

Patrimonio Inmobiliario



ISTOCK

¿QUÉ REGIONES LIMITARÁN EL PRECIO DEL ALQUILER?

Baleares, Canarias y Valencia, con zonas tensionadas, están a favor de intervenir el mercado, mientras que Madrid advierte del riesgo que conlleva

metrovacesa

MERLIN
PROPERTIES

◆ E S P A C I O

¿SE FRENARÁ EL ALQUILER EN LAS ZONAS TENSIONADAS?

El Gobierno prepara una nueva Ley de Vivienda que habilitará a regiones y municipios para intervenir el mercado del alquiler y frenar las subidas de precios en zonas tensionadas

Alba Brualla/
Mónica G. Moreno
MADRID

El Gobierno está trabajando en la elaboración de una nueva Ley de Vivienda que, entre otros objetivos, quiere poner freno a la escalada de los precios en el mercado del alquiler. Para ello, a través de esta normativa, se habilitará, previsiblemente, a comunidades autónomas y Ayuntamientos para que puedan fijar límites a las rentas en las zonas más tensionadas, tanto en contratos nuevos como en vi-

Se espera que la nueva Ley de Vivienda se eleve al Consejo de Ministros en febrero

gentes, por lo que la efectividad y el impacto que tendrá esta normativa en los precios del alquiler dependerá del uso que hagan de ella los distintos gobiernos regionales y municipales. A falta de que se conozcan los detalles de la nueva Ley, que se espera “elevar al Consejo de Ministros el próximo mes de febrero”, según apuntan desde el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, *elEconomista* se ha puesto en contacto con todas las comunidades au-

tónomas y con los consistorios de las principales ciudades españolas para conocer su opinión sobre la nueva herramienta y saber si llegado el momento estarán dispuestos a hacer uso de ella. De todas las zonas tensionadas, Madrid, tanto a nivel regional como municipal, es la única discordante con la medida que se propone desde el Gobierno central, ya que el resto están de acuerdo en aplicar límites al alquiler o al menos dejan la puerta a hacerlo, como es el caso de Navarra o País Vasco. Así, tanto Cataluña, donde ya se está aplicando una normativa en este sentido, como Canarias, Baleares o la Comunidad Valenciana ven necesaria la intervención de los precios del alquiler en sus regiones, al menos en las áreas donde más se ha encarecido el alquiler en los últimos años.

“La regulación de los precios de alquiler a efectos de contener su subida y asegurar el acceso a una vivienda en condiciones de accesibilidad económica se está demostrando como una medida imprescindible”, aseguran desde la Vicepresidencia Segunda y *Conselleria* de Vivienda y Arquitectura Bioclimática del Gobierno Valenciano, que apuntan que en la Comunidad Valenciana hay 51 zonas con mercados del alquiler tensionados.

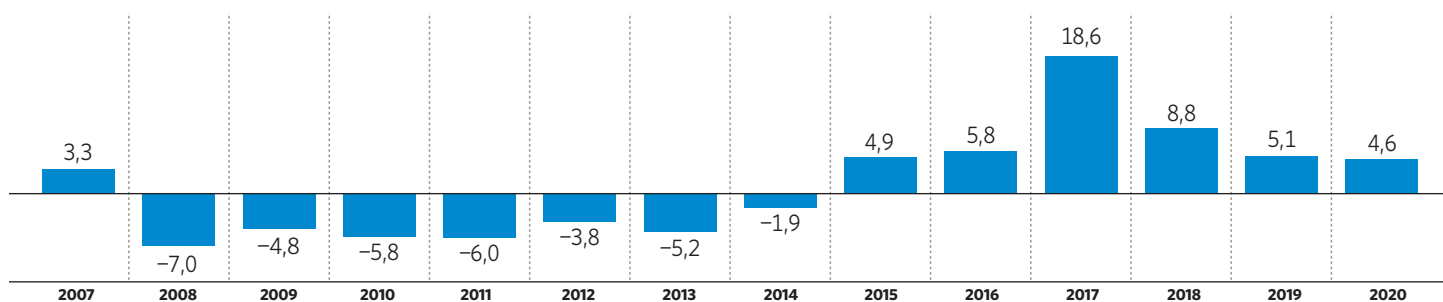
Por su parte, Eduardo Robsy, director general de Vivienda del *Govern* de les Illes Balears, asegura que es, “desgraciadamente, uno de los territorios más castigados por la tendencia alcista de los precios de alquiler” y “la presión del mercado se ha podido paliar en parte con las innovadoras medidas aprobadas por el *Govern*, pero no han sido suficientes”. Así, cree que la limitación del alquiler “es imprescindible como solución para incidir a corto plazo y de forma directa sobre los precios del alquiler para aliviar la situación de las familias, que se ha visto agravada por la crisis del Covid-19”.

El consejero de Obras Públicas, Transportes y Vivienda del Gobierno de Canarias, Sebastián Franquis, reconoce que “en este tiempo de pandemia los precios del alquiler de las viviendas están bajando, pero lo que también es evidente es que hay determinadas zonas muy tensionadas en Canarias en las que se paga demasiado y, por tanto, es necesario tomar medidas”.

Sin embargo, desde la Comunidad de Madrid tienen una opinión muy distinta sobre la efectividad de la medida, ya que consideran que “con dicho límite se producirían efectos perniciosos contrarios a los que se dice pretender, como es generar un parque de alquiler asequible; al contrario, el mercado del alquiler sufriría una significativa reducción de oferta, incremento del precio medio y deterioro del parque inmobiliario. La Comunidad de Madrid, por tanto, no fijará límites en la renta del alquiler”.

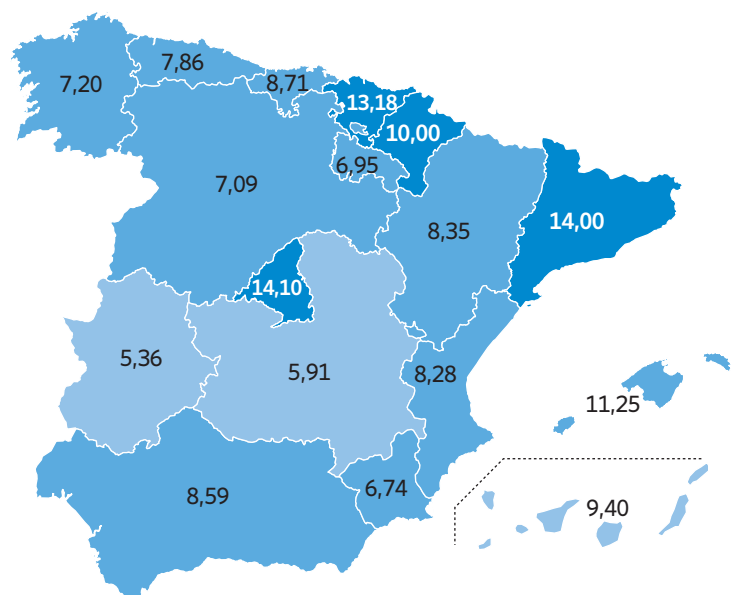
El alquiler cierra 2020 con una subida del 4,6%, la menor en seis años

Variación anual del precio medio de la vivienda en alquiler

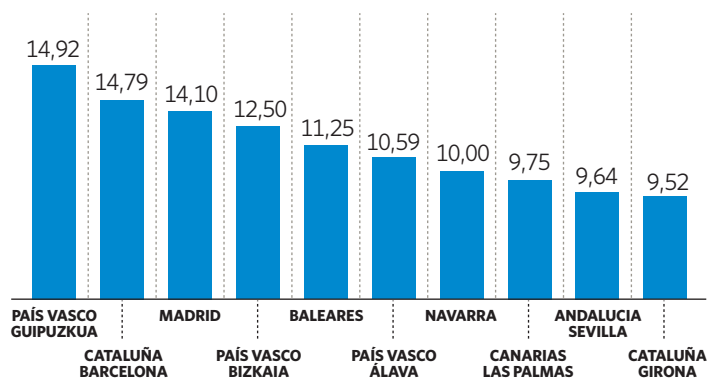


Precio de la vivienda en alquiler por metro cuadrado por CCAA (€/m²)

■ Más de 10 ■ Entre 6 y 10 ■ Entre 4 y 6

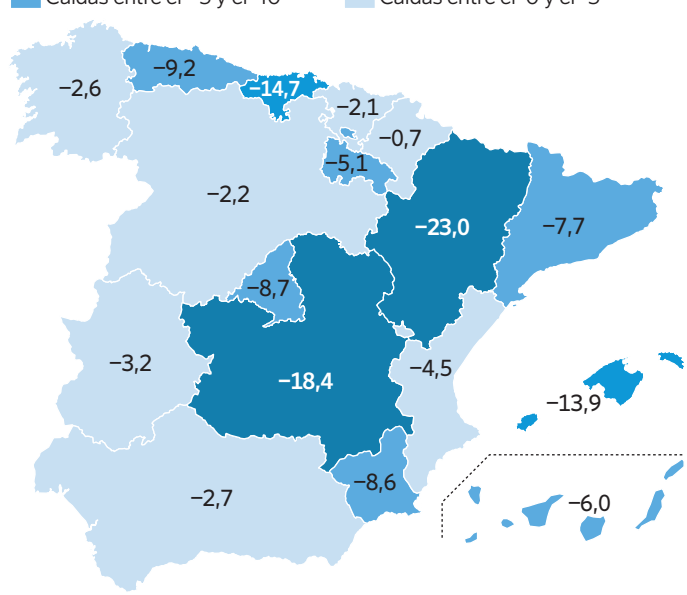


Las 10 provincias con mayor precio (€/m²)

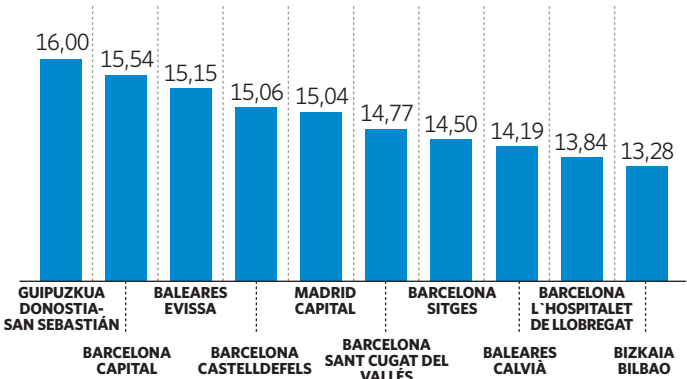


Caída acumulada por comunidades desde máximos

■ Caídas superiores al -15% ■ Caídas entre el -10 y el -15
■ Caídas entre el -5 y el -10 ■ Caídas entre el 0 y el -5



Los 10 municipios con el precio más elevado (€/m²)



Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD

Andalucía [Alicia Martínez, secretaria general de Vivienda]

“Nos parece un intervencionismo ineficaz, puesto que más del 80% de las viviendas son de propietarios privados, y en muchos casos constituyen una fuente de ingresos imprescindible para su economía. Por tanto, se les están limitando sus posibilidades y desincentivando para que puedan ofrecer esas viviendas en alquiler. Pueden generar el efecto contrario, que los privados retiren sus viviendas del mercado y se reduzcan las viviendas disponibles, por lo que se estaría generando más tensión en el mercado de alquileres. Solo se conseguirá estrangular la oferta de vivienda en alquiler y perjudicar a quienes más lo necesitan, y que no pueden acceder a una vivienda en compra ante la dificultad de reunir alrededor del 20% del precio de la vivienda. Las zonas tensionadas se combaten con más oferta de vivienda pública, que sí tiene la posibilidad de limitar los precios, unida a un conjunto de incentivos fiscales y seguridad para los propietarios”. Por ello, desde Gobierno andaluz aseguran que “no limitarán los precios del alquiler” y destacan que han dado un “giro a la política de vivienda, asumiendo la parte que corresponde a las administraciones públicas, que es promover vivienda pública a precio asequible”.

