es construir viviendas lo más respetuosas posibles con el medio ambiente.

Hay prioridad por diseñar viviendas saludables y de consumo casi nulo

El sector inmobiliario trabaja para conseguir una construcción nueva y sostenible apoyándose en los ODS que aprobó la Agenda 2030. España se encuentra este año en el puesto 22 de un total de 193 países en el cumplimiento de los ODS. Queda camino por recorrer, pero los promotores ya trabajan en ello.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock

El sector inmobiliario trabaja para conseguir una construcción nueva y totalmente sostenible, la cuál respete el medio ambiente y el entorno social, apoyándose en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) aprobados el 25 de septiembre de 2015, por la Asamblea Nacional de Naciones Unidas que aprobó la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Ese día, los líderes de 193 países, junto con las colaboraciones de más de 1.500 empre-

sas y organizaciones, se pusieron de acuerdo para firmar un pacto mundial de lucha contra la pobreza, la desigualdad y la defensa del planeta. “La pretensión de esta estrategia mundial sin precedentes era y es, a día de hoy, la de regir los programas de desarrollo mundiales que se desarrollen durante los próximos 15 años (2015-2030) y por primera vez aún en la misma dirección, la de la sostenibilidad, a tres grandes *players*: los Estados, el sector empre-

sarial y la sociedad civil" afirma Ana Elisa Rodríguez directora de la Fundación Gómez-Pintado de Vía Ágora.

Para que una empresa integre los ODS en su estrategia empresarial primero tiene que hacer un cambio en el modelo de liderazgo y de estrategia de la empresa y luego desarrollar un modelo de gestión para integrar los ODS. Como cualquier modelo de gestión, debe seguir una cinco pasos: conocer los ODS y entenderlos, definir prioridades, establecer objetivos, implantar o integrar los DOD en todas las áreas de la empresa y por último comunicar.

De esta forma, Vía Ágora se centra en el cumplimiento de tres ODS que son su columna vertebral. "Ponemos el foco principalmente en los ODS 11: ciudades y comunidades sostenibles; 13: acción por el Clima y 17: alianzas para lograr los objetivos. Transversalmente trabajamos con otros tres ODS complementarios como son el: ODS 4: formación permanente, ODS 7: energía asequible y no contami-

España ha obtenido sus mejores resultados en el ODS 3 que se centra en salud y bienestar

nante y ODS 9: industria, innovación e infraestructuras. En estos momento, Vía Ágora tiene dos proyectos residenciales sobre suelo finalista, donde todas las viviendas tendrán un elemento común: la sostenibilidad, serán de consumo casi nulo y además contarán con las últimas técnicas y tecnologías del sector, como por ejemplo sistemas industrializados, tales como fachadas o baños, además de estructuras de madera en casos concretos" declara Ana Elisa Rodríguez.

En Gestilar, apuestan por diseñar viviendas que sumen en calidad de vida. "Se trata de apostar por proyectos donde el bienestar se encuentre en cada uno de los espacios de la vivienda y en la forma de vivirla. Cada vez más exigimos que los espacios que habitamos sean saludables y a raíz del Covid-19 esta demanda ha aumentado notablemente. Desde Gestilar, la innovación enfocada desde el punto de vista sostenible está presente siempre en el desarrollo de nuestros proyectos mediante la selección de tecnologías y equipos de alta eficiencia. El objetivo que perseguimos es construir viviendas de consumo prácticamente nulo y, en cada paso que damos, ser lo más respetuosos posibles con el medioambiente", apunta Raúl Guerrero Juanes, consejero delegado de Gestilar.

El cumplimiento de los ODS supone claramente una oportunidad para las empresas, porque el impacto de sus acciones corporativas ya no estará disper-



Las empresas tratan de mejorar la calidad con una construcción sostenible.

so, sino que contribuirá al cumplimiento de las metas de una dimensión mayor, como ámbitos locales, o incluso del país y, por tanto, participará de las metas de orden mundial. En la actualidad, las empresas tratan de mejorar la calidad del producto o servicio que ofrecen. Pero los procesos de mejora e innovación de los productos y servicios tienen un límite tecnológico o de coste, y ese es el momento en que el consumidor, con su poder de decisión y ante una oferta similar, busca el valor añadido que la empresa le ha dado a su producto o servicio.

