

Revista mensual | 6 de octubre de 2021 | N°58

Inmobiliaria

elEconomista.es
Años

LAS INMOBILIARIAS 'SURFEAN' EL COVID EN BOLSA Y SE REVALORIZAN UN 10%

El sector se ha consolidado como
un valor refugio en épocas de crisis

LOS PROTAGONISTAS

**LA FALTA DE MANO
DE OBRA IMPULSA
LA INDUSTRIALIZACIÓN**





Actualidad | P4

Las inmobiliarias en Bolsa se revalorizan un 10% este año

Cotizan con grandes descuentos lo que supone una oportunidad para el inversor de entrar en activos inmobiliarios comprando acciones.



Entrevista | P18

Teresa Marzo, CEO de Elix

“En los últimos cinco años hemos gestionado más de 300 millones en adquisición de edificios”



Los Protagonistas | P7

La falta de mano de obra impulsa la industrialización

España necesita industrializar el proceso de construcción ante los elevados costes y la falta de formación cualificada.



Consultoría | P24

Los inversores no se han ido de vacaciones: siguen en España

Con unos tipos bajos y una inflación al alza el inmobiliario esta en su punto de mira. Se espera alcanzar los 8.100 millones de inversión en los próximos meses.

Exclusivo | P38

Urbanitae lanza el mayor proyecto en España de Crowdfunding

Promueve en Canarias un complejo de 143 viviendas con licencia de obra. Ofrece al inversor una rentabilidad del 30% en 2 años.

En Proyecto | P28

El sector empieza a integrar 'Blockchain' para dar seguridad

Muchas inmobiliarias han implantado metodología BIM y el siguiente paso es unirlo con esta tecnología para certificar todos los hitos del proceso de construcción.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
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



Las inmobiliarias en Bolsa pisan el acelerador

De enero a septiembre las 10 principales inmobiliarias del Ibex y del continuo se han revalorizado de media un 10%, según los expertos. Aun así siguen en niveles muy bajos incluso antes de la pandemia. Y es que el sector inmobiliario no suele salir demasiado bien tratado en las recomendaciones bursátiles. Las inmobiliarias en bolsa cotizan con un descuento medio sobre el NAV (valor neto de los activos, según sus siglas en inglés) del 40% de media. Hay una gran distancia entre el valor real y el valor bursátil. En realidad, lo que des cuenta el mercado es el miedo a que la recesión posterior al Covid sea más larga de lo esperado, pero también se ciñen a un hecho que está ya contemplado en las estimaciones y es una caída del valor de sus inmuebles,

Todo esto hace que muchas inmobiliarias estén cotizando muy por debajo del valor real de sus activos e incluso por debajo del valor de antes del Covid. Las inmobiliarias cotizadas que se dedican a la promoción residencial no lo entienden porque ha quedado demostrado que el Covid no les ha afectado ya que existe demanda y ahora se venden más viviendas que antes del Covid. Tanto *socimis* como promotores comparten una realidad y es que sus compañías tienen un balance saneado, están bien gestionadas, cuentan con buenos niveles de flujo de caja y están poco apalancadas lo que les da fortaleza para afrontar su actividad después de la pandemia. Justo lo contrario de lo que ha pasado en China. La noticia de Evergrande, la segunda mayor promotora china, al borde de la quiebra, ha hecho saltar todas las alarmas en el mercado de inversión, pero según los expertos, la situación de China nada tiene que ver con España. Las inmobiliarias españolas hoy están mucho menos endeudadas, y el riesgo financiero de los proyectos es mucho más limitado, y está circunscrito y aislado, en la mayor parte de los casos, a cada proyecto, sin embargo Evergrande durante los últimos años se dedicó a pedir préstamos para financiar no sólo su división de construcción sino otros muchos negocios a los que ha ido expandiéndose: parques de diversión, embottelladoras de agua, vehículos eléctricos e incluso llegó a comprar un equipo de fútbol. Evergrande depende para seguir funcionando del dinero que le llega de las preventas de apartamentos en construcción, que suelen enseñarse sobre plano, pero por diversos factores, las ventas se han ralentizado y al tener menos ingresos, la empresa no puede pagar a sus proveedores, que dejan de suministrar materiales o servicios. Eso hace que no pueda terminar las casas y por lo tanto no puede recaudar más efectivo.

En España, si las previsiones macroeconómicas se cumplen y se mantienen los tipos de interés bajos y la inflación al alza, el sector inmobiliario va a volver a ser un valor refugio. Desde hace siete años el inmobiliario cotiza en bolsa en distintos formatos y el inversor dispone de un amplio abanico para invertir, bien en *socimis* (alquiler de activos), o bien en promotoras (promoción residencial).

■
Las inmobiliarias cuentan con un balance saneado, buena gestión, buen nivel de flujo de caja y poco apalancamiento
■



Las inmobiliarias en Bolsa se revalorizan un 10% este año

Cotizan con grandes descuentos lo que supone una oportunidad para el inversor de entrar en activos inmobiliarios comprando acciones ya que las transacciones que se dan en el mercado registran precios más elevados. Los bajos tipos de interés y la inflación al alza convierten el inmobiliario en valor refugio

Luzmela Torres

Inmobiliaria

elEconomista.es



La inmobiliaria Metrovacesa volvió a bolsa en febrero de 2018. Nacho Martín

El sector inmobiliario no suele salir demasiado bien tratado en las recomendaciones bursátiles. Las inmobiliarias en bolsa cotizan con descuento medio sobre el NAV (valor neto de los activos, según sus siglas en inglés) del 40% de media. Hay una distancia entre el valor real y el valor bursátil. En realidad lo que descuenta el mercado es el miedo a que la recesión posterior al Covid sea más larga de lo esperado, pero también se ciñen a un hecho que está ya contemplado en las estimaciones y es una caída del valor de sus inmuebles. Pero, aunque el mercado de capitales ha sobre reaccionado, a pesar de los fundamentales de las compañías y el día a día de sus negocios que no se ha visto afectado, lo cierto es que de enero a septiembre las 10 principales inmobiliarias del Ibex y del continuo se han revalorizado de media un 10%, según los expertos. Por tanto, es el momento de plantearse si el descuento al que históricamente cotizan en bolsa las inmobiliarias es un riesgo o abiertamente una oportunidad.

Tanto para socimis en bolsa, centradas en el alquiler de activos inmobiliarios (oficinas, centros comerciales, logística e industrial, hoteles, etc.) como para promotoras en bolsa (promoción residencial) el momento actual es claramente de oportunidad.

“En Lar España donde nuestro negocio está centrado en el mundo *retail* o centros comerciales vemos claro la oportunidad de invertir en inmobiliario en bolsa, y no sólo porque lo digamos nosotros, sino porque lo dicen los expertos, las valoraciones y el consenso de nuestros analistas y lo único que no lo dice es la cotización del mercado”, apunta Hernán San Pedro: director de Relaciones con Inversores y Comunicación Corporativa en Lar España Real Estate

La cotización no refleja el valor real de los activos y así también lo siente Inés Arellano, directora de la socimi Merlin Properties, especializada en oficinas, logística y centros comerciales, asegura que “ha habido un buen crecimiento desde finales de año, pero aún estamos en niveles muy bajos superando niveles históricos de descuentos. Hay una clara oportunidad porque el mercado de inversión está viendo que hay transacciones en el mercado a precios mayores”.

Desde el lado de las promotoras en bolsa, también ven claro el momento de oportunidad y no entienden que se den esos descuentos cuando el sector residencial se ha visto reforzado por el Covid. “Muchas inmobiliarias están cotizando muy por deba-

Inmobiliaria

elEconomista.es

jo del valor real de sus activos e incluso por debajo del valor de antes del Covid y esto no se entiende porque existe demanda y ahora se vende más viviendas que antes del Covid”, afirma Juan Carlos Calvo, director de relación con inversores de Metrovacesa.

En esta misma línea, José Cravo, director de relaciones con inversores de Neinor Homes, explica que las compañías de hoy no son las de hace unos años. Ahora las inmobiliarias están en una situación más sólida, tienen un alto nivel de entregas, la solvencia en caja es mayor y pagan dividendos, luego la perspectiva de la compañía para los próximos años es buena. Hay que tener en cuenta que los promotores pueden seguir comprando suelo y eso es muy importante para los márgenes de los inversores”.

¿Cuál es la situación del mercado?

David Peña, director de relación con inversores de Aedas Homes opina que el mercado residencial con los índices y números actuales está lejos de una burbuja inmobiliaria. “Yo creo que estamos más al principio de un nuevo ciclo inmobiliario de expansión que al final de un ciclo, porque hay una demanda creciente y la oferta que aún es escasa se tiene que ajustar a esa demanda”.

Neinor Homes tiene claro que el residencial es un mercado con muchas posibilidades. “En Neinor además de hacer promoción también tenemos la actividad del negocio del alquiler de vivienda y pensamos que es un activo refugio en estos momentos muy rentable. Si miramos el bono español la renta-

Las cotizadas del sector inmobiliario

Datos a 29/09/2021

INMOBILIARIAS Y OTROS			
	CAPITALIZACIÓN (MILL. €)	ACCIONES EN CIRCULACIÓN (MILLONES)	VARIACIÓN EN BOLSA 2021 (%)
AEDAS Homes	1.177,2	46,8	21,56
Metrovacesa	1.119,4	151,7	28,82
Neinor Homes	924,7	80,0	11,26
Realia Business	582,4	820,3	4,41
Inmobiliaria del Sur	289,4	18,7	10,00
Renta Corporación	73,3	32,9	8,78
Urbas	67,9	4.067,2	-5,65
Montebalito	52,8	32,0	15,01

SOCIMIS			
	CAPITALIZACIÓN (MILL. €)	ACCIONES EN CIRCULACIÓN (MILLONES)	VARIACIÓN EN BOLSA 2021 (%)
Inmobiliaria Colonial	4.549,0	539,6	7,67
Merlin Properties	4.240,2	469,8	19,97
Lar España	470,6	87,6	17,41
Arima Real Estate	263,8	28,4	11,81

Fuente: Bloomberg.

elEconomista

bilidad es cero y la rentabilidad que da el sector del alquiler al inversor es muy atractiva”, asegura José Cravo.

Juan Carlos Calvo, sobre todo hace hincapié en que es necesario que dejemos atrás la imagen de las inmobiliarias durante la crisis del 2008 porque nada tiene que ver con el sector actual, que es un sector más saneado. “El temor que había al inicio del Covid sobre cómo afectaría la pandemia en el sector al recordar la anterior crisis financiera, se ha desvanecido porque hemos visto que esta crisis sanitaria no ha afectado y la demanda sigue muy fuerte y los precios no han caído porque las inmobiliarias no están en la situación de años anteriores, ahora no están endeudadas, no tienen debilidad financiera y están poco apalancadas”.

Tanto socimis como promotores comparten una realidad y es que tienen un balance saneado, están bien gestionadas y cuentan con buenos niveles de flujo de caja y están poco apalancadas lo que les da una fortaleza para afrontar su negocio después de la pandemia. “Nosotros en Merlin si hemos tenido pérdidas de caja ha sido porque voluntariamente durante la pandemia hemos condonado el 100% de las rentas a nuestros inquilinos durante el periodo de cierre obligatorio, pero no hemos visto caídas drásticas como se decía por ejem-



Aedas Homes es la última inmobiliaria en salir a Bolsa en 2020. eE

Inmobiliaria

elEconomista.es



La sociimi Merlin Properties cuenta con multiproducto en oficinas, logística y centros comerciales. eE

plo en el mercado de oficinas. Incluso en logística nuestros activos van a superar el nivel de rentas que en *retail*. Luego, ahora hay una oportunidad clara. Los precios de cotización han bajado mucho mientras que el negocio sigue siendo muy resistente con compañías saneadas y apalancamiento bajos. Hoy si vas a comprar un inmueble inmobiliario vas a pagar un precio superior al implícito comprando una acción en las socimis", afirma Inés Arellano.

Si hay un sector en el inmobiliario y a nivel mundial que exacerba aún más esa diferencia entre el precio y el valor de los activos es el mundo *retail* o de centros comerciales. Para Hernán San Pedro, "los centros comerciales han demostrado desde hace varios años que tienen fortaleza para superar cada crisis. Primero con la crisis que se dio en EEUU hace cuatro años que provocó el cierre de muchos hipermercados y grandes almacenes, luego con la desaceleración económica, el *Brexit* y ahora el Covid. ¿Cuál es la realidad de hoy en día? Si cogemos el conjunto de las compañías de *retail* europeas vemos que los niveles de ocupación están por encima del 94%, los de ventas y visitantes en el 93% con un apalancamiento medio del 40%. Sin olvidar que las compañías inmobiliarias estamos dando el mayor dividendo de todas las cotizadas. El grupo Lar España pagó este año más de un 6% de dividendo, luego al final la realidad y la percepción están muy alejadas".



Lar España especializada en centros comerciales.
Elisa Senra

Si las previsiones macroeconómicas se cumplen y se mantienen los tipos de interés bajos, que todo apunta a que será así y la inflación al alza, el sector inmobiliario va a volver a recuperar su emblema de valor refugio que siempre ha tenido. Desde hace siete años el inmobiliario cotiza en bolsa en distintos formatos y tanto el inversor como el ahorrador dispone desde el año 2014 de un abanico de posibilidades para invertir, bien en socimis centradas en el alquiler de activos inmobiliarios, o bien en promotoras inmobiliarias centradas en la promoción residencial.

