

Revista mensual | 7 de julio de 2021 | Nº56

Inmobiliaria

elEconomista.es

LA VIVIENDA EN LA COSTA DESPEGA DE NUEVO CON LA LLEGADA DEL INVERSOR EXTRANJERO

La reapertura del turismo se suma a la elevada liquidez de los fondos y al escenario de tipos bajos

LOS PROTAGONISTAS

**LOS JÓVENES GANAN
PROTAGONISMO EN EL
MERCADO RESIDENCIAL**





Actualidad | P4

El inversor extranjero regresa al mercado de costa español

La reapertura del turismo se suma a la elevada liquidez de los fondos, la estabilidad del mercado y a un escenario con perspectivas de bajos tipos de interés.



Los Protagonistas | P8

Vuelve la demanda de jóvenes en busca de su primer hogar

Cada vez más la demanda de primera vivienda gana protagonismo y se acerca a la demanda de reposición, que lidera hasta la fecha.

Consultoría | P24

Un ahorro de 115.000 euros en 25 años con las placas fotovoltaicas

La instalación de estas placas en todas las primeras viviendas de España supondría una inversión de más de 78.000 millones, según Idealista.

En Proyecto | P30

La transformación en la edificación supondrá una mayor calidad de vida

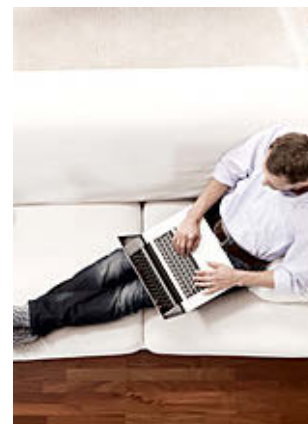
Se crea el clúster de la industrialización para lograr una mayor innovación en el sector y la unión del sector privado, con el público y el sector educativo.



Entrevista | P18

Cristian Rodríguez, consejero delegado de Centro Canalejas Madrid

"El Centro Canalejas es el primero en marcar el camino del futuro internacional 'premium' en Madrid".



Tendencia | P35

¿Qué espera el trabajador en su vuelta a la oficina?

Los empleados buscan flexibilidad y tener opciones para trabajar en la oficina, en casa o en otro tercer lugar, 'coworking'.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. **Directora de elEconomista Inmobiliaria:** Alba Brualla
Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Luzmelia Torres



Despega el mercado residencial en la costa y se prepara para vivir una segunda juventud

El mercado de la vivienda de obra nueva de costa es estacional, por lo que en estos momentos que acabamos de entrar en la estación del verano en pleno mes de julio, observamos la vuelta del mercado residencial de costa con la apertura de la movilidad del turismo y el pasaporte Covid para los extranjeros. Luego se podría decir que el mercado de la segunda residencia va a vivir una segunda juventud. No solo porque existe una demanda embalsada correspondiente a los últimos 18 meses por la situación de restricciones que hemos vivido con el Covid sino que, además, hay otros factores como la liquidez por parte de los fondos y un mercado estable y unas perceptivas a la baja de tipos de interés, que hace que el sector augure un momento de bonanza para la vivienda en costa, que no burbuja, inmobiliaria. Los inversores buscarán el residencial temporal, no vacacional, en la que pasarán al menos seis meses al año. Esto hará que haya un comprador más estable y que busque programas de vivienda para uso permanente.

■
El inversor busca el residencial temporal no vacacional para pasar más tiempo y esto hace tener un comprador estable

El cliente internacional vuelve con ganas de sol y playa en nuestras costas, sobre todo el perfil europeo de 55 años en adelante, la costa española ofrece un clima excepcional con buenas playas y excelente gastronomía. Esto, además, se combina con una gran seguridad, un sistema sanitario inigualable y una red de fibra óptica más extensa que cualquiera de los países de nuestro entorno mediterráneo, lo que despierta un atractivo extraordinario para muchos ciudadanos europeos, especialmente ahora con la extensión del teletrabajo que ha traído la pandemia, por lo que el sector espera que adicionalmente a los clientes habituales se sumen nuevos perfiles con la opción del teletrabajo.

■
Las viviendas que busca el comprador internacional suelen tener algunas características en común. En general, están interesados en viviendas de dos o tres habitaciones, con mucha luz natural, fundamentalmente de poniente, espacios abiertos, diseño moderno y muchas estancias abiertas desde las que disfrutar del clima de la costa española. Además, en la última etapa se ha incrementado mucho el interés por poder contar con un despacho en el domicilio desde el que ejercer su trabajo a distancia. Estas características, por otro lado, también se ven potenciadas con el interés por zonas comunes que permitan disfrutar de su tiempo de ocio sin necesidad de desplazamientos, como piscinas, zonas *chill out* o instalaciones deportivas. En definitiva, los expertos del sector prevén un incremento muy importante en la demanda de segunda residencia y las preferencias van a ser muy parecidas a las pre-Covid pero si cabe aún más acentuadas, más terrazas, más luz, más vistas... Además, es importante destacar que España sigue siendo uno de los países más atractivos de Europa para invertir en inmobiliario y sigue siendo un sector con rentabilidades superiores a otros productos de inversión.

