

Revista mensual | 2 de marzo de 2022 | N°63

Inmobiliaria

elEconomista.es

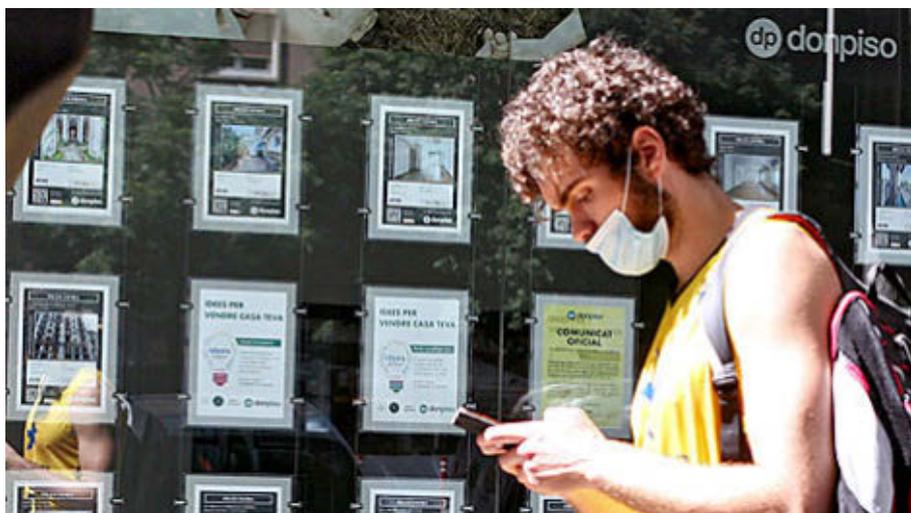
LOS PROMOTORES TACHAN LA LEY DE VIVIENDA DE IDEOLÓGICA E INEFICAZ

Consideran que crea inseguridad jurídica para
la inversión y dificulta el acceso a la vivienda



LOS PROTAGONISTAS

**EL MODELO RESIDENCIAL
DEL 'SENIOR LIVING'
DESPEGA EN ESPAÑA**



Actualidad | P4

Los promotores tachan la Ley de Vivienda de ideológica e ineficaz

Los CEO del sector coinciden en que la ley conseguirá el efecto contrario al que persigue inicialmente, crea inseguridad jurídica y dificulta el acceso a la vivienda.



Los Protagonistas | P8

El modelo residencial 'senior living' despegua en España

Se prevé un crecimiento exponencial en los próximos 20 años ya que, en 2050, los mayores de 65 años serán el 30% de la población.

Consultoría | P24

Los supermercados siguen siendo atractivos para el inversor en 2022

Durante 2021 fue el producto que más tiró de la inversión inmobiliaria en *retail* captando 500 millones, la mitad de los 1.000 millones contabilizados en este segmento.

Termómetro | P27

La inversión en 'retail' cae en 2021 a más de la mitad, un 56%

El pasado año se alcanzó la cifra de los 1.000 millones frente a los 2.275 millones del año 2020, pero se prevé que la demanda reprimida tras el Covid aumente la actividad.



Entrevista | P18

"En España el 58% de los altos cargos están ocupados por mujeres"

Cada vez hay más empresas del sector inmobiliario que reservan como mínimo el 30% de los asientos a puestos para mujeres.



En Proyecto | P28

El metaverso se empieza a aplicar a las empresas inmobiliarias

Metrovacesa se convierte en la primera promotora española que accede a este espacio virtual y que vende sus propiedades reales.

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 Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Redacción: Luzmelia Torres



La Ley de Vivienda es una ley politizada que no intenta solucionar el problema

La ley de vivienda va a afectar de una manera negativa al mercado, según los expertos del sector. El sentimiento general del sector es que es una ley politizada que no está intentando solucionar el problema, hecha en contra del sector, de los jueces, y al final es una oportunidad perdida por su difícil aplicabilidad. El mercado se ha encontrado con una ley muy política en una negociación con un tira y afloja de los dos partidos del Gobierno. Y la sensación que queda en el ambiente es que parece que esta ley ha servido para que el Gobierno sacara los Presupuestos Generales del Estado, por lo que esta ley no se ajusta a las necesidades de la sociedad ni del sector.

España tiene un problema importante de acceso a la vivienda y se está extendiendo también a la clase media. Se necesita vivienda asequible. El Plan Vive de la Comunidad de Madrid se alza como el estandarte nacional de lo que debe ser la colaboración público-privada en el sector inmobiliario. Una normativa autonómica que, como todo indica, trasciende más allá de las fronteras madrileñas, ya que no son pocas las administraciones que se han interesado ya por este modelo que impulsa la vivienda asequible en España.

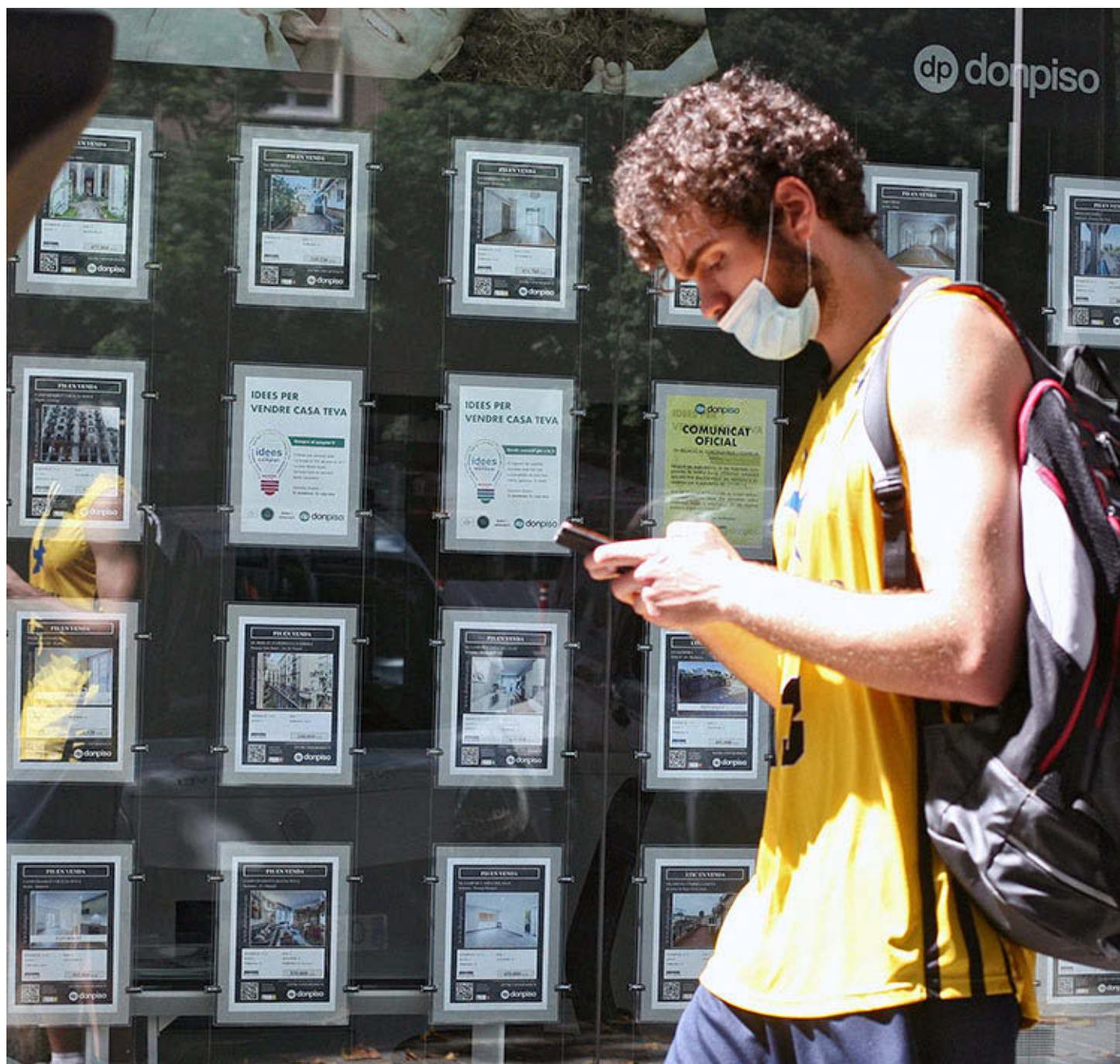
El Plan Vive Madrid

se alza como el estandarte nacional de lo que debe ser la colaboración público-privada

Gracias a este plan, el Ejecutivo madrileño se ha marcado como objetivo poner en el mercado del alquiler hasta 25.000 pisos a rentas asequibles en los próximos ocho años -15.000 en la actual legislatura-, de los que ya ha adjudicado los tres primeros lotes de la primera fase, que supondrán la construcción de 5.406 viviendas públicas en 35 parcelas repartidas en diez municipios de la región con una inversión de 700 millones de euros.

Madrid contará dentro de un año y medio con 5.000 viviendas gracias al Plan Vive Madrid, que equivale al 50% de toda la vivienda que se va a edificar en Madrid Nuevo Norte y que multiplicará por cuatro, las viviendas asequibles que se han hecho en 2020 en Madrid, en total 1.400 viviendas. Muy pocas administraciones han tenido la visión a largo plazo que requiere montar un plan como el Plan Vive Madrid, que implica tener suelo y en vez de capitalizarlo instantáneamente se pone a disposición de los ciudadanos a 50 años con un sistema de incentivos basados en el alquiler más bajo posible para que las familias que no puedan acceder a un alquiler en el mercado se puedan alquilar estas viviendas a precios más bajos por 50 años.

La solución al problema de la vivienda está en aumentar la oferta. Hay que estimular la oferta. Hay que construir más suelo, porque si no se dispone de suelo no se puede hacer más vivienda y la únicas dos vías para ello es hacer vivienda nueva o rehabilitar la existente. Vamos a generar un marco donde se generen más viviendas y no una ley donde todo sean restricciones e intervencionismo.

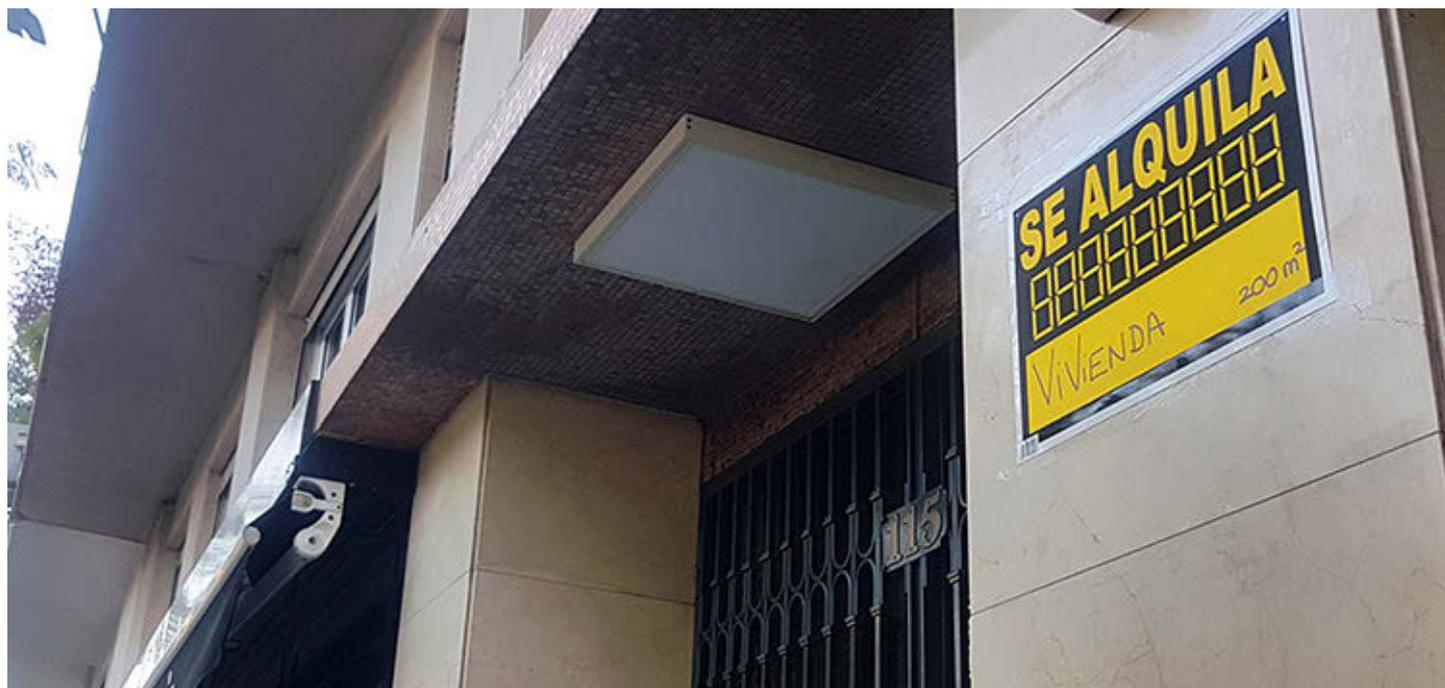


Los expertos aseguran que la Ley de Vivienda va a afectar de una manera muy negativa al mercado inmobiliario. Luis Moreno

Los promotores tachan la Ley de Vivienda de ideológica e ineficaz

Los CEOs de las grandes promotoras coinciden en que es una ley ineficaz que consigue el efecto contrario al que persigue inicialmente, crea inseguridad jurídica y dificulta el acceso a la vivienda. Dice centrarse en los grandes tenedores de vivienda, pero en realidad afecta a todo el mundo

Luzmelia Torres.



España necesita confluir con Europa en cuanto a parque de vivienda de alquiler. Alberto Martín

El sector inmobiliario anda revuelto desde que el Consejo de Ministros aprobara la nueva Ley de Vivienda, sin cambios sobre el anteproyecto, a pesar de ser considerada inconstitucional por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), y se prevé que entre en vigor en el tercer trimestre de 2022.

La Ley de Vivienda va camino al Congreso de los Diputados con un año de retraso según lo previsto y con más dudas que certezas sobre su verdadera efectividad. Pretende limitar la subida de los precios de los alquileres e incluye por primera vez el control de precios en las zonas más tensionadas y sólo se aplicará si las comunidades autónomas y los ayuntamientos quieren aplicarla en sus territorios. Hemos preguntado a los CEOs de las principales promotoras inmobiliarias cómo va a afectar esta nueva ley de vivienda en el mercado.