La falta de mano de obra acelera la industrialización

España necesita industrializar el proceso de construcción ante los elevados costes y la falta de formación cualificada. Ahora este mercado sólo representa un 1%

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

La construcción industrializada en el sector de la edificación ha sido protagonista en este inicio de curso con Rebuild 2021, el evento de innovación para el sector de la edificación, una plataforma de conocimiento e información que ha contribuido, durante los últimos cuatro años, a mejorar y potenciar el modelo productivo y de negocio del mercado de la construcción en España.

Mucho se habla de la construcción industrializada, pero la realidad es que su peso en el mercado es aún muy residual, apenas llega a un 1%. “Estamos en un momento muy incipiente en el sector de la construcción industrializada. Sí que hay materiales industrializados que provienen de fábrica, pero aun lo que no está industrializado es el proceso y esto significa que hay que hacer un cambio en la relación entre to-



El sistema constructivo en 3D es más caro por la logística que requiere para sus desplazamientos.

Inmobiliaria

elEconomista.es

do los agentes y operadores del sector. Ya estamos adoptando distintas metodologías y estamos convencidos de que va a despuntar con un gran crecimiento", asegura Ignasi Pérez Arnal, director del congreso de Rebuild.

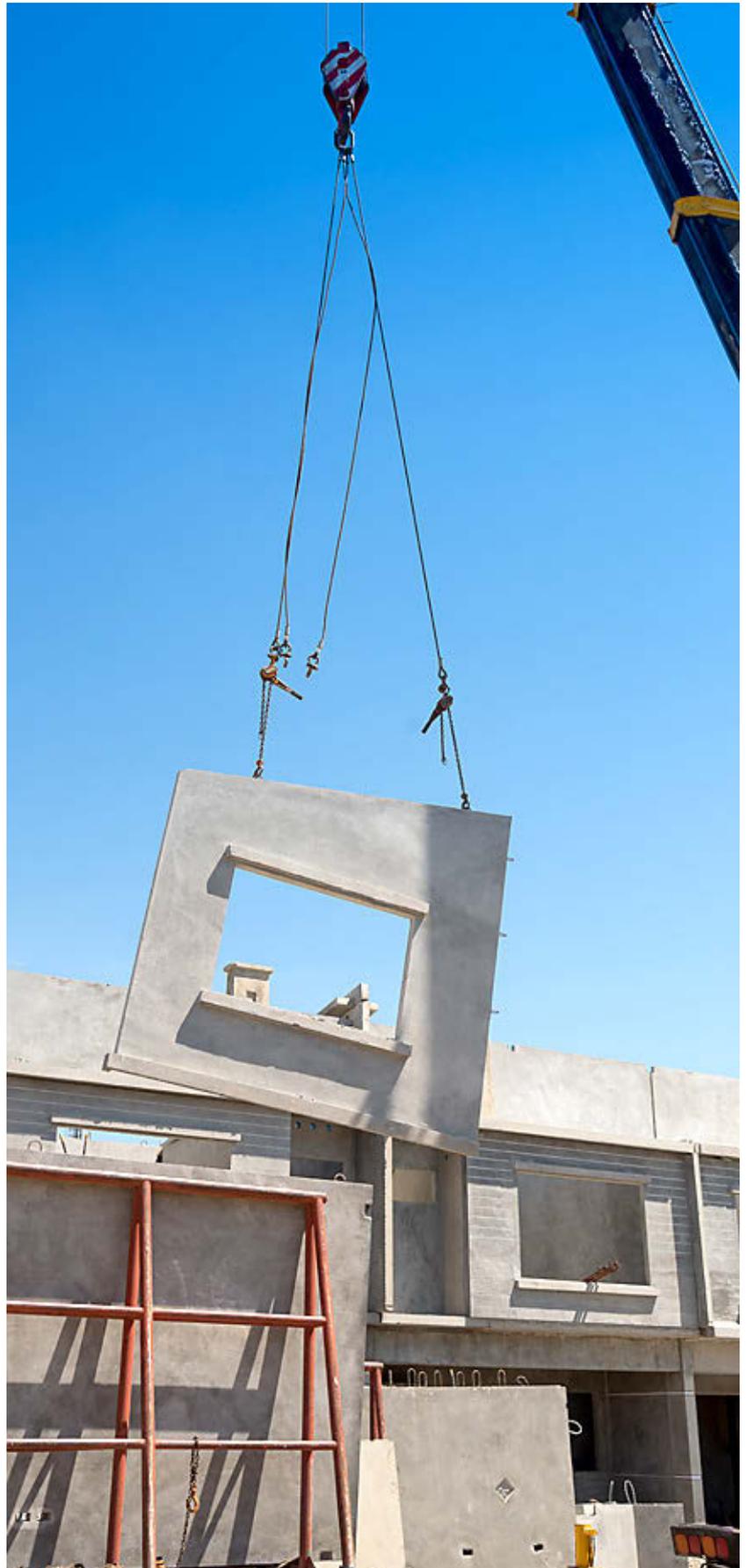
En esta misma línea, José María Quirós, delegado de industrialización de Aedas Homes, confirma que nos encontramos en una fase absolutamente embrionaria en construcción industrializada, pero con un componente de demanda importante. "Nosotros en Aedas Homes llevamos desde 2018 apostando por la construcción industrializada y ya hemos entregado proyectos y son una realidad, pero es verdad que el peso de la vivienda industrializada en el mercado es muy bajo. Sin embargo, pienso que es la solución a los dos grandes retos que tiene por delante el sector: la sostenibilidad y la falta de mano de obra. Actualmente la mano de obra es cada vez más escasa y poco cualificada y la solución a ello está en industrializar nuestros procesos".

Para que haya construcción industrializada hace falta tener un tejido industrial amplio, afirma Cándido Zamora, CEO de ExSitu. "En ExSitu concebimos la construcción de un edificio como el desarrollo de un proceso industrializado, cuyo objetivo es, en esen-

El futuro de la construcción industrializada pasa por ser el motor del sector inmobiliario

cia, eliminar el componente in situ que caracteriza a la obra tradicional. Nosotros presentamos nuestro sistema industrializado en 2016 cuando nadie hablaba de industrialización y ahora ya se habla con todos los integrantes del sector, pero todavía no hay un tejido industrial amplio que avale la industrialización. Sí que hay proyectos llevados a termino, nosotros hemos desarrollado varios, pero lo que falta es la necesidad de integrar a los actores del mercado para que la oferta que hay en el mercado sea suficiente y esté coordinada para pasar a tener una presencia en el mercado y no sea algo residual como tenemos ahora".

Según los expertos, estamos empezando a desarrollar esta industria, pero queda mucho camino por recorrer. Javier Errea, CEO de SEI Structural System, asegura que "la industrialización no es una moda, es un movimiento que en España está costando más implantarse que en otros países europeos y al final los pasos que se han dado vienen forzados por falta de mano de obra y los costes de construcción. Nosotros como ingenieros estamos especializados en estructuras industrializadas desde 1998 y hemos hecho edificios con estas estructuras, pero ha sido una travesía en el desierto".



La construcción industrializada ahorra costes y tiempo.

Las ventajas de una construcción industrializada son varias. Entre ellas: una ejecución más rápida, ya que los plazos son un 70% más cortos con respecto a la construcción tradicional. El tiempo promedio de ejecución de una construcción en seco es de 3 a 4 meses, luego supone menos de la mitad de tiempo de ejecución de una construcción tradicional de obra húmeda.

Otra ventaja es el ahorro de recursos como personal de instalación cuando se utilizan sistemas de construcción en seco. Se estima que la construcción en seco emplea un 50% menos de personal que la construcción con materiales húmedos, reduciendo así los costes en mano de obra. También menor consumo energético con el mismo coste, debido a la sencillez de instalación del sistema y un uso eficiente del agua, al no emplear conglomerantes hidráulicos.

Otro punto importante es la reducción de la generación de residuos, ya que se adquiere la cantidad justa de material para cada proyecto, limitando la cantidad de residuos en comparación con una obra convencional. Por cada kilo de panel prefabricado se generan apenas 4 gramos de residuos. Todo se fabrica a medida para ensamblar en obra. Y por último, el mantenimiento es mucho más sencillo. En caso de reparación el proceso se simplifica puesto que el sistema permite desmontar cada uno de los

elementos prefabricado para trabajar sobre él de manera aislada y sin generación de escombros.

En cuanto al sistema de industrialización, en la construcción tradicional hablamos de un sistema con todas sus variantes, pero es uno solo. Sin embargo, en construcción industrializada hay varios sistemas en 2D y 3D. "El sistema 3D consiste en hacer un módulo que se utiliza mucho por ejemplo en vivienda unifamiliar o si quieres hacer un colegio este sistema es idóneo para este tipo de edificación porque está totalmente terminado y se monta en la parcela, pero es un sistema más caro por la logística que requiere. El sistema 2D es la evolución más rápida de la construcción tradicional, son estructuras prefabricadas que se llevan en dos dimensiones. Nosotros en Aedas Homes utilizamos mucho el 2D para baños industrializados y también utilizamos el 3D, al final son sistemas que pueden convivir, apunta José María Quirós.

Algo que comparte Cándido Zamora y asegura que "la tendencia en un futuro será la hibridación de sistemas. Más que un sistema estandarizado habrá una hibridación como ocurre en la industria de la automoción"

Está claro que 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, luego "el futuro de la construcción industrializada pasa por ser el motor del sector inmobiliario," según apuntó David Martínez, CEO de Aedas Homes y presidente de Rebuild.





TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • [neinorhomes.com](https://www.neinorhomes.com)



Vicenç Hernández Reche
Presidente de la AIC y CEO de Tecnotramit.
Coautor del libro *Revolución Proptech*

Revolución ‘proptech’. Innovación disruptiva, transformación transversal

Existe una realidad evidente respecto a los cambios producidos en las listas de empresas que a principios del presente siglo se coronaban como las organizaciones empresariales más importantes del mundo, y es el hecho de que más de la mitad de ellas han desaparecido por causa de la disrupción digital. Esto es debido a que las grandes empresas tradicionales están teniendo muchas dificultades para adaptarse a un nuevo entorno donde hacen acto de presencia unos actores inesperados que les están arrebatando el protagonismo a base de comerse su cuota de mercado. Estos nuevos intrusos son las *startups* de origen tecnológico que están conquistando los mercados en un gran número de sectores e industrias.

Tal y como explicamos en el libro *Revolución Proptech. Una reflexión sobre la transformación e innovación en el mercado inmobiliario* uno de los grandes dilemas que presenta el *management* actual es averiguar cómo estas empresas disruptivas crean sus negocios para generar cambio y cuáles son los conocimientos y nuevas prácticas que deben tener las empresas y organizaciones más tradicionales para intentar defenderse y convertirse ellas mismas en disruptivas de sus propios mercados. Las dinámicas del entorno competitivo actual exigen más agilidad por parte de las organizaciones para poder cambiar su manera tradicional de actuación y saberse adaptar a las nuevas reglas de sus mercados.

El sector inmobiliario no ha salido indemne del vórtice digital al que nos está llevando la cuarta revolución industrial. La dinámica habitual a la que hemos estado acostumbrados gran parte de nuestra vida cuando queríamos comprar o alquilar una vivienda ha sido recurrir a los anuncios clasificados en los diarios, donde señalábamos los inmuebles que nos interesaban para posteriormente contactar vía telefónica con el propietario o la agencia inmobiliaria. Pero los paulatinos avances experimentados tanto a nivel tecnológico y social como la aceleración de la transformación digital han sido el terreno perfecto para el desarrollo de una nueva manera de entender el sector inmobiliario y su orbital variedad de servicios. Este elemento intrusivo ha sacudido por completo un sector muy tradicional que se ha visto abocado a la necesidad de un cambio radical.



¿Y quién es el culpable de tal alboroto?, el *proptech*, vocablo que proviene de la conjunción de dos palabras inglesas (*property + technology*) y podríamos definir como el conjunto de tecnologías innovadoras destinadas a cubrir necesidades dentro del ámbito del sector inmobiliario mediante la optimización, mejora o reinención de cualquier servicio relacionado con el sector. El mundo *proptech* ha generado un subsector independiente dentro del propio sector inmobiliario donde se incluyen a todas aquellas empresas que tienen como actividad principal la aplicación de diversas innovaciones tecnológicas a las actividades vinculadas a este sector.

El origen del concepto *proptech* lo podríamos ubicar en el año 2000, cuando empresas como Idealista y Rightmove, seguido por la aparición de plataformas *peer to peer* como Airbnb y Homeaway años más tarde, empezaron a configurar una nueva tendencia que venía para romper los cánones impuestos en un sector que adolecía de un carácter innovador en su funcionamiento y relación con los clientes. La evolución y crecimiento del *proptech* está siendo exponencial, son un claro referente dentro del sector inmobiliario y el espejo donde muchas empresas tradicionales se miran para tomar decisiones estratégicas sobre innovación y evolución futura.



■

El mundo proptech ha generado un subsector independiente dentro del propio sector inmobiliario

■

La gran cantidad de servicios ofrecidos en el sector *proptech* son tan vastos que generan una oportunidad inmejorable para la transición de muchas empresas que transitan en el mundo analógico y quieren derivar a un formato más digital. Los servicios que cubren incluyen toda la cadena de valor incluyendo la compra, alquiler y venta de propiedades, así como los servicios de construcción, mantenimiento o administración de activos comerciales o residenciales. El *proptech* es la consecuencia natural de los recientes avances conseguidos en las herramientas de análisis en línea que han alentado a las empresas y emprendedores a afrontar y solucionar los desafíos más complejos del sector inmobiliario en cuestión de cambio de mentalidad. Pero la tecnología no es un fin en sí mismo, sino un medio, por lo que el objetivo último ha sido y es, poder ofrecer al cliente final soluciones que aporten valor en forma de menor coste, mejora de la experiencia o la puesta a disposición de una plataforma que le ayude a mejorar la información y la capacidad de transaccionar.