Aragón [Verónica Villagrasa Dolsa, directora general de Vivienda y Rehabilitación]

“Valoramos la medida positivamente, aunque hay que reconocer que responde a una visión muy urbana y no responde, con carácter general, a la realidad de los precios en el medio rural donde, el principal problema está en la propia carencia de vivienda. Es imprescindible buscar herramientas que puedan responder a esta realidad que afecta a un amplio territorio”. Así, Villagrasa no descarta hacer uso de la herramienta para limitar los precios. “Si es necesario, se desarrollará en la comunidad autónoma, pero para ello es imprescindible conocer las condiciones y las líneas de la normativa”, detalla.

Canarias [Sebastián Franquis, consejero de Obras Públicas, Transportes y Vivienda]

“Es cierto que en este tiempo de pandemia los precios del alquiler de las viviendas están bajando, pero lo que también es evidente es que hay determinadas zonas muy tensionadas en Canarias en las que se paga demasiado y, por tanto, es necesario tomar medidas. Por eso nos parece acertada y ne-

cesaria la iniciativa del Gobierno de España de aplicar una limitación a los precios del alquiler en aquellas zonas que hayan experimentado subidas desorbitadas. Creo que es preciso que se regule y limiten las subidas abusivas del precio del alquiler en las zonas declaradas tensionadas, además de aumentar la oferta y el número de viviendas públicas en alquiler. De ahí la puesta en marcha del nuevo Plan de Viviendas de Canarias 2020-2025, que promueve 5.971 nuevas viviendas protegidas en régimen de alquiler, y que fue aprobado por el Gobierno de Canarias el pasado mes de diciembre. Es nuestra responsabilidad garantizar la disponibilidad de vivienda digna y asequible. Por tanto, aplicaremos la limitación de precios del alquiler en las zonas más tensionadas. Somos conscientes de que el alquiler tiene que ser rentable, pero los grandes tenedores o inversores tratan la vivienda como un bien negociable y no como un derecho social”.

Cantabria [Eugenia Gómez De Diego, directora general de Vivienda]

“Hasta que no conozcamos el alcance y profundidad de esta medida no podemos pronunciarnos al respecto. Lo que está claro es que es necesario impulsar desde la Administración medidas que faciliten el acceso a una vivienda a precios moderados, equilibrando la renta”. “Desde el Gobierno de Cantabria estamos apostando por la ampliación del parque público de vivienda y medidas que incentiven la movilización de los inmuebles vacíos. Pensamos que cuanto más vivienda pública haya y más incentivos a la movilización de la vivienda vacía, con ese aumento de la oferta, se puede conseguir que no haya una subida de precios en el alquiler. En esta línea, una de nuestras líneas de trabajo es llegar a acuerdos con grandes tenedores para que movilicen las viviendas que están vacías y en caso contrario sean cedidas al Gobierno de Cantabria para alquiler asequible”.

Castilla y León [Consejería de Fomento y Medio Ambiente]

“Valoramos negativamente esta medida por dos razones: jurídicamente es una medida claramente contraria al respeto del contenido esencial (en sentido técnico-jurídico) de dos derechos fundamentales: el derecho de propiedad privada (art. 33 Constitución Española) y el libertad de empresa (art. 38), que solo previa compensación pueden verse restringidos por motivos de interés social. Económicamente

porque el Banco de España ya ha alertado en un reciente informe sobre los efectos adversos que ello generará en el sector. Castilla y León, siguiendo las recomendaciones de este informe, apuesta por incrementar el parque público de viviendas en alquiler”. De cualquier modo, apuntan que “sin conocer el texto del Proyecto de Ley ni su redacción definitiva no podemos valorar qué actuaciones llevaremos a cabo. En cualquier caso, las que emprendamos estarán amparadas en la legalidad”.

Castilla-La Mancha [Consejería de Fomento]

“En estos momentos no disponemos del anteproyecto de la Ley de Vivienda y, por lo tanto, desconocemos en qué términos se va a desarrollar esta medida de limitación de los precios del alquiler. Si se incluyese en este texto legal una nueva regulación de los precios del alquiler, consideramos que debe ser consensuada con el sector, con los agentes sociales implicados, y por supuesto, también con el resto de las administraciones como las comunidades autónomas y los ayuntamientos, a través de la Femp. Entendemos que al existir distintos modelos de regulación de precios del alquiler actualmente vigentes, tanto en el resto de Europa como en Estados Unidos, debemos conjuntamente llevar a cabo un análisis comparativo de estas medidas, y traducirlas a la realidad de nuestro país, teniendo en cuenta la necesidad de una normativa que sea sensible a la diversidad territorial (sería un error hablar de la tensión del mercado a nivel de provincias, en lugar de ciudades dentro de la misma, e incluso, en las grandes metrópolis, existen situaciones distintas a nivel de barrios)”. Así creen que “en función de cómo se aborde, puede ser una medida que ayude a garantizar el derecho de toda la ciudadanía a acceder a una vivienda digna y adecuada, y que puedan hacerlo con precios asequibles; pero también existe el riesgo, en el caso de encontrarnos con una normativa poco madurada y consensuada, a que se convierta en una losa para las familias trabajadoras, que lejos de ver cómo se resuelve un problema, se vean obligados a afrontar parte del alquiler a través de la economía sumergida”.

Cataluña [Departamento de Territorio y Sostenibilidad]

“Cataluña ha abierto el camino, con la Ley 11/2020, en materia de legislación para contribuir a la contención de los precios del alquiler y al equilibrio del mercado. En consecuencia, desde la Generalitat valora-



Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD

mos positivamente que se vaya en esa línea, siempre que la norma estatal no invada la competencia exclusiva de la Generalitat en materia de vivienda y la legislación que ya tenemos aprobada”, advierten.

“La Ley 11/2020 es de mediados del mes de septiembre de 2020. Por lo tanto, ha transcurrido poco tiempo y es todavía prematuro hacer una valoración detallada sobre el funcionamiento de la norma. Lleva poco recorrido y, además, ha empezado su camino en un contexto singular, con el impacto social y económico que la pandemia está teniendo en todos los ámbitos de la sociedad”, explican desde la Generalitat al ser preguntados sobre cómo está funcionando en Cataluña la medida. “Se trata, por encima de todo, de una ley que supone un cambio en la cultura comercial y de relaciones contractuales en el mercado del alquiler, y por lo tanto, los diferentes actores, desde los propietarios, pequeños o grandes, hasta los inquilinos, pasando por los profesionales del sector de la vivienda, se están adaptando a la nueva realidad”.

Comunidad de Madrid [José María García, director general de Vivienda]

“Si bien, el disponer de una estadística oficial de precios del alquiler, aunque pudiera parecer una medida neutra y necesaria, que va a dotar de más información y transparencia sobre este mercado, como se ha presentado por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, con el sistema estatal de índices de referencia del precio de alquiler de vivienda, al no haberse desarrollado todavía su implementación práctica y produciéndose declaraciones contradictorias al respecto por los socios de Gobierno, nos suscita mucha prevención y cautela. Esto es así porque forma parte del acuerdo de coalición entre PSOE y Unidas Podemos, donde el ministro Ábalos se comprometió a elaborar este índice para que comunidades y ayuntamientos que lo deseen puedan declarar qué zonas están tensionadas por precios abusivos del alquiler y puedan regular las rentas. Esto es, a nuestro entender, para intervenir y penalizar el mercado”. “Esta herramienta, además, está desactualizada (las referencias son de 2018), y muestra una amplia dispersión entre municipios y entre barrios de los distintos municipios, por lo que, si se pretende utilizar para topar los precios en zonas tensionadas no serviría y generaría un aluvión de impugnaciones por la inseguridad jurídica y la desactualización de su base objetiva. Existe una información más fiable y

ajustada a la realidad como es el Registro del depósito de fianzas de arrendamiento”. “El alquiler requiere, además de seguridad jurídica (normas estables, y no como en 2019 donde llegaron a convivir tres reformas distintas de la LAU en apenas seis meses; y de la recuperación ágil de la posesión sin que se fomente como se hace desde algunos movimientos político-sociales la ocupación), de más oferta, para la que los incentivos fiscales son fundamentales y mecanismos de movilización de suelo público con destino al alquiler asequible en colaboración público-privada, tal y como proponemos en nuestro Plan Vive”, explican desde la Comunidad de Madrid, que “no fijará límites en las rentas del alquiler”.

Comunidad Valenciana [Vicepresidencia Segunda y ‘Conselleria’ de Vivienda y Arquitectura Bioclimática]

“Nos parece muy positivo. De hecho, esta medida se encontraba en las propuestas de contenido para la futura ley que enviamos al Ministerio desde la Vicepresidencia Segunda y Conselleria de Vivienda y Arquitectura Bioclimática. La regulación de los precios de alquiler a efectos de contener su subida y asegurar el acceso a una vivienda en condiciones de accesibilidad económica se está demostrando como una medida imprescindible”. “De acuerdo con la información que hemos elaborado sobre el precio del alquiler, en la Comunidad Valenciana hay 51 zonas con mercados del alquiler tensionados. La zona del área metropolitana de Valencia es la que tiene un mercado del alquiler más tensionado, pero también destacan otras zonas como Alicante, Torrevieja, Denia o Gandía”, explican. “Por nuestra parte, como institución, siempre hemos apostado por la colaboración con los municipios como un elemento fundamental de las políticas en materia de vivienda. En este sentido, sabemos que la ley apuesta también por esta dirección lo que nos parece otro elemento positivo a destacar”, apuntan.

Galicia [Consejería de Medio Ambiente, Territorio y Vivienda]

“Desde la Xunta se considera más apropiado fomentar con ayudas la salida al mercado de viviendas vacías y el fomento de la construcción de vivienda en alquiler, las ayudas a los inquilinos. El objetivo es establecer distintos mecanismos que permitan ofrecer a precio reducido viviendas actualmente en desuso, como son las ayudas de la Xunta a los ayuntamientos de menos de 20.000 habitantes para rehabilitar vivien-

das de titularidad municipal (ayuda que llega al 90% de la inversión). Por otra parte, la Xunta adquiere viviendas vacías en conjuntos históricos y las rehabilita para alquiler social. Respecto a la ley de vivienda que está preparando el Gobierno, no se conoce ni siquiera el borrador de la misma, por lo que no es posible opinar al respecto. En cualquier caso, esa ley deberá respetar las competencias exclusivas en materia de vivienda de la comunidad autónoma”.

Extremadura [Consejería de Movilidad, Transporte y Vivienda]

“Sin entrar a valorar la limitación de precios del alquiler en cualquiera de sus fórmulas, en Extremadura no existen zonas especialmente tensionadas”.