"En Neinor desde que se creó la compañía el 54 % de las promociones han incluido los requisitos para obtener la certificación BREEAM, asegurando que tanto el usuario como el entorno se beneficien de salud, ahorro económico y ecología. Además en



La madera es un material de construcción sostenible que se empieza a utilizar cada vez más.

mucha contamos con el sello *spatium*, cuyo objetivo es promover y constatar las buenas prácticas de salud, seguridad y bienestar de las personas en el diseño, comercialización y entrega de las viviendas” afirman desde Neinor Homes

¿España está cumpliendo los ODS ?

Según el nuevo Informe sobre Desarrollo Sostenible 2020, publicado en el mes de junio por la Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible, España se sitúa en la posición 22 de un total de 193 países, en términos de desarrollo sostenible. El año pasado

España tiene todavía camino que recorrer en los ODS relacionados con producción y consumo

estábamos en la posición 21, con lo que hemos descendido un puesto con respecto a 2019 y no se ha contemplado el impacto de la pandemia en los ODS relativos a salud, reducción de la pobreza, desarrollo económico y social, y protección del medio ambiente porque la recopilación de datos se hizo en los primeros meses del año. Por lo que veremos en 2021 como la situación sanitaria ha afectado a la consecución de los ODS. El Informe sobre Desarrollo Sostenible 2020, toma como base los 17 ODS que conforman la Agenda 2030, e incluye un *ranking* de rendimiento (denominado Índice ODS) que muestra los

avances realizados por todos los países hacia la consecución de los ODS.

España se sitúa en el puesto 22, detrás de Canadá y Corea del Sur, y por delante de otros países europeos como Polonia, República Eslovaca, Portugal e Italia. Como en años anteriores, ningún país ha logrado completar los 17 ODS, y el Índice ODS 2020 está encabezado por tres países nórdicos: Suecia, Dinamarca y Finlandia. En el puesto cuarto está Francia y Alemania en quinto lugar. España ha obtenido sus mejores resultados en el ODS 3 (salud y bienestar), el ODS 6 (agua limpia y saneamiento), el ODS 7 (energía asequible y no contaminante), y el ODS 16 (Paz, justicia e instituciones sólidas).

Sin embargo, en aquellos ODS relacionados con producción y consumo, o con el clima y la biodiversidad, tenemos mucho por hacer todavía. En concreto, debemos avanzar hacia una economía circular, hacia la reducción de las emisiones de CO2 y garantizar la igualdad de oportunidades para todos los grupos de población. Cumplir con los ODS requiere de alianzas y definiciones en cuanto a la implantación de estrategias comunes para que todos los actores implicados aseguren y realicen su actividad en una misma dirección. En este sentido, la promotora Vía Agora se ha asociado a Green Building Council España (GBCe), al Consejo para la Edificación Sostenible de España, para participar en la transformación del sector de la edificación hacia un modelo más sostenible.

El 18% de la población habita en casas hechas con madera

El 18% de la población del mundo habita en viviendas construidas con madera. “La construcción con madera está teniendo un impacto positivo en el usuario final donde encuentra en este material sensaciones de comodidad y confort que en otros materiales no son alcanzables. Casas de madera asequibles y bien diseñadas conforman un mercado al alza” afirma Sandra Llorente, directora general técnica de Vía Ágora. Las ventajas de la madera son mucho mayores que sus desventajas como material. Es un producto de origen natural, reciclable y renovable, cuyo proceso productivo con relación a otros productos industrializados ofrece menos residuos, requiere un bajo consumo energético y respeta el medio ambiente. Es 100% renovable si se practica una tala de árboles en los bosques adecuadamente y con los certificados pertinentes. El aislamiento es un aspecto muy importante para la reducción de la energía empleada en la calefacción y climatización de edificios. La madera es un aislante natural que puede reducir la cantidad de energía precisa para la climatización de espacios. También ofrece facilidades en su manejo y estructura. Se trata de una materia prima polivalente que puede ser utilizada de forma variada.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

La industria de la construcción se suma a la transformación digital

Mientras el 'proptech' se va consolidando el 'bultech' o 'contech' emergen con fuerza en el mercado. En España hay alrededor de 500 'startups' ligadas a este sector.