Cuando hablamos de las empresas *proptech* encontramos diferentes enfoques y modelos de negocio en función de si el objetivo es dar servicio al usuario final o a la empresa inmobiliaria, como es el caso la mayoría de ocasiones. Inicialmente, muchas empresas *proptech* salen con la intención general de generar *e-commerce* para facilitar el contacto entre comprador y vendedor o lo que es lo mismo, para aportar valor de plataforma con unos objetivos muy claros; reducción de costes, mejora de la experiencia o la creación del concepto de comunidad. Sin embargo, la gestión y compraventa de inmuebles es un mundo complejo y digitalizar todos los servicios es mucho más complicado que comprar billetes de avión o una bicicleta por internet. Los numerosos avances tecnológicos experimentados los últimos años han mejorado significativamente nuestras capacidades de análisis y recogida de datos, en especial gracias al *Big Data*, donde nuevas plataformas permiten democratizar los datos del sector inmobiliario, personalizar la búsqueda de propiedades y habilitar al cliente para que pueda tomar mejores decisiones.

Dicho esto, queda todavía un largo recorrido en el desarrollo de aplicaciones, convergencia de tecnologías y sobre todo, en la adaptación a este nuevo paradigma por parte de empresas y profesionales tradicionales del sector cuyo presupuesto y foco no está todavía en connivencia con lo que está pasando fuera de sus paredes. La Revolución *Proptech* ha llegado para quedarse y será capaz de reconfigurar todo un sector relevante en la economía del país pese a quien le pese.



ISLA DE CORTEGADA

Es el octavo proyecto de Gestilar de obra nueva en Valdebebas. La promoción consta de 30 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios y amplias terrazas

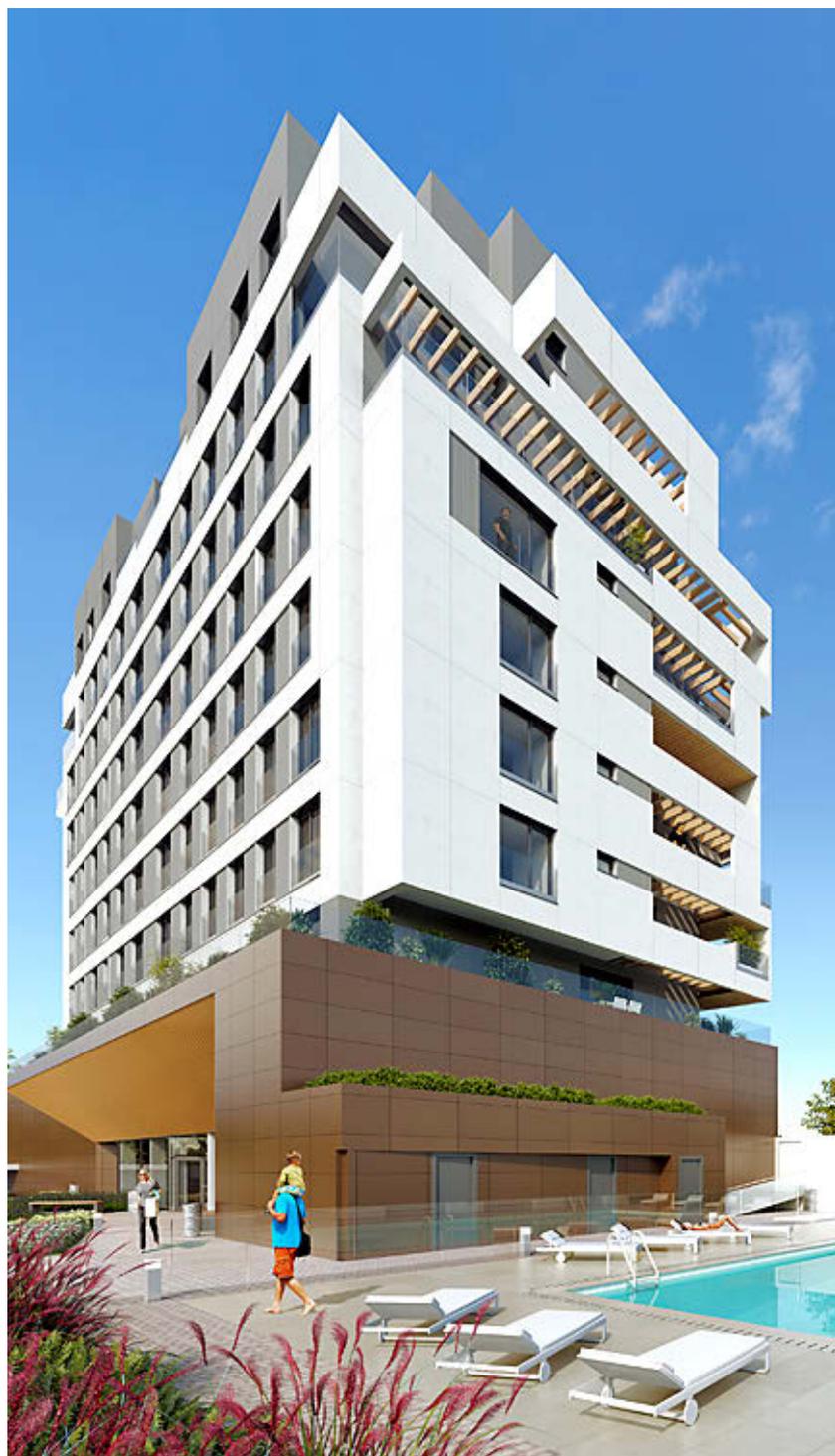
El Economista. Fotos: eE

Viviendas de vanguardia y eficientes, con calificación energética A, al norte de Madrid

Gestilar apuesta firmemente por el barrio de Valdebebas, al norte de Madrid con su octavo proyecto de obra nueva, Isla de Cortegada. La promoción consta de 30 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios; todas las unidades disponen de acabados de primera calidad y posibilidades de personalización. Las viviendas cuentan con doble orientación y terrazas sobre una fachada ventilada que distinguen al proyecto por su especial diseño. Todas las viviendas cuentan con 2 plazas de garajes y trastero. Su diseño vanguardista, elegante, de amplias y luminosas viviendas, así como acabados de primera calidad, lo convierten en el proyecto de referencia en la zona.

Las zonas de estar de las viviendas están orientadas hacia el Sur. Las terrazas dan continuidad al espacio interior, mientras que

los dormitorios se vuelcan sobre el espacio común de la parcela, tranquilo y protegido. Entre sus zonas comunes destacan: piscina, área infantil, zonas verdes y gimnasio. Con un emplazamiento que permite tener accesibles todos los servicios básicos, uno de sus puntos fuertes es que se sitúa junto al Parque Forestal de Valdebebas, con una extensión aproximada de 470 hectáreas, el segundo parque público de Madrid en extensión, sólo superado por la Casa de Campo, con más de 200.000 árboles. Precisamente, el atractivo natural, así como los servicios deportivos, entre los que se encuentran la Ciudad del Real Madrid, el club de Golf Olivar de la Hinojosa o los más de 22 kilómetros de carril bici, que además conectan con el Anillo verde ciclista de Madrid en dos puntos, son un gran atractivo para las familias jóvenes.



Casas eficientes con una de las certificaciones más altas

La promoción Isla de Cortegada cuenta con la calificación energética A, una de las notas más altas que se puede obtener en el certificado energético, y que implica la disminución de las emisiones de dióxido de carbono y una reducción significativa de la demanda

energética. A este respecto, los edificios con esta calificación son las construcciones más verdes, con menos de 50 kilovatios por metro cuadrado de consumo energético anual. Según algunos estudios, esta calificación puede suponer un ahorro económico equivalente a

unos 800 euros al año. Algunas de las medidas que Gestilar ha tomado para Isla de Cortegada han sido la dotación de un sistema de climatización mediante aire acondicionado por conductos y calefacción mediante suelo radiante, paneles solares para el precalenta-

miento de agua sanitaria caliente, o un sistema de ventilación de doble flujo con recuperación de calor. Gestilar cuenta con una gran experiencia y en los últimos años han entregado más de 2.000 viviendas, y actualmente tiene en desarrollo más de 950 viviendas



HABITAT ELVIRA

La promoción de obra nueva de Habitat Inmobiliaria se ubica en el barrio de Entrenúcleos en la localidad de Dos Hermanas, Sevilla, con 84 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios

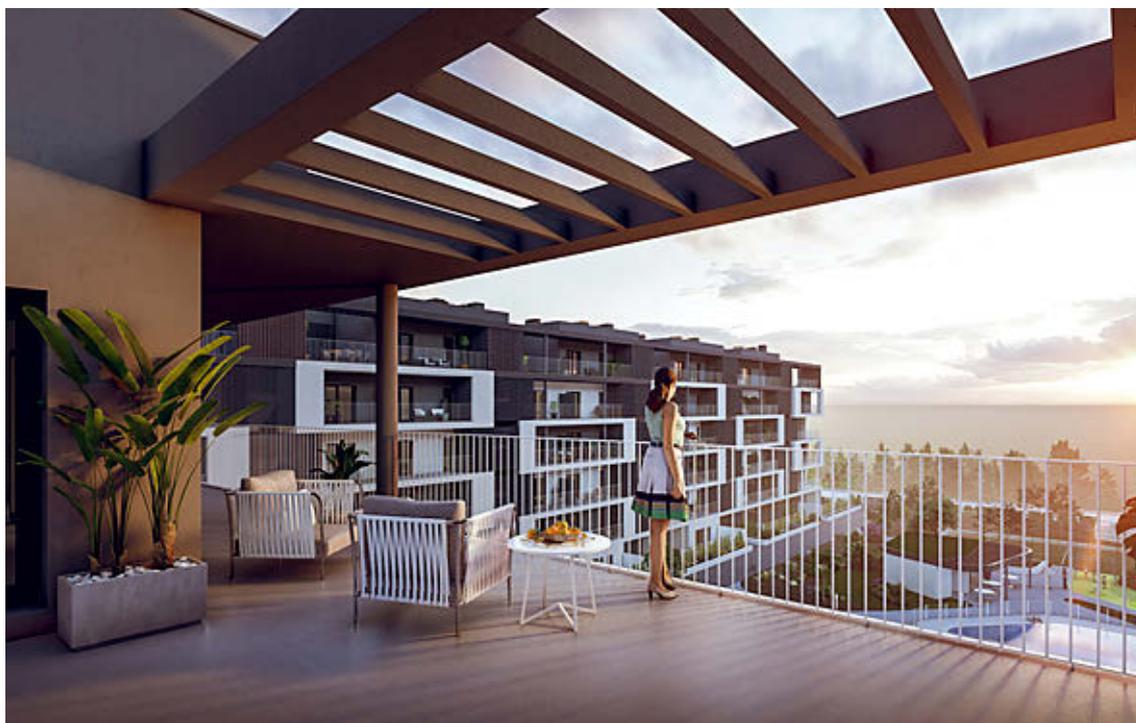
El Economista. Fotos: eE

Viviendas de diseño moderno con amplias terrazas, calidad, luminosidad y zonas comunes

El barrio de Entrenúcleos en Dos Hermanas, es el ámbito con mayor actividad inmobiliaria actual del área metropolitana de Sevilla. Habitat Inmobiliaria, desarrolla en este ámbito su cuarta promoción: Habitat Elvira. Los otros tres proyectos son: Habitat Atrium y Qualis que están en proceso de entrega y Habitat Domus que ya han comenzado sus obras y cuya estructura está prácticamente terminada. En total estas promociones suponen una inversión de más de 58 millones de euros y más de 43.000 metros edificables.

Habitat Elvira está formada por 84 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. Todas las viviendas tienen amplias terrazas con vistas al parque Dehesa de Doña María, garaje y trastero. Las zonas comunes están compuestas por; dos piscinas, una de adultos y otra de niños, pis-

ta de pádel, zona de juegos infantiles, salón social y amplios jardines. Actualmente, Habitat Elvira se encuentra en pleno proceso de comercialización y los precios van desde los 134.500 euros. El precio de una vivienda de 2 dormitorios y un baño con 90 metros y una terraza de 10 metros es de 134.500 euros. Una vivienda de 3 dormitorios y 2 baños con 120 metros y una terraza de 13 metros tiene un precio 171.500. Una vivienda de 4 dormitorios y dos baños con m²s de 150 metros y un jardín privado de más de 215 metros su precio es de 270.000 euros. La promoción ofrece distintas tipologías para todo tipo de cliente desde parejas jóvenes que buscan su primera vivienda, familias que buscan una vivienda más amplia con zonas comunes y también hay una demanda de un cliente senior que busca ante todo bienestar y comodidad.