Islas Baleares [Eduardo Robs, director general de Vivienda]

“Las Illes Balears son, desgraciadamente, uno de los territorios más castigados por la tendencia alcista de los precios de alquiler. Se unen aquí una serie de factores concurrentes, como son las naturales restricciones al crecimiento urbanístico que impone la limitada superficie de las islas y, sobre todo, la competición por las viviendas que se da entre su uso como vivienda habitual y su uso turístico”. “Desde nuestro territorio se ha valorado la posibilidad de limitar precios desde la normativa autonómica, pero el encaje competencial con el Estado a través de la Constitución y el Estatuto de Autonomía no deja espacio en nuestro caso para algo así. Estamos convencidos de que es imprescindible como solución para incidir a corto plazo y de forma directa sobre los precios de alquiler para aliviar la situación de las familias, y que, además, por su posible impacto en la rentabilidad de los fondos de inversión con carteras inmobiliarias, podría provocar indirectamente también una contención en los precios de compraventa”. “Por lo anterior, en repetidas ocasiones se ha insistido al Ministerio sobre la necesidad de adoptar esta medida y la conveniencia de que esta sea efectiva cuanto antes para mejorar de forma inmediata la situación de las familias en nuestro entorno y reducir la carga económica que supone para ellas el coste de la vivienda. Dado que la decisión de aplicar estos máximos de precios de alquiler corresponderá, al parecer, a las CCAA y Ayuntamientos, no cabe duda de que en el territorio de las Baleares se establecerán estos precios máximos en cuanto se nos habilite a través de la futura ley estatal de vivienda”.



Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD



La Rioja [Beatriz Arraiz, directora general de Política Territorial, Urbanismo y Vivienda]

“Consideramos que es positiva su finalidad de facilitar el acceso asequible a la vivienda en cumplimiento, además, de un acuerdo del Gobierno central para garantizar el derecho a la vivienda. Ley se va a elaborar desde la necesaria concertación y cooperación con las comunidades autónomas y Ayuntamientos y con el consenso y diálogo con los agentes sociales, sindicatos y agentes del sector, protegiendo los derechos de todas las partes. Desde un Gobierno progresista y de cambio como el nuestro, compartimos la prioridad de una política de vivienda pública que ofrezca un escudo social, más especialmente, si cabe, a los colectivos vulnerables y que sea palanca también de la reactivación económica desde la triple consideración de su aportación a la sostenibilidad social, económica y medioambiental”. “Ni La Rioja ni en su capital, Logroño, hay zonas de mercado tensionado por los precios del alquiler. La apuesta del Gobierno de La Rioja es volcar al mercado el máximo número de viviendas vacías a través de los convenios con el Ayuntamiento de Logroño y con otros ayuntamientos del medio rural”.



Melilla [Rachid Bussian Mohamed, consejero de Infraestructuras, Urbanismo y Deporte]

“Esta ciudad autónoma es favorable al sistema de limitación de precios del alquiler en zonas tensionadas, pero siempre y cuando se acompañen de otras medidas y de que se vinculen, de algún modo, con la posibilidad de que la ejecución de obras en la vivienda destinadas a mejorar su calificación energética permita una flexibilidad en el aumento del precio del alquiler”. “Por el momento, en esta ciudad no se ha manifestado la limitación de precios al alquiler como uno de los problemas graves del mercado inmobiliario, aunque no se descarta que en algunos de los barrios con precios de alquiler medio superiores a los 9 euros por metro cuadrado se puedan introducir mecanismos para ajustar los precios de alquiler a dicho importe medio, lo que se haría en barrios muy concretos”.



Navarra [Eneko Larrarte Huguet, director general de Vivienda]

“La valoramos como una iniciativa interesante para poder tender hacia alquileres más asequibles especialmente en zonas



País Vasco [Pedro Jauregui, viceconsejero de Vivienda]

“En Euskadi vivimos en una situación de escasa oferta en el mercado del alquiler de vivienda libre (es la CCAA con un menor índice porcentual de alquileres de vivienda respecto a la propiedad de España), lo que en algunas ciudades, singularmente Donostia-San Sebastián, se traduce en precios muy elevados. Sin embargo, a diferencia de otras comunidades, el porcentaje de tenedores de más de 10 viviendas en alquiler es inferior al 5%; la inmensa mayoría son personas físicas con una o dos viviendas”. “En una situación de escasa oferta, la limitación de precios puede suponer de entrada una mayor retracción de ésta. Los alquileres asequibles no se consiguen solo actuando sobre la demanda normativamente (estamos elaborando un decreto que penaliza con un canon las viviendas vacías sin justificación y permite incluso el alquiler forzoso), sino aumentando también la oferta: promoviendo vivienda pública en alquiler, captando vivienda deshabitada para el alquiler social (programa Bizigune) o incentivando fiscalmente a los arrendadores e inquilinos con rentas por debajo de los índices de referencia, que es en lo que estamos trabajando. Disponer de un resorte normativo, como el que se plantea con la nueva Ley de Vivienda, puede ser un instrumento positivo, que utilizaremos si lo estimamos necesario”.



Principado de Asturias [Fermín Bravo Lastra, director general de Vivienda]

“Nuestra política de vivienda está enfocada a promocionar el alquiler de vivienda pú-



Región de Murcia [José Ramón Díez de Revenga, consejero de Fomento e Infraestructuras]

“No estamos en absoluto de acuerdo con que sea buena solución que el Gobierno intervenga el mercado. Consideramos que la limitación del precio de alquiler, además de atentar contra el principio básico del libre mercado, desincentiva severamente la oferta, con lo que consigue justo lo contrario de lo que pretende, subir los precios. Además fomentaría la economía sumergida, daría alas a la *okupación* ilegal de viviendas y conllevaría una falta de mantenimiento del parque disponible. De hecho todo esto es justo lo que ha sucedido en las zonas donde se han adoptado medidas de esta naturaleza, un auténtico despropósito”, por ello, “es una medida ideológica que este gobierno no va a aplicar”. “Nosotros defendemos que las administraciones públicas debemos centrarnos en el fomento de la oferta en sí misma, con medidas fiscales, ayudas a la promoción de viviendas en este tipo de régimen, o medidas para fortalecer la seguridad jurídica de propietarios y arrendatarios”.



Ayuntamiento de Barcelona [Concejalía de Vivienda]

“Durante décadas la vivienda en España se ha concebido básicamente como un bien de inversión y no como un derecho, y en



Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD

esta dirección se han desarrollado las políticas públicas de vivienda en la mayoría de administraciones, tanto central, como autonómica y también municipal. Esto ha favorecido la especulación inmobiliaria y la ausencia de parques públicos robustos. En España, por ejemplo, la privatización de la vivienda protegida significa que hoy día tan sólo el 2% de la vivienda sea pública, frente al 15% de los países de nuestro entorno. En Barcelona, igual que en el resto de grandes ciudades españolas, hemos visto como la desregulación del alquiler, sumada a los incentivos para fondos buitre para especular con la vivienda, han obligado a muchas familias a tener que dejar su casa e incluso la ciudad, ante la imposibilidad de asumir los precios de alquiler. Esta expulsión implica la destrucción del tejido social y los vínculos entre personas y el territorio, con todo lo que implica para la vida en las ciudades. Por todo ello, al igual que Viena, París, Berlín y Nueva York es imprescindible que las administraciones tengamos las herramientas suficientes para fomentar el alquiler como vía asequible para acceder a una vivienda y que las rentas se adecúen al poder adquisitivo de las familias, concibiendo la vivienda como un derecho y no como un bien economicofinanciero. Es indispensable pues disponer de la capacidad para regular el alquiler y a la vez que se estipulen topes para evitar la especulación”.



Ayuntamiento de Bilbao [Jon Bilbao, concejal delegado de Área de Vivienda]

“El control de precios fue habitual a ambos lados del Atlántico hasta los años 80 del pasado siglo, cuando se fueron aprobando legislaciones más liberales, al considerar superados los problemas habitacionales derivados de los movimientos migratorios en los tiempos de la industrialización, y en Europa en particular, tras la destrucción causada por la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, son evidentes los problemas existentes en estos momentos por los elevados precios de los alquileres en las ciudades con mayor demanda, entre las que se encuentra Bilbao, por lo que consideramos imprescindible dotarnos de herramientas que nos permitan tomar medidas para adecuar los precios a las capacidades económicas de los ciudadanos. En este aspecto, apoyamos la existencia de una normativa flexible que nos posibilite actuar en el mercado del alquiler de forma descentralizada, en función de las necesidades y los problemas que se nos puedan plantear en los di-

ferentes territorios y ciudades. En nuestra opinión la dificultad radica, más que en la existencia de la norma, que creemos necesaria, en la oportunidad y los parámetros que se utilicen para su aplicación. Los elevados precios actuales otorgan a la inversión en vivienda una rentabilidad muy superior a cualquier otro tipo de inversión y alejan algunos de los fantasmas que argumentan que esta limitación repercutirá en una menor oferta de vivienda en alquiler o un deterioro del parque inmobiliario por falta de inversión en rehabilitación. Considerando necesarios los controles de los alquileres, no obstante estimamos que la solución a las elevadas rentas vendrá por una combinación de medidas, como el canon a la vivienda vacía que contempla la Ley de Vivienda del País Vasco o los recargos en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, que permitan movilizar esa vivienda desocupada, aumentando la oferta de vivienda”.



Ayuntamiento de Madrid [Diego Lozano, consejero delegado de la EMVS]

“Limitar el precio del alquiler provoca una distorsión en el mercado, porque calienta artificialmente la demanda y contrae la oferta, ya que los propietarios, al carecer de seguridad jurídica, no ponen en el mercado de alquiler su vivienda. Es más, lo que se provoca en estos casos es que el propietario, al carecer de incentivos, no alquila su vivienda e, incluso, prefiere venderla que alquilarla, lo que hace que la oferta de vivienda se limite todavía más, provocando el efecto contrario al que se pretende. Esto se está viendo ya en ciudades que lo están aplicando como Berlín. El objetivo es exactamente el contrario y, por tanto, lo que hay que hacer es actuar de tal forma que se amplíe la oferta de viviendas en el mercado del alquiler. En este sentido, por un lado, actuamos en la construcción de más de 1.000 nuevas viviendas protegidas, dedicadas íntegramente al alquiler; y, por otro, el Área de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid lleva adelante un nuevo plan en el que lo que se pretende es que el propietario encuentre incentivos suficientes para ceder su vivienda en usufructo al Ayuntamiento para que este, a su vez, pueda incorporarlas al mercado del alquiler”.



Ayuntamiento de Palma [Neus Truyol, regidora de Modelo de Ciudad, Vivienda Digna y Sostenibilidad]

“Es una petición histórica que hemos hecho reiteradamente desde el Ayuntamiento

de Palma. Poder influir en los precios de mercado desde la regulación administrativa es la única manera de obligar a la corresponsabilidad entre todos los agentes económicos y sociales. Y cuando digo corresponsabilidad me refiero expresamente a los bancos, fondos buitres y grandes tenedores, sobre todo cuando incumplen deliberadamente la obligación legal de ofrecer alquileres sociales y tienen miles de viviendas vacías. Una medida que reclamamos en Palma es que las viviendas vacías de los grandes tenedores pasen a manos públicas para ofrecerlas a colectivos vulnerables.” En cuanto al uso de la herramienta para limitar los precios del alquiler apunta que “sin duda. “En los últimos cinco años el precio de la vivienda en Palma se ha visto incrementado en un 50%, a pesar de que en 2020, a causa de la crisis sanitaria, ha disminuido -solamente- un 5%. Estas cifras ponen en evidencia que vivimos una segunda burbuja inmobiliaria, con consecuencias muy graves que causan una gran crisis social por las dificultades extremas para acceder a una vivienda a precio razonable. Una crisis que afecta especialmente a las clases trabajadoras y populares con una disminución de ingresos que hacen que todavía les resulte más complicado pagar una vivienda digna. El Ayuntamiento de Palma el año pasado dio ayudas sociales por valor de alrededor de 11 millones, de los cuales casi la mitad se han destinado a pagar la vivienda habitual. Con esta realidad es imposible no hacer uso de esta herramienta para dignificar la vida de nuestros ciudadanos. No podemos olvidar que la vivienda es una necesidad básica, no puede ser un producto de especulación”.