Juan Antonio Gómez Pintado, CEO de Vía Ágora y presidente de Asprima y APCEspaña, afirma que va a ser una ley poco efectiva y que es anacrónica. "La ley dice que durante 30 años no se va a poder enajenar las viviendas que se hagan en colaboración público-privada. Luego, por un lado estás pidiendo que entre capital y por otro, pones trabas en la ley. En cuanto a la limitación de los precios del alquiler, tienen un plazo de 18 meses para su aplicación, identificando las áreas tensionadas y en ese plazo puede haber otro gobierno y ya está diciendo la oposición que si llegan al gobierno derogarán esta ley. Luego es anacrónico. Ya hay CCAA que van a recurrir la ley al Tribunal Constitucional y que no van a aplicarla en su territorio, luego si no hay acuerdos mayoritarios la ley no se va a aplicar y lo que al final se genera es inseguridad jurídica y se dificulta el acceso a la vivienda. Esta es la realidad".

Los promotores ven claro que en España hay un problema importante de acceso a la vivienda y que es necesario hacer una ley, pero ponen en duda su efectividad. "Esta ley va a tener más impacto durante la tramitación que durante su aplicación. Es una ley más de grandes titulares que de resultados", explica Borja García Egotxeaga, CEO de Neinor Homes.

En esta misma línea, José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria piensa que la vivienda es un tema muy importante que está recogido en el artículo 47 de la Constitución, pero que las reglas del juego no están claras y definidas. "Lo peor es la situación de indefinición, de inseguridad, de contradicciones que genera la nueva ley y que puede afectar al sector y lo más importante, a la sociedad".

2 mill.

En España hay 2 millones de personas que necesitan acceso a una vivienda

Miguel Ángel Peña, CEO de Grupo Lar Residencial, ve claro que se ha perdido una oportunidad. "En un momento dulce del sector que está entrando dinero, sacar una ley que se parece a otras leyes que han fracasado en otros países, es una oportunidad perdida por su difícil aplicabilidad. Es una ley politizada que no está intentando solucionar el problema, hecha en contra del sector y de los jueces".

Francisco Pérez, CEO de Culmia concluye que "España necesita confluir con Europa en cuanto a parque de vivienda de alquiler y esta ley no lleva ese camino".

Inmobiliaria

elEconomista.es

Todos coinciden en que la nueva Ley de Vivienda, puede convertirse en una ley ineficaz con un efecto totalmente contrario al perseguido inicialmente. “En Barcelona se aprobó una medida similar y ha tenido efectos de paralización en buena parte de la actividad constructora, con la consecuente pérdida de empleo que ello conlleva, la escasez de oferta y aumento de precios. En otros lugares fuera de España donde se han puesto en marcha medidas intervencionistas el resultado tampoco ha sido bueno”, asegura Raúl Guerrero, CEO de Gestilar.

Si nos vamos a los datos, Francisco Pérez, expone que “España necesita 2,5 millones de viviendas nuevas. Debería invertir 287.000 millones y esto es complicado. Desde el ministerio apuntan que en España hay 2 millones de personas que necesitan solucionar su acceso a la vivienda, 800.000 deberían ser viviendas nuevas entre sociales y asequibles, por lo que se tendría que hacer un plan de choque de 50.000 viviendas al año. Las viviendas públicas se hacen con presupuesto y aquí nunca se pone presupuesto necesario. Este año que es excepcional, el presupuesto para política de vivienda ha sido 3.200 millones y los expertos dicen que habría que poner 5.700 millones al año. Los números no salen”.

Hay un problema de escasez de vivienda y la solución pasa por estimular la oferta

La solución según los expertos pasa por poner más oferta de vivienda en el mercado. “Tenemos un problema de escasez de vivienda y hay que buscar soluciones y para ello es importante estimular la oferta. Hay que construir más y falta suelo, si no se dispone de suelo no podemos hacer más vivienda. Hay dos alternativas, o hacemos un parque residencial nuevo o reciclamos el existente. Para tener una industria sana con precios razonables necesitamos aumentar la oferta de suelo” afirma David Martínez, CEO de Aedas Homes.

En esta misma línea Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa, opina que “la ley no es positiva para el sector porque añade dificultades a la actividad de promoción de vivienda, al introducir nuevas restricciones a la oferta de vivienda, aumenta el riesgo regulatorio en el sector y reduce el interés inversor, tanto de capital extranjero como nacional y puede tener un efecto contrario al deseado, al limitar la creación de nuevas viviendas, especialmente las viviendas de precio asequible, en lugar de facilitar el acceso a la vivienda. Sería más efectivo otro tipo de medidas, como por ejemplo, facilitar el proceso urbanístico de creación de suelo, que actualmente tiene trámites largos y con mucha incertidumbre a lo largo del proceso. Por esta vía, se permitiría gene-



España necesita 2.5 millones de viviendas nuevas. EFE

rar suelo con costes más bajos, y una mayor oferta de viviendas con costes menores, permitiendo precios de venta más moderados.”

José Carlos Saz explica que la vivienda se tiene que tratar desde un punto de vista técnico y no ideológico. “Hay que contrastar, ver datos y analizar. Vamos a generar un marco donde se generen más viviendas, Y con esta ley son todo restricciones e intervencionismo. El sector inmobiliario es un sector muy regulado con dificultades burocráticas y administrativas. No es normal que para obtener una licencia de obra de una promoción que ya está vendida tengas que esperar dos años, es absurdo. Vamos a peor, hay que liberalizar y establecer unas reglas claras que permitan la producción de vivienda”.

Uno de los instrumentos que incluye la nueva Ley de vivienda es la creación del perfil de propietario como gran tenedor de vivienda para toda empresa o persona física que cuente con más de 10 viviendas en propiedad o disponga de una superficie construida de más de 1.500 metros para residencial. “La ley se ha centrado en grandes tenedores, en culpables, olvidando definir programas concretos con objetivos a corto-medio plazo. El problema de acceso



Los grandes tenedores de viviendas tienen un 3% del parque de viviendas, en total 150.000 viviendas. A. M.

a la vivienda se está extendiendo también a la clase media y provoca situaciones extrañas, parejas que se divorcian y siguen viviendo en la misma casa, jóvenes que no pueden independizarse, otros que comparten piso y no pueden formar una familia. En esta ley echo en falta objetivos y un diagnóstico claro. Esta Ley no soluciona los problemas”, explica Borja García Egotxeaga.

Paco Pérez asegura que “esto no es una ley para 150.000 viviendas y grandes tenedores o fondos. Es una Ley para todo el mundo. Es una ley para el control de todos los alquileres. No se puede hacer

Si no se aplica la ley en todo el territorio va a ser muy complicado ver resultados

estas distinciones a priori porque eres gran tenedor con 10 viviendas cuando el concepto de gran tenedor fuera de España es cuando eres propietario de más de 1.000 viviendas. La inversión inmobiliaria se ha movido estos años, con la crisis del Covid, hacia otros modelos de negocio como el *build to rent* (BTR). Ahora vendemos edificios enteros de vivienda en alquiler y vienen fondos extranjeros a España buscando oportunidades en el mercado y de repente una ley va a impedir hacer eso. Las compañías que invertimos en vivienda asequible somos las mismas que hacemos BTR, si nos cortan las alas, de-

jaremos de colaborar en promociones público-privadas”.

Regular es difícil, beneficias a unos colectivos en contra de otros, pero si no regulas bien puedes no beneficiar a los colectivos que lo necesitan. “En España hay 290.000 viviendas sociales sobre 19 millones de hogares, según datos del ministerio. Esto quiere decir que la vivienda social cubre solo el 1,5% de la población. En Austria cubre el 23% y en Países Bajos el 35%. Estamos heredando una mala gestión de todos los gobiernos diferentes para resolver el problema de acceso a la vivienda. Me sorprende que no se hable de programas de éxito como el de Austria y sí del de Berlín de alquiler que ha sido un fracaso. En Austria, se ha aumentado cada año un 30% la oferta, y esto ha hecho que los precios bajen y que el 60% de la población viva en viviendas sociales, que no están mal vistas como aquí. Sidney ha fomentado la inversión privada para aumentar el parque, y esa es la solución”, apunta Miguel Ángel Peña.

En el mercado hay voces que dicen que quienes están en contra de la Ley están en contra de que bajen los precios del alquiler, algo que Borja García Egotxeaga, afirma con rotundidad que es falso. “Yo estoy a favor de que se establezca el precio de la vivienda en España, en alquiler y en propiedad. Si no se aplica la ley en todo el territorio va a ser muy difícil ver resultados y en 3 o 4 años la ley cambiará. Es mucho mejor hacer una ley con principios básicos acordados por todas las partes”.

LISTA, la nueva Ley del suelo en Andalucía, un ejemplo a seguir

“Tenemos un problema estructural, falta materia prima: suelo” explica Juan Antonio Gómez-Pintado y asegura que “hay un problema con el suelo, con la gestión de los planes urbanísticos. En Madrid tenemos planes generales del año 1997 y no se han podido modificar por temas burocráticos o políticos. El modelo de Andalucía, LISTA, es viable y ha quitado muchas trabas. La nueva Ley ha dado más poder a los ayuntamientos para desarrollar los planes generales y así se va a liberalizar la gestión y la interlocución de las empresas privadas con los ayuntamientos es más fácil que con la autonomías. Hay que facilitar la apuesta del suelo porque va en favor de la sociedad para que se reduzcan los precios de la vivienda. Queremos un mercado estable con unos márgenes normales, que seamos capaces de tener la materia en tiempo y forma”. A este respecto David Martínez afirma que “en los últimos años, el mercado de la vivienda ha crecido mucho y se ha absorbido el suelo finalista que estaba fabricado. La absorción ha sido mayor que la creación de suelo nuevo. Para tener una industria sana con precios razonables necesitamos oferta de suelo. O hacemos suelo nuevo o reciclamos el existente creando espacios en barrios degradados o cambiando el uso del suelo”.

El modelo residencial 'senior living' despega en España

Se prevé un crecimiento exponencial en los próximos 20 años ya que, en 2050, los mayores de 65 años representarán el 30% de la población frente al 20% en la actualidad.

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

Las tendencias demográficas actuales están generando una verdadera revolución en los modelos de alojamiento y entre ellos se encuentra el *senior living*, destinado a personas mayores de 65 años independientes y que poseen plena capacidad cognitiva y física. "En España vemos que el *target* de este modelo residencial tiene clara tendencia a crecer en los próximos 20 años ya que se prevé que para 2050, los mayores de 65 años representarán el 30% de la población, frente al 20% que copan actualmente", afirma Laura Monzón, directora de consultoría de Almar Consulting.

El *senior living* está batiendo récords de inversión en Europa presentándose como una de las opciones más atractivas para los fondos junto a las residencias de estudiantes o del *build to rent*.



En el 'senior living' se pasa de la vivienda como un objetivo de ahorro e inversión para convertirse en un modelo vivencial y experiencial.

Inmobiliaria

elEconomista.es

“El sector living, que engloba los activos residenciales en alquiler, pero también las residencias de estudiantes y de la tercera edad, se convertirá próximamente en la primera categoría de inversión inmobiliaria en nuestro país, según afirmó Adolfo Ramírez-Escudero, presidente de la consultora CBRE España, durante el evento “Tendencias 2022”.

El impulso del *senior living* proviene de países como Francia y Reino Unido, que son los países líderes en este tipo de alojamientos, donde se empezó a desarrollar hace más de cinco años. Este negocio cuenta con dos características: a quién va dirigido y la tipología del proyecto. “La clave del *senior living* se base en un cambio de paradigma en el modelo tradicional. Se pasa de la vivienda como un objetivo de ahorro e inversión para convertirse en un modelo vivencial y experiencial con un cierto nivel de calidad de vida y de los servicios prestados” afirma Laura Monzón.

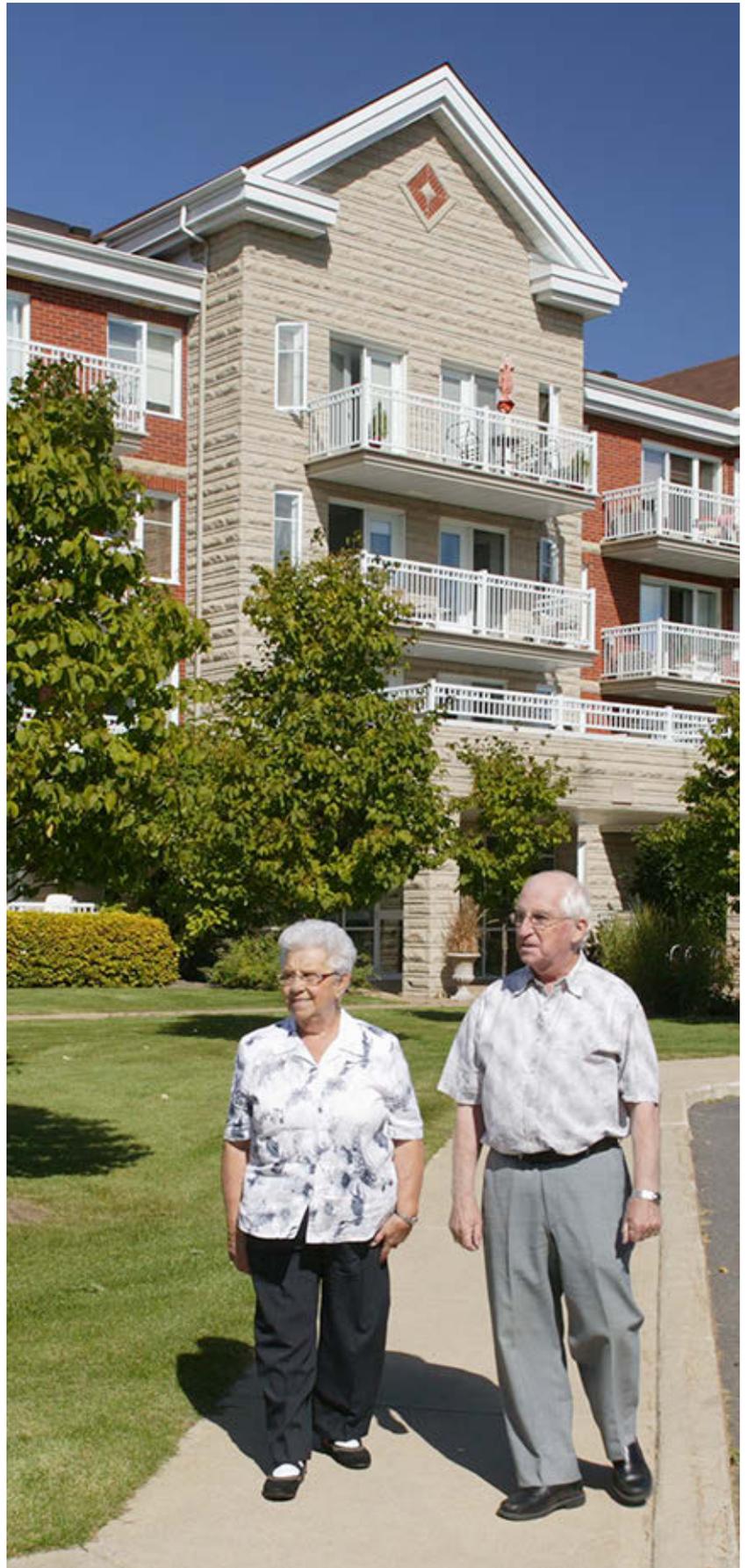
En el mercado podemos encontrar tres tipologías: El *senior living cohousing* donde se reúnen un grupo de personas con intereses en común bajo la fórmula de cooperativa para promover el proyecto donde van a residir. Aunque los precios sean más asequibles se trata del formato de compra en propiedad.