El Sello Spatium garantiza salud y seguridad

Habitat Elvira ha sido diseñada por el prestigioso estudio Gabriel Verd Arquitectos y BURÓ4, los cuales han realizado un diseño moderno con viviendas amplias, luminosas y de calidad. Esta promoción es un ejemplo más de la calidad Habitat reconocida por laboratorios y organismos externos y que se refleja en la innovación, sostenibilidad y diseño de la promoción. Habitat Elvira cuenta con el Sello Spatium de promoción segura y saludable en fase de diseño por sus características relacionadas con la salud y el bienestar. La cual emplea los más estrictos parámetros en materia de salud, bienestar, y seguridad en el hogar en las distintas fases de desarrollo. De este modo, la promotora asegura así la seguridad y salubridad en aspectos tan importantes como los materiales, la accesibilidad, emergencia y autoprotección, la gestión del mantenimiento o la instalación acuática, entre otros factores. Destaca también esta promoción por su ubicación, a tan solo a 10 minutos de Sevilla, en uno de los emplazamientos más solicitados de Dos Hermanas. La zona en la que se ubica dispone de todos los servicios necesarios y se encuentra junto al Campus Universitario Loyola Andalucía. Además, cuenta con buenas conexiones tanto por transporte público, como por autovía.

TERESA MARZO

CEO de Elix



“En los últimos cinco años hemos gestionado más de 300 millones en adquisición de edificios”

Elix es una gestora de inversiones inmobiliarias centrada en la compra y gestión de activos residenciales que rehabilita y transforma adaptándolos a las nuevas necesidades del mercado para luego ponerlos en alquiler. En la actualidad cuentan con una cartera de 22 activos residenciales que comprenden 4,21 unidades

Por Luzmelia Torres. Fotos: David García

Teresa Marzo desembarca en la gestora de inversión Elix, como CEO de la compañía, después de estar ligada al sector de la promoción 20 años ocupando cargos relevantes en promotoras como Vía Célere o Agofer. Ahora cambia de rumbo hacia la gestión, pero siempre con el foco puesto en innovación, digitalización, industrialización y sostenibilidad, los nuevos *drivers* que marcarán el camino del sector inmobiliario.

¿Qué es Elix y cual es vuestra actividad?

Elix es una gestora de inversiones inmobiliarias centrada en la compra y gestión de activos residenciales *value add* en el centro de las principales ciudades fundamentalmente Madrid y Barcelona. Es decir, compramos edificios de uso residencial que no han invertido en el edificio en los últimos años y por lo tanto son susceptibles de mejora, los rehabilitamos y transformamos para adaptar las

viviendas a los estándares de tamaño y calidad que pide el mercado actualmente. Y luego las viviendas resultantes, las alquilamos.

¿Cuál ha sido la evolución de la compañía hasta el momento actual?

Elix se fundó en Barcelona en el año 2003 por dos socios, Jorge Benjumbeda y Jaime Lacasa, y desde entonces han desarrollado y gestionado más de 1.300 unidades de las cuales tenemos la mayoría de ellas bajo gestión. En todos estos años, la compañía ha evolucionado hasta convertirse en una plataforma integral de referencia que presta servicios de adquisición, diseño, construcción y gestión patrimonial. Actualmente gestionamos activos en Madrid y Barcelona, pero no descartamos ampliar nuestro foco a otras localizaciones que cumplan las características que exigimos a nuestras actuaciones.

Recientemente habéis cambiado de dueños. ¿Qué supone estar bajo el paraguas de

cesarios para reportar a una gran empresa internacional. Al igual que ellos se benefician de nuestra experiencia, conocimiento del sector y empresa con una estrategia de valor añadido y gestión completa de su cartera. La relación de confianza que estamos estableciendo es básica para reforzar la relación.

Vamos a poner la compañía Elix en cifras.

Elix cuenta con 17 años de experiencia. En esta trayectoria hemos construido una red de colaboradores y una plataforma de inversión de vanguardia. En los primeros años creábamos vehículos de inversión de inversores particulares, *family office*, etc., que compraban edificios en el centro de Barcelona, los rehabilitaban y vendían las viviendas, cada vehículo contaba con cuatro o cinco proyectos que suponían unos 20 millones de euros de inversión. En 2017 creamos la socimi Elix VRS con los sponsors KKR y Altamar para invertir en edificios residenciales del centro de Madrid y Barcelona, rehabilitarlos y al-

“Allianz lo que compró fue la Socimi Elix Vintage Residencial, no la plataforma Elix, que es la gestora de los activos”

“Gestionamos toda la cartera de inmuebles de Allianz, siendo la empresa encargada de la transformación y comercialización”



un gigante como la aseguradora Allianz?

Allianz lo que compró fue la Socimi Elix Vintage Residencial, no la plataforma Elix, que es la gestora de los activos. No obstante, tras la operación de venta, en Elix seguimos gestionando la cartera propiedad de Allianz, siendo la empresa encargada de la transformación, la comercialización, estabilización y gestión de los inmuebles. También estamos trabajando con ellos en el crecimiento de su cartera de PRS (*private rented sector*) para que tengan mayor peso en este *asset class*.

¿Cómo está siendo el engranaje de las dos compañías?

La verdad es que esta alianza está funcionando muy bien, estamos engrasando las dos maquinarias para que el resultado sea mejor al esperado. Todo el equipo de Allianz son unos grandes profesionales y estamos implementando todos los requerimientos ne-

quilar las viviendas. Concretamente, en los últimos cinco años hemos gestionado más de 300 millones de euros en adquisición de edificios, 100 millones de euros en proyectos y obras y más de 1.300 entidades gestionadas. En la actualidad contamos con una cartera de 22 activos residenciales que comprenden 421 unidades.

¿Cuál es vuestro objetivo para el año 2022? ¿Dónde vais a poner el foco?

Los objetivos de Elix a corto plazo a nivel estratégico es seguir creciendo y para ello estamos definiendo los próximos vehículos de inversión que vamos a desarrollar con los distintos tipos de inversores que quieren estar presentes en PRS en nuestro país, aquí nos encontramos con capital *value add*, *core plus* y *core*. En este sentido, planeamos una expansión geográfica y estamos explorando mercados como Málaga, Valencia y

Sevilla. Pero, sin duda, seguiremos consolidándonos en Madrid. Creemos que es una ciudad con mucho potencial y muchos activos de excelencia que sin duda van a atraer mucho talento que va a necesitar un espacio donde vivir. En Barcelona también estamos interesados, pero con cautela por ver cómo evoluciona el decreto de alquiler que se aprobó en septiembre de 2020.

¿Y vuestros retos a nivel interno?

A nivel interno y de innovación de procesos, tenemos el reto de mejorar los procesos y la eficiencia para ofrecer más ventajas competitivas al mercado y, a más largo plazo, queremos participar en la evolución tecnológica del sector para generar mayor valor añadido, dentro y fuera de la compañía.

¿En cuanto a producto tenéis un camino claro a seguir?

Tenemos el objetivo de seguir implementando todas las medidas necesarias en Environ-

grandes vencedores de este ciclo, ya que el *retail*, oficinas y hoteles han sufrido muchísimo en la pandemia y otros activos como el logístico ha tenido un crecimiento espectacular con incrementos de precios desorbitados. El volumen de inversión inmobiliaria está alcanzando los niveles previos a la pandemia y dependiendo de la tipología de inversor, si tiene más aversión al riesgo o menos, estará dispuesto a entrar en un producto más *value add*, *core plus* o *core*. El alquiler de nuestras viviendas está generando gran interés, la rentabilidad actual es superior a la de otros activos y por eso la mayoría de los propietarios e inversores destinan sus activos al alquiler.

¿Cuál es el producto estrella del mercado?

Sin duda la vivienda en alquiler ya que hasta ahora era un sector apenas profesionalizado. Si en España hay un parque de 26 millones de viviendas, solo el 20% es de alquiler y el 5% restante está en manos de profe-

“Planeamos una expansión geográfica y estamos explorando mercados como Málaga, Valencia y Sevilla”

“El ‘build to rent’ es un producto que ofrece una solución real al problema del alquiler en España”



mental, Social and Governance (ESG) para que nuestros edificios sean lo más eficientes posible a nivel de consumo de energía y, por tanto, lo menos nocivos posible en emisiones de CO2. Para ello utilizamos la metodología CREEM que mide las emisiones de CO2 a la atmósfera. En este sentido tenemos un gran compromiso con la sociedad y con el medio ambiente para poner nuestro granito de arena por mejorar el parque de viviendas existente en nuestro país.

El capital que gestionáis procede de ‘family offices’, inversores privados y fondos institucionales. ¿Qué buscan los inversores en estos momentos en el sector inmobiliario?

Si analizamos la situación macro de bajos tipos de interés, o más bien negativos, y mucha liquidez en el mercado y estudiamos los *asset class* protagonistas del sector, vemos que el PRS se posiciona como uno de los

sionales, por tanto, si se necesitan más de un millón de viviendas en alquiler para dar respuesta a la necesidad de los jóvenes, hay que trabajar en ese parque de viviendas y que tenga la calidad, los servicios y la sostenibilidad que requiere el mercado.

¿El ‘build to rent’ va a ser la solución al problema del alquiler en España?

El *build to rent* ha despertado el interés de promotoras, inversores e instituciones. Es un producto que ofrece una solución real al problema del alquiler en España, ya que aumentaría el parque de vivienda de calidad. Y este aumento de oferta conllevaría un equilibrio en los precios, sobre todo en zonas tensionadas como Madrid y Barcelona. Para ello es fundamental la colaboración público-privada e iniciativas como Plan Vive de La Comunidad de Madrid o Habitatge Metròpolis de Barcelona.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



José Ramón Zurdo

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

La controversia de la prórroga tácita del art. 10 de la LAU

El artículo 10 de la LAU regula la prórroga tácita del contrato de arrendamiento al vencimiento del período de prórroga obligatoria. Dicho artículo dice: *"10.1. Si llegada la fecha de vencimiento del contrato, o de cualquiera de sus prórrogas, una vez transcurridos como mínimo cinco años de duración de aquel, o siete años si el arrendador fuese persona jurídica, ninguna de las partes hubiese notificado a la otra, al menos con cuatro meses de antelación a aquella fecha en el caso del arrendador y al menos con dos meses de antelación en el caso del arrendatario, su voluntad de no renovar, el contrato se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta un máximo de tres años más, salvo que el arrendatario manifieste al arrendador con un mes de antelación a la fecha de terminación de cualquiera de las anualidades, su voluntad de no renovar el contrato. 10.2. Al contrato prorrogado, le seguirá siendo de aplicación el régimen legal y convencional al que estuviera sometido."*

La Ley 4/2013 de 4 de Junio de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas, establecía la prórroga tácita por un período de un año, con un preaviso de treinta días, que debían realizar arrendador o arrendatario para comunicar la finalización del arrendamiento.

El nuevo cambio contemplado en los RD 21/2018 y el RD 7/2019 establece un nuevo período de prórroga tácita de hasta tres años, prorrogable año a año a voluntad del arrendatario. También cambian los períodos de preaviso a la finalización del arrendamiento, siendo con el último decreto ley, que es el que está actualmente en vigor, de cuatro meses para el arrendador y de dos meses para el arrendatario. Este último plazo a nuestro entender, en el caso de los arrendadores, nos parece exagerado porque es muy fácil que se les pase la notificación, al requerirse una gran anticipación, y va a provocar muchos problemas.

Otras de las grandes dudas que está todavía sin resolver es si la comunicación realizada en el propio contrato por el arrendador al arrendatario de que no piensa prorrogar el arrendamiento a su finalización (al cumplimiento del quinto u octavo año de contrato), evitaría el que se nos olvidara realizar la comunicación con cuatro meses de anticipación.



La opinión mayoritaria es que podría ser una estipulación nula por aplicación del artículo 6 de la LAU (SAP Madrid 26-9-05 EDJ 186787). Aunque también existen sentencias de tribunales que opinan lo contrario, así la Sentencia SAP de Burgos, sección 3ª nº 201/2006 de 25 de Abril indica que "la previsión contractual por la que se deja clara e inequívoca la voluntad del arrendador de no conceder prórroga alguna, en el régimen del artículo 10 de la LAU, no supone una renuncia de derechos del arrendatario ni incide en la sanción de nulidad del artículo 6 de la LAU, pues no se modifica en perjuicio del arrendatario la norma legal, sino que justamente se actúa conforme a ella".

También es importante tener en cuenta las fechas de celebración de los arrendamientos para poder aplicar la prórroga del artículo 10 de la LAU :

1º) Contratos celebrados entre el 6 de Junio de 2013 (Ley 4/2013 de medidas de Flexibilización del mercado del alquiler) y el 18 de Diciembre de 2018 (fecha del RD 21/2018). Durante este período de tiempo la prórroga del artículo 10 era anual (no trianual) y se debía preavisar la finalización del arrendamiento con treinta días de antelación.



2º) Contratos celebrados entre el 19 de Diciembre de 2018 (RD 21/2018) hasta el 23 de Enero de 2019 (fecha en que la Diputación Permanente del Congreso no convalidó el Decreto). El régimen aplicable durante este período de tiempo era muy similar al régimen establecido en la LAU de 1.994, prorrogas opcionales a la finalización de los arrendamientos de carácter trianual, de hasta tres años de duración, y periodos de preaviso de finalización de los arrendamientos de 30 días.

3º) Contratos celebrados ente el 24 de Enero de 2019 y el 5 de Marzo de 2019, durante este período de tiempo estuvo vigente la Ley 4/2013 de 4 de Junio.

4º) Contratos celebrados entre el 6 de Marzo de 2019 (entrada en vigor del RDL 7/2019 hasta la actualidad). Durante este período de tiempo ha estado vigente la misma legislación que se aplicaba en el segundo período indicado en el ordinal segundo, que es la legislación que actualmente está en vigor, con la salvedad, que los periodos de preaviso de finalización de los arrendamientos para el arrendador son de 4 meses y para el arrendatario de dos meses.