Ayuntamiento de Valencia [Joan Ribó, alcalde]

“Desde el Ayuntamiento de Valencia pensamos que se trataría de un paso muy importante para dar solución al problema de los elevados precios en los alquileres que se registran en determinadas zonas de las ciudades. Así que damos la bienvenida a esta iniciativa, que es una de las varias que tendrían que ponerse en marcha. Por ejemplo, ampliar el parque de vivienda pública es una prioridad irrenunciable, que desde el Ayuntamiento ya hemos empezado a hacer y que invitamos a administraciones como el gobierno central a desarrollar también, ya sea de manera directa o bien dotando a los consistorios de los recursos económicos y humanos necesarios. Si hay más oferta de alquiler sin duda eso incidirá y repercutirá a la baja en los precios del mercado”.



Casas con felicidad de serie

Últimas viviendas.

**2, 3 y 4 dormitorios en
Teatinos.**

Piscina en azotea, solárium y
circuito healthy.

Obras terminadas.

Entrega de llaves inmediata.

Visitas virtuales disponibles.



Kane
Málaga

AEDAS
HOMES

Una vida tranquila en un lugar magnífico

Viviendas de 2 y 3 dormitorios con
vistas al mar en Rincón de la Victoria.

Con zonas ajardinadas, piscinas de
adultos y niños y área de juegos
infantiles.

A 10 minutos de la playa.



Idilia

Rincón de la Victoria

AEDAS
HOMES

Oficina de venta Kane:
Calle Orson Welles, 30. Planta baja.
29010, Málaga (España)
T. +34 951 568 446

Oficina de venta Idilia:
Avda. de la Torre, 20
29730 R. de la Victoria (Málaga)
T. +34 951 567 015

AEDAS
HOMES

aedashomes.com

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

“El precio de la vivienda puede subir por la fuga de mano de obra a la rehabilitación”

JOSÉ CARLOS
SAZ

CONSEJERO
DELEGADO
DE HABITAT
INMOBILIARIA

Alba Brualla MADRID.

José Carlos Saz, actual CEO de Habitat Inmobiliaria, una de las grandes promotoras de nuestro país, echa la vista atrás y recuerda con cariño y entusiasmo cómo fueron sus primeros pasos en el mundo inmobiliario cuando empezó como becario en 1988 en Heymo Ingeniería. Esta fue la primera parada en un trayecto intenso y sobre todo “divertido”, que le ha llevado a participar en proyectos muy diversos de hoteles, centros comerciales, centralitas telefónicas y hasta plantas de etanol, y a recorrer medio mundo, empezando por Taiwán y Filipinas, pasando por Emiratos Árabes y llegando hasta Angola. No imaginaba el directivo cuando se dedicaba en ISG a trabajar en las nuevas oficinas de gigantes tecnológicos como Google o Microsoft que sus quebraderos de cabeza años después serían el precio del suelo o el problema del acceso a la vivienda de los jóvenes en España. Pero los retos no suponen barreras para el directivo que, de hecho, asegura haber tenido la suerte de entrar siempre en “compañías que, una de dos, o tenían algún problema que resolver o había que crear un negocio nuevo, como es el caso de Habitat”.

¿Cuándo y cómo arrancó su carrera en el mundo residencial?

En el año 2000 empecé a trabajar en Abengoa, donde coincidí con Joaquín Coronado, en aquel momento líder de Advisory de PwC, que siempre me decía que yo era el mejor fichaje que había hecho Abengoa –dice entre risas-. Años más tarde me presentó a Juan Velazco y ahí es cuando entré de lleno en el sector residencial en 2015 con Neinor, donde estuve tres años como director general de Operaciones y de ahí, en 2018, dí el salto a Habitat Inmobiliaria.

Cómo decía, es experto en manejar momentos complicados y hacer frente a los retos. El del Covid, sin duda, se ha convertido en un gran reto para todos. ¿Cómo ha sido llevar el timón de Habitat durante los meses de pandemia y en qué situación se encuentra ahora la compañía?

Si hace ocho o nueve meses nos dicen que íbamos a estar donde estamos hoy ninguno nos lo habríamos creído y cualquiera lo hubiéramos firmado. Las preventas se han recuperado con fuerza a niveles pre-Covid,

lo cual demuestra que hay una demanda fuerte por la vivienda de obra nueva y las entregas se han producido sin mayores problemas que los habituales y con alguna mayor dificultad por el tema de las medidas sanitarias pero sin problemas. Se hablaba al principio de que el sector promotor era arcaico y que no estaba tecnológicamente preparado. Sin embargo, fuimos de los más rápidos en empezar a funcionar telemáticamente con puntos de venta virtuales y nos hemos adaptado con una agilidad fantástica.

Entiendo entonces que el cierre de 2020 vendrá con buenas cifras para Habitat...

A nivel de compañía el cierre va a ser mejor de lo que pensábamos todos en abril,

que parecía que se hundía el mundo. Vamos a cerrar por encima de las 1.000 preventas, que supone alrededor de un 30% de incremento respecto a 2019. De este modo nos juntamos con más de 1.500 preventas acumuladas y 400 millones de euros. Hemos entregado las seis promociones que teníamos previstas en Valencia, Barcelona, Canarias y Córdoba. Hemos consolidado el equipo y estamos convirtiéndonos en una compañía de referencia en el sector. Además, hemos sido valientes y a final de año hemos lanzado una promoción en Teià, en Barcelona, que está funcionando muy bien, y otra en Sevilla, en Triana. Las arrancamos a mitad de diciembre y tenemos ya unas cinco ventas en cada una.

¿El Covid ha supuesto algún cambio en los planes de lanzamientos de la compañía? ¿Van a trabajar ahora con más prudencia o a retrasar proyectos?

Lo he dicho muchas veces pero hay tres palabras que representan a Habitat y son prudencia, rigor y realismo. Nosotros hemos tenido prudencia siempre. Quizás hemos sido más conservadores y más prudentes que el resto de compañías en el sector antes de que pasara nada. No estoy diciendo que esto sea mejor o peor, simplemente que nosotros ahora seguimos igual. Hay que ir despacio, como cuando pisas sobre hielo. Eso lo hemos hecho siempre. Cuando hemos visto que en un lugar determinado hay demanda consolidada y nuestros estudios salen bien y pisas y das el si-



“Se decía que el sector promotor era arcaico y fuimos los primeros en funcionar telemáticamente”

“El año 2020 lo vamos a cerrar por encima de las 1.000 preventas, lo que supone un aumento del 30%”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

rá una cosa u otra. Pero si tengo que dar una cifra estimada podemos movernos en una horquilla de entre 600 y 1.000 unidades, aunque como decía dependerá del suelo.

Habla de las múltiples teorías sobre lo que va a pasar con el precio del suelo, ¿cuál es la suya?

Yo creo mucho en el mercado en la oferta y la demanda. Cuando no hay suelo el precio sube y cuando hay mucho baja. En este país tenemos el problema de que no hay suelo y eso indicaría que puede subir el precio. Ciertamente es que puede haber tenedores de suelo, que con las circunstancias actuales, no puedan desarrollarlo y decidan venderlo. Por lo que creo que se va a estabilizar o incluso podría subir.

¿Con qué estrategia de suelo trabajan en Habitat y qué inversión en nuevas adquisiciones tiene prevista para 2021?

Tenemos ahora mismo suelo para unas 10.000-11.000 unidades. Una parte muy importante de ese banco, más de la mitad, es suelo no finalista. Te hablo de suelos importantes ubicados en Ahijones, Berrocales o Retamar de la Huerta, donde podemos tener del orden de unas 2.000 unidades. Eso lo vamos gestionando y esos suelos irán saliendo para poder iniciar la comercialización y construcción en un par de años. Por otro lado, lo que vamos haciendo es seleccionar de una en una operaciones de compra de suelo y vamos buscando suelo finalista o que esté en un estado muy avanzado de gestión. De este modo, vamos complementando con suelos de nuestro banco y cosas que vamos comprando en el mercado. En los últimos meses de 2020 compramos tres activos en Málaga, Cataluña y Sevilla y ¿cuánto podríamos comprar este ejercicio? Nosotros ahora mismo estamos hablando de que tendríamos capacidad de compra para más de 1.200 unidades, que supondrían una inversión de unos 80 millones de euros. Tenemos un accionista potente que nos da esta capacidad de compra. Pero no se trata de comprar por comprar, tienen que ser unidades buenas.

El mercado del alquiler está ahora de moda dentro del residencial, ¿estudian entrar mediante operaciones de 'Build to Rent'?

Lo estamos analizando. De hecho, no hemos parado nunca de analizar esa posibilidad con fondos o con gestoras de alquiler. El problema es que es un mercado que está madurando ahora y los márgenes todavía tienen que adaptarse y acoplarse. A nosotros hasta ahora no nos han salido los números. Pero seguimos trabajando en ello y deseamos cerrar alguna operación este año. Vamos a ver si es posible.

¿En qué posición se encontraría Habitat en un universo en el que empezaran a darse operaciones corporativas en el mercado?

El sector está muy atomizado. Lo cierto es que si nos comparamos con otros países de Europa somos todas compañías pequeñas, ya que fuera de España algunas entregan entre 10.000 y 15.000 unidades al año. Esa cantidad en nuestro país no la sumamos ni



entre ocho empresas. Claro que tiene que haber operaciones corporativas y fusiones. Creo además que es algo muy bueno, tanto para las compañías, como para el mercado, el sector, los accionistas y también para los clientes que trabajan con compañías más sólidas y eso les da tranquilidad. Además, se logra un mejor acceso a financiación tanto de la banca como en el mercado de capitales. Se mejora mucho la eficiencia. Al tener tanto volumen cuando vengan los ciclos seríamos capaces de adaptarnos mejor y también de apostar por la industrialización y la innovación, ya que ese tamaño te permite probar y equivocarte sin que eso suponga un grave problema. Yo creo que eso va a pasar. ¿Cuándo nos va a pasar a nosotros? Cuando nuestro accionista lo decida. Supongo que estará por la labor de hacer líquida su inversión en un momento determinado y una de las formas es perfectamente el fusionarse en otra compañía.

¿Cómo espera que evolucionen los costes de construcción y qué impacto pueden tener en el precio de la vivienda?

Hemos detectado en el segundo semestre una tendencia a la estabilización. Y volvemos a dos teorías. Como se van a hacer menos promociones los costes van a bajar y eso va a ser bueno. Por otro lado, hay quien dice que se van a meter 7.500 millones en rehabilitación y lo cierto es que el tejido industrial en construcción es de empresas muy pequeñas. La mayoría de ellas lo pasaron muy mal en la anterior crisis y no han querido crecer. No querían contratar a más gente y escogían el trabajo, y por eso subían los precios. Después del Covid menos van a querer crecer. Y por otro lado, si pueden elegir entre trabajar al aire libre o en interior y encima los márgenes de la rehabilitación son mucho mayores que los de la

obra nueva, puede haber una fuga de industriales y de mano de obra hacia la rehabilitación y la obra nueva se puede ver perjudicada y eso puede presionar los precios al alza. Pero para contrarrestar, mucha gente que había huido en la crisis anterior y se había ido a la hostelería ahora con la situación que hay en ese sector puede que regresen como mano de obra.