El mercado español copa el 7% de la inversión en los últimos doce meses

El *senior living coliving*, que son viviendas con zonas comunes desarrolladas por una promotora cuyas unidades se comercializan (en formato de venta) entre el mercado sénior. Y por último, el *senior living resort* que es urbanización situada normalmente en la costa y destinada a residentes extranjeros. Este modelo apuesta por apartamentos con servicios medicalizados básicos.

¿Se está apostando en España por este nuevo modelo de negocio? “Mirándonos en el “espejo europeo”, este modelo de negocio está despegando y ya hay indicios de que es un sector a tener en cuenta. En el primer trimestre de 2021, la inversión en viviendas especializadas para personas de la tercera edad ha batido récords en Europa, hasta alcanzar 4.000 millones, según Savills, además este segmento apenas ha sentido la pandemia y en 2020 las transacciones se situaron en 7.500 millones, sólo un 4% por debajo de 2019, que fue año récord. En concreto, el mercado español ha copado el 7% de la inversión de los últimos doce meses, mientras que en los últimos cinco años había copado un 4% del capital y la rentabilidad se sitúa entre el 3,3% y 5,8%”.

“Nosotros desde Grupo Lar vemos con mucho in-



Los clientes son personas mayores de 65 años con plena capacidad física.



Los 'senior living' son complejos que cuentan con servicios de alta calidad: 'spa', fisioterapia, clases de mantenimiento, etc.

terés el mercado de salud. En *senior living* están las viviendas con servicios pero no medicalizadas y por otro lado la viviendas medicalizadas. Pensamos que España empieza a cambiar la tendencia que antes no estábamos tan alineados con esta tipología de vivienda y nosotros nos vamos a posicionar claramente en el mercado de salud, y contaremos con proyectos en *senior living*. La clave es tener un buen operador y van a jugar un papel muy importante garantizando rentas" apunta Borja Varela, director de desarrollo de nuevos negocios de residencial en Grupo Lar.

Los fondos empiezan a entrar en España para apostar por este modelo residencial. El caso más reciente es el fondo estadounidense King Street que se ha aliado con Juan Velayos, fundador de JV20 y socio de Almar Consulting, para invertir en *senior living*. "Estamos creando una plataforma de entre cinco y siete complejos residenciales de lujo para mayores de 70 años con plenas capacidades físicas. Acabamos de adquirir un terreno de 10.000 metros en La Moraleja, y nuestra apuesta es hacia el segmento de lujo. El complejo contará con 80 apartamentos con una superficie de entre 35 y 70 metros cada uno y amplias zonas comunes con servicios de alta calidad: *spa*, fisioterapia, etc. Esto no va a ser la antecámara a una residencia, va a ser una nueva forma de vida en comunidad donde combatir la soledad".

El gran freno a este tipo de inversión en España es la problemática urbanística. "Pocos ayuntamientos

cuentan con ordenanzas específicas que regulan este tipo de modelo residencial, esto genera una cierta inseguridad jurídica a los inversores. Por tanto, es preciso crear nuevas reglas del juego que faciliten la implantación de nuevos modelos habitacionales, donde prime el objetivo de cubrir las necesidades de un determinado grupo poblacional, por encima de la fiscalización del consumo edificable (parámetros reguladores limitantes, edificabilidad, limitación del número de unidades habitacionales,

4.000

Europa bate récord de inversión en viviendas para mayores y alcanza los 4.000 millones

exigencias mínimas de aparcamiento o penalización de la edificabilidad por la construcción de terrazas o zonas comunes)", apunta Laura Monzón.

Las localizaciones más demandadas para desarrollar *senior living* son las grandes capitales de provincia: Madrid, Cataluña, País Vasco, Baleares, Canarias, Valencia y Andalucía, para un perfil de cliente español, jubilado independiente, que busca quedarse en un entorno conocido, consolidado y bien comunicado, y si hablamos del perfil de cliente extranjero, que busca un clima y una cultura favorable, sería las zonas de costa y las islas.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com



José Antonio Granero
Arquitecto. Socio fundador de Entreaabierto

Nosotros hacemos las ciudades y ellas después nos hacen a nosotros

En un mundo de ciudades, el sector inmobiliario y la industria de la construcción representan un porcentaje importante del PIB y es valor refugio de buena parte de la inversión del capital internacional. Es el responsable de la mejora de nuestro entorno, de la calidad de vida y generación de riqueza y bienestar, íntimamente vinculado a la energía, la salud y la sostenibilidad. Y el “producto” de esta industria no es otro que la Arquitectura.

Hoy la actividad profesional de la arquitectura tiene una complejidad extraordinaria, y de ahí que se desarrolle en equipos multidisciplinares, pero todo lo que tiene que ver con la habitabilidad de personas es responsabilidad del arquitecto. Los arquitectos participamos en la creación de los escenarios de nuestra vida, pero además somos constructores de experiencias, de identidad y de emociones, que van desde la esfera íntima a la social, de lo privado a lo público.

Nuestro cliente es el sector inmobiliario, en el ponemos foco y juntos estamos al servicio de una sociedad en permanente cambio. Cualquiera puede cerrar un mal libro o salirse de una película, pero no puede evitar una torre horrorosa frente a su casa o un paisaje urbano deteriorado. En la sociedad del conocimiento ha llegado el momento de una transformación total que precisa de innovación, tanto en los diseños que atiendan a las nuevas formas de habitar y necesidades, como a los procesos de producción. Se trata de servicios profesionales de alto valor añadido, eficiencia y responsabilidad en estructuras de pymes y autónomos. Vinculados a la investigación, en lo que tiene que ver con la industrialización, digitalización, eficiencia energética y descarbonización en nuevos modelos de ciudad.

“Nosotros hacemos las ciudades y ellas después nos hacen a nosotros” afirmaba Churchill en una famosa cita. Nuestras ciudades, nuestra arquitectura, crean ambientes que conforman conductas. Aspectos como la calidad del espacio público y la vivienda, nuevas necesidades y formas de vivir y trabajar, nuevos modelos de ciudad de escala más humana con servicios de proximidad, la salud, la energía y la movilidad, son los temas que ocupan la actividad profesional de la arquitectura, que es economía, cultura, desarrollo y bienestar.

La Arquitectura se construye para ser habitada por personas, forma parte de una ciudad o de un paisaje, y es patrimonio de una sociedad que convivirá con ella muchas décadas. Representa emprendimiento e innovación, exige una formación altamente especializada y una



importante inversión en tecnología para garantizar la calidad profesional y la responsabilidad que requiere nuestro mundo hoy.

Sin embargo, mientras el mercado inmobiliario está razonablemente ordenado, ha evolucionado en términos de garantía, profesionalización e incorporación de valores de ética y responsabilidad social y medioambiental, no lo está el mercado de servicios profesionales que, como parte fundamental del anterior, no puede basar la competitividad solo en el precio. Necesitamos calidad y experiencia y para ello es necesaria inversión en conocimiento, investigación e innovación.

Una empresa de servicios profesionales se basa en las relaciones, la confianza y por tanto en las personas. Su mayor valor son sus empleados, y es imprescindible encontrar, entrenar y aprovechar el mejor talento para servir a las necesidades de sus clientes. Se necesita tiempo para encontrar talento, cultivarlo y crear valor, para ganar clientes y desarrollar una cartera, en definitiva, para generar confianza.

Hoy en España los mejores profesionales técnicos pasan rápidamente, dentro de sus compañías, a las labores de gestión y comerciales, donde están mejor retribuidos. De ahí que no se desarrollen carreras profesionales en el ámbito técnico y sean juniors a bajo precio quienes permiten sostener determinados contratos de en condiciones precarias.



■
Necesitamos calidad y experiencia y para ello hay que invertir en conocimiento, innovación e investigación
 ■

En Alemania, Francia o Reino Unido, la empresa y las administraciones priman el talento, cuidan a sus técnicos, quieren que sean los mejores, estén bien formados y puedan aportar el verdadero valor que hoy Europa necesita, detectar problemas y oportunidades, porque la producción a bajo coste estará en países en vías de desarrollo, donde la calidad de vida no entra en la ecuación. Eso lo han interiorizado muy bien las empresas de tecnología, las TICs, y nuestros sectores inmobiliario y de construcción deben tomar nota.

No se puede seguir pagando profesionales por debajo de su valía y cualificación profesional, porque no es sostenible en términos de competitividad, salvo que decidamos prescindir de todos esos profesionales y juguemos a ser un país *low cost*, con todo lo que eso supone, un país de usar y tirar. Hemos tenido ya tiempo para reflexionar sobre lo que nos sucede, y para analizar en parte sus causas, pero son muy pocos los que se atreven a formular las propuestas de por donde debemos caminar.

Somos conscientes de que debemos competir en calidad y coste, pero para eso es necesario que, en la fase de proyecto, la de mayor valor añadido y menor repercusión económica en la inversión final, no se escatime. Ahí está la garantía de la verdadera apuesta por la calidad, la competitividad y responsabilidad social, medioambiental y económica. No se trata solo de gastar menos, sino de hacer las cosas de manera equilibrada y justa conforme a los objetivos marcados. Para recuperar la confianza es necesario un ejercicio de transparencia en que el usuario conozca donde va cada euro de la inversión más preciada de su vida.

Para reconocer el coste y calidad de los servicios profesionales, tenemos referencias en los países de nuestro entorno, donde nuestros profesionales y empresas son reconocidos y valorados. En ellos la inversión en talento y en tiempo y recursos económicos y materiales de los proyectos es muy superior a la española, lo que permite la investigación de nuevas soluciones y la planificación exacta en coste y plazos.

La innovación es creatividad aplicada y se produce por la conexión de parcelas de conocimiento tradicionalmente aislada, con la ayuda de un catalizador de mente abierta dispuesto a imaginar lo imposible. Los arquitectos, junto con el resto de los profesionales e instituciones de la sociedad civil, debemos ser artífices de la nueva realidad, aportando conocimiento, pasión y compromiso, para construir un entorno de confianza. Y esto puede venir acompañado de una reordenación del mercado de servicios profesionales que permita al sector inmobiliario invertir en la aportación de valor, talento y responsabilidad.



CÉLERE MOIXERÓ

Una promoción de 54 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios en Terrasa (Barcelona), todas con plaza de garaje, trastero y zonas comunes

elEconomista. Fotos: Vía Célere

Azotea equipada con barbacoa y zona de solárium y 'chill out' para disfrutar al aire libre

La promoción de obra nueva Célere Moixeró se compone de un conjunto de 54 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios distribuidas en siete plantas, todas ellas con plaza de garaje y trastero, ubicada en un entorno privilegiado con impresionantes vistas al bosque de Castellarnau en Terrasa.

Las viviendas que desarrolla la promotora Vía Célere, destacan por su excelente diseño y luminosidad a un precio desde 178.200 euros. Todas las estancias son amplias y diáfanas; su distribución está pensada para que se pueda disfrutar del día a día de la manera más cómoda posible, diferenciando zonas de día y zonas de noche. La promoción, además, dispone de una zona exterior con cubierta y una zona de picnic en la azotea equipada con barbacoa, zona de solárium y *chill out*, de forma que sus habitantes pue-

dan reunirse al aire libre con familiares y amigos y disfrutar de unas fabulosas vistas del campo de golf y las montañas. Célere Moixeró se encuentra ubicado en la calle Moixeró de Terrasa cerca de la estación de Renfe Terrasa Este, en la zona de la Gripiá, con todo tipo de servicios y buenas comunicaciones: paradas de autobús urbano líneas 3 y 4 y acceso a la autopista C-58 y N-150.

Célere Moixeró destaca por sus modernas calidades y acabados. Además incorpora la nueva funcionalidad Célere Wish que permitirá a los habitantes de la promoción la reserva de las zonas comunes a través de la voz. También ofrece la posibilidad de personalizar la vivienda con distintas opciones de acabados en solados y alicatados para que el cliente sienta su casa como suya desde el primer día.