Luzmelía Torres. Fotos: iStock



En el pasado, las crisis han tenido un efecto acelerado en las tendencias, y también se espera que esta crisis desencadene cambio que afecta el uso del ecosistema de la construcción, como el uso de canales *online* o las prácticas de trabajo remoto. Según McKinsey en su informe *The next normal in construction* la aversión al riesgo; la fragmentación así como las dificultades para atraer talento digital, ralentizan la innovación.

"La industria de la construcción está sumándose a la transformación digital, siguiendo la tendencia de otros sectores como ya se produjo con el inmo-

liario a través del *proptech*. La digitalización en el sector de la construcción es más baja que en cualquier otra industria. Y aunque llega con retraso, las compañías del sector (ya sean promotoras, constructoras, fabricantes de materiales o distribuidores), tienen que adaptarse a este cambio, que producirá un entorno competitivo más complejo pero, al mismo tiempo, más dinámico" apunta Alfredo Díaz-Araque, experto en *proptech* y creador de la página y *podcast* Spanish Proptech.

Este cambio viene motivado por las expectativas cambiantes de los clientes, las nuevas capacidades

tecnológicas, una nueva generación de profesionales y el lanzamiento de grandes proyectos de infraestructuras a nivel mundial. Esta revolución digital puede ser una gran oportunidad para mejorar la eficiencia en costes, la experiencia del cliente y la diferenciación respecto a los competidores.

El informe *Digitalización en el sector de la construcción: la revolución en marcha* de Oliver Wyman, indica que en esa estrategia de digitalización, el BIM (*Building Information Modeling*) ha de situarse en el centro y deberá conectar todos los elementos. En general, el BIM tiene aún gran potencial para impulsar mejoras (en costes, calidad, retrasos, seguridad) a lo largo de toda la cadena de valor de la construcción (diseño, construcción, operaciones, derrumbes) y, utilizado como eje central de un proyecto, puede conseguir ahorros del 15 al 20%. Con el fin de iniciar dicha transformación digital, las compañías han de proceder a analizar la evolución en las expectativas de los clientes, la situación de los competidores, las tecnologías disponibles, el nivel de madurez o la existencia de *startups* con las que aliarse. Por tanto, mientras el *proptech* se va consolidando el *buildtech* o *contech* emerge con fuerza.

Se entiende por *buildtech* el espacio exclusivo de aplicación de nuevas tecnologías a los mundos de la construcción e infraestructuras, considerando aparte las tecnologías aplicadas al diseño arquitectónico y de ingeniería, gestión de activos inmobiliarios (*proptech*), y mantenimiento de los inmuebles (o *facility management*). Hasta ahora en España lo que ha ocurrido es que, por el lado de la oferta se han venido desarrollando soluciones *buildtech* interesantes y aplicables, pero por el lado de la deman-





da, en términos generales las empresas del mundo de la construcción han tenido cierta reticencia a adoptarlas por no haber existido grandes presiones competitivas. “Esto ha comenzado a cambiar principalmente por cuatro motivos: en primer lugar, el tirón reciente del *proptech* está actuando como tractor del *buildtech*; en segundo lugar, se han venido desarrollando más casos de éxito robustos y visibles en geografías más maduras (especialmente Estados Unidos); en tercer lugar, la presión que ha generado el entorno económico del Covid-19 ha estimulado la necesidad de las compañías constructoras de encontrar soluciones innovadoras para reducir costes; y por último, la expansión de la digitalización a cada vez más ámbitos del mundo económico, y el desarrollo de experiencias de usuario de cada vez mejor calidad, facilitan su adopción por parte de los usuarios” afirma Ione Ruete Diaz, directora de BBConstrumat & TechEstate.