Teniendo en cuenta el factor que acaba de comentar, ¿cree que la vivienda de obra nueva seguirá encareciéndose este año?

En el sector veníamos de subidas de doble dígito, que en mi opinión no son sanas, y en 2019 se empezó con la estabilización, que se ha mantenido en 2020 con la llegada del Covid. De hecho, en obra nueva los precios han crecido un 0,9% el año pasado. El problema aquí es la falta de suelo y a eso se suma que este año vamos a ir todos despacio y con mucha prudencia y calma. Además, si una parte de la red de promotores locales pequeños desaparece y se producen menos viviendas, pues los precios pueden incluso subir este año.

Uno de los principales retos del sector es el problema del acceso de los jóvenes a la vivienda. ¿Cuál puede ser la solución para que en España se empiece a construir vivienda más accesible?

El suelo vuelve a ser el protagonista principal. Es lo que sube el precio. Hay que generar y producir suelo para que el coste baje. Por otro lado, tenemos que fijarnos qué hacen en otros países. Desde el archiconocido programa *Help to Buy* de Reino Unido y las medidas de Francia, hasta exenciones, reducciones o aplazamientos de IVA en viviendas por debajo de 500.000 euros. También se deberían buscar fórmulas con compañías aseguradoras de tal forma que aseguren una parte de la operación. Lo impresionante es que la gente joven, en muchos casos, sí tiene capacidad para el pago de la letra mensual y tiene solvencia, lo que no tiene es ahorro. Es un cambio cultural y una evolución de la sociedad. Si es una persona solvente vamos a ver cómo la ayudamos para ese 5% extra que puede necesitar.

Decía que el sector ha demostrado adaptarse rápido durante la pandemia y la apuesta por la digitalización ha sido clave. ¿En qué punto se encuentra Habitat con la digitalización?

La innovación y digitalización se encuentra en el ADN de nuestra compañía y en todos nuestros procesos. Todas nuestras promociones son generadas íntegramente en BIM, lo que nos permite desarrollar mejores proyectos y obras que aumentan la calidad del producto que entregamos a nuestros clientes, los puntos de venta virtuales se combinan con nuestros puntos de venta físicos, nuestra web responde a todas las necesidades de información de nuestros clientes, nuestras campañas de marketing digital van dirigidas a nuestro clientes potenciales a través del análisis de datos que realizamos de nuestro CRM y, por supuesto, estudiamos nuevos sistemas, de manera continua, para mejorar nuestra gestión y reforzar nuestra relación con nuestros clientes.

guiente paso. Retrasar no. Lo que hay que hacer es ir con prudencia y hacer las cosas bien. Así lo hacíamos antes y así lo hacemos ahora. Quizás otros se lanzaban a empezar obras con *equity* y ahora se lo van a pensar más.

¿Qué volumen de construcción de viviendas esperan iniciar este ejercicio?

Va a depender mucho de cómo evolucione el mercado del suelo, ahí tenemos un problema. Está la teoría del que dice que va a bajar, la teoría de que va a subir y la de que se va a quedar igual. Lo cierto es que en nuestro caso muchos lanzamientos son segundas fases de promociones que están en marcha y dependiendo de la primera pasa-

“Tenemos capacidad para comprar suelos para 1.200 unidades, con una inversión de unos 80 millones”

“Las operaciones corporativas son buenas para las compañías, los accionistas, el mercado y los clientes”

LECCIONES DE UNA DÉCADA, PARA AFRONTAR LA QUE EMPEZAMOS



Víctor Pérez Arias

Consejero Delegado de ASG Homes

Arrancamos un nuevo año como todos, con nuevos propósitos que marcarán nuestra hoja de ruta durante los próximos doce meses. Si bien es verdad que 2020 nos ha enseñado que siempre pueden surgir eventos no planificados e imprevisibles que impactan de lleno en nuestras vidas, también nos ha enseñado cómo el conjunto de la sociedad es capaz de dar respuesta ante lo inesperado. Los aplausos en los balcones, el voluntariado para asistir al más desfavorecido o a los menos capacitados, los que desde casa han multiplicado su esfuerzo por sacar adelante sus negocios o los de su empresa ante la incertidumbre. Estos son algunos de los ejemplos que hemos presenciado a lo largo del año pasado y que se suman a los que atestiguamos en esta entrada de década.

En el sector inmobiliario y, en particular, en el segmento de la promoción residencial, nos hemos sumado al intento colectivo de seguir adelante. Gracias a ese espíritu, el equipo de ASG Homes fue capaz de conseguir grandes hitos en el cierre de la década, además de ganar una inercia que nos permite encarar los próximos diez años con un horizonte positivo.

Por ello, 2020 cerró con unas 700 viviendas entregadas, superando los registros de 2019 y 2018. Esto con proyectos de éxito como *Argos I en Sevilla*, ya completamente comercializado y que se erige como una referencia en la oferta residencial del este de la ciudad Hispalense. Algo que ha sido posible gracias al gran equipo que lo respalda, donde el uso de nuevas tecnologías ha sido clave para poder dar una atención de calidad al cliente en un periodo durante el que el desplazamiento no suponía una alternativa para todo el mundo.

Al año se suman los nuevos desarrollos iniciados y que se adaptan a distintos públicos objetivos, pero con el factor común de

una mejora en la racionalización del espacio, contacto con la naturaleza y el ambiente que, como no puede ser de otra forma, hemos afianzado más en la conceptualización de nuestros proyectos. Un concepto que encarna a la perfección nuestra malagueña *La Hacienda de Leala*, con una arquitectura única y amplios balcones que permiten a los residentes hacer vida en el exterior con la misma practicidad que en el interior.

De cara a este 2021, la búsqueda de nuevos activos para su desarrollo seguirá siendo uno de los principales objetivos de la compañía, con la creación de proyectos que cubran las necesidades más demandadas por el mercado. Tenemos previsto el lanzamiento de nuevas líneas de negocio que reforzarán nuestra presencia en el sector, y nos seguirán posicionando como un potente generador de producto vanguardista en cuanto a calidad, tecnología, diseño y prestaciones.

En este sentido, se refuerza otro objetivo que ya estaba presente en nuestro ADN: la sostenibilidad. Desde ASG Homes, encaramos el desarrollo de viviendas con el reto de imprimir características que hagan de cada una de ellas espacios únicos y diferenciadores. Asimismo, priorizamos que su presencia no suponga un impacto medioambiental para la comunidad en la que están presentes, cumpliendo los máximos criterios de sostenibilidad, actuando de forma respetuosa con el medio ambiente y favoreciendo la optimización de gastos que redundan en el ahorro en su mantenimiento.

Estos esfuerzos se plasman en los distintos proyectos. Desarrollos como *Kings*, *Le Blanc* o *Jardín de Cervantes* que cuentan con grandes espacios abierto y vegetación que facilitan la convivencia y potencian la calidad del aire. *Residencial España*, situado en el corazón de Salamanca, por ejemplo, es el primer inmueble de uso residencial íntegramente impulsado por energías renovables, gracias

ASG Homes refuerza en 2021 un objetivo ya presente en su ADN: la sostenibilidad

al uso de tecnologías de geotermia vertical, con bombas de calor y sondas de PEX para suministro de agua y calefacción. Todo ello redundando, a la larga, en favor del ahorro por parte del propietario en cuanto a costes de mantenimiento.

Parte de nuestra responsabilidad es ser capaces de saber interpretar cuáles son las necesidades de la sociedad. ¿Qué buscan las personas en su futuro hogar? Las respuestas a la pregunta, hoy en día, son muchas. Ya hemos introducido la convivencia, la naturaleza o el respeto al medio ambiente dentro de las más importantes, pero también hay que añadir dos demandas crecientes: la flexibilidad y el precio. Hoy es normal que una persona no busque una residencia permanente, sino un contrato en alquiler que le permita la libertad necesaria para poder tomar decisiones sobre si continuar en otra ciudad o buscar una vivienda más grande, por ejemplo. Asimismo, el acceso a la financiación para comprar una casa es cada vez más complicado para los jóvenes a pesar de un entorno de tipos de interés favorable. Por ello, a finales de 2020 cerramos un importante acuerdo para desarrollar un proyecto ambicioso enfocado al desarrollo de vivienda en régimen de alquiler dotado de gestión profesionalizada y novedosos servicios a disposición de los usuarios.

Un vehículo de inversión que lidera ASG Homes como *partner* y que supone uno de los más importantes acuerdos en torno a *Build to Rent* firmados hasta la fecha en España, mostrándose así la confianza del capital extranjero en nuestro país y el gran interés en invertir a largo plazo en el sector inmobiliario español. La solvencia y flexibilidad de ASG Homes en su apuesta por la calidad, sostenibilidad y cobertura de las cambiantes necesidades del mercado, han sido clave para despertar el interés de los grandes inversores, todo ello a pesar de los desafíos ante la incertidumbre actual.

Son muchos los retos para esta década. Pero si algo hemos aprendido de la pasada, es que no podemos permitir que la incertidumbre y un giro rotundo de nuestro entorno, nos frene. Sin duda, hemos demostrado nuestra capacidad de adaptación y continuaremos haciéndolo, siempre evolucionando.

EL 20% DE LOS JÓVENES NO SABE QUÉ ES UNA HIPOTECA MIXTA

AEDAS Homes ha realizado un pequeño examen de conocimientos financieros entre los jóvenes con intención de comprar una vivienda.

elEconomista MADRID.

Los jóvenes españoles con intención de comprar una casa cuentan con unos conocimientos financieros correctos, aunque mejorables. Así lo desprende el estudio *Jóvenes y Vivienda 2020* de AEDAS Homes. La promotora en dicho estudio ha realizado un pequeño examen financiero a los entrevistados –sobre una base de una encuesta online realizada a más de 1.000 personas de 25 a 34 años– teniendo en cuenta que cerca de la mitad (el 48,7%) de las operaciones de compraventa de vivienda que se firmaron en España en 2019 necesitaron de una hipoteca, según el Consejo General del Notariado.

Las principales conclusiones del examen han sido que el 20% de los jóvenes que quieren comprar una vivienda desconoce qué es una hipoteca mixta, la mayoría (el 60%) no sabe calcular la evolución de su ahorro en función de la tasa de interés y de



ISTOCK

Los jóvenes asturianos están a la cabeza con una puntuación que roza el notable (6,9)

la inflación y casi la mitad (el 40%) no sabía cuál es la evolución de sus ahorros según la tasa de interés anual.

“En AEDAS Homes entendemos que uno de los aspectos que mayor relevancia cobra en el mercado inmobiliario son los conocimientos de los jóvenes sobre conceptos generales de corte financiero y por ello hemos querido realizar esta pequeña prueba. Los

resultados ponen sobre la mesa la necesidad de aumentar la formación en conocimientos financieros”, explica Jorge Valero, director de Data y Transformación Digital de AEDAS Homes.

Las notas por comunidades

En España, en general, la calificación de este examen ha sido de aprobado (5,9), pero con notas muy heterogéneas dependiendo de la comunidad autónoma. Tan solo tres regiones consiguen una puntuación superior al 6,5. Los jóvenes asturianos están a la cabeza rozando el notable (6,9). Le siguen las regiones de Galicia y Aragón con calificaciones de 6,6 y de 6,5, respectivamente.