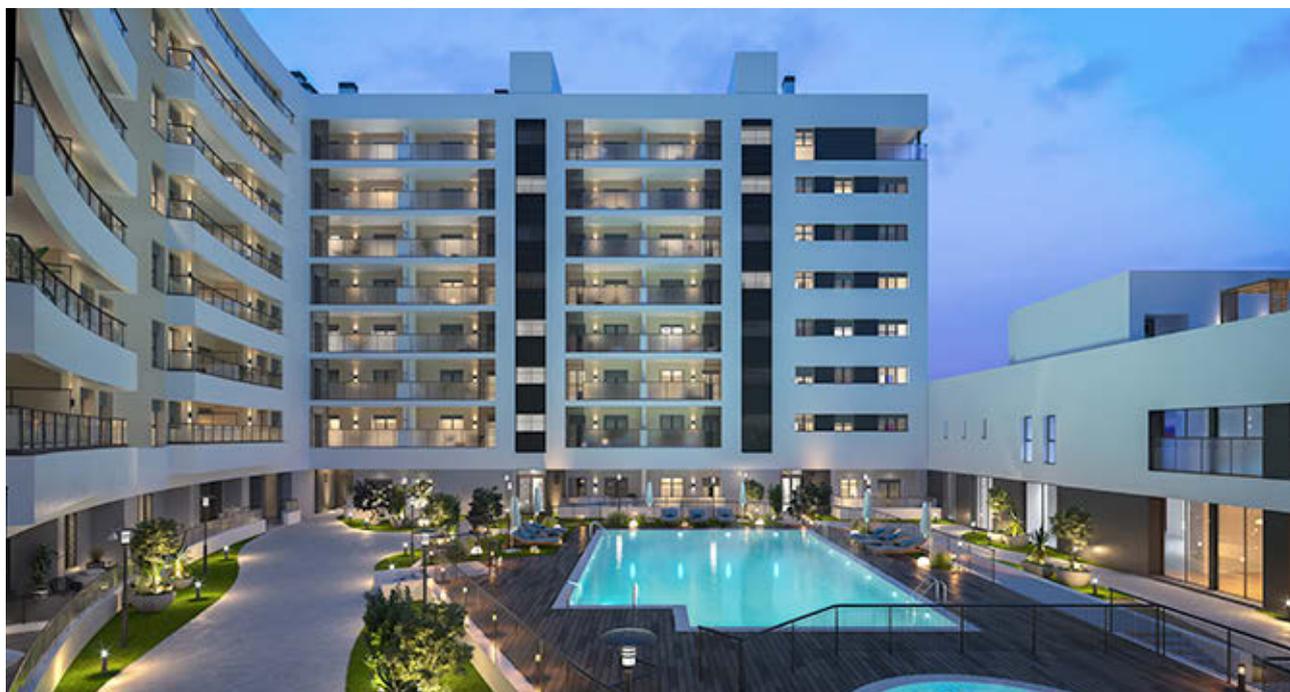
Viviendas con calificación energética B

Este residencial cuenta con Calificación energética B lo que supone un ahorro energético y económico. Vía Célere crea espacios que se adaptan a las necesidades del cliente creando edificios de bajo consumo, altamente aislados y estancos al ambiente exterior.

Utiliza tecnología de última generación, desarrollada para el uso diario con comodidad. Tener una calificación energética B se traduce en un ahorro energético estimado del 83% si tomamos como referencia una vivienda con calificación energética F. Célere Moixeró tiene

calificación energética B, lo que supone una disminución de emisiones de CO2 y una reducción significativa de la demanda energética del edificio (calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria). El ahorro estimado, sumando el gasto energético de gas y electricidad

anual, podría ser de hasta 815 euros. Vía Célere suma más de 800 viviendas en venta en Cataluña con dos nuevas promociones: Célere Moixeró y Célere Domeny (II Fase). Con estos dos residenciales, la promotora alcanza 881 viviendas en comercialización en Cataluña.



ARGOS III

ASG Homes desarrolla un nuevo complejo residencial, tras el éxito de Argos I y Argos II, compuesto por viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, con terraza, garaje y trastero

elEconomista. Fotos: ASG Homes

Calidad y diseño se unen para crear un entorno familiar con carácter propio en Sevilla Este

La promotora ASG Homes apuesta por las grandes capitales españolas. En esta ocasión ha elegido Sevilla para desarrollar su nuevo proyecto residencial, al este de la ciudad. Tras el éxito cosechado en las primeras dos fases, Argos I y Argos II, la promotora lanza al mercado Argos III y se presenta como la urbanización más novedosa de la familia Argos de ASG Homes. Se caracteriza por sus luminosas estancias optimizando al máximo cada espacio para disfrutar del máximo confort y bienestar en el hogar.

El complejo residencial con carácter propio, está compuesto por 194 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, con amplias terrazas, garaje y trastero en una de las zonas con más proyección de la ciudad. Calidad y diseño se unen para crear este entorno familiar con

múltiples zonas comunes. Gracias a la extraordinaria ubicación de esta promoción, los propietarios podrán disfrutar de un distrito en constante crecimiento y con excelentes conexiones, con muchas zonas verdes, restauración, centros de salud y educativos así como una variada oferta comercial y de ocio.

Todo el complejo se caracteriza por un estilo propio y vanguardista, eficiente y sostenible con amplias zonas ajardinadas, piscinas para adultos y para niños, gimnasio totalmente equipado, sala social y parque infantil. ASG Homes en su política de apoyarse en proveedores locales para fomentar el impulso de la economía donde tiene lugar su actividad, vuelve a confiar en la comercializadora Sevilla 2000, con más de 20 años de experiencia, para esta nueva promoción.



ASG Homes se centra en Sevilla Este con pisos en venta y alquiler

El lanzamiento de esta Fase III supone la continuidad y refleja el éxito del Proyecto Argos, donde la fase I ya está 100% vendida y entregada, y la Fase II, compuesta por 290 viviendas está ya vendida al 90% y se entrega próximamente. Argos II está registrado en el certificado de sostenibilidad BREEAM Vivienda, que garantiza su sostenibilidad y respeto al medio ambiente, siguiendo los pasos de la primera fase, que ya ha obtenido el sello, certificado como "muy bueno". Al éxito de los residenciales Argo, también se suma el acuerdo recientemente firmado para un proyecto llave en mano con la Sociedad Anónima Inmobiliaria (SAIV), filial de Lazora, para la entrega de un complejo de 439 viviendas también en Sevilla Este. ASG Homes desarrollará para Lazora un proyecto 'Build to Rent' (BTR), de más de 400 viviendas en alquiler en Sevilla. La promotora entregará el complejo residencial de Sevilla a comienzos de 2024 y SAIV se encargará de alquilar los pisos y de gestionar el bloque. "Nuestro proyecto con SAIV representa un profundo cambio para nosotros, al diversificarnos en el segmento BTR y dar servicio a clientes institucionales terceros además de a fondos gestionados por nuestra sociedad matriz" explica Víctor Pérez Arias, consejero delegado de ASG Homes.

CARMEN PANADERO

Presidenta de Wires



“En España el 58% de los altos cargos y puestos directivos están ocupados por mujeres”

Wires nace con el objetivo de fomentar la presencia de las mujeres en el sector inmobiliario y de la construcción. Cada vez hay más empresas del sector que reservan como mínimo el 30% de los asientos a puestos para mujeres como Realia (60%), Merlin (40%), Renta Corporación (33,3%), Aedas Homes (42%) y Tinsa (58%)

Luzmelia Torres. Fotos: Alberto Martín

En febrero de 2015 nació WIRES (Women In Real Estate), la primera asociación de mujeres directivas del sector inmobiliario. Hoy, tras siete años de recorrido en el mercado, su presidenta, Carmen Panadero, arquitecta, consejera de la empresa logística Primafrió, anteriormente dirigía el área de Desarrollo de Negocio de DCN, nos hace un balance de la Asociación y del papel de la mujer en el sector inmobiliario, en el mes de la mujer.

¿Qué balance hace de estos años en Wires y en estos últimos años como presidenta?

Wires nace con tres objetivos muy claros: aumentar la visibilidad de la mujer en el sector, mejorar su carrera ejecutiva e impulsar su participación en los órganos de decisión de las empresas y organismos del sector inmobiliario. Yo llevo tres años en el cargo de presidenta y el balance no puede ser más positivo. En estos siete años, WIRES se ha con-

solidado como grupo referente sin duda dentro del sector. Como asociación transversal y plural, contamos con expertas de todas las disciplinas: promotoras, patrimonialistas, fondos, gestoras, SOCIMI, despachos de abogados, ingeniería, arquitectura, consultoría inmobiliaria, etc. Hemos conseguido convertirnos en referencia del sector porque podemos aportar una visión completa sobre el negocio inmobiliario.

¿Cómo está organizada la junta directiva y cuantas socias son en la actualidad?

Somos más de 370 socias, consejeras y directivas, trabajando por estos objetivos comunes. La Junta Directiva la formamos diez socias, y son cargos que se votan cada cuatro años y cualquier socia puede proponerse para ellos. Estamos organizadas por vocalías con distintas responsabilidades: presidencia y vicepresidencia para labores institucionales Leticia Ponz y yo; para comunicación Virginia Fernández a la cabe-

¿Han logrado las mujeres la igualdad en el sector inmobiliario?

Si echamos la vista atrás, sin duda nuestro mercado inmobiliario era un mundo protagonizado por hombres, pero hoy en día eso ha cambiado mucho. La mujer ha ido afianzándose y avanzando posiciones en el sector inmobiliario. Está cada vez más visible y eso hace que su presencia cree modelos a seguir para las siguientes generaciones. También creemos que las empresas, organismos y administraciones están cada vez más sensibilizadas y se han dado cuenta que dar espacio en los puestos de mando a equipos mixtos crea grupos más fuertes que revierten en valor a las empresas.

¿Qué porcentaje de mujeres están presentes en el sector inmobiliario ocupando un sillón en el consejo de empresas cotizadas?

La presencia de mujeres en los consejos de las cotizadas sube cada año. Según el INE, en 2021, el porcentaje de mujeres en el con-

“En 2015 nace Wires (Woman in Real Estate), primera asociación de mujeres directoras del sector inmobiliario”

“Después de siete años ya somos más de 370 socias y nos hemos consolidado como un referente en el sector”



za; para las socias Mabel Madrigal; para los eventos Patrizia Laplana; en tesorería Carmen Méndez; en patrocinios Ariadna Belver; en redes Lola Ripollés; y en legal Ana Sacristán. En breve abriremos la vocalía de internacional para reforzar nuestra presencia y posicionamiento fuera de España.

Wires nace con el objetivo de fomentar la presencia de las mujeres en el sector inmobiliario y de la construcción. ¿Han cumplido el objetivo?

Sí, sin duda. Pero queda mucho camino por recorrer “juntos” con nuestros compañeros masculinos. Por eso nuestro lema es “juntos sumamos más”, todos nuestros esfuerzos van enfocados a “añadir valor” al mercado desde la óptica de sumar. La forma de crear equipos más fuertes y diversos es incorporar talento femenino a la alta dirección y fomentar grupos más fuertes.

junto de consejos de administración de las empresas que forman parte del IBEX 35 ha sido del 30,7%, 3 puntos superior al del año anterior. Si nos centramos en el sector inmobiliario, cada vez hay más empresas que cumplen con la recomendación de reservar un mínimo del 30% de los asientos a puestos para mujeres. Para 2020 ya cumplían Realia (60%), Merlin (40%), Renta Corporación (33,3%) y Aedas Homes (42%). Otras como Tinsa, en el total de su corporación un 58% del total de la empresa son mujeres. Poco a poco, nosotras creemos que es un cambio de tendencia positivo e imparable.

¿Y este porcentaje respecto a Europa?

En Europa los datos también van mejorando, estos últimos años se ha marcado un hito en los consejos de administración de las compañías cotizadas europeas, a las que por primera vez han accedido casi tan-

tas mujeres como hombres. Según el estudio *Board Monitor Europe 2021* de Heidrick & Struggles, en España el 58 % de los altos cargos y puestos directivos están ocupados por mujeres.

¿Qué es lo que ha permitido impulsar perfiles femeninos en el sector?

La profesionalización es una de las claves. Cada vez nuestro sector está más profesionalizado y requiere de más especialización, y eso ha beneficiado sin duda a los perfiles más sólidos y con mucho trabajo por detrás. También creo que nos benefician cualidades como la capacidad de adaptación, la capacidad analítica y aversión al riesgo, la inteligencia emocional, el espíritu de equipo o la creatividad que son valiosísimas en un mundo en el que nos encontramos en constante cambio. Ya no se penaliza tanto la presencialidad en las empresas y eso, junto con el teletrabajo, ha significado que la conciliación de vida laboral y personal sea más sencilla.

cieros, claramente en tiempos de crisis los perfiles analíticos son claves.

¿Qué aporta Wires al sector inmobiliario y que acciones están llevando a cabo?

Aportamos seriedad, capacidad de trabajo, equipo y profesionalidad. Entre nuestras acciones, colaboramos activamente con administraciones públicas, instituciones y organismos creando alianzas, participamos en observatorios y pactos público-privados y estamos presentes en mesas de expertos. Realizamos eventos con temáticas de actualidad, hemos creado distintos colectivos: Amigos Wires, Wires Impulsa, Wires mentees... y este año verá la luz Wires Comité Asesor. También queremos potenciar el talento senior con nuestra área Talento Wires, tenemos becas y convenios con distintas escuelas de negocio y universidades. Hemos realizado la Memoria ODS Wires y queremos consolidar nuestra presencia en el sector inmobiliario internacional.

“Wires aporta al sector inmobiliario seriedad, capacidad de trabajo, equipo y profesionalidad”

“Queremos reforzar y consolidar nuestra presencia en el sector inmobiliario internacional”



No hay porqué renunciar a la vida familiar por tener una carrera directiva.

¿Cuál es el perfil de una mujer directiva en el sector inmobiliario?

Nosotras en nuestra asociación tenemos todo tipo de perfiles con modelos de éxito muy distintos. Hay directivas reconocidas por su trayectoria profesional por sus capacidades financieras o analíticas, por su visión de negocio y capacidad de anticiparse a las tendencias, por ser líderes en sostenibilidad, innovación, modelos de negocio, financiación alternativa, etc. Otras por ser grandísimas arquitectas o ingenieras, por saber dar soluciones a las necesidades del capital, por sus dotes de comunicación y capacidad de informar, etc. Por dar un dato de fuera de nuestro sector, nueve de las empresas del IBEX (un 26%) cuentan con mujeres al mando en los departamentos finan-

Como experta del sector tras 20 años trabajando en el inmobiliario ¿qué retos tiene el sector por delante?

Tras la reciente crisis del Covid-19, hemos vuelto a evolucionar como sector y dar un paso más en la profesionalización: han surgido nuevas prioridades como son los aspectos ESG, sociales, medioambientales y de gobernanza, el uso de la tecnología y la digitalización, y la industrialización. Estamos consiguiendo profesionalizar áreas tan importantes como el de la vivienda en renta, que ayuda a solucionar el acceso a la misma a los colectivos más vulnerables. Y la E de ESG (sostenibilidad) creo que es un factor clave donde el sector inmobiliario es consciente de que podemos generar un impacto positivo y a largo plazo en nuestro entorno. Y, además, el capital o los ocupantes de nuestros edificios cada vez están más sensibilizados con el tema.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es



Jeroen Merchiers
Fundador de Zazume

El 'proptech', próxima palanca de cambio del alquiler residencial

A lo largo de los últimos años, el sector *proptech* se ha ido consolidando gracias a su dinamismo e innovación. Hoy en día los servicios inmobiliarios y las Apis necesitan de una transformación bastante profunda en su modelo de negocio para adaptarse a la disrupción tecnológica que provocan tecnologías como el 5G, el Internet de las cosas (IoT) o la Inteligencia Artificial (IA). Este concepto está cambiando el sector.