Techestate nace para dar respuesta a toda una serie de retos y oportunidades ante la emergencia de las nuevas tecnologías, el impacto del Covid-19 o la preocupación por la sostenibilidad, entre otros.

“Nuestra misión es ayudar a las compañías del sector a navegar estos retos y aprovechar las oportunidades que ofrece el nuevo contexto: acercando soluciones que mejoran la competitividad de las compañías de forma inmediata y directa, explicando la transformación que está viviendo el sector para ayudar a las compañías en sus procesos de planificación estratégica, y en general siendo catalizadores de la innovación en el sector en España. Desde *Techestate* estamos continuamente buscando de forma proactiva *startups* del sector. Actualmente tenemos censadas alrededor de 100 *Buildtechs* en España, de las alrededor de 500 que tenemos en total”, explica Ione Ruete Diaz.

En este contexto Alfredo Díaz-Araque apunta que “muchas empresas constructoras tienen una baja tolerancia al riesgo dadas las grandes responsabilidades asociadas a los proyectos de edificación, por lo que carecen de una cultura de innovación. Sin embargo, algunas empresas están comenzando a cambiar esto. Empresas como Suffolk y Turner Construction han dedicado directores de innovación a evaluar e implementar tecnología de construcción”.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat Valenciana

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su dispositivo en <https://revistas.economista.es/>



**Lorena Espada**

Facility Manager y presidenta de IFMA España

Espacios de trabajo, el ‘facility manager’ sigue al mando

Cada día nos despertamos con alguna noticia sobre la creación de espacios de trabajo en entornos hasta ahora poco habituales. Tal vez la apuesta hotelera es la que ha tenido mayor repercusión mediática. No es un tema nuevo, hace un par de años ya se dieron algunas iniciativas que mezclaban *coworking*, hoteles, nómadas digitales y *millennials*. Tampoco es una iniciativa solo de los grandes operadores turísticos. Algunos gobiernos como el griego, proponen ventajas fiscales a aquellos que apuesten por teletrabajar desde el país heleno a partir del 1 de enero de 2021.

El sector del *Facility Management*, orientado a la gestión de todo lo que hacen que las empresas sean más eficientes y productivas en sus espacios de trabajo, ya estaba cambiando antes de la crisis del Covid-19. Cambiaba porque por primera vez en la historia en un mismo entorno laboral se reunían cuatro generaciones distintas, todas ellas con una cultura laboral propia que tocaba imbricar a la de la propia empresa. Cambiaba porque ya se daban nuevas formas y fórmulas de trabajo más flexibles como el trabajo por proyectos o el teletrabajo mismo, que lentamente se iba instaurando en algunas empresas.

Cambiaba también, porque elementos como la digitalización, la sostenibilidad o la accesibilidad de los edificios, estaban más presentes que nunca en la estrategia corporativa de las empresas y eran los *Facility Managers* los que debían conseguir espacios de trabajo cada vez más conectados, verdes y sin barreras. Por último, cambiaba porque la tendencia marcaba que -en aras de una mayor productividad en la empresa y bienestar de sus empleados- no solo las oficinas, sino también las instalaciones públicas y privadas, debían ser flexibles y orientarse a cuidar al activo más importante de cualquier organización, las personas que lo forman. Un escenario complejo para el *Facility Management* que se complicó todavía más cuando llegó el Covid-19, siendo sus profesionales los que tuvieron que cerrar las oficinas, facilitar el trabajo a millones de empleados desde sus casas durante meses y, ahora, cumpliendo las nuevas medidas de



seguridad e higiene marcadas por ley, reabrir unos espacios de trabajo diferentes a los que tuvimos que dejar con prisas a finales de marzo de este año.