En el lado opuesto de la tabla se sitúan cinco comunidades autónomas que registran una puntuación igual o inferior a 5,5. Se trata de Canarias (5,5), Extremadura (5,4), Navarra (5,3), Murcia (5,2) y Andalucía (5,2).

CALEIDO, EL MEJOR ESCAPARATE PARA TU MARCA

Un espacio único que ofrecerá a sus miles de visitantes diarios vivir una experiencia de ocio diferencial, un espacio en el que confluyen la educación, la salud, el deporte, la gastronomía, el arte, la tecnología y el ocio, siempre en beneficio de las personas.

¿Hablamos?

www.espaciocaleido.com
91 417 69 30

CALEIDO



EN 2021 SE ABRIRÁN 250.000 M2 DE CENTROS COMERCIALES

Aunque se ha producido una ralentización en el sector de los centros comerciales y la evolución de la pandemia marcará los próximos meses, se trata de un mercado muy dinámico en el que los proyectos siguen.

M. G. Moreno MADRID

El cierre de la actividad no esencial, las restricciones de movilidad y las limitaciones perimetrales provocadas por la pandemia sanitaria han impactado de lleno en la actividad de los centros comerciales en 2020. Aunque los largos meses de pandemia han provocado una ralentización, se trata de un sector dinámico “que sigue generando nuevos proyectos”, señala Eduardo Ceballos, presidente de la Asociación Española de Centros y parques Comerciales (AECC), de hecho, las cinco aperturas que se han realizado en un año tan complejo como 2020 –que sumaron 170.000 m2 de superficie bruta alquilable (SBA)– “son la mejor prueba porque son realidad que ya están ahí”, añade.

De cara a este año, según las previsiones que maneja la AECC a día de hoy, se espera una nueva superficie bruta alquilable de 247.180 m2, y la apertura de 9 proyectos. Unas estimaciones que estarán marcadas por la evolución de la pandemia. “Los proyectos siguen, si bien se ha ralentizado un poco, y algunos de ellos que podían haber abierto en 2020 su apertura se va a producir en 2021”, expone Ceballos.

A lo largo del año pasado se realizaron cinco aperturas que sumaron 170.000 m2 de SBA

“La evolución de los centros comerciales a lo largo del año va a depender mucho de cómo evolucione la pandemia. Si tenemos alguna visibilidad de que a seis meses vista la situación va a estar más equilibrada, vamos a ver una aceleración de proyectos y aperturas. Sin embargo, si la situación sigue siendo complicada podremos ver que algunos proyectos se podrán posponer en cuanto a sus aperturas un poco para garantizar el máximo de ocupación y de alquiler antes de su apertura”, explica Augusto Lobo, director de Retail en JLL España.

En este sentido, el experto diferencia dos situaciones distintas, “en los parques de medianas, con tiendas muy grandes de decoración, bricolaje, electrónica... si que está habiendo demanda y creo que en esos casos no habrá muchos retrasos en aperturas provocadas por la situación actual. El sector que será más tocado serán los centros comerciales típicos, los centros comerciales de 70/80 tiendas que sufren más el impacto de la pandemia y que pueden experimentar un retraso mayor en sus aperturas”, indica Lobo.

“Al final, la situación de pandemia ralentiza un poco las inversiones pero por la incertidumbre, no tanto porque haya cam-

biado el modelo o porque los proyectos abandonen. Esta pandemia lo que está haciendo respecto a nuevos desarrollos y nuevos proyectos es ralentizar algunos, si bien en general los proyectos van a seguir adelante y lo que estaba previsto que se ejecutase en 2021 y 2022 pues a lo mejor se tiene que extender hasta 2023 y que se produzca un retraso de un año en algunos proyectos, que es absolutamente natural”, indica el presidente de la AECC. De cara al próximo año, se espera una nueva SBA de 286.000 m2, mientras que para 2023, la cifra estimada ronda los 360.000 m2.

Entre las próximas novedades

En septiembre de este año está prevista la inauguración de Caleido. El impacto de la pandemia paralizó las obras solo una semana con el cese de actividades no esenciales, pero las imposiciones decretadas por el Gobierno imposibilitaron que se mantuviera el ritmo de obra habitual. Sin embargo, desde Caleido acotaron el impacto en la medida de lo posible y desde el primer momento se adoptaron medidas que garantizaban la seguridad de los trabajadores del proyecto y de los futuros visi-

Patrimonio Inmobiliario

CENTROS COMERCIALES

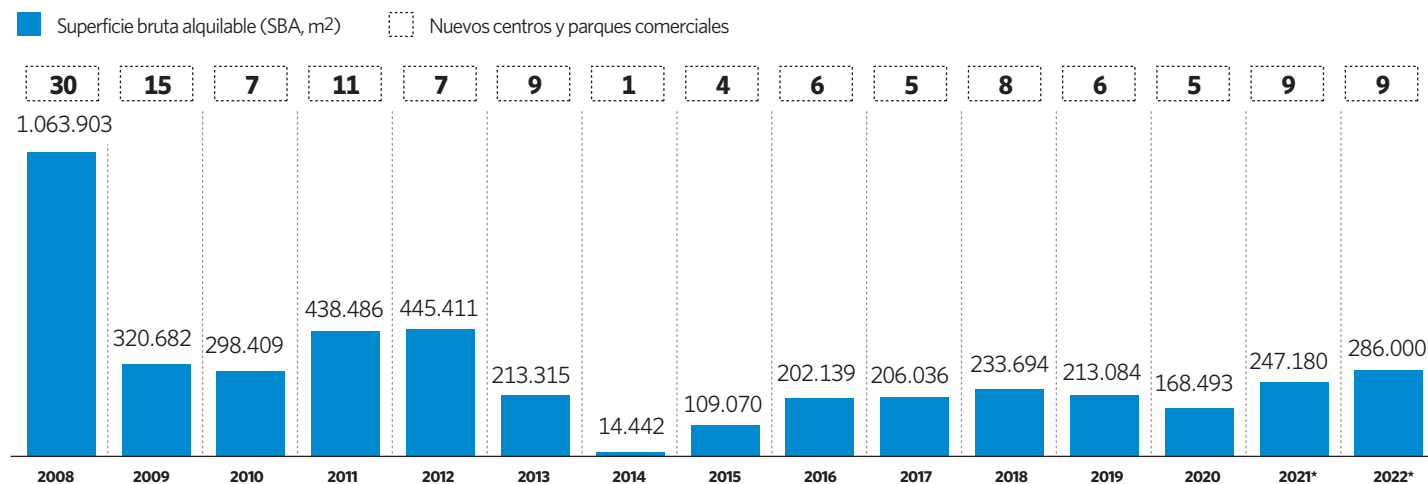


¿Qué se espera para este año?

Previsión de proyectos de apertura (datos a 21 de enero de 2021)

NOMBRE	PREVISIÓN APERTURA	LOCALIDAD	PROVINCIA	CCAA	PROMOTOR	SBA (M2)
Álcora Plaza	2021	Alcorcón	Madrid	MAD	Gentalia	17.000
Nova Center	2021	Vilanova i la Geltrú	Barcelona	CAT	Titan Properties Socimi	23.000
Open Sky	2021	Torrejón de Ardoz	Madrid	MAD	Compagnie de Phalsbourg	91.000
Way Orense	2021	San Cibrao das Viñas	Orense	GAL	Kronos (Wit Retail)	18.100
Espacio Caleido - Quinta Torre	2021	Madrid	Madrid	MAD	OHL	12.000
Vialia Vigo	2021	Vigo	Pontevedra	GAL	Ceetrus	43.080
Los Patios de Azahara	2021	Córdoba	Córdoba	AND	Mitiska REIM	10.200
Plaza Coslada	2021	Coslada	Coslada	MAD	Inverlin	23.000
Mirasierra Gallery	2021	Mirasierra	Madrid	MAD	Ten Brinke	9.800

Evolución de los metros cuadrados



Fuente: AECC. (*) Estimaciones.

elEconomista

tantes, poniendo en marcha un pormenorizado repaso de todo el proyecto desde el nuevo enfoque de seguridad sanitaria.

Caleido es un espacio comercial y de ocio, al aire libre que cuenta con una oferta diferencial, variada y en un mismo lugar, fácilmente accesible y seguro. Entre sus

novedades, resalta la oferta de arte urbano que ofrecerá a sus visitantes que podrán disfrutar de obras de arte de diferentes expresiones: muralismo, *posgraffiti*, instalación *site-specific* o nuevo arte pop.

Otra de las aperturas será Way Ourense, prevista para finales de este año. Y es que se

gún explica Pablo Párraga, *managing director* de WAY, “el proyecto ha sufrido algunos retrasos derivados de la situación del Covid 19, pero no se plantea ninguna cancelación. Las obras están a punto de comenzar y se espera su inauguración para finales de este 2021”. Este centro –que cuenta con una inversión de 25 millones de euros– ocupará una superficie comercial de 18.000 metros cuadrados, contará con establecimientos dedicados a actividades comerciales como bricolaje, alimentación, moda, hogar, servicios y ocio y generará aproximadamente 250 empleos directos y 96 indirectos.

Las obras del Open Sky estarán terminadas a finales de marzo, “pero aún no podemos confirmar fecha exacta de apertura porque nos tendremos que ir adaptando al contexto actual y cómo evoluciona la pandemia, que tanto está afectando a nuestro sector”, señala Raphael Martin, presidente de Compañía de Phalsbourg. La situación provocada por la pandemia “ha requerido medidas extraordinarias y nos obligó a adaptarnos a un nuevo contexto, priorizando la seguridad y la salud de nuestros trabajadores y de las empresas contratadas para la realización del proyecto. Facilitamos a las empresas la posibilidad y libertad, sin ningún perjuicio, de interrumpir temporalmente sus trabajos. Todo esto nos obligó también a posponer la fecha de apertura, que iba a tener lugar el pasado año”, explica Martin, además de tratarse de un proyecto pionero (en arquitectura, diseño, paisajismo, innovación, etc.) que hace que sea más complejo y que requiera de modificaciones.

Uno de los aspectos destacados del espacio es que buena parte de la oferta va a ser al aire libre, lo que supone un plus de seguridad. El cliente de Open Sky podrá disfrutar, entre otras cosas, de un *beach club* con playa, un lago de 10.000 m2 o un *coworking*.



Proyecto premiado de Constanza Subijana.

EE

EL 'HOME STAGING' REDUCE EL TIEMPO PARA VENDER Y ALQUILAR

Esta disciplina de la decoración y el interiorismo consiste en la preparación de un inmueble para posterior comercialización en el mercado inmobiliario, tanto en la venta como del alquiler.

M. G. M. MADRID.

Hace más de un lustro que el *Home Staging* llegó a España, pero es ahora cuando esta disciplina de la decoración y el interiorismo comienza a tomar una mayor relevancia en nuestro país. Se trata de la preparación de un inmueble para su comercialización en el mercado inmobiliario, es decir, preparar una residencia privada para su venta o alquiler, para hacerla más atractiva para el mayor número de potenciales clientes.

La técnica en sí, “consiste en la adecuación de un espacio para neutralizarlo y despersonalizarlo”, apunta Raquel Simón, fundadora y directora de Escuela Madrileña de Decoración –único centro acreditado en España para impartir *Home Staging* por la Iahsp (International Association of Home Staging Professionals)–. El objetivo, según indica la experta, “es obtener un cambio positivo y más atractivo en la presentación de la vivienda”, con el que es posible conseguir una reducción en los tiempos de venta o alquiler y “revalorizarlo en el mercado frente a los inmuebles con los que compete”, añade.