El Real Decreto establece un nuevo período de prórroga tácita de hasta tres años, prorrogable año a año

Por último, otra problemática es la contenida en el inciso 2 del art. 10. El inciso segundo dispone "al contrato prorrogado, le seguirá siendo de aplicación el régimen legal y convencional al que estuviera sometido". Vemos que el actual artículo 10 de la LAU no permite más de tres prórrogas, anuales y que éstas si se dan, seguirán el mismo régimen legal del arrendamiento principal, y que a la finalización de la tercera prórroga el arrendamiento se extinguiría (como mucho podría iniciarse la figura civil de la tácita reconducción).

Además, surge otra cuestión de la interpretación de este inciso segundo del artículo 10. ¿Puede el arrendador por conceder esta prórroga tácita, aumentar la renta por encima el IPC, en el supuesto que dicho índice fuera el que regulara las actualizaciones de la renta en el contrato de arrendamiento principal?

En teoría no parece que se pudiera, porque el inciso segundo del artículo 10 manifiesta que al contrato prorrogado le seguirá siendo de aplicación el mismo régimen legal y convencional al que estuviera sometido el arrendamiento principal, y, por tanto, no podrían fijarse en las nuevas prórrogas, condiciones distintas de las establecidas en el contrato de arrendamiento principal.

Los inversores no se han ido de vacaciones: siguen en España

Con unos tipos de interés bajos y una inflación al alza el inmobiliario esta en el punto de mira de los inversores. Se espera alcanzar los 8.100 millones de inversión en los próximos meses

Luzmelía Torres

La noticia de Evergrande, la segunda mayor promotora china, al borde de la quiebra, ha hecho saltar todas las alarmas en el mercado de inversión. ¿Sigue siendo seguro invertir en inmobiliario en España?

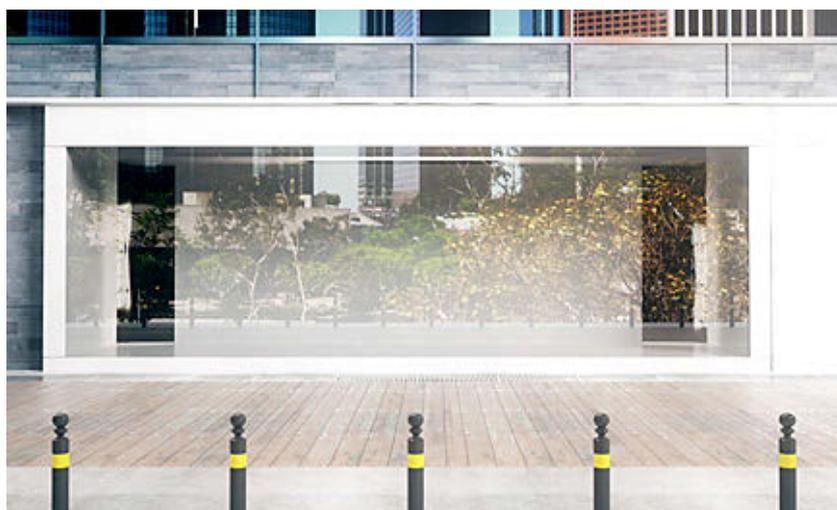
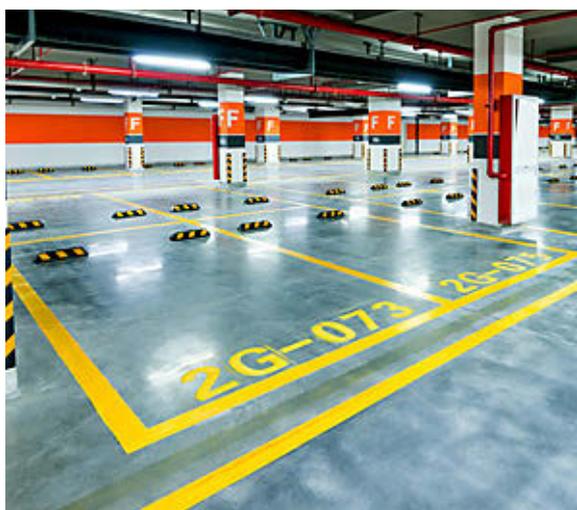
Según los expertos, la situación de China nada tiene que ver con España. "No podemos hacer comparaciones de lo que está pasando en China con la situación en España. Las inmobiliarias españolas hoy están mucho menos endeudadas, y el riesgo financiero de los proyectos es mucho más limitado, y está circunscrito y aislado, en la mayor parte de los casos, a cada proyecto" afirma José María Gómez-Acebo, director de clientes institucionales en Urbanitae, quien explica que la situación de Evergrande es diferente. "Durante los últimos años se dedicó a pedir préstamos para financiar no sólo su división de construcción sino otros muchos negocios a los que ha ido expandiéndose: parques de diversión, embotelladoras de agua, vehículos eléctricos e incluso llegó a comprar un equipo de fútbol.

Evergrande depende para seguir funcionando del dinero que le llega de las preventas de apartamentos en construcción, que suelen enseñarse sobre plano, pero por diversos factores, las ventas se han ralentizado y al tener menos ingresos, la empresa no puede pagar a sus proveedores, que dejan de suministrar materiales o servicios. Eso hace que no pueda terminar las casas y por lo tanto no puede recaudar más efectivo: es un círculo vicioso".

En este sentido, Mikel Echavarren, CEO de Colliers España declara que "desde hace varios años se lleva hablando, como uno de los grandes peligros financieros a nivel global, de la burbuja inmobiliaria que existía en China fundamentalmente por el crecimiento del crédito de los precios y de la exposición de muchas entidades financieras al riesgo promotor tanto directamente participando de ese negocio como financiando a empresas y particulares. La crisis creada por esta pandemia ha provocado una reducción significativa de las compras de viviendas por parte de los inversores y de los compra-

La vivienda sigue estando en el foco de los inversores
Álex Zea





La vivienda ofrece una rentabilidad del 7,1%, los garajes del 6,5% y los locales comerciales del 9,4%, según Idealista. iStock

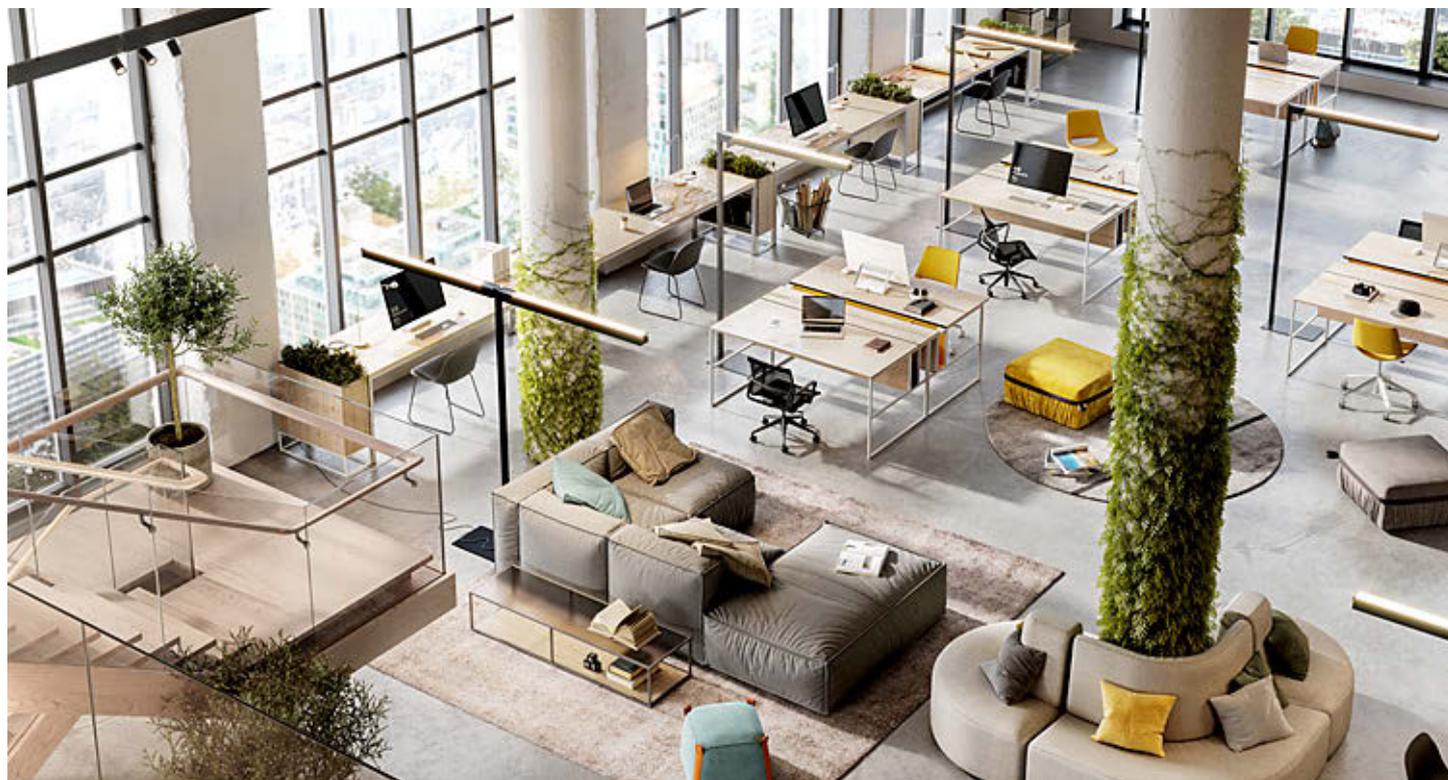
dores chinos que se han vuelto mucho más conservadores en sus inversiones y han fomentado más el ahorro. Por otro lado, el Gobierno chino tratando de contener este problema está reduciendo significativamente el crédito por lo que podría provocar y parece que en algunas empresas está provocando la tormenta perfecta que podría llevarse por delante a las principales empresas promotoras chinas y al mercado inmobiliario en su conjunto”.

Mientras está pasando todo esto en el mercado inmobiliario chino, en España tenemos buenas sensaciones. Según un estudio realizado por el equipo de *Real Estate* de EY asegura que el volumen de inversión inmobiliaria en los próximos meses superará los 8.100 millones de euros, incluyendo hoteles, oficinas, *retail* y logística. “La inversión no se ha ido de vacaciones este verano y está experimentando una aceleración importante. Nos encontramos en el momento adecuado para invertir en el sector inmobiliario, con unos tipos de interés bajos y unas perspectivas de inflación al alza que pone en valor

sus características de activo refugio”, afirma Javier de Pablo, CEO de la plataforma de ventas *online*, Bidx1.

¿Dónde invertir en inmobiliario?

Según un estudio del portal inmobiliario Idealista, que relaciona los precios de venta y alquiler de distintos productos inmobiliarios para calcular su rentabilidad bruta, las oficinas se mantienen como la inversión inmobiliaria más rentable. Comprar una oficina en España para alquilarla ofrece una rentabilidad bruta del 11,4%, los locales comerciales del 9,4% y los garajes del 6,5%. En cuanto a la rentabilidad bruta de la compra de una vivienda para ponerla en el mercado del alquiler, el estudio apunta que ha bajado durante el último año hasta el 7,1%, pero también hay que decir que la vivienda es uno de los productos donde todos los inversores están poniendo el foco. “El sector residencial sigue fuerte; los precios apenas cayeron durante la pandemia y ahora se están recuperando, en un difícil equilibrio entre una oferta escasa y una demanda fuerte pe-



Las oficinas ofrecen una rentabilidad del 11,4%. Es el producto más rentable. iStock

ro penalizada por los precios y por la incertidumbre económica de los compradores. Además, ha surgido un nuevo competidor con mucha fuerza, el *build to rent*, donde han entrado fondos extranjeros y españoles y está empujando con fuerza el mercado. Creemos que la situación seguirá igual, con los precios tensionados y una oferta insuficiente para la demanda del mercado, que busca una tipología de vivienda algo distinta, con más luz y terrazas, y espacios cómodos donde teletrabajar. La mala noticia es para los que esperan una corrección de precios para poder comprar, donde no vemos ningún indicio de que eso se vaya a producir a corto y medio plazo”, afirma José María Gómez-Acebo.

Los expertos apuntan que el subsector más dinámico será el de hoteles, un sector muy castigado por la pandemia, pero en el que no ha habido un punto de encuentro entre los propietarios, apurados financieramente, y los fondos, buscando gangas. Ambas partes deberán moderar sus expectativas y habrá transacciones a precios razonables que darán un impulso a la actividad, después de estos dos años de casi total parón, de actividad y transaccional. La logística será el subsector estrella a nivel de precio, incluso habría más transacciones si hubiera más producto, pero los procesos urbanísticos son muy lentos.

“En Urbanitae, la plataforma de *crowdfunding*, nos enfocamos más en proyectos de plusvalías, que permiten rentabilidades entre el 10 y el 15% anual en

dos/tres años, que en proyectos de carácter patrimonialista, en los que se busca una rentabilidad menor, pero más continuada en el tiempo. Pensamos que en localizaciones difícilmente seguiremos viendo esas rentabilidades, sobre todo en activos *prime*, porque el dinero en el mercado es abundante y barato, y eso empuja a precios y rentabilidades a la baja. En Urbanitae creemos más en aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado en operaciones seleccionadas que ofrecen una rentabilidad

8.100

El volumen de inversión superará los 8.100 millones en hoteles, oficinas, 'retail' y logística

atractiva a plazos más cortos, y por tanto, menos sensibles a las incertidumbres que un escenario post pandemia”, afirma José María Gómez-Acebo.