Junto a ello, tal como he señalado anteriormente, han aparecido conceptos nuevos como espacios de trabajo híbridos en hoteles. Entornos de trabajo altamente flexibles como los que ofrecen las empresas de *coworking*. *Home Office*, esto es diseño de mobiliario pensado para convertir parte de nuestras casas en oficinas. Incluso nuevas figuras profesionales como la del responsable del trabajo en remoto, por el que ya han apostado algunas empresas en EEUU.

Esperando ver en qué queda todo lo anterior, sí que podemos señalar algunos aspectos en los que no parece que hay vuelta atrás. El primero es un tópico, pero es cierto que el "teletrabajo ha llegado para quedarse" y tal vez sea la consecuencia directa más importante derivada de la pandemia. Trabajar desde casa se verá como algo "normal", pero no va a suponer menos trabajo organizativo para las empresas, ni para perfiles como los *Facilty Managers*. La productividad deberá mantenerse, la interacción entre equipos deberá continuar y habrá que establecer normas más rígidas para facilitar la conciliación y un balance equitativo entre la vida personal y profesional. Si trabajamos desde casa, deberemos contar con un espacio al que podamos definir como oficina. Las empresas especializadas en productos y servicios de *Home Office* ganarán valor y sin olvidarnos de todas aquellas soluciones tecnológicas pensadas para trabajar en remoto que tan buen resultado han dado los últimos meses.



■
Si en los últimos años los espacios abiertos han sido la tónica, tal vez a partir de ahora volveremos a trabajar en espacios más protegidos
■

¿Supone esto que dejaremos de acudir a nuestros espacios de trabajo? Por supuesto que no, pero les daremos un nuevo uso. Si hasta ahora era el empleado el que solicitaba poder trabajar desde su casa, la disrupción generada por el Covid-19 puede llevarnos a todo lo contrario; que debamos solicitar permiso para acudir a la oficina, previa solicitud de un punto de trabajo, parking u otros permisos. Para ello, la tecnología que nos permita hacer todas estas reservas va a tener un papel esencial. Por otro lado, si en los últimos años los espacios abiertos han sido la tónica, tal vez a partir de ahora volveremos a trabajar en espacios más protegidos e individualizados y mucho menos concurridos, con zonas comunes más delimitadas.

Por otro lado, los *Facilty Managers* continuarán siendo los responsables de reorganizar la contratación de servicios profesionales vinculados a los espacios de trabajo que gestionan. Tal vez se acabó la contratación masiva, por ejemplo, de plazas de parking, pero, sin embargo, habrá que intensificar y cambiar los niveles de servicios de la limpieza, incrementando las rondas diarias, por ejemplo. Si bien el precio continuará siendo un aspecto importante en la contratación de estos servicios, ahora más que nunca, la flexibilidad y la creatividad que presente el proveedor serán críticos para la contratación.

En el reciente estudio de Deloitte *El impacto del Covid-19 en el Facility Management*, se señalaba que "los empleados quieren volver a unos espacios de trabajo atractivos y agradables en los que reencontrarse con sus compañeros para reunirse, pero también para pasar un tiempo de calidad con ellos. Esa va a ser la función del *Facility Manager*. Trabajemos desde donde trabajemos, su figura como responsable de gestionar todos aquellos aspectos que hacen que las empresas y organizaciones sean más eficientes y productivas en sus espacios de trabajo, tendrá cada vez un mayor valor estratégico.

Quabit ayuda a los jóvenes a comprar su primera vivienda

Una vez obtenida la financiación bancaria, con el programa 'Plan Quabit: Ayudas Compra Primera Vivienda' solo tienen que abonar el 10% hasta la fecha de la escritura de su casa.

Luzmelía Torres. Fotos: Quabit

Pensar en comprar una casa sin tener ahorros, es muy complicado. En Quabit lo saben y quieren ayudar a los más jóvenes en la compra de su primera vivienda. "Por fin salen los números. Una vez obtenida la financiación bancaria, con el programa *Plan Quabit: Ayudas Compra Primera Vivienda* el cliente solo tiene que abonar el 10% hasta la fecha de escritura de la nueva casa", afirman en Quabit.