Gracias a plataformas como Airbnb se ha eliminado toda la fricción del sector del alquiler vacacional. Ahora estamos acostumbrados a reservar una vivienda al otro lado del mundo en tres clics. Nos sentimos cómodos de transferir miles de euros a una cuenta extranjera y de alojarnos en la vivienda de una persona que ni siquiera habla nuestro idioma. Y es que en menos de una década se ha digitalizado todo el proceso.

Mientras tanto, en el alquiler tradicional -el segundo mercado de inversión inmobiliaria con mayor volumen en Europa- todavía es muy doloroso alquilar una vivienda. Hay mucha fricción; resulta muy caro, largo y no cubre las necesidades del inquilino. Entre fianzas, depósitos, gastos y alquileres, en España el inquilino paga un promedio de 7.000 euros para entrar en su hogar.

Además, los llamados *Millennials*, la nueva generación de inquilinos que forman el motor detrás del alquiler busca un estilo de vida sin complicaciones en lugar de un mero espacio. Más del 80% de los españoles -según Elogia Research- contrataría un servicio único que integrara servicios a través de una aplicación exclusiva para disponer de servicios en el hogar que aumenten su calidad de vida con una experiencia *ad hoc*.

Similar a lo que ahora mismo ya están ofreciendo los *colivings*, donde sus residentes pagan un precio único que incluye una habitación, suministros, muebles, limpieza y otros servicios. Esto presenta claramente una nueva oportunidad para propietarios y gestores.



En general, el sector inmobiliario se ha diversificado para incluir toda una gama de servicios tecnológicos y digitales que cumplen con las necesidades de la demanda actual en clara tendencia creciente. Hay mucha tecnología disponible para optimizar este proceso. Empresas como Qlip que gestionan suministros, Rentchester que permite alquilar muebles, Signaturit para la firma digital, WeeCover y Tuio que ofrecen seguros y Avalisto que hace *scoring* de inquilinos. Integrando a todos con una solución omnicanal está Zazume, dirigida tanto al inquilino como al pequeño propietario y a profesionales *Build-to-Rent*, *Coliving*, *Family Offices* y *Socimi*.

En España, el 35% de los propietarios ya ofrecen productos o servicios digitales en esta línea a sus clientes con la excepción de soluciones omnicanal, que supone el siguiente paso. De hecho, el 87% de los usuarios de los activos que ofrecen *apps* integradas, las utilizan activamente para disfrutar de todas sus ventajas según Aguirre Newman. El problema es que la tecnología está muy fragmentada y solo los grandes operadores han podido invertir en conectarlo todo.

Entretanto, el alquiler supone un lastre para las agencias tradicionales, las cuales viven de la compraventa donde se llevan entre un 2% y un 5% del precio de venta, es decir, de cinco a diez veces más que un alquiler. Por tanto, el agente siempre priorizará las viviendas en venta potenciando inevitablemente el retraso del proceso del alquiler.



■
Entre fianzas, depósitos
gastos y alquileres, en
España el inquilino para
de media 7.000 euros
para entrar en su hogar
■

Sin embargo, mientras que el alquiler residencial es residual para la mayoría de las agencias inmobiliarias, para algunas *proptech* es su único foco. Por ello, las soluciones omnicanal, están consiguiendo digitalizar el ciclo de vida del alquiler residencial al aglutinar y conectar las mejores tecnologías *proptech* para optimizar el flujo de activos, ofrecer valor añadido y mejorar la gestión diaria de los inmuebles. Aquellas soluciones integradas que permiten al usuario interactuar digitalmente con los espacios físicos se han convertido en una herramienta clave para atraer y acercar a nuevos usuarios a los activos en los principales países de nuestro entorno. Actualmente la puesta en marcha de soluciones omnicanal está en una fase de enorme crecimiento en países de Latinoamérica, Reino Unido y Alemania.

La aplicación conjunta de estas tecnologías al servicio del sector inmobiliario permite que la experiencia de usuario sea fluida y creando una interacción mucho más atractiva. Además de aumentar la rentabilidad y agilidad de la operativa del sector, generando, a su vez, gran cantidad de nuevos datos interesantes desde la perspectiva de negocio.

Además, la pandemia ha acelerado otras tendencias como la realidad virtual y aumentada, que ha cobrado mucho protagonismo en el confinamiento permitiendo las visitas a activos en remoto, y el *blockchain* o BIM (*building information modelling*, por sus siglas en inglés), tecnologías más sofisticadas y recientes.

En definitiva, el sector inmobiliario residencial se encuentra en plena transición tecnológica. Esto ha propiciado la aparición de soluciones capaces de atraer y aportar tecnología e innovación al sector a través del *proptech* que está ofreciendo la oportunidad de innovar y digitalizarse en busca de la eficiencia y aquellos que no cojan el tren a tiempo podrían pagarlo muy caro.

Pese a que en los últimos años se ha visto multiplicado el número de *proptech*, todavía hay mucho camino por recorrer en el campo de la digitalización. Que, sin duda, será la próxima palanca de cambio, especialmente en el alquiler residencial. Hay que tener en mente que el inmobiliario es uno de los sectores más importantes para la economía, que todavía no ha tenido una adopción digital como la que han tenido otros grandes sectores como el turismo.

Los supermercados siguen siendo atractivos para el inversor en 2022

Durante el año pasado fue el producto que más tiró de la inversión inmobiliaria en 'retail' captando 500 millones, la mitad de los 1.000 millones contabilizados en este segmento, según JLL. Todo apunta que este año seguirá así porque el 70% de los consumidores españoles prefieren la compra física.

Luzmelía Torres



Los supermercados han demostrado su fortaleza durante la pandemia. eE

Las cadenas de supermercados tiraron del carro de la inversión inmobiliaria en *retail* durante el año pasado en España, acaparando la mitad de los cerca de 1.000 millones de euros contabilizados en 2021. En concreto, los supermercados invirtieron 500 millones de euros en bienes inmuebles en 2021, según la consultora JLL. ¿Seguirán en 2022 manteniendo ese atractivo para el inversor?

“Todo apunta que será así porque los supermercados junto con la logística son uno de los grandes reclamos de los inversores. Las cifras de 2021 así lo corroboran, mientras que el *retail* cayó un 56%, los supermercados incrementaron su cuota un 30%. Nos encontramos en un proceso de expansión de las cadenas de supermercados y además, según un estudio publicado por la firma especializada en tecnología aplicada al marketing, Valassis, el 70% de los consumidores españoles sigue prefiriendo los supermercados físicos para realizar sus compras de alimentos y productos para el hogar, por delante de *marketplaces* o los canales *online*, luego existe una clara demanda de estos centros”, explica José María Gómez Acebo, director de clientes institucionales de Urbanitae.

El segmento de la gran distribución lideró el interés inversor en 2021 captando 500 millones en este tipo de inversión en inmuebles en un entorno marcado por los planes de expansión de las principales cadenas de supermercados que operan en nuestro país. Estos operadores acapararon la mitad de la inversión en claro contraste con los datos registrados en los ejercicios previos a la pandemia, con una cuota que oscilaba entre el 5 y el 10% entre los años 2017 y 2019. E incluso, este 50% está muy por encima del 30% del récord alcanzado en 2020 en plena crisis del coronavirus, según datos de JLL.

Este empuje de los supermercados se refleja también en el repunte del cuarto trimestre del año, con operaciones destacadas como la compra por parte de Realty Income Corporation de unos 30 establecimientos de Caprabo en Cataluña por 110 millones de euros; la adquisición de tres hipermercados Carrefour por 64 millones por parte de la misma firma estadounidense; así como la compra por parte de



Un mercado liderado por Mercadona, Dia, Carrefour, Eroski, Lidl, El Corte Inglés o Alcampo. Europa Press

Square Asset Management de diez supermercados (ocho de Carrefour y dos de Cash Lepe) por 21 millones de euros.

“El sector de los supermercados ha demostrado su fortaleza y resiliencia en una situación extrema como la pandemia; los inversores ven este mercado como muy seguro, y de reducida complejidad en la gestión inmobiliaria. Como compradores podemos encontrar desde inversores privados, que adquieren un solo activo, hasta fondos de inversión globales, especializados en grandes operaciones de *Sale & Leaseback*”, explica Augusto Lobo, director de Retail de JLL España.

Fuera de España

En otros países de Europa como Francia, Alemania y el Reino Unido, los operadores nacionales son las cadenas de supermercados líderes con una amplia red de tiendas en sus países. Las autoridades locales de la competencia supervisan de cerca las iniciativas de fusiones y adquisiciones para garantizar una competencia de mercado sana. Ninguno de los principales supermercados, como Carrefour y E.Leclerc en Francia, Tesco y Sainsbury's en el Reino Unido o Edeka Group y Rewe Group en Alemania tienen una cuota de mercado superior al 28%.

Por su parte, según datos de Alimarket, en España el 65% de las ventas están controladas por diez grupos, entre los cuales no solo se encuentran las grandes cadenas de distribución como Mercadona, Dia,

Carrefour, Eroski, Lidl, El Corte Inglés o Alcampo, sino también algunos grupos regionales como Consum o Covirán.

Debido a la intensa competencia y la variabilidad emergente de los canales de venta, en el sector de alimentación los márgenes son estrechos, lo que alienta a los operadores a emplear diversas estrategias para mejorar la rentabilidad, incluida la optimización del espacio físico, la densificación con

65%

El 65% de las ventas en supermercados en España están controladas por 10 grupos

usos acumulativos no alimentarios, el crecimiento de sus carteras de tiendas y la actividad de fusiones y adquisiciones.

Hay que destacar que incluso han surgido nuevos operadores en el mercado, como es el caso del grupo ruso Torgservis, que a través de su filial española Marketlights ya ha abierto sus tres primeras tiendas en España, enfocando su modelo comercial hacia el segmento de descuento duro.

Entre las principales operaciones del año 2021 ha destacado la compra por parte del fondo británico



El sector de alimentación se posiciona como uno de los más atractivos para los inversores. eE

Blackbrook de un portfolio de 22 supermercados Eroski a Lar España por 59 millones de euros; la compra por parte del fondo de inversión israelí MDSR de un portfolio de 27 supermercados Mercadona, por un volumen cercano a los 100 millones y la adquisición de Realty Income Corporation de siete hipermercados Carrefour por 93 millones de euros.

Por tipología de superficie comercial, la mayor inversión en *retail* de 2021 correspondió a High Street, con un total de 270 millones de euros en operaciones entre las que destaca la compra del número 11

La expresión 'ver para creer' recupera todo su apogeo en el mundo digital

de la madrileña Puerta del Sol por parte de Bankinter por un valor de 80 millones.

Si analizamos los datos del segmento de los Parques Comerciales, JLL recoge una inversión conjunta de 160 millones con la compra del Ikea en Palma de Mallorca por parte de AB Sagax por un valor de 50 millones de euros o la adquisición del parque comercial Bahía Azul en Málaga por Corum Asset Management tras desembolsar 23 millones de euros. En el caso de los centros comerciales, las transacciones inmobiliarias alcanzaron el año pasado

un valor de 70 millones de euros con operaciones destacadas en la recta final de año como las protagonizadas por Ociopía (Orihuela, Alicante), Sexta Avenida (Madrid) y Abella (Lugo).

Puesto que el sector de alimentación se posiciona como uno de los más atractivos para los inversores en los últimos tiempos, la apuesta de los grupos internacionales y grupos regionales por importantes planes de expansión supone una oportunidad para el mercado de inversión.

JLL augura que las compras *online* continúen con tasas más altas que antes de la pandemia, pero prevé que la demanda reprimida, la creciente afluencia en las tiendas físicas y la actividad de expansión o reubicación selectiva de *retailers* impulsen un aumento gradual de la actividad de arrendamiento para 2022.

"Puede que el comercio electrónico esté en plena ebullición, pero cuanto más deprisa crezca, mayor será su necesidad de contar con escaparates físicos relevantes. La expresión "ver para creer" ha recuperado todo su apogeo en el mundo digital. Claro que ese necesario gancho experiencial lo podrán ofrecer solamente los mejores activos, los que sean modernos, con una amplia oferta de servicios, estén bien gestionados y con un *mix* comercial cualificado" asegura Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España.

El comercio físico y el 'online' destinados a una alianza infinita

Hace tiempo que el aparente cara o cruz entre el comercio digital y el físico ha sido superado por la omnicanalidad como única moneda de curso legal, afirma Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España. El 'off' y el 'on' carecen de sentido por separado, como ya han asumido e interiorizado la inmensa mayoría de grandes marcas y de propietarios de parques y centros comerciales. "Si queremos atraer y fidelizar a clientes finales, nos necesitamos mutuamente. Formamos una alianza infinita, establecida sobre un aporte tecnológico compartido, donde la tienda física representa una experiencia diferencial y única para cada uno de los clientes finales. Una tienda emblemática es la mejor manera de que una marca mantenga un contacto real con sus clientes. La atracción de compra solo se fideliza a través de un espacio tangible y real. Aporta contactos experienciales y personales, claves para fidelizar esa marca en vez de que el fabricante quede expuesto a la siempre impredecible y arriesgada ruleta de arrastrar ofertas por una pantalla táctil. El "go to market" sigue siendo un aspecto aspiracional clave, que debería estar en el núcleo de la estrategia de marketing de la gran superficie comercial", apunta Hernán San Pedro.

La inversión en 'retail' cae en 2021 más de la mitad, un 56%

Según JLL, se alcanzó la cifra de los 1.000 millones frente a los 2.275 millones del año 2020, pero se prevé que la demanda reprimida tras el Covid aumente la actividad en 2022.