Este nuevo concepto relacionado con la venta inmobiliaria puede ser un apoyo en la situación actual. Y es que el Covid ha provocado que mercados como el del alquiler echen el freno. En una ciudad como Madrid, un piso bien ubicado y en buen estado podía alquilarse en apenas unas horas o en unos pocos días a lo sumo. Estas operaciones tardan de media ahora unos 40 días.

Este concepto –que nació en Estados Unidos de la mano de Barbara Schward, su creadora– consigue reducir hasta un 70%

el tiempo de venta o alquiler, tal y como indican los últimos estudios. En las ventas, “el *staging* agiliza muchísimo la toma de decisión de compra. El ver una vivienda amueblada sirve al comprador para que entienda los espacios, qué función tienen y sus dimensiones”, explica Constanza Subijana, *home stager* y profesora de *Home Staging* de Escuela Madrileña de Decoración.

Además, reporta un beneficio económico, ya que el inmueble puede llegar a revalorizarse entre un 5 y un 15% gracias a este servicio. Confiar en el *Home Staging* resulta rentable, ya que “la inversión se recupera en cuanto se pone a la venta o ante la posibilidad de alquilar rápidamente, escogiendo al inquilino por el alto interés que despierta una vivienda con un *staging* hecho”, apunta la fundadora y directora de Escuela Madrileña de Decoración.

Si algo está claro, tal y como destaca Simón es que el *Home Staging* ha llegado a España para quedarse, “al igual que hace más de 15 años llegó a Estados Unidos y hoy es un servicio imprescindible y que ha reinventado el sector inmobiliario”. Y es que, pese a que “cualquier novedad inmobiliaria en nuestro país se asume con lentitud”, la experta está convencida de que “en un par de años más este sector del *staging* va a estallar notablemente, porque sus beneficios son incontestables. Es una cuestión de educar al vendedor y también al comprador, porque ambos salen ganando con esta fórmula”.

Antes de ser puestas en el mercado, el 75% de las viviendas a la venta en Estados Unidos pasan por el filtro de un *stager*. El desarrollo del trabajo de este perfil profe-

Las triunfadoras de los premios europeos del 'Home Staging'

Los primeros premios europeos de la Aihsp consagraron a España como un referente internacional. Constanza Subijana, profesora de Escuela Madrileña de Decoración y fundadora de HS Decor, fue la vencedora absoluta en el apartado de “Casas Vacías”, compartiendo los otros dos premios recibidos en las categorías “Casas de Lujo” y “Casas de Vacaciones”, con dos de sus alumnas, Anna Mendes y María Carlos Silva, respectivamente.

sional varía según del tipo de vivienda y del cliente. “Las agencias inmobiliarias suelen comercializar más producto de segunda mano, en donde ya vive o ha vivido gente, y las casas están ya amuebladas y con efectos personales, que hay que despersonalizar, despejar y rejuvenecer”, expone Subijana. Entonces el *stager* trabaja con los muebles del cliente, decoración y atrezzo para hacer un cambio visual, además, también suelen recomendar pintar y arreglar los desperfectos. “En ocasiones, cuando las casas están vacías también les alquilamos mobiliario para amueblarlas durante el proceso de venta”, indica la *home stager*.

En el caso de promotores inmobiliarios, que venden viviendas nuevas o recién reformadas y requieren de un mobiliario completo, “se puede amueblar la vivienda completamente, alquilando el mobiliario a una empresa de *Home Staging* o adquiriendo los muebles para que el comprador pueda adquirir la casa totalmente amueblada y terminada, lo cual le es muy útil y cómodo”, concluye Subijana.

Diferencias con la decoración

Aunque el *Home Staging* y la decoración están muy relacionados, existe una diferencia notable. Tal y como explica Simón, el primero de ellos “es la despersonalización y la neutralización para que la vivienda consiga conectar con cualquier perfil y tipología de clientes”. Por su parte, la decoración es lo opuesto, ya que la personalización y el conocimiento del cliente concreto que habite el espacio para proyectar su personalidad y su modo de ver la vida son aspectos absolutamente necesarios.

UNA RED GLOBAL



DE ESPECIALISTAS LOCALES

+ DE 88 PAÍSES + DE 10.000 AGENCIAS
+ DE 132.000 ASESORES INMOBILIARIOS

C E N T U R Y 2 1 . E S

CENTURY 21®

Tu Red Inmobiliaria

‘COWORKING’ Y ‘COLIVING’, ¿CÓMO QUEDAN ANTE LA DISTANCIA SOCIAL?

La flexibilidad para adaptarse a las necesidades de los usuarios y el sentimiento de comunidad son aspectos clave para los espacios compartidos durante la pandemia sanitaria.

Mónica G. Moreno
MADRID

Durante los últimos años el sector inmobiliario se ha adaptado a nuevas formas de vivir y de trabajar con conceptos como el *coliving* y *coworking*. Las restricciones sanitarias han llevado a estos negocios a establecer protocolos de seguridad y adaptar las medidas de desinfección y limpieza para ofrecer una continuidad segura. Distintos agentes del sector coinciden en que la flexibilidad con los usuarios y la importancia de la comunidad han sido aspectos clave. ¿Cómo quedan los espacios compartidos en la época del distanciamiento social?

En el caso de *coliving*, en el punto más duro de la pandemia “bajaron los porcentajes de ocupación y se renegociaron rentas, tanto entre inquilinos finales como entre gestores y propietarios, pero no se han dado grandes dramas en activos gestionados por operadores operativamente eficaces y empresarialmente solventes”, explica Javier Caro, director de *Coliving* de CBRE España.

Desde Inèdit Barcelona apuntan que la recuperación del negocio comenzó a notarse en octubre con un repunte de la demanda. Sin embargo, “las reservas se hacían a última hora, de un día para otro, cuando la previsión de reserva siempre se hacía con una media de unos tres meses de antelación”, señala Laia Comas, CEO de Inèdit Barcelona. Entre los meses de octubre y diciembre llegaron a una ocupación de aproximadamente el 60%, recuperando la previsión de reserva con mayor antelación. La nueva ola y el confinamiento municipal han provocado que en enero las reservas vuelvan a ser de última hora, pese a ello, “continuamos en una ocupación de aproximadamente el 60% y nuestra previsión es que de aquí al mes de abril podremos subir al 70%”, señala Comas.

La adaptación a la situación actual ha sido uno de los objetivos de Inèdit Barcelona, dando máxima flexibilidad en la realización y cancelación de reservas. “En los contratos de alquiler hemos añadido la *Cláusula Covid* donde se indica que si por cualquier motivo relacionado con la enfermedad necesitas cancelar el contrato lo puedes hacer sin penalización ni preaviso”, apunta Comas. El *coliving* “ha despertado más interés porque el primer confinamiento fue duro y mucha gente prefiere estar acompañada en una comunidad y con un equipo que respalde para cualquier inconveniente”, añade.

Un aspecto en el que coinciden desde Urban Campus, “tenemos bastante testimonios de gente que dice que si volviera a vivir un confinamiento volverían a elegir nuestros

Inèdit Barcelona añade la ‘Cláusula Covid’ en los contratos para facilitar su cancelación

Las suscripciones por días u horas están entre las soluciones que ofrecen los ‘coworking’

espacios”, señala Marta Torres, *marketing manager* de Urban Campus. Posibilidad de visita y *check-in* en remoto, reducción de aforos al 50% en los espacios comunes controlados a través de tecnología o la realización de los eventos de la comunidad en remoto son algunas de las medidas que han tomado desde Urban Campus. Para garantizar la seguridad de los residentes, Torres explica que “no hicimos *check-ins* hasta que el estado de alarma decayó porque no queríamos meter gente externa al *coliving*”. Desde junio “hemos ido incrementando la ocupación también gracias al cambio de cliente internacional a nacional, seguimos teniendo el 40% de cliente internacional pero hemos conseguido incrementar el nacional”. En septiembre llegaron a una ocupación del 90% y ahora mismo ronda el 95%.

La pandemia ha sido una gran catalizadora de tendencias y desde CBRE creen que “durante 2021 van a llegar más operadores internacionales con fuerza a nuestro país y se van a desarrollar miles de camas que darán respuesta a un nicho de demanda que lleva esperando una respuesta mucho tiempo. Pensamos también que existirán *coliving* especializados tal y como ha pasado con el mercado de *coworking*”, explica Caro.

La adaptación del ‘coworking’

El impacto del Covid ha sido desigual para los *coworkings* dependiendo del negocio. “Los que tenían mucho *freelance* en su clientela o muchos eventos, se vieron impactados desde el primer minuto. Los que sus clientes son empresas, han sufrido menos y, en muchos casos, han mantenido la mayor parte de sus clientes”, expone Eduardo Salsamendi, presidente de la Asociación ProWorkSpaces. A este respecto, Salsamendi destaca actualmente “el aumento de la demanda de oficina flexible y *coworking* por parte de grandes empresas. Las corporaciones multinacionales están adaptando su estrategia inmobiliaria al uso de espacios de trabajo en oficinas flexibles con objetivo de mejorar la eficiencia de su huella inmobiliaria e incrementar la productividad de sus procesos”.

“En términos de negocio, por la facilidad de cancelación de contratos han perdido temporalmente clientes. Pero a la vez se mostraron muy proactivos, y han sido flexibles con los usuarios. Con esta flexibilidad, muchos han podido retener a sus clientes”, explica Jesse Derkx, Agile Practice Director de CBRE España. Un negocio que, según el experto, poco a poco se está recuperando, ya que “muchos operadores se han reinventado y ofrecen soluciones de acuerdo con las necesidades actuales”.

Zona de ‘coworking’ en Urban Campus, Malasaña Madrid
Coliving. EE

Desde Urban Campus han lanzado suscripciones más flexibles: pases por días, suscripciones de medio día u oficinas más pequeñas en las que los empleados vayan rotando, gracias a las que “hemos visto una tendencia positiva y hemos conseguido subir la ocupación a un 60%-70% cuando en el mercado es de un 20%, aproximadamente”.

En el caso de LOOM, han aprovechado los meses de confinamiento para crear nuevos productos ultraflexibles, LOOM Solutions. Se trata de productos flexibles siendo el usuario capaz de contratar por horas y usar esas horas en cualquiera de los espacios de la red LOOM. De hecho, este trimestre inician tres pilotos con grandes empresas para que su plantilla móvil use cualquiera de los espacios de la red LOOM por horas. El año pasado, parte de la comunidad de LOOM se vio obligada a abandonar sus espacios de trabajo, “especialmente las empresas más vulnerables ante una crisis de tal magnitud. No obstante, desde el último trimestre de 2020, este tipo de empresas (*startups*, profesionales independientes, alguna pyme) están siendo las primeras en regresar a los espacios”, señalan desde la firma.

“No hay duda que a nivel de facturación hemos sufrido un descenso considerable, no ya por los actuales clientes, sino porque durante estos meses abrimos 4 nuevos centros y el Covid ha frenado su precomercialización y las previsiones que teníamos para el primer semestre de 2020. En la actualidad, los espacios maduros son los que cuentan con más ocupación, en torno al 70%. Sin embargo, las aperturas durante el Covid 19 se encuentran al 50% de su ocupación total”, explica Rafa de Ramón, CEO de Utopicus.