Los jóvenes necesitan tener ahorrado el 20% del valor de tasación del piso para la entrada, más el 10% para pagar los impuestos. A veces, son 60.000 u 80.000 euros. De ahí la dificultad para los jóvenes de acceder a la compra de una vivienda si no tienen ahorros. ¿Se compraría una casa si le financian hasta el 90%?



Quabit Tavira es una promoción en construcción ubicada en la urbanización Quabit Las Suertes, en Alovera-Guadalajara.



Quabit ofrece su campaña 'Plan Quabit: Ayudas compra primera vivienda' para jóvenes en la promoción Quabit Tavira.

Según las bases legales de la campaña el objetivo es facilitar el pago de hasta un máximo del 10% del precio de la vivienda en un cómodo plazo de 10 años sin intereses, desde la firma de la escritura pública de compraventa. De esta manera el beneficiario de la campaña solo necesitará abonar antes del otorgamiento de la escritura pública de compraventa, un 10% del precio de la vivienda, impuestos excluidos. El pago aplazado del 10% del precio de la vivienda se abonará en pagos planificados durante los 10 años siguientes a la fecha del otorgamiento de la escritura pública de compraventa, cuyo importe total se garantizará mediante constitución de hipoteca, siendo sus gastos por cuenta de Quabit. Se pueden acoger a esta campaña todas aquellas personas que cumplan los siguientes requisitos: que sean menores de 40 años en el momento de la firma de la reserva o contrato privado de compraventa. Que la compra sea de primera residencia, esto es, que sea la vivienda que va a ocupar el beneficiario para fijar su residencia habitual. Justificar la solvencia económica adecuada para participar en esta campaña.

Quabit está aplicando este plan de ayudas en varias de sus promociones; una de ellas es Quabit Tavira y estará vigente hasta el 31 de diciembre 2020.)

El beneficiario solo tiene que abonar antes de la escritura el 10% del precio de la vivienda

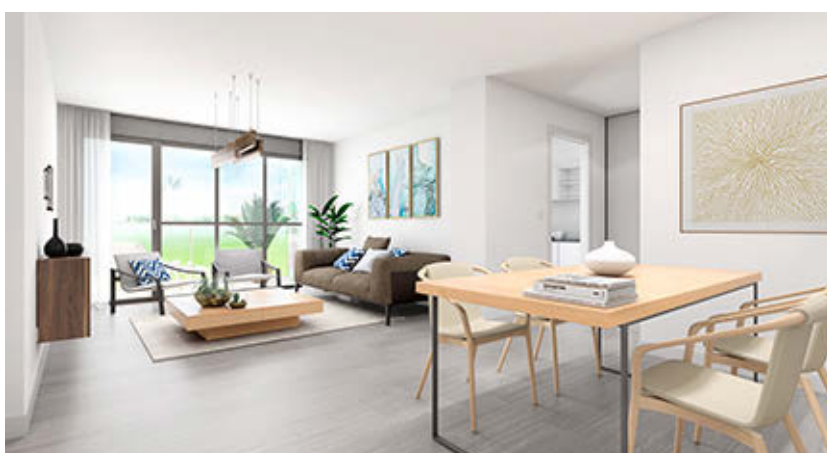
La promoción Quabit Tavira se encuentra dentro de la urbanización Quabit Las Suertes, en Alovera-Guadalajara ubicada en el Corredor del Henares, a 30 minutos de Madrid y perfectamente comunicada por la A-2, R-2 y la línea de cercanía C-2. Quabit Las Suertes es un espacio singular y completo con amplios espacios verdes y promociones residenciales de alta calidad. Es también una *ciudad preactiva* porque combina tecnología, conectividad, movilidad, seguridad y sostenibilidad para adaptarse a las nuevas demandas sociales. Tras la pandemia todos sabemos qué significa vivir mejor y la demanda se centra ahora en vivir fuera del centro de la ciudad, pero cerca de Madrid. Tener una buena terraza, una casa amplia, con estancias luminosas y polivalentes que funcionen como cuarto de estudio, de juegos o de trabajo. También que cada uno tenga su espacio para descansar, ponerse en forma, y hasta teletrabajar con total seguridad y privacidad. Todo eso es *Quabit Tavira*, con viviendas de 3 y 4 dormitorios, bajos con espacio exterior y áticos espectaculares, sala gourmet, y amplias zonas comunes con áreas ajardinadas, piscina y juegos infantiles. Es una promoción en construcción con precios de entre 168.000 euros (3 dormitorios) hasta los 204.800 euros (4 dormitorios).