En cuanto al perfil del inversor, Javier de Pablo añade que “hace unos meses, el perfil podría dividirse en dos comportamientos diferentes, los que volvían a la actividad para aprovechar las oportunidades que ofrecía la situación y los más conservadores que esperaban a tener más perspectiva de mercado para invertir con una mayor tranquilidad. Ahora, el inversor busca operaciones de gran volumen y activos que ofrezcan una buena rentabilidad”.

Las residencias de estudiantes captan 140 millones

La oferta universitaria en España es amplia y el volumen invertido en este tipo de activos se incrementó un 137% hasta junio respecto al mismo periodo del año anterior

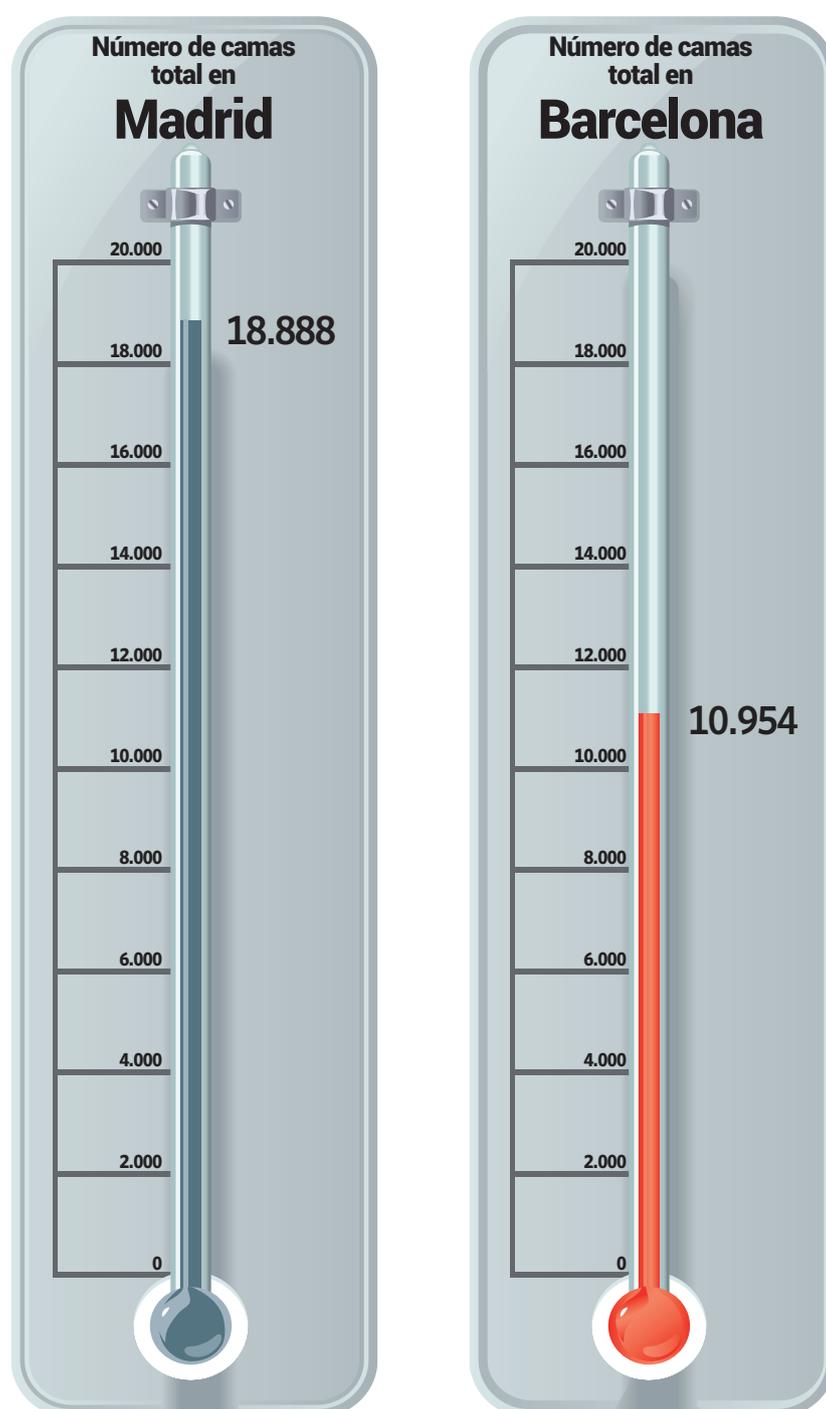
elEconomista

El volumen invertido en residencias de estudiantes durante el primer semestre de 2021 rondó los 140 millones de euros, lo que supone un incremento del 137% respecto al mismo periodo del año anterior. La oferta universitaria en España es amplia y reconocida, como lo demuestra el hecho de que varias universidades españolas se encuentran entre las mejores del mundo. De esta manera hay movimiento de estudiantes tanto entre provincias como desde el extranjero, desde donde cada vez más llegan alumnos internacionales que necesitarán un lugar donde alojarse para poder ir a alguna de las 83 universidades españolas (50 públicas y 33 privadas), bien para cursar todas su carrera o un curso Erasmus.

En JLL estiman que unos 543.000 estudiantes han sido susceptibles de necesitar alojamiento durante el curso 2019-2020, lo que representa un crecimiento anual promedio del 4,5% desde el curso 2015-2016. Frente a esta demanda, tan solo hubo 97.300 plazas disponibles en las residencias de estudiantes durante el curso 2019-2020, lo que se traduce en un desajuste entre oferta y demanda de más de 445.700 plazas, con un incremento del 3,5% respecto al curso anterior. Madrid y Barcelona son las ciudades en las que más se ha concentrado, durante 2020 y la primera mitad de 2021, la inversión en residencias de estudiantes, seguido de otras ciudades andaluzas (Granada, Málaga y Sevilla). Durante el curso 2019-2020, más de 300.000 estudiantes se matricularon en las universidades públicas y privadas presenciales de la provincia de Madrid, de los cuales el 11% fueron internacionales. En este periodo se ofertaron 18.900 plazas, un 1,4% más que en el curso anterior. Esto equivale a 16 estudiantes por cada cama ofertada en el mercado de Madrid. Barcelona registró un total de 179.103 estudiantes matriculados en sus universidades presenciales, de los cuales un 15% fueron internacionales, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Universidades para el curso 2019-2020.

Residencias de Estudiantes

Curso 2021-2022



Fuente: JLL.

elEconomista

El sector empieza a integrar 'blockchain' para dar seguridad

Muchas inmobiliarias han implantado metodología BIM y el siguiente paso es unirlo con esta tecnología para certificar todos los hitos del proceso de construcción

Luzmela Torres. Fotos: iStock

La tecnología y la innovación han provocado una transformación en el sector inmobiliario dando la oportunidad a que muchas empresas inmobiliarias sean pioneras en la implementación de herramientas tecnológicas para situarse a la cabeza del sector. El objetivo de las promotoras es digitalizar todo el proceso para conseguir el mayor ahorro tanto en costes como en tiempo y mejorar la calidad con el cliente y con el inversor. En definitiva generar un nuevo modelo de negocio.

Muchas ya han dado el primer paso que consiste en implantar la metodología BIM (Building Information Modeling) para generar simulaciones digitales de los edificios, gestionando coordinadamente la información que se genera durante un proyecto. Gracias a su técnica colaborativa, permite el trabajo conjunto del promotor con arquitectos, ingenieros, constructores, etc. Los procesos quedan definidos, en plazo y contenido, y permite mejorar la definición de los sistemas constructivos, adelantar decisiones de proyecto y detectar posibles interferencias previas a la ejecución de las obras.



A través de la metodología BIM se generan simulaciones digitales de los edificios



BIM es una metodología de trabajo dentro de un proceso colaborativo donde participan todos los agentes en un modelo virtual 3D..

“BIM no es un *software* ni un programa informático, es una metodología de trabajo dentro de un proceso colaborativo donde participan todos los agentes de un proceso constructivo en un modelo virtual 3D asociado a un edificio residencial o a cualquier otro tipo de inmueble. Lo que tiene de interesante BIM es que es un modelo virtual único donde cada uno de los agentes van aportando información y gestionando su parte. Esto hace que la posibilidad de error se minimice ya que se detecta antes de empezar a construir los errores y ahorras en costes y tiempo”, explica David Sierra, director de proyectos y sostenibilidad de Metrovacesa.

Ahora el siguiente paso en el sector inmobiliario es la integración del *blockchain* en BIM y Metrovacesa ha sido la primera promotora en España en integrar esta herramienta que permitirá la trazabilidad completa, autenticación y certificación de documentos por los diferentes actores del proceso de promoción: arquitectos, constructoras, etc.

“Nosotros siempre trabajamos en dos líneas en *blockchain*: la identificación digital y la *tokenización* de activos, referida a la capacidad que tiene el *blockchain* de dividir el valor del activo y facilitar la inversión por partes o *tokens*, algo que nosotros hemos puesto ya en práctica en un proyecto de *crowdfunding*. En cuanto a la identidad digital siempre nos apoyamos en Alastria que es el referente a nivel internacional, europeo y mundial de identidad digital. En este proyecto de integración de *blockchain*

en BIM se basa en la identidad digital de un edificio y de todo el proceso de digitalización del mismo desde el suelo hasta la entrega de las viviendas al cliente”, explica Carmen Chicharro, directora comercial, marketing e innovación de Metrovacesa.

Al final, con esta integración lo que se consigue es que el BIM sea como un gestor del proyecto con todos los procesos constructivos y lo que hace la tecnología *blockchain* es poner una capa en ciertos pro-

500

La red Alastria está formada por más de 500 socios de todo tipo de tamaños y sectores

cesos claves de la promoción que se van a certificar en la plataforma dando confianza y trazabilidad a todo el proceso.

¿Qué aporta el 'blockchain'?

“El objetivo de la integración de BIM y *Blockchain* se centra en certificar los documentos e hitos relativos al proceso de promoción por los diferentes actores (arquitectos, constructoras, etc.), y poder seguir el desarrollo de la obra a través de estos hitos como puede ser la licencia de obras, etc. *Blockchain* lo que aporta es la garantía de confianza tanto al cliente como al inversor ya que puede conocer con

Inmobiliaria

elEconomista.es

total seguridad el momento y la versión del documento que se certifica" apunta Luis Pastor, socio director de consultoría tecnológica e Innovación de Grant Thornton y vicepresidente de Alastria

En este sentido, se podrá realizar la validación de documentos por parte de los técnicos responsables y la certificación de los datos en la cadena de bloques *blockchain*. Las validaciones del proyecto quedan registradas, permitiendo comprobar los datos del proyecto y las diferentes versiones que se han registrado, con la certeza de que permanecen inmutables. Metrovacesa aplicará también en una segunda fase, esta integración tecnológica para validar y registrar en *blockchain* evidencias para la certificación energética de cada uno de los proyectos. "La integración de *Blockchain* en BIM ya se ha puesto en práctica en otros sectores como en la construcción y ahora con Metrovacesa se abre una nueva brecha en el sector de la promoción. Porque el modelo BIM *per sé* es un modelo rico en información, pero es un modelo centralizado y el *blockchain* lo que consigue es descentralizarlo y ponerlo a disposición de todos los actores" añade Luis Pastor.