El Economista

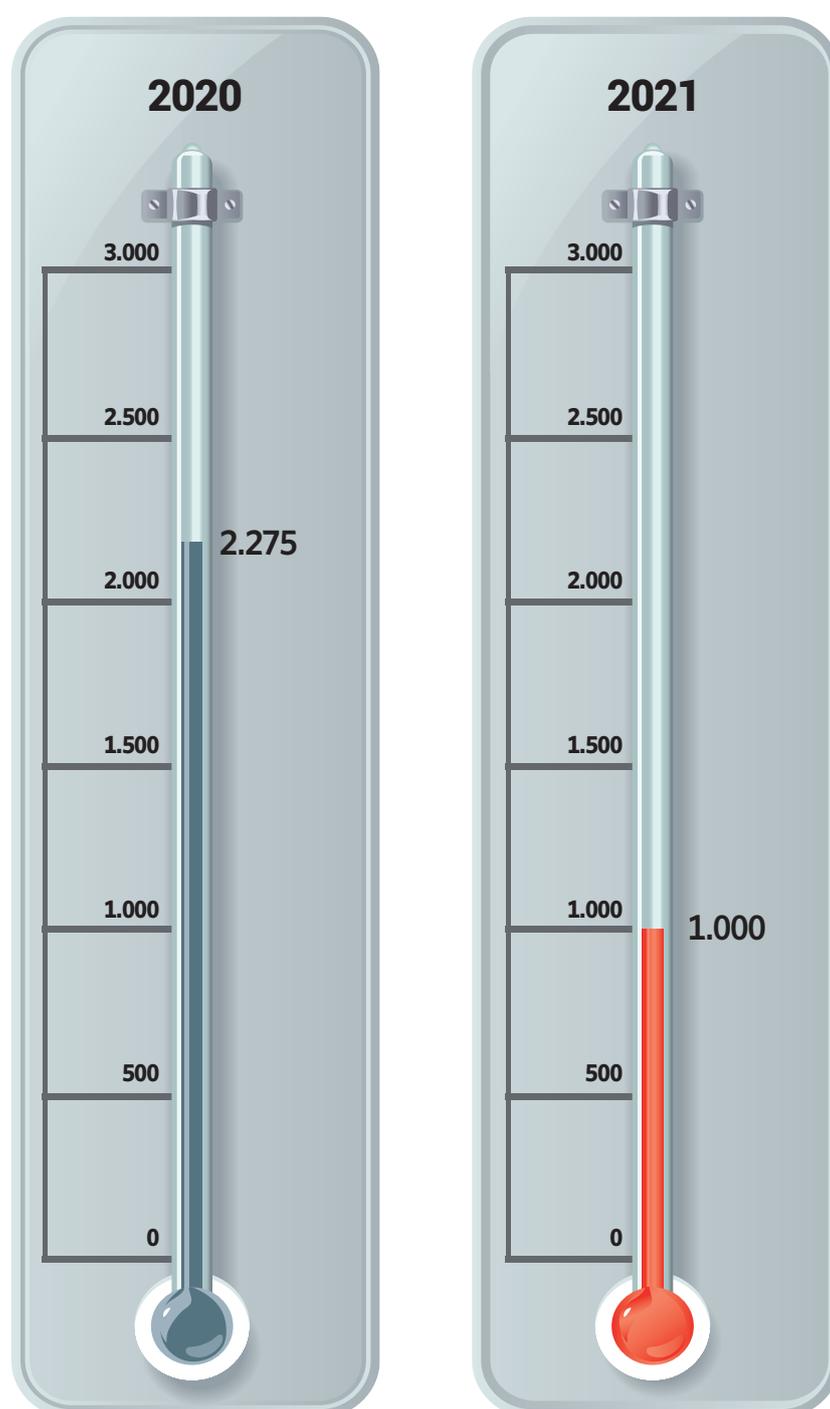
La inversión en *retail* en 2021 rondó los 1.000 millones de euros lo que supone un descenso del 56% en comparación con el año 2020, que se alcanzó la cifra de 2.275 millones, según JLL. Es importante destacar que aunque en el segundo trimestre de 2020 la pandemia de Covid-19 paralizó el mercado de inversión y provocó que no se materializaran operaciones relevantes, a principios del año 2020 se firmaron dos grandes operaciones de centros comerciales (Intu Asturias e Intu Puerto Venecia) que, en conjunto, sumaron alrededor de 800 millones de euros, influyendo así en el marcado descenso de la inversión en este periodo.

El volumen de inversión en supermercados durante 2021 ronda los 500 millones. Este volumen representa alrededor del 50% de la inversión total en *retail*, superando ampliamente la cifra registrada entre los años 2017 y 2019, cuando representaba en torno a un 5-10% de la inversión *retail*, incluso supera el dato récord de 2020, cuando representó alrededor del 30%. El volumen de inversión en centros comerciales en 2021 ha rondado los 70 millones. En *High Street* el volumen de inversión ha sido de unos 270 millones y en parques comerciales se han transaccionado unos 160 millones. Según JLL, es probable que las compras *online* continúen con tasas más altas que antes de la pandemia, pero se prevé que la demanda reprimida, la creciente afluencia en las tiendas físicas y la actividad de expansión o reubicación selectiva de *retailers* impulsen un aumento gradual de la actividad de arrendamiento para 2022.

Las rentabilidades *prime* de los activos *retail* se han mantenido estables a lo largo del año 2021, ya que continúa la incertidumbre sobre la coyuntura del mercado y la sostenibilidad de las rentas, fundamentalmente en centros comerciales y *High Street* (principalmente en el sector de la moda). JLL espera que las rentabilidades *prime* en *High Street*, estables desde el cuarto trimestre de 2020, empiecen a comprimirse en el año 2022.

La inversión en retail

Millones de euros



Fuente: JLL.

elEconomista



Metrovacesa se alía con Datacasas Proptech para comercializar viviendas en el metaverso. Metrovacesa

Lo novedoso del metaverso es que se empieza a aplicar a las empresas

Metrovacesa se convierte en la primera promotora española que accede a este espacio virtual y que vende sus propiedades reales. La actividad inmobiliaria es cada vez mayor. En 2021 se invirtió más de 500 millones de dólares en suelos y edificios virtuales y este año se superará los 1.000 millones.

Luzmelía Torres.

El metaverso, que se define como el espacio de convergencia de la realidad física y virtual en un espacio de interacción, se encuentra en plena expansión actualmente y reúne a un número cada vez mayor de compañías de diferentes sectores de actividad que, no solo están presentes en el metaverso como espacio virtual, sino que también comercializan sus productos o servicios.

“El metaverso no es del todo nuevo, ahora se habla mucho de ello, pero no es nada nuevo, no deja de ser un mundo virtual al que se accede de forma digital. Desde los años 80, han existido los mundos virtuales de los videojuegos y entre los *gamers* es algo habitual. Sin embargo, desde que el pasado 28 de octubre Mark Zuckerberg, CEO de Facebook, anunció su nueva empresa Meta Platform, que no solo engloba a las redes sociales más masivas - Ins-

Inmobiliaria

elEconomista.es

tagram, Facebook y Whatsapp- si no que también se enfocaba en el desarrollo del metaverso. No hemos dejado de oír y de hablar del metaverso y la novedoso es que ahora el metaverso se está empezando a aplicar en temas empresariales", explica Diego Bestard, CEO de Urbanitae.

El sector inmobiliario tampoco se ha querido perder este mundo virtual y también está en el metaverso, en especial el residencial. La actividad inmobiliaria en el metaverso es cada vez mayor y prueba de ello es que se han formalizado inversiones en suelos y edificios virtuales por un valor superior a los 500 millones de dólares en 2021, alcanzando los 85 millones de dólares en enero de 2022 y con previsiones de llegar a los 1.000 millones de dólares en todo el ejercicio 2022.

En el sector inmobiliario, Metrovacesa ha sido la primera promotora española en acceder a este espacio virtual para vender sus propiedades reales. La inmobiliaria en alianza con Datacasas Proptech, *startup* española especializada en la venta *online* de propiedades, comercializarán las viviendas del proyecto Málaga Towers (ubicado en Málaga).

"Somos la primera *proptech* que comercializa propiedades del mundo físico desde el metaverso. En el año 2021 hemos vendido propiedades de obra nueva por un volumen de más de 12 millones de euros, muchas de ellas a través del móvil del cliente. El *blockchain* lo cambiará todo en el mundo inmobiliario", asegura Santiago Cabezas-Castellanos, CEO de Datacasas Proptech.

Si queremos ver la promoción Málaga Towers de Metrovacesa en el metaverso lo podemos hacer de una manera muy sencilla, cualquier persona puede entrar. El usuario solo se tiene que registrar en una de las plataformas, en este caso *Decentraland*, crear su avatar y puede caminar por el metaverso e interactuar con las empresas que ya están allí instaladas. Sería como pasear por un centro comercial diseñado en 3D.

En concreto, Metrovacesa y Datacasas Proptech han diseñado y creado un edificio virtual que puede recorrerse de manera sencilla e interactiva y en el que se puede visualizar información del proyecto Málaga Towers, su maqueta en 3D, vídeos del proyecto y planos. Asimismo, el usuario puede ser atendido por un comercial virtual y conocer los pasos siguientes para reservar una de las viviendas, si el cliente lo requiere, en un proceso 100% digital.

Metrovacesa comenzó hace cuatro años a desarrollar proyectos en *blockchain*, en concreto: *tokenización* de activos, trazabilidad de los hitos del proceso de promoción, integración de la tecnología con BIM, certificación de su compromiso sostenible Domum y *tokenización* de un préstamo participativo.

Todo esto ha hecho que la compañía asiente sus bases para entender la tecnología en la que se basa el metaver-





Metrovacesa se inicia en este mundo virtual con su promoción Málaga Towers en la comunidad del metaverso 'Decentraland'. MVC

so y capitalizarla. Los mundos virtuales se construyen sobre cadenas encriptadas, que utilizan monedas virtuales para sus operaciones. Así, cualquier operación en metaverso se desarrolla con monedas virtuales, mediante *smart contracts* o con NFT (*token no fungibles*), es decir, activos digitales únicos.

Carmen Chicharro, directora comercial, de Marketing e Innovación de Metrovacesa, asegura que "desde el ámbito de la innovación, nuestro objetivo con esta prueba de concepto es crear en el metaverso un laboratorio en el que testar: un nuevo canal de relación con un perfil de cliente 100% digital y su deseabilidad hacia la adquisición de una vivienda física o virtual, formas de pago e inversión a través de NFT, en definitiva, analizar si en el metaverso existe un nuevo modelo de negocio. La alianza con Datacasas refuerza nuestra estrategia de innovación abierta y nuestro compromiso y apuesta por las proptech españolas".

Espacio virtual para transacciones

El metaverso no se trata solo de un espacio lúdico donde encontrarte con amigos y jugar *online*; se pueden hacer transacciones financieras y los inversores están destinando parte de su patrimonio a adquirir espacio virtual.

¿Qué beneficio te da comprar un suelo virtual? Se trata de adquirir una propiedad virtual a buen pre-

cio, porque se supone que su precio subirá ante la mayor demanda. Como en la vida real, las parcelas en zonas centrales de las ciudades virtuales, son las de mayor valor, debido a la cantidad de tráfico que reciben de los nuevos usuarios.

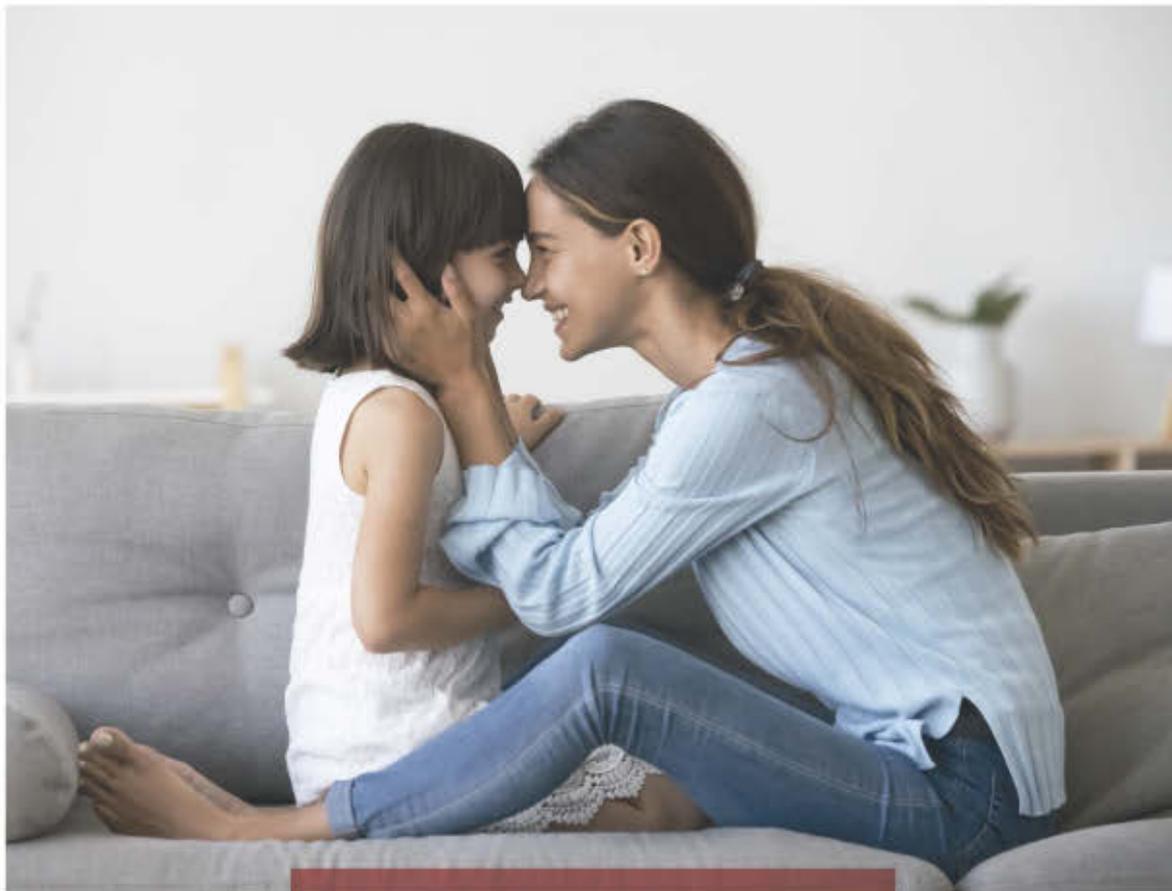
Todo esto ya es un hecho. Logan Welbaum, el fundador de Plai, según publicó *Business Insider*, entró en el metaverso a principios de 2021 y compró

2.000

Logan Welbaum compró en 2021 un terreno digital por 2.000 dólares y hoy vale 40.000 dólares

un terreno digital en *Decentraland*, un metaverso fundado por dos argentinos que tiene un valor de mercado de casi 6.000 millones de dólares. Inicialmente, pagó algo menos de 2.000 dólares en Mana, el *token* de *Decentraland* y hoy podría valer 40.000 dólares, un 1.900% más de lo que pagó en su día, basándose en precios de los terrenos próximos.