Los precios de viviendas de 'Quabit Tavira' están entre 168.000 y 204.800 euros.



'Quabit Tavira' ofrece viviendas de 3 y 4 dormitorios.



'Quabit Tavira' cuenta con estancias luminosas y polivalentes para teletrabajar.



Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

El estilo de vida de España salva a la segunda residencia

El mercado residencial ha logrado mantener el tipo desde que arrancara la crisis del Covid. Sin embargo, no todos los segmentos de la vivienda se han comportado de la misma manera desde entonces. Uno de los más perjudicados ha sido el de la segunda residencia, que se ha visto especialmente impactado por las limitaciones de movilidad entre países, lo que ha cerrado la puerta a una parte importante de la demanda de este producto, la extranjera. Sin embargo, aunque las ventas este año no se acercarán ni de lejos a las cifras que se venían dando en los últimos años, los expertos del sector se muestran optimistas sobre el futuro de este producto y esperan que la recuperación llegue entre el segundo y tercer trimestre del año que viene.

La Marca España es la principal razón por la que el sector confía en la pronta recuperación de la segunda residencia, ya que el atractivo de nuestro país de cara al comprador internacional va mucho más allá de las condiciones macroeconómicas de España. El clima, la cultura, la seguridad, las infraestructuras o la sanidad son factores que se tienen más en cuenta por parte de los extranjeros que vienen a comprar una casa a nuestro país.

Ángeles Serna, presidenta de TM Grupo Inmobiliario, apuntó durante una de las jornadas de SIMAPRO que España es "líder en turismo residencial, del que somos los inventores". Así, la directiva asegura que "los clientes no nos compran viviendas por el componente inversor, sino para disfrutar de sus vacaciones, con independencia de que este componente mixto haya repuntado en los últimos años". El estilo de vida español es, según Serna, la clave del apetito de los compradores foráneos que llegan a España, y es que "España siempre tendrá lo que interesa a los compradores de lujo". Así lo aseguró Walid Moussa, presidente Mundial 2019-2020 de FIABCI International, que explicó que España sigue siendo un país muy atractivo para los inversores, especialmente para los árabes.

EL PERSONAJE



Borja Ortega
CEO de BNP Paribas Real Estate España

Borja Ortega ha sido nombrado nuevo consejero delegado de la consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate España. El directivo es graduado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y antes de su incorporación a BNP era Chief Commercial Officer de JLL España. Asimismo, Ortega también trabajó en Colliers. La compañía ha explicado que Ortega aportará su conocimiento al plan estratégico de desarrollo de BNP Paribas Real Estate España para impulsarla hacia un crecimiento sostenible.

LA CIFRA

26.878

HIPOTECAS

La firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda creció en el mes de septiembre un 18,4% en tasa interanual para llegar a las 26.878 y romper una racha de seis meses de descensos tras la crisis derivada de la pandemia, según los datos publicados por el INE. Esta es la mayor subida interanual desde el mes de diciembre de 2019 y después de seis meses consecutivos de bajadas tras los descensos del 14,6% de marzo, el 18,4% de abril, el 27,6% de mayo, el 12,7% de junio, el 23% de julio y el 3,4% de agosto. y registra un aumento mensual del 35,6%.

EL RETUITEO

[@susanadelariva](#)

Dice que @idelatorrem que hoy ha desaparecido del mercado el tercio de los compradores que compraba vivienda a 'tocateja'. Y que esos inversores volverán, porque la renta fija no produce nada. "La recuperación será rápida" #SIMAPRO2020