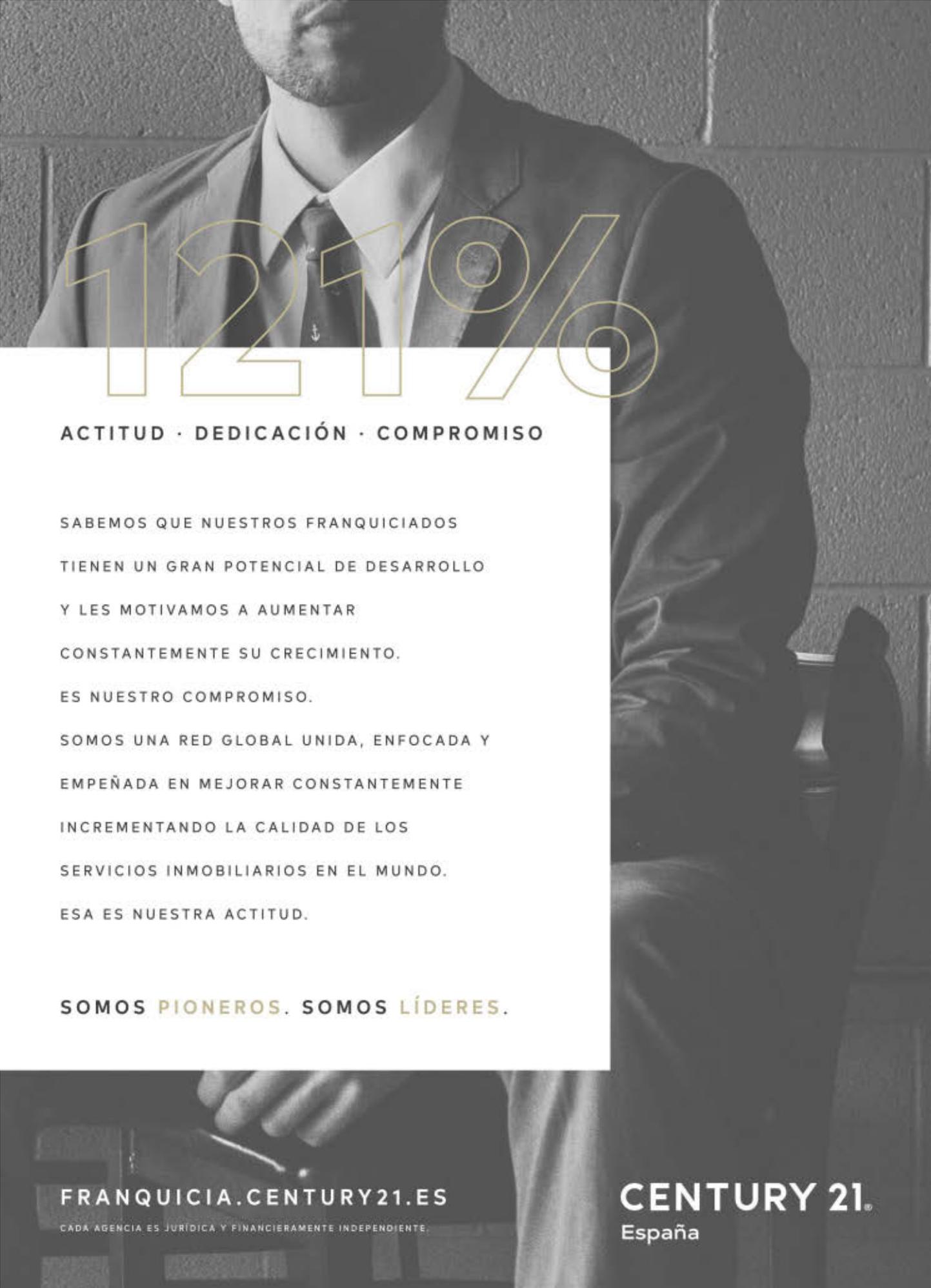
Para este proyecto, Metrovacesa ha contado con la firma Grant Thornton como consultor tecnológico para el desarrollo y utiliza la red Alastria, uno de los mayores consorcios *blockchain* público-permisionados y multisectoriales del mundo, formado por más de 500 socios de todo tipo de tamaños y sectores. "La red Alastria es una asociación sin ánimo de lucro que se crea hace cuatro años por un grupo de empresas tanto públicas como privadas, pymes, empresas del Ibex, *startups*, etc., todas con el objetivo de explorar la tecnología *blockchain* porque todos tenían claro que iba a cambiar el mundo y había que trabajar en una red que cumpliera la Ley", afirma Miguel Ángel Domínguez, presidente de Alastria, quien asegura que "Alastria lo que aporta en este proyecto de Metrovacesa es la red *blockchain* que se va creando de una forma descentralizada con los nodos que crean los socios de Alastria. La mayoría de las empresas en Alastria cuentan con un nodo y garantizan su funcionamiento y no se tiene que pagar como ocurre en otras redes".

Carmen Chicharro señala que "con este proyecto de integración de ambas tecnologías, BIM y *Blockchain*, lo que buscamos es aumentar la transparencia hacia nuestros clientes, proveedores y colaboradores en las promociones, desde el inicio hasta la consecución de la obra. Fieles a nuestra estrategia de innovación, seguimos apostando por la tecnología *blockchain* como pieza fundamental para la transformación digital del sector".

La barrera que aún tienen las empresas inmobiliarias para incorporar esta tecnología de *blockchain* en sus sistemas es la desconfianza en esta herramienta por la falta de cercanía con ella ya que lo que



más suena en el mercado es todo lo relacionado con el tema de las criptomonedas. Esa falta de confianza y desconocimiento hace que no se avance más rápido con esta tecnología, pero el futuro del sector pasa por adoptar estas herramientas tecnológicas que harán que pronto el cliente desde su móvil pueda ver como se construye su vivienda con toda la información como los materiales utilizados y cómo afecta a la sostenibilidad.



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



La madera sigue siendo el material protagonista para decorar el salón. EE

Tendencias en interiorismo para decorar la vivienda en otoño

Los expertos apuestan por una decoración basada en el reciclaje ya que la sostenibilidad es un elemento que cada vez cobra más importancia. La madera sigue siendo el material protagonista para decorar el salón. Las terrazas también se pueden disfrutar en esta estación del año con alguna estufa de exterior.

Luzmelía Torres

Para saber cómo decorar nuestra vivienda en otoño, una estación donde se incrementan las ganas de quedarse en casa, al cobijo del calor hogareño buscando la relajación, intimidad y comodidad, hemos hecho algunas predicciones y hemos hablado también con interioristas de referencia, que nos dan las claves para que nuestras estancias sean las más deseadas. Según Guiomar Eguren, técnico de interiorismo de Vía Célere, "los

colores que predominan son colores neutros como el *beige*, el gris, el moca, el camel y el marfil. También son tendencia las paletas naturales que recuerdan a la tierra, al bosque, el color terracota o los distintos tonos de verde que nos evocan a la naturaleza dentro de casa.

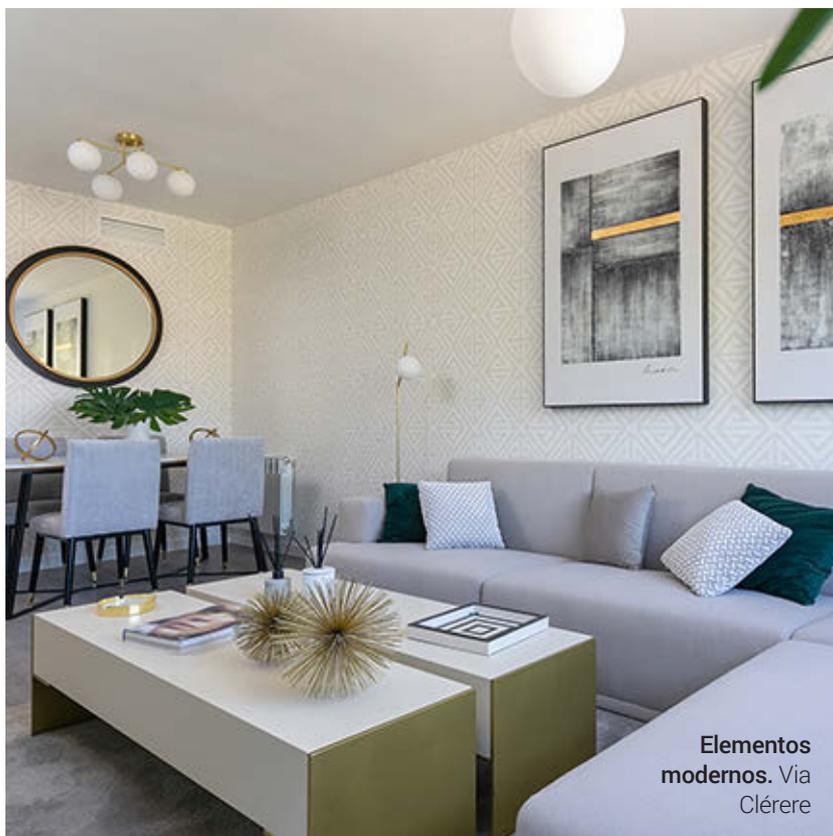
Y dentro de esa paleta de colores Silvia G. Tortosa, directora de diseño e Interiorismo de Aedas Homes,

Inmobiliaria

elEconomista.es

apunta que la madera sigue siendo el material protagonista para decorar el salón. "Los acabados naturales, la durabilidad, el aislamiento y la calidez que aportan los elementos y mobiliario en madera son una apuesta segura además de un acabado estéticamente bonito. Lo natural, lo artesanal, las cosas hechas con las manos, con ese mimo que desprende un valor especial, ganan protagonismo entre la decoración y tendencias de este año. Artesanía, cerámicas y otros elementos se hacen hueco en las casas gozando de un acabado único, precisamente por el hecho de ser artesano, donde no hay dos piezas iguales y que resulta maravillosa con la mezcla de elementos modernos y algún objeto más antiguo, *vintage*."

Además de la madera, el lino o el cuero que contribuirán a dar calidez y hacer más acogedora nuestra casa, Guiomar Eguren destaca que hay que tener en cuenta los materiales reciclados. "Los materiales reciclados serán los protagonistas este año pues la sostenibilidad es un elemento que cada vez cobra más importancia cuando hablamos de interiorismo. Además, en esta época del año las velas son un accesorio que toma protagonismo y nos ayuda a dar un toque especial al ambiente. Durante estos meses del año, anochece pronto fuera y de ahí



Elementos modernos. Vía Clérere



Colores ocre, beige y neutros para este otoño. Aedas Homes

la importancia de integrar suficientes fuentes de luz en la decoración del hogar".

No solo la luz da la calidez al hogar también las flores aunque estemos en otoño son un elemento importante en la decoración de nuestro hogar. "El verde simboliza naturaleza, aporta color. En otoño hay que dejar de lado los colores intensos para dar paso a los verdes y blancos. Sin duda, a la hora de elegir flores hay que decantarse por las de temporada. En esta época gracias a las flores, y con unos

toques ocres o amarillos, aportamos calidez al ambiente", asegura Silvia G. Tortosa.

¿Qué estilo hay que dar ahora a la vivienda?

Desde Vía Clérere piensan que la decoración en la vivienda debe ser un reflejo de la personalidad de los que viven en ella, de ese modo no solo será única, sino que además permitirá sentirse realmente cómodos en ella. "Al margen de las tendencias que se puedan ver en las revistas de decoración, hay tener claro lo que a cada uno le gusta".



Las terrazas se pueden utilizar en otoño con calefacción exterior. Aedas Homes



La madera, material protagonista. Aedas Homes

Por tanto, a la hora de que nuestra casa siga al pie de la letra un estilo de decoración hay que ser más flexibles y coger aquellas ideas o tendencias que más encajen con nosotros. En este sentido, podemos incorporar a la decoración de la vivienda fotos familiares u objetos personales con significado para nosotros y combinarlos de forma sencilla, con elementos nuevos y modernos. Así conseguiremos darle a nuestro hogar esa personalidad única y un estilo propio.

Las terrazas también son para el otoño

En otoño todavía no hace mucho frío, y aún podemos sacar partido a los espacios exteriores, así nos lo recomienda Aedas Homes. "Hazte con una buena estufa de exterior o chimenea y disfruta de tu terraza. Al igual que en las terrazas de los restaurantes, puedes poner en tu casa algo más discreto que caliente lo suficiente para que puedas pasar tiempo fuera pese a las temperaturas. Encontrarás muchos modelos y tamaños que se adaptan a cualquier espacio. De pared, de techo, de pie, etc. Otra opción pasa por colocar un brasero o filandón, una solución más económica, con mucho encanto, versátil y original para amenizar una tarde y tomar algo en el exterior de tu vivienda".

Por tanto, no podemos hablar de un solo estilo si no de una mezcla de estilos en decoración a gusto del consumidor como la clave. Promotora como Vía Clere y Aedas Homes ofrecen al cliente ayuda en la decoración de su hogar. Así, Vía Celere ha creado una guía de interiorismo que pueden visitar en su página web tanto sus clientes como a aquellos que no lo son, donde encontrará los aspectos claves a tener en cuenta para el diseño de interiores.

También Aedas Homes ha creado *Living*, un nuevo servicio de interiorismo y decoración a través del



Decoración con plantas de interior en el hogar. Firma: Vía Celere

cual ofrece la posibilidad de contratar proyectos personalizados de diseño de interiores -integrales o por estancias- en sus viviendas de obra nueva. 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 la escritura de compraventa. "*Living* surge como una respuesta a una necesidad de los clientes, que nos transmitían su *feedback* positivo de las viviendas piloto y su interés en el mobiliario que aquí se exponía. Nos pedían asesoramiento y trasladar el diseño y estilo de nuestros proyectos piloto a su futura casa. Además, hay clientes que buscan un llave en mano y con *Living* les ofrecemos la solución. Sobre todo, cuando se trata de una segunda residencia o una compra como inversión", comenta Silvia G. Tortosa.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



Juan Valsechi
Asesor Independiente
Montevideo - Uruguay

El ‘otoño’ de la normativa urbana madrileña

Hoy Madrid, como cualquier otra ciudad en el mundo, “intenta” poner al día la normativa urbana, sin atender totalmente las necesidades de una parte de la población -hogares unipersonales- que viene creciendo desde hace décadas. Según cifras oficiales de toda España, en el período 2001 al 2011 hubo un aumento de un 45,8 % de estos hogares. Esta tendencia se mantiene creciente en las últimas cuatro décadas. ¿Se esperará al próximo censo para darse cuenta de que esta realidad sigue en aumento?

Se concuerda con muchas de las iniciativas de actualización y reordenamiento, pero se estima que no se abarcaron situaciones -como la que se menciona - que no modificaría el urbanismo de la ciudad y serviría para que personas de este colectivo pudieran acceder a su vivienda en propiedad. El objetivo hoy es flexibilizar la rigidez normativa a fin de avanzar hacia un urbanismo sostenible, apostando por la rehabilitación y permitiendo nuevas fórmulas para habitar Madrid.

Esas son las bases de las nuevas modificaciones del Plan General de Ordenación Urbana de 1997. Entonces, ¿porque no tener en cuenta a estos hogares? Consideramos que las implicaciones sociológicas de los cambios abarcan más que la definición de estos y para ello es necesario validarlos y sustentarlos con la visión de varios profesionales del sector urbanístico, arquitectónico, sociológico, legal y tecnológico.