Esta red de *coworking*, que cuenta con 13 espacios Utopicus repartidos entre las zonas

Patrimonio Inmobiliario

ESPACIOS COMPARTIDOS



Utopicus Torre Marenostrum, Barcelona. EE

En la actualidad, la ocupación de los espacios maduros de Utopicus está en torno al 70%

prime de Madrid y Barcelona, ha incorporado entre sus medidas sanitarias el registro de visitas a través de tablets incorporadas en las recepciones o la cuarentena y desinfección de mensajería y correspondencia.

Entre los meses de agosto y octubre, “notamos una reactivación del interés en cuanto a demanda de los espacios. Muchos flexibles, autónomos o *freelance* que se habían dado de baja volvieron”, señala Sonia Feli-

pe, directora de Marketing y Comunicación de Impact Hub Madrid. Y es que en los primeros meses de la pandemia, “hubo bajas de clientes sobre todo flexibles en torno al 60/70% y donde conseguimos mantener es en fijos y despachos un 70%”, indica Felipe. Además, la experta indica que el interés “ha llegado también de la mano de peticiones de información por parte de empresas que no se habían planteado trabajar antes en un *cowor-*

Las empresas valoran la posibilidad de dividir equipos y reducir el espacio de sus sedes

king”. En apoyo a sus usuarios, desde Impact Hub Madrid han lanzado el programa HUB Impulsa, que conecta a las empresas de su red con organizaciones expertas en diferentes ámbitos para que les ayuden a impulsar su negocio.

¿Oportunidad?

Algunos expertos del sector consideran que la situación actual puede suponer una oportunidad para el desarrollo del negocio de *coworking*. “El Covid-19 es una bendición disfrazada. Después de sufrir cancelaciones por la misma flexibilidad que ofrecen, el confinamiento ha generado mucho interés para los operadores de *coworking* cuando las compañías y los trabajadores se dieron cuenta que es posible trabajar en otro lugar que la oficina”, indica Derkx.

Por su parte, de Ramón asegura que “hay muchos indicadores que apuntan a que en el medio plazo las empresas van a tener que deshacerse de contratos de alquiler rígidos para rentabilizar sus costes y van a buscar la flexibilidad de redes como Utopicus”. En este sentido, Salsamendi añade que “las empresas están viendo la oportunidad de incluir en sus estrategias la división de equipos y la posibilidad de reducir la superficie de sus sedes, utilizando nuestros centros como *tercer espacio*”, señala Salsamendi.

De cara al futuro, “estamos viendo que las corporaciones van hacia un modelo en el que hay una plantilla central, que va a la sede de la empresa todos los días y una plantilla móvil, que rota, tiene turnos, teletrabaja algunos días y otros va a la oficina, etc. La plantilla central operará bajo el modelo de oficina convencional y la plantilla móvil operará bajo el modelo de oficina flexible”, apuntan desde LOOM.

2020, UN AÑO QUE HA CAMBIADO LA FORMA DE ENTENDER EL MUNDO



Bruno Gutiérrez Cuevas

Presidente de la Plataforma de Edificación Passivhaus

Si alguien se hubiera aventurado a pronosticar lo que nos esperaba para 2020, seguramente, ninguno de nosotros lo habríamos creído. Ambiciosos proyectos o nuevos propósitos por los que habíamos brindado a principio de año comenzaban a tambalearse en marzo para ir derrumbándose a lo largo del año.

Entre tanto desastre hubo quien se animó a buscar sus bondades, al fin y al cabo, el confinamiento reducía a un porcentaje muy bajo los desplazamientos y provocaba una caída épica en las emisiones. Sin embargo, no es sostenible conseguir reducciones en las emisiones con la paralización económica de un país. Y lo que estos optimistas, quizás, no habían tenido en cuenta es que meses después todo volvería al mismo punto, o peor aún, puesto que China, por ejemplo, tras su vuelta a la normalidad, no solo volvió a los niveles de 2019 sino que los superó. Así, en septiembre de 2020 la Organización Meteorológica Mundial de la ONU (OMM) se encargaba de abrirnos los ojos publicando un informe en el que anunciaba que las concentraciones de gases en la atmósfera registraban niveles sin precedentes y que todo apuntaba a que el periodo de 2016-2020 sería el lustro más cálido de la historia.

Y mientras tanto, toda la población recluida en sus viviendas. Viviendas que fueron puestas a prueba para concluir que no daban la talla. Viviendas que no estaban preparadas para esta prueba de estrés: familias enteras cerradas durante días y días en edificios obsoletos, insalubres, con poco o nada aislamiento térmico y sin ventilación... De vez en cuando procuro reflexionar sobre la suerte de que esta circunstancia se produjera en una época con temperaturas moderadas, y trato de imaginar lo que podría haber sido si el confinamiento se hubiera producido en un periodo con temperaturas exteriores más extremas como julio, agosto, enero o febrero.

Ahora son los colegios, nuestros centros de trabajo, ocio, etc., los que están sometidos a unas exigencias para las que no están preparados. Por eso ahora nuestros hijos acuden a clases con mallas y camisetas térmicas. No es que antes no pasaran frío en las aulas, es que parece que ahora hemos

descubierto la importancia de cuidar la calidad del aire interior, de ventilar, y resulta que en el siglo XXI para ventilar tenemos que tener abiertas las ventanas cuando, desde hace más de 30 años, existe la ventilación mecánica con recuperación de calor.

Calderas a pleno rendimiento y ventanas abiertas de par en par y mientras tanto en los colegios educando a ser sostenibles, eficientes y responsables... ¿realmente tiene sentido? Si ya nuestros edificios son responsables de, aproximadamente, el 40% del consumo de energía y del 36% de emisiones de dióxido de carbono (CO2) en la Unión Europea, esta situación no hará otra cosa que incrementar este consumo y reducir el confort térmico.

Fruto de esta experiencia, el mundo entero reflexionaba y es entonces cuando la Unión Europea anunciaba una reactivación económica pospandemia cuya palanca se establecería en los objetivos climáticos. El presupuesto a largo plazo de la UE, junto con *Next Generation EU* (un instrumento temporal concebido para, además de luchar contra los efectos del Covid-19, contri-

Los edificios son responsables del 40% del consumo de energía y del 36% de emisiones de CO2 en la UE

buir a desarrollar las políticas europeas de transición ecológica e impulsar la recuperación) será el mayor paquete de estímulo jamás financiado; una movilización sin precedentes: un total de 1,8 billones de euros de los cuales un 30% irá a parar a medidas verdes que serán destinadas a vivienda y rehabilitación, energías renovables y eficiencia energética.

Parece que Europa tiene claro que la senda hacia la descarbonización, cuya meta ha fijado en 2050, es actuar sobre millones de viviendas; en el caso concreto de España, el objetivo es rehabilitar 500.000 viviendas al año, lo que supondría, cada año, 4 veces más que las rehabilitadas en el último lustro.

El aprendizaje que hemos adquirido durante tanto confinamiento y tanta transformación de nuestros hábitos debería servirnos para sentar las bases hacia una forma más eficiente de entender la rehabilitación y la construcción en nuestro país. Tenemos por delante una oportunidad sin precedentes para comenzar a hacer las cosas bien, para encauzar las políticas territoriales hacia un desarrollo sostenible que redunde en el confort y la salud y que, a la vez, reduzca las emisiones. La pandemia nos ha puesto en disposición de reconstruir un país que, Antonio Guterres, secretario general de las Naciones Unidas, considera en estado de emergencia climática.

Para llegar a un objetivo tan ambicioso como el que tenemos marcado, es más que necesario que el compromiso institucional pase de la palabra a la acción. De poco o nada servirá el camino que nos marca Europa si nuestros líderes no comienzan a ejercer una función ejemplarizante; con leyes y políticas claras, apoyando, financiando, facilitando y eliminando trabas innecesarias a aquellos que buscan la excelencia en la edificación y educando e inculcando lo urgente que es comenzar a adoptar hábitos sostenibles en todos los ámbitos.

Quiero ser optimista y pensar que 2020 ha sido un año que ha cambiado nuestra forma de entender el mundo. Un cambio de paradigma que ofrece la oportunidad del aprendizaje; un año que nos ha permitido entender lo urgente de nuestras acciones porque la crisis sanitaria y la crisis climática no son fenómenos aislados, y que parte de la solución está en la sostenibilidad. Supongo que estamos a tiempo, tenemos el conocimiento y disponemos de medios ¿a qué esperamos?



ISTOCK

© Project Syndicate

EL SECTOR DE OFICINAS PONDRÁ EN EL MERCADO 367.000 M2

Está previsto que de cara a los próximos 12 meses se añadan al 'stock' 157.000 m2 en Madrid y 210.000 m2 en el mercado de Barcelona de nueva oferta.

elEconomista MADRID.

El sector de las oficinas, como otros muchos, se ha visto afectado por la irrupción de la pandemia sanitaria. El año pasado cerró con una contratación en el sector de oficinas de 300.000m2 en Madrid y 177.000m2 en Barcelona, lo que supuso un descenso del 50% y 55% respectivamente, en comparación con 2019, el que fue un año histórico en cuanto a demanda en ambas ciudades.

De cara a 2021, se prevé que la cifra de contratación aumente, impulsada por la si-

En Madrid un 20% de la nueva superficie del mercado de oficinas ya está comprometida

tuación actual en la que se encuentran los ocupantes estudiando sus necesidades de espacio. Según Cushman & Wakefield, está previsto que en los próximos 12 meses se añadan al *stock* 157.000 m2 en Madrid y 210.000m2 en el mercado de Barcelona de nueva oferta (nueva oferta en construcción/rehabilitación). En Madrid un 20% de esta nueva superficie ya está comprometida mientras que Barcelona cuenta con un 45% de la superficie prealquilada.

“Es normal que en momentos de incertidumbre las empresas aplacen las decisio-

nes. Y más esta vez, en que la pandemia nos ha traído al sector un cambio estructural, las nuevas formas de trabajo. A medida que vayamos volviendo a la normalidad veremos cómo el sector acelera de nuevo”, asegura Javier Bernades, socio, miembro del Consejo y responsable de Oficinas de Cushman & Wakefield en España.

Pese al descenso en la absorción en 2020, en Madrid, se han mantenido las operaciones de mayor volumen y se cerraron 8 operaciones de más de 8.000 m2, una más que en 2019.

N14 NIEREMBERG 14
MADRID

metrovacesa
ahora sí

**LICENCIA DE
OBRAS OBTENIDA**

**TU VIVIENDA CON TERRAZA EN EL
CENTRO DE MADRID**

Áticos y viviendas
exclusivas de 1 a 4 dormitorios

Piscina y solárium

Gimnasio

Nieremberg 14, Madrid

clientes@metrovacesa.com

www.metrovacesa.com

900 55 25 25

Promotora líder de viviendas

Llevamos 13 años impulsando miles de historias que nacen de las más de 6.000 casas que hemos construido y entregado.

Historias que seguimos creando, historias que continuarán innovando la vida de muchas familias.

Somos Vía Célere

 **célere
lifestyle**

 **célere
innova**

 **célere
compromiso**

 **célere
cities**

Casas que innovan tu vida

900 10 20 80
viacelere.com



· A Coruña · Oporto · Lisboa · Valladolid · Madrid · Córdoba · Sevilla · Cádiz · Málaga · Valencia ·
· Barcelona · Girona · Pamplona · País Vasco ·

 **vía
célere**