Al principio todo esto puede parecer un juego pero esto es sólo el principio de lo que viviremos dentro de unos años, un mundo en paralelo al mundo real, con sus ventajas y desventajas como todo en la vida.



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com



La llegada de los Fondos Next Generation EU será uno de los principales impulsos para la rehabilitación de los hogares. Alberto Martín

Más hipotecas a tipo fijo, empleo y rehabilitación energética en 2022

Estas son las tendencias que Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) prevé que marcarán el ritmo del sector inmobiliario este año. Recomienda contratar hipotecas a tipo fijo ya que estamos en los niveles más bajos de la historia de tipos de interés y probablemente, empezarán a subir a lo largo del año.

elEconomista.

Si analizamos las tendencias que marcarán el ritmo del sector inmobiliario en 2022, se podrían resumir en más empleo, rehabilitación energética e hipotecas a tipo fijo según UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios). El sector inmobiliario ha vivido unos meses de corrección y recuperación postpandemia, cerrando el año con un crecimiento cercano al 14%, con respecto al 2019, el año anterior a la crisis sanitaria. En cuanto al entor-

no económico externo, la inflación y la creación de empleo afecta al sector inmobiliario. Los principales indicadores económicos en España se han recuperado en buena parte del 2021 desde los peores meses de la pandemia. Así, las perspectivas para 2022 son buenas, especialmente para el empleo pues, según apuntan los últimos datos del Eurostat, la Comisión Europea y el Banco Central Europeo, la tasa de desempleo se reducirá en España

del 15,2% a un 14,3% durante el 2022. Una bajada del paro que, según los expertos de UCI, influirá positivamente en el sector inmobiliario, ya que la estabilidad laboral es un requisito indispensable para la financiación y compra de viviendas.

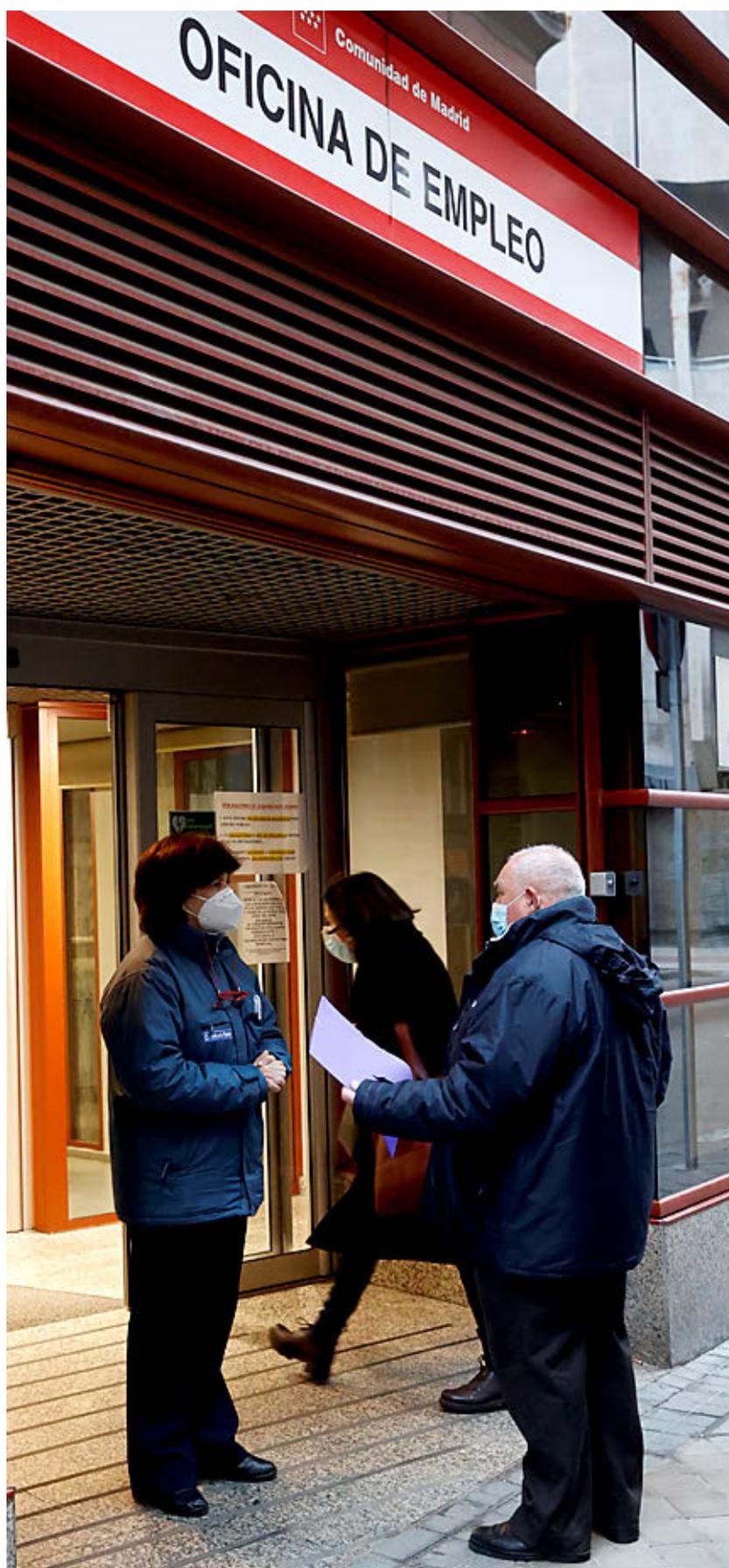
Otro factor clave en el entorno económico externo que afecta al inmobiliario es la inflación. Aunque se espera que el índice de precios se mantenga en un 2,1 durante 2022, según los expertos de UCI, una inflación en niveles altos mantenida durante mucho tiempo podría afectar a los tipos de interés, haciendo que el BCE combata la inflación con subidas de tipos. "Es algo que tendremos que ver durante este año, aunque ya se empiezan a ver señales de subida en los mercados, tanto del Euribor como de los tipos a largo plazo, que condicionarán el precio de las hipotecas", asegura José Manuel Fernández, subdirector general de UCI.

Por tanto se avecina un 2022 con más empleo y donde la palabra rehabilitación ha pasado a estar en primer plano cuando años atrás era la gran olvidada del sector inmobiliario y es que los fondos europeos Next Generation están dando un empuje a la rehabilitación y a las reformas energética en el parque residencial en España.

La mitad de los edificios para vivienda en España tienen más de 50 años de antigüedad

La rehabilitación es una de las grandes asignaturas pendientes del sector inmobiliario para este y venideros años. El reto es de gran calado, pues la mitad de los edificios destinados a vivienda en España tienen más de 50 años de antigüedad y menos del 5% tienen una calificación energética eficiente (A, B o C). A ello se le suma que, según datos del Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana, en España se realizan en torno a 30.000 rehabilitaciones en viviendas al año. Es decir, al ritmo actual de reformas, se necesitarían 308 años para rehabilitar todo el parque inmobiliario español para llegar al objetivo de descarbonización de 2050, según estimaciones de UCI.

Este año será, por tanto, clave para el empuje de la rehabilitación energética en España. Las expectativas de UCI son positivas en este sentido y estima que este sector de actividad mueva en torno a 30.000 millones de euros en 2022 y genere hasta 400.000 empleos en los próximos años. La llegada de los Fondos Next Generation EU será uno de los principales impulsos para la rehabilitación de los hogares, con subvenciones medias de 10.000 euros para acometer estas obras, a los que los propietarios tendrán que sumar capital privado o soluciones de



La tasa de desempleo se reducirá en España del 15,2% al 14,3% en 2022. EFE



Más firmas de hipotecas. Los niveles de compraventa de viviendas llegan a superar los niveles previos al 2020. iStock

financiación específicas para este fin.

En un momento de *boom* en compra venta de viviendas, la hipotecas también tienen mucho que decir y vemos como las hipotecas de tipo fijo son las más demandadas, luego se nota una prudencia en el mercado hipotecario y protagonismo del tipo fijo. El sector inmobiliario ha entrado en un periodo de estabilidad y buen ritmo de crecimiento que se traduce también en la firma de hipotecas. Según cifras del INE, el número de hipotecas constituidas sobre vivienda ha crecido un 15% entre 2021 y 2019, mientras que el importe medio de los préstamos ha aumentado en un 6% en ese mismo periodo de tiempo. Además, el porcentaje de compraventas financiadas se mantiene en tan solo el 45%, un dato muy estable en los últimos años, que pone de manifiesto el importante número de operaciones que se realizan con ahorros de las familias o de inversores.

“Aunque el crecimiento, tanto en número de compraventas como en hipotecas, es importante podemos descartar una burbuja inmobiliaria para los próximos años porque la concesión de préstamos muestra altos niveles de prudencia por parte de las Entidades Financieras, manteniendo unos altos niveles de exigencia, tanto en la aportación de ahorros, como los porcentajes financiados con relación al valor de la vivienda y a los niveles de ingresos destinados al pago de las hipotecas por parte de los clientes”, afirma el subdirector general de UCI. Y añade “la estabilidad que ofrecen a las familias las hipotecas

a tipo fijo, que han ganado un gran protagonismo en los últimos años, unido a la progresiva reducción de la tasa de morosidad -que se encuentra actualmente en el 3% y no ha parado de bajar en los últimos años-, proporcionarán un escenario favorable para las Entidades Financieras”.

Además, uno de los factores diferenciales del mercado hipotecario seguirá siendo la tendencia al tipo fijo, que ha sido la habitual en 2021. “Estamos

15%

El número de hipotecas constituidas sobre vivienda ha crecido un 15% entre 2019 -2021

en los niveles más bajos de la historia, por lo que es recomendable que los compradores aprovechen la situación actual de bajos tipos de interés en las hipotecas fijas que, probablemente, empezarán a subir a lo largo del año”, según destaca Fernández. Al igual que está sucediendo con las firmas de hipotecas, los niveles de compraventa de viviendas se han recuperado llegando a superar los niveles previos al 2020. Según los expertos, los españoles seguirán apostando por la vivienda de segunda mano durante los próximos años ante la escasez de vivienda nueva, que en los últimos años no ha llegado a superar las 100.000 unidades.

En activos

Sareb elige a Hipoges y a Anticipa-Aliseda para gestionar 25.300 millones



Hipoges y Anticipa-Aliseda son los *servicers* preseleccionados por el Consejo de Administración de Sareb para gestionar y comercializar activos de destinados a la venta por un valor aproximado de 25.300 millones. Se trata de la mayor cartera que hay en el mercado. Del volumen total pendiente de adjudicación final, alrededor de 13.300 millones se corresponden con préstamos al promotor impagados, en tanto que el resto, casi 12.000 millones, son inmue-

bles residenciales, suelos y activos terciarios a comercializar en el mercado minorista (particulares y empresas). La elección de estos *servicers* permitirá a la compañía hacer más eficaz y eficiente su operativa de venta. En ese sentido, Sareb pretende que estos contratos mejoren el desempeño a través de una definición más detallada de los recursos que los operadores dedicarán a su porfolio. Se prevé que este nuevo modelo genere ahorros significativos.

15.000 unidades al año

Alibérico compra el 50% de TPC para crear un gigante en industrialización



El grupo industrial y tecnológico Alibérico se lanza a la construcción industrializada con la compra del 50% de The Prototipo Company (TPC), filial de Urbania. La compañía presidida por Clemente González Soler ha acordado entrar en el accionariado de TPC, con capacidad de fabricar alrededor de 4.000 baños y cocinas industrializadas al año. El objetivo de Alibérico con esta operación es impulsar de forma notable la actividad de TPC hasta alcanzar una

producción de unos 15.000 baños y cocinas industrializadas al año con el fin último de "crear el nuevo líder nacional en construcción industrializada", explica González Soler, que destaca que el importante recorrido y experiencia de Alibérico en la producción industrializada será un impulso para TPC. Desde TPC aseguran que la entrada de este nuevo socio industrial aportará importantes sinergias, por la complementariedad de ambas firmas.

El 60% en Madrid y Barcelona

Merlin sacará a la venta las 662 sucursales del BBVA a lo largo del año



Merlin Properties espera iniciar el proceso de venta de la cartera de oficinas del BBVA a lo largo del año. El portfolio está compuesto por 662 sucursales con un valor en libros de aproximadamente 1.750 millones de euros. "Todos nuestros esfuerzos están puestos en monetizar el valor que tenemos ahí. Esperamos entrar en situación de libre mercado a lo largo del año", dice Ismael Clemente, CEO de la sociimi. Previamente, existe un periodo de comuni-

cación al BBVA (que se puede ejecutar en febrero, mayo, septiembre o noviembre) en el que la entidad puede ejercer su derecho de adquisición preferente. El 86% de las oficinas están ubicadas en Madrid, Barcelona y capitales de provincia. Además, entre las dos grandes ciudades suman más del 60% de los inmuebles. Parte del dinero de la venta se destinará a abonar un dividendo extraordinario de cerca de 250 millones de euros.

Superficie de 7.215 m2

Blue Coast Capital vende un edificio de oficinas a Deka Immobilien



Blue Coast Capital ha vendido Áncora 40, un edificio de oficinas en las inmediaciones de Méndez Álvaro, a un fondo inmobiliario gestionado por Deka Immobilien. El inmueble está alquilado desde febrero de 2021 a Just Eat, que tiene su sede en dicho edificio, en una operación asesorada por JLL. En esta operación de venta Blue Coast Capital y BWRE han sido asesorados por JLL y Uría Menéndez. Cushman & Wakefield, Cuatrecasas y Drees & Sommer

asesoraron al comprador. Blue Coast Capital desarrolló en Áncora 40 un proyecto inspirado en la arquitectura vanguardista londinense, reinventando el espacio de trabajo. Promovido por BWRE, el edificio de nueva construcción, con una superficie de 7.215 m2, tiene una certificación de sostenibilidad *Leed Gold*, capacidad para más de 600 personas y combina espacio de trabajo con tecnología, eficiencia, seguridad y respeto al medio ambiente.