No es lo mismo el Madrid de hoy que el del año 1997, así como tampoco lo será con el del 2045. Al momento de definir cambios, se debe de abrir un abanico de opciones que no solo sea el regular superficies mínimas y modos de uso, sino considerar un nuevo tipo de vivienda intermedio de uso residencial que podría llamarse uniapartamento (que no es necesariamente un *coliving* ni *cohousing*), sino que está casi en una media entre ambos.

Los *colivings* son concebidos por la norma como una modalidad de vivienda, con dormitorio y baño; fijando sus dimensiones mínimas (15 m², que no podrá ser inferior a 10 m² por persona), compartiendo el resto de los espacios comunes ubicados en el interior del edificio; siendo su manejo en régimen de alquiler ges-



tionado por un promotor. Los espacios comunes, estarán constituidos, como mínimo por un comedor, cocina y lavadero. Todos los espacios interiores, a excepción del lavadero, computarían en edificabilidad. La norma pretende conjugar la disminución de las superficies mínimas privadas con el aumento de superficies compartidas, manteniendo los estándares de habitabilidad que se consideran como mínimos en cuanto a la calidad de los espacios, para fomentar la vida comunitaria y las relaciones sociales, pero siempre en régimen de alquiler.

Los *cohousing* por el contrario serán configurados en régimen de propiedad, siendo estos gestionados por los copropietarios. En definitiva, una vivienda colectiva tradicional con mayores zonas comunes para la convivencia de los vecinos. Para esta tipología, se reduce la superficie de vivienda mínima a cambio de disponer obligatoriamente de zonas comunes en una cuantía igual a la suma de la reducción unitaria de superficie de cada unidad siendo que para estas viviendas se mantendrían los estudios de hasta 30 m² (aumentando 5 m² respecto de los 25 metros actuales).

Ante estas nuevas tipologías, en las que se dividen según el metraje en alquiler o propiedad, las normas no consideran por ejemplo los anchos de todas las puertas de la vivienda, o sea que la accesibilidad se considera solo para las entradas de edificio y vivienda, no para las de paso (en cualquiera de los dos regímenes). La palabra "accesibilidad" aparentemente solo se les atribuye a personas discapacitadas físicamente, pero no se la toma etimológicamente de la misma manera para que las familias de una sola persona tengan "accesibilidad" a una vivienda en propiedad. Se necesita una "rampa" en las normas de acceso para que estas personas "discapacitadas" de familias unipersonales, tengan la oportunidad de comprar viviendas "accesibles". Esta "omisión" perjudica indirectamente la accesibilidad al crédito bancario de estas familias. Con la introducción de estas flexibilizaciones, no se estaría aprobando el NO desarrollo de la especie humana ni de la familia, sino que solo estarían haciendo justicia para los habitantes unipersonales de Madrid.

La normativa, se podría en un principio acotar a una "prueba piloto" con un porcentaje referido al último censo oficial de España año 2011 pudiendo tomar como referencia el 0,05% de esta cifra para permitir realizar en Madrid, 2096 viviendas unipersonales en régimen de propiedad, manteniendo el mínimo de 25 m², sin acotar los espacios y considerando dentro de este metraje la terraza. En definitiva, ¿qué es una vivienda y que función cumple? La importancia de estos proyectos radica en que son una oportunidad para que todas las personas puedan acceder a una vivienda nueva, digna y que les ofrezca refugio, comodidades y los servicios que necesitan. ¿Cómo influye esta vivienda en el desarrollo humano?

Existe un estrecho vínculo entre disponer de una vivienda adecuada y la posibilidad de desarrollar un proyecto de vida personal; por eso la vivienda en propiedad es un elemento fundamental para garantizar la dignidad humana. Las implicaciones sociales de estas viviendas, relacionadas con la ponderación por edad, significan una interrelación generacional que es un *win-win* para las diferentes generaciones que las habiten. El compartir espacios comunes, con sus consiguientes implicaciones sociales, experiencias y vivencias por cada edad en los distintos grupos etarios, "ayudaran" a la convivencia y al desarrollo de las personas. Pero en definitiva la gran pregunta es: ¿Cuántos metros cuadrados debe tener una vivienda para una sola persona? Hay que considerar el diseño, el entorno (edificio) y el proyecto general, no solo de la vivienda ni del efecto de pertenencia al lugar, sino de lo social. Hay que ver el bosque y no el árbol; por lo que, a nuestro criterio, la idea de incluir en la regulación al unipartamento, no daña al *coliving* ni al *cohousing*, ya que en definitiva es un híbrido de metros cuadrados del *coliving*, pero con el régimen del *cohousing*.



■

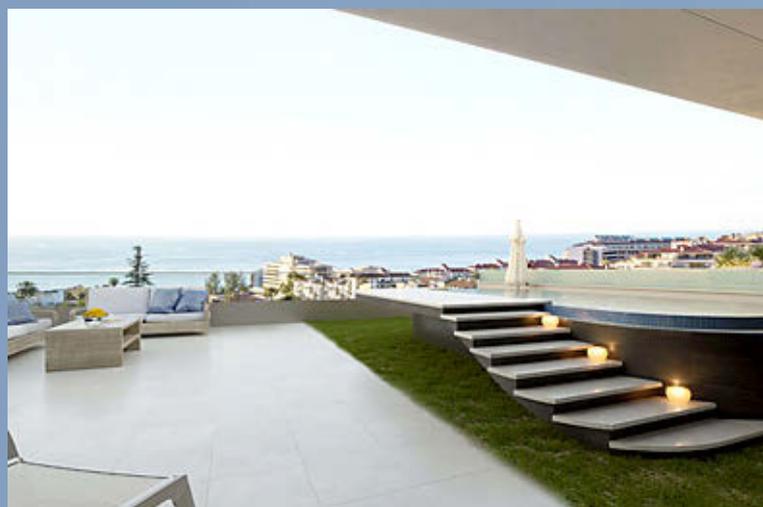
**En el período 2001 al 2011
hubo un aumento de un
45,8% de los hogares
unipersonales en
toda España**

■

El mayor proyecto de 'crowdfunding' en España

Urbanitae promueve en Canarias un complejo de 143 viviendas de 2 y 3 dormitorios con licencia de obra. Ofrece al inversor una rentabilidad del 30% en 2 años

Luzmelia Torres. Fotos: Urbanitas



Botánico Homes se construirá en Tenerife.

Urbanitae entra en la *champions league* del *crowdfunding* con el proyecto más grande en la historia de España en financiación alternativa. Se trata del proyecto *Botánico Homes*, una promoción residencial en Tenerife de obra nueva con 143 viviendas de 2 y 3 dormitorios más garaje. Esta promoción está ubicada en el municipio de Puerto de la Cruz, en Santa Cruz de Tenerife, a 25 kilómetros del aeropuerto de Tenerife Norte y a 35 kilómetros de la capital tinerfeña.

“Se trata de la mayor operación que se haya financiado a través de *crowdfunding* inmobiliario en España hasta el momento con 5 millones de euros de financiación. Es sin duda una gran oportunidad. Llevamos más de la mitad del proyecto financiado y esperamos ir completando con la entrada de grandes inversores y *family offices* que han mostrado su interés en el proyecto. La rentabilidad estimada estará en el entorno del 30-35% en un plazo de unos dos años”, explica Diego Bestard, CEO y fundador de Urbanitae.

La promoción, ubicada en la calle Camino Las Tapias, en pleno centro del municipio y junto al Hotel Botánico, contará con amplias zonas comunes, piscina comunitaria, zona de recepción y conserjería, locales destinados a club social y gimnasio además de zonas ajardinadas. “Se trata del último suelo de carácter residencial pendiente de desarrollo en el centro de Puerto de la Cruz” apunta Diego Bestard.

El promotor del proyecto es el Grupo Artal, una compañía con más de 50 años de trayectoria en el sector inmobiliario, dedicada a la promoción de vivien-

El proyecto consta de 143 viviendas.





La promoción residencial 'Botánico Homes' en Puerto de la Cruz cuenta hasta el momento con 5 millones de euros de financiación.

das de protección oficial, residencial libre, unidades de actuación residencial colectiva, edificios industriales y arquitectura e interiorismo. Este desarrollo ya cuenta con licencia de obra que es un factor diferencial porque ha costado mucho tiempo conseguirla y el préstamo promotor preaprobado.

El proyecto ofrece una estrategia de plusvalías, que consiste en una alianza con el promotor para la cancelación de las cargas que pesan sobre el solar en Puerto de la Cruz donde se desarrollarán las 143 viviendas. Las aportaciones de los inversores de Urbanitae serán entregadas al promotor a través de una ampliación de capital por valor de cinco millones de euros, a la sociedad vehículo que agrupará a los inversores de Urbanitae: Ordesa Alquiler de inmuebles. El promotor espera generar un ingreso total de 3.473.406 euros con la venta de la promoción, lo que supondría una ganancia neta para el inversor de Urbanitae estimada de alrededor del 30% en un plazo aproximado de 24-26 meses.

Las obras se estiman que comiencen en el primer trimestre de 2022 y para el tercer trimestre de 2023,

la finalización de las mismas y la licencia de primera ocupación y entrega de las viviendas.

"Aunque nuestro objetivo siempre ha sido posibilitar que todo inversor pueda invertir en nuestros proyectos, en esta ocasión, se trata de un proyecto sólo autorizado a inversores acreditados, ya que, según el Artículo 68 de la ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial, los proyectos cuya inversión supere los 2 millones de euros están limitados única y exclusivamente a inversores acreditados", explica Diego Bestard.

El *crowdfunding* inmobiliario sigue siendo un gran desconocido en el mundo inmobiliario. La mayoría de los promotores están acostumbrados a financiarse con bancos y en algunas raras ocasiones con algún fondo de inversión o de financiación alternativa. Sin embargo, en estos últimos años cada vez se están dando más operaciones de *crowdfunding* y el *ticket* cada vez es mayor, primero se alcanzó el millón de euros y ahora ya hablamos de operaciones de 5 millones de euros como Botánico Homes.

Inversión

Atomium vende a un 'family office' el concesionario Volvo en Alcobendas

La consultora inmobiliaria Atomium Services, especializada en gestionar la venta de activos inmobiliarios singulares en Madrid ha vendido a un *family office* internacional el inmueble donde anteriormente se ubicaba el concesionario Volvo, que explotaba en su momento la sociedad Turismos Madrid, S.A., actualmente en liquidación. La ubicación de este inmueble con una gran visibilidad lo convierte en una oportunidad única para instalarse en Alcobendas

junto a empresas como el Parque Empresarial Arbea Campus, Decathlon, Carrefour, AKI Bricolaje y SEAT. La venta del inmueble con uso comercial, terciario e industrial y una superficie aproximada de 11.600 metros ha sido realizada mediante un procedimiento ordenado en ámbito judicial. En esta zona apenas quedan inmuebles en venta, únicamente en Valdelacasa hay oferta de suelo tanto industrial como terciario.

Vivienda

Abriqot llega a España para facilitar la compra de viviendas de lujo

Abriqot, la empresa que comercializa y gestiona segundas viviendas, vendidas de forma fraccionada, acaba de lanzar en España su negocio de economía inmobiliaria compartida destinado a garantizar a inversores, no necesariamente con un alto poder adquisitivo, la compra y disfrute de segundas residencias de lujo en lugares "top" de España, Italia y Francia a precios asequibles. Los inversores, convertidos en propietarios del inmueble de manera

fraccionada, hasta un máximo de ocho, pueden disfrutar de la vivienda durante seis semanas al año, reservarla con flexibilidad y sin preocuparse del mantenimiento. Además, pueden rentabilizar sus inversiones y vender fácilmente a precio de mercado su parte del inmueble cuando lo deseen. En España, el número de segundas residencias es muy significativo se sitúan en 3,7 millones, es decir, un 14,6 % del total de viviendas del país.

Centro comercial

Oasiz Madrid, en Torrejon de Ardoz, abre sus puertas el 27 de octubre

Oasiz Madrid es el nuevo centro comercial ubicado en Torrejon de Ardoz (Madrid) que abrirá sus puertas el próximo 27 de octubre. Totem Branding ha sido la empresa encargada de diseñar el cambio de identidad del proyecto anteriormente denominado Open Sky. Este proyecto contará con espacios poco comunes en un inmueble de este tipo como dos lagos, cascadas y una playa artificial. Además, habrá actividades particulares como karts, zonas de

escalada, tirolinas y un espacio de realidad virtual. La oferta se complementa con una amplia zona de restauración con 30 restaurantes, un mercado gastronómico, 11 salas de cine de última generación y una amplia programación cultural con actuaciones y conciertos. Phalsbourg, la empresa que construye el inmueble, asegura que esta propuesta escapa de lo conocido como centro comercial y busca ofrecer experiencias distintas con cada visita.

Construcción

El CSCAE y Andimat juntos para alcanzar los objetivos de rehabilitación

El Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España (CSCAE) y la Asociación Nacional de Fabricantes de Materiales Aislantes (Andimat) han firmado un acuerdo de colaboración para trabajar en el desarrollo de acciones conjuntas que mejoren el intercambio de información entre las empresas fabricantes de materiales aislantes y los/as profesionales de la arquitectura con el fin de facilitar el desempeño profesional de ambos colectivos, especialmen-

te en el ámbito de la rehabilitación residencial. A través de este acuerdo, ambas entidades se comprometen a priorizar las acciones de renovación de la envolvente de edificios con el objetivo de reducir la demanda energética del parque inmobiliario de nuestro país, clave para alcanzar los objetivos fijados por Europa. También pondrán en marcha actuaciones encaminadas a compartir conocimiento técnico entre ambos sectores.