GestilART Gallery es el nuevo espacio para jóvenes artistas

La promotora cederá como taller de creación y exposición de arte un espacio ubicado en la promoción Isla Pedrosa, en Valdebebas. Yolanda Casado Sena será la primera artista.

El Economista. Fotos: Gestilar

Gestilar quiere con esta acción de responsabilidad social corporativa (RSC) apoyar el arte y la cultura.

Arte e inmobiliario se unen de la mano de Gestilar, promotora inmobiliaria con una dilatada trayectoria en el sector con más de 5.600 viviendas entregadas. En esta ocasión la promotora lanza GestilART Gallery, un espacio que cederá como taller de creación y exposición de arte para apoyar altruistamente el arte y la cultura mediante colaboraciones con artistas para los que ejercerá de mecenas.

Con esta acción de Responsabilidad Social Corporativa, Gestilar ayudará a promocionar la obra de diferentes artistas difundiendo a través de todos sus medios (*newsletters*, web y redes sociales, entre otros) para darla a conocer y acercarla al público. "Creemos que la promoción del arte y la cultura son esenciales para el desarrollo de nuestra sociedad y que necesitan de apoyo, no solo público, sino también privado" afirma Raúl Guerrero, CEO de Gestilar quien asegura que "el arte comparte muchas similitudes con nuestro concepto de vivienda. Ambos coinciden en su carácter único y exclusivo, así como la atención especial al cuidado de la estética y

el detalle". Estos aspectos están grabados a fuego en el sello de calidad de Gestilar y muy presentes a lo largo de todas las fases de su proceso de productivo. Las semejanzas con el arte son, junto con el especial interés de la promotora en el progreso y desarrollo de las áreas geográficas donde se ubican sus proyectos, las razones que han llevado a Gestilar a embarcarse en esta iniciativa que espera conectar tanto con sus clientes como con el público en general.

Gestilar ha habilitado un espacio denominado GestilART Gallery, que se cede como taller de producción y exposición artística para que los artistas puedan desarrollar su obra y exhibirla al público. La GestilART Gallery será el centro de operaciones en el que se basa esta acción de mecenazgo. Por ella, irán pasando varios artistas con exposiciones temporales. El local de 120 metros de superficie está ubicado en la promoción Isla de Pedrosa, el séptimo y mayor proyecto de Gestilar en Valdebebas que está en fase de entrega de viviendas a sus propietarios.



Raúl Guerrero, CEO de Gestilar.

La primera artista residente en la GestilART Gallery es Yolanda Casado Sena, más conocida como Yoyosena. Bajo el mantra “fluir es contemplar lo sucio como textura, el desorden como expresión, el caos como universo” esta madrileña de 34 años lleva 10 años creando piezas artísticas únicas que expresan esta misma premisa. Un modo de vida que le ha ayudado a crear una corriente artística y filosófica propia que la define y distingue: el fluismo.

“El fluismo reclama la fluidez existencial y se basa en la resistencia de la sociedad occidental a admitir, aceptar y vivir el desarrollo natural y la dinámica de la vida y sus entes”, afirma Yoyosena.

Este movimiento surge tras la necesidad de expresar y plasmar en un soporte permanente un gesto no controlado. Con una estética de expresionismo abstracto, el fluismo no solo quieren quedarse en el gesto y la expresión de lo interno, de la raíz de una persona en particular. “En la pintura se quiere representar la necesidad de la sociedad actual de hacer uso y admirar la naturalidad, la esencia, aceptando otra perspectiva de ver el mundo” puntualiza la ar-



Yolanda Casado Sena, primera artista que expone su obra en GestilART.



Su obra se centra en pintura sobre lienzo y papel muy colorida.

tista. Su obra se expresa en su forma más matérica en la pintura sobre lienzo y papel bajo una estética visual idílica, expresiva, potente y muy colorida que capta, no solo la esencia más pura y bella del proceso de la fluidez sino la propia personalidad de la artista.

Raúl Guerrero afirma que “el problema que tienen muchos de estos jóvenes artistas no es solo el desconocimiento o la dificultad para dar a conocer su obra al gran público, sino también el espacio. A muchos artistas, sobre todo a aquellos que residen en grandes ciudades como Madrid, donde las viviendas son pequeñas y los precios altos, les resulta complicado encontrar un espacio adecuado donde poder crear y almacenar sus obras mientras están en proceso de producción. Nosotros, por nuestra actividad promotora, contamos con esos espacios y así fue como vimos la oportunidad de darle una nueva vuelta de tuerca a la idea de GestilART, yendo más allá de ser una plataforma *online* de difusión del arte, que se materializó con GestilART Gallery, un espacio de creación y exhibición artística que cedemos como residencia temporal”.

**Arantxa Goenaga**

Abogada especializada en derecho inmobiliario y socia del despacho
Círculo Legal Barcelona

Los vaivenes de la vivienda en Cataluña

En los últimos tiempos en Cataluña nos estamos encontrando que cada vez que se aprueba una Ley por el Parlamento o un Decreto por el Gobierno acaba en el Tribunal Constitucional.

El 23 de febrero se ha aprobado por el Parlamento la Ley de ampliación de medidas urgentes para hacer frente a la emergencia habitacional y el día anterior, el 22, el Tribunal Constitucional anuncia que en el Pleno de ese día han declarado la inconstitucionalidad del Decreto-ley 37/2020 de 3 de noviembre de refuerzo de la protección del derecho a la vivienda y que establecía que antes de iniciar un procedimiento judicial de desahucio o en reclamación de deuda hipotecaria se debía hacer una propuesta de alquiler social y la interrupción de aquellos procedimientos en los que no constase este ofrecimiento. En unos días tendremos acceso a la sentencia, pero ya podemos intuir que el motivo será el de sobrepasar sus competencias y no sabemos si entrarán en el fondo sobre la legitimidad o no de la medida, pero en la nueva ley se ha vuelto a regular y establecer la misma medida.

Anteriormente el Tribunal Constitucional con la sentencia nº 16/2021 de 28 de enero declaró la inconstitucionalidad de casi todo el contenido del Decreto-ley 17/2019 de 23 de diciembre. El Alto Tribunal acordó la nulidad de la mayoría de los preceptos que contenía por considerar que, al afectar al derecho de la propiedad, no podían estar regulados por Decreto Ley sino que, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 86 de la Constitución y 64 del Estatuto de Autonomía de Cataluña, debían ser aprobados por Ley en el Parlamento.

Pues bien, nos encontramos que ahora nuevamente se encuentran en vigor los mismos preceptos porque se han aprobado por el Parlamento de Cataluña y, evidentemente, ya hay anuncios sobre su impugnación. Aun no tenemos su texto definitivo porque no se ha publicado en el DOGC, pero de la información publicada vemos que su contenido es casi idéntico al del Decreto-ley 17/2019 de 23 de diciembre y al Decreto-ley 37/2020 y sobre todo a la ley que el Gobierno Central quiere aprobar y que tantas suspicacias ha levantado por invadir competencias autonómicas y sobre todo por cómo afecta al derecho a la propiedad.



Al igual que la proposición del Gobierno Estatal, el contenido de la ley genera una situación de inseguridad para los propietarios en Cataluña porque ven que sus derechos se encuentran limitados ya que no van a poder disponer libremente de sus propiedades. Nos hace plantearnos que derecho prima más si el de tener una vivienda o el de la propiedad y sobre todo si el derecho a tener una vivienda es una obligación que deben soportar los ciudadanos o bien tendría que ser garantizado por los poderes públicos.

No vamos a poner en duda y lo suscribimos totalmente que todos los ciudadanos tenemos derecho a tener una vivienda y digna, pero diferimos totalmente en cómo se debe garantizar y la implicación de los organismos públicos y los medios que deben destinar.

No se puede proteger la ocupación y establecer medidas que favorezcan la misma y eso es lo que parece que están haciendo. Se prevé la suspensión de los procedimientos judiciales en los que los propietarios tratan de recuperar su propiedad y la obligatoriedad de tener que ofrecerles un alquiler social. La función social de la propiedad no debe ser un coste para los particulares y sociedades que tengan propiedades y lleva a que el mercado inmobiliario se resienta.



El legislador catalán quiere imponer más obligaciones a las personas jurídicas que a las físicas que tengan esta consideración de gran tenedor

En la ley se define a los grandes tenedores y para adecuarlo a la normativa estatal establece que serán aquellas personas jurídicas que tengan más de 10 propiedades y se sigue manteniendo que los particulares deben tener más de 15 inmuebles o ser copropietarios que tengan más de 1.500 metros cuadrados de suelo destinado a vivienda. Y es a estos grandes tenedores a los que impone una serie de obligaciones como inscribirse en un Registro o bien ofrecer alquileres sociales o mantenerlos cuando los arrendatarios cumplan una serie de condiciones. También se establecen sanciones para aquellos que tengan viviendas desocupadas durante más de dos años, pero precisando que debe ser de manera injustificada. Esta precisión de que sea injustificada es muy importante porque se había barajado la posibilidad de que fuese por cualquier motivo y por tanto los que tuviesen una propiedad ocupada y el proceso se alargase más de dos años podrían ser sancionados.

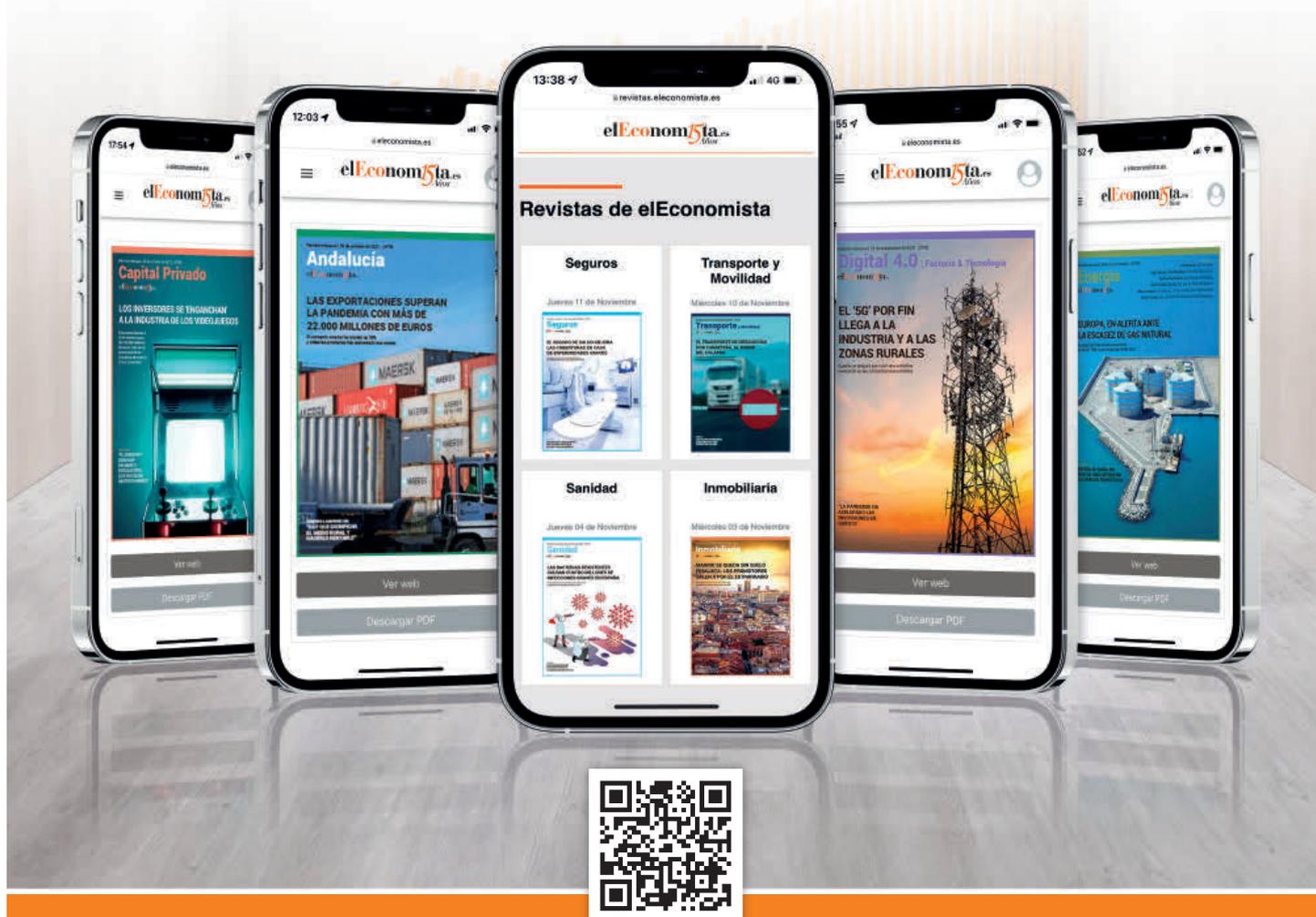
En resumen, parece que el legislador catalán quiere imponer más obligaciones a las personas jurídicas que a las físicas que tengan esta consideración de gran tenedor, pero nuevamente se incurre en el error de no tener en cuenta la realidad del mercado inmobiliario. España y también Cataluña tienen un parque inmobiliario de pequeños propietarios que han ido adquiriendo inmuebles y pese a poder tener esa consideración de grandes tenedores no son especuladores, sino que viven de ese pequeño patrimonio y que por circunstancias lo han incorporado a una sociedad y no lo ostentan de forma particular, son los grandes olvidados y los más perjudicados.

Ahora el turno le toca al Tribunal Constitucional que deberá determinar la legalidad o no de esta ley y entrar en esta ocasión a valorar si se están vulnerando los principios de igualdad por convertir el derecho de propiedad más débil en Cataluña al imponer una serie de obligaciones a los propietarios que no tienen en otras Comunidades o bien si se están vulnerando los principios de autonomía de la voluntad, tutela judicial efectiva y seguridad jurídica por cuanto se considera que la obligación de ofrecer un alquiler social, previo a la interposición de la demanda de desahucio o por una deuda hipotecaria, es totalmente "irrazonable y desproporcionado" como consideró el Consejo de Garantías Estatutarias en su Dictamen 2/2020 respecto al Decreto-ley.

En definitiva, el sentir de los operadores jurídicos es que estamos ante una época de inseguridad jurídica porque parece primar el populismo a aprobar leyes que no deban pasar por el Tribunal Constitucional.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo • Andalucía
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Pensiones • Sanidad • Seguros • Transporte y Movilidad



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.economista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    