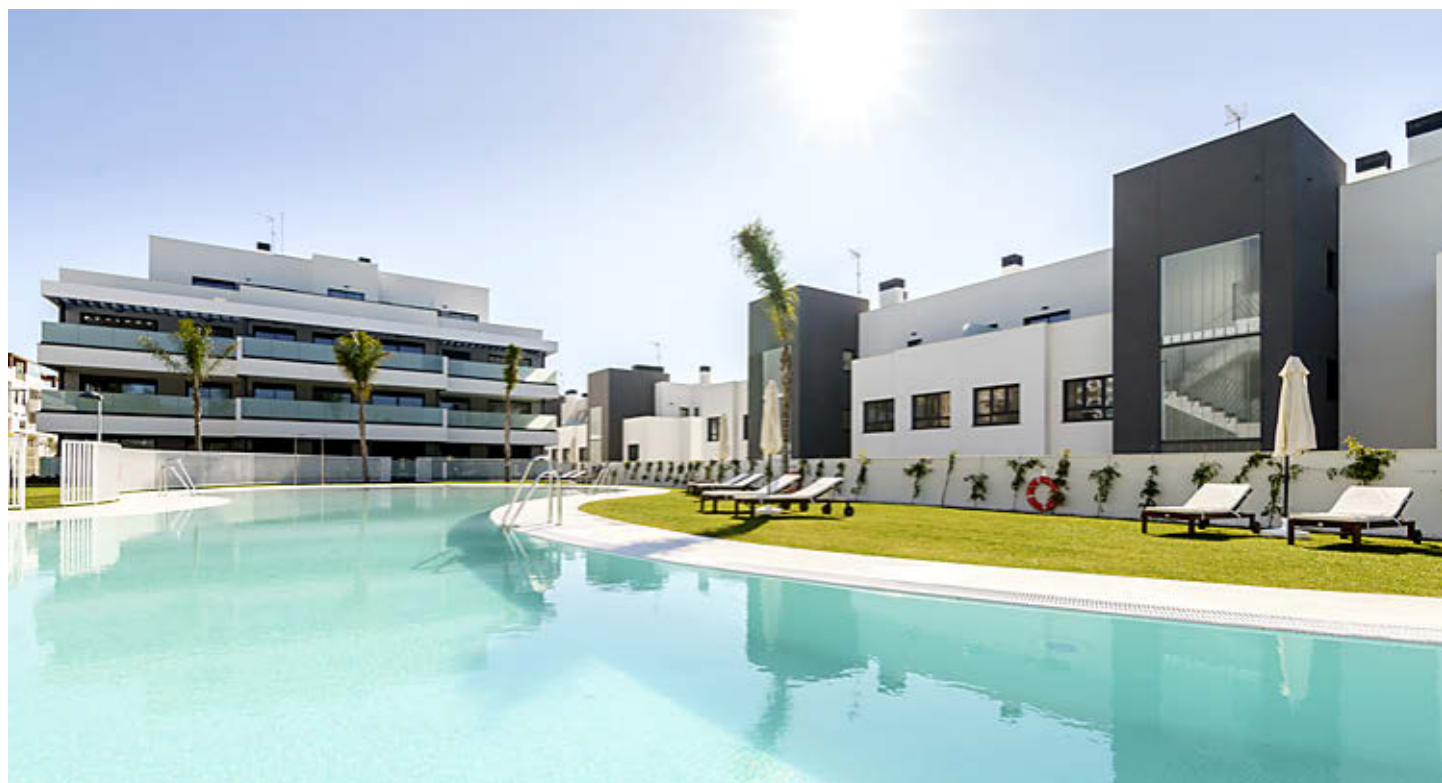
Regresa el inversor extranjero al mercado residencial de costa

Impulsado por la reapertura del turismo que se suma a la elevada liquidez de los fondos, la estabilidad del mercado y un escenario con perspectivas de bajos tipos de interés.

Luzmelia Torres.

Promoción
Idilia Views de
Aedas Homes
en Rincón de
la Victoria
(Málaga).
Aedas





Promoción Célere Cala Serena en la localidad malagueña de Mijas, en la Costa del Sol, que desarrolla la promotora Vía Celere. eE:

Mientras que el mercado residencial de primera vivienda en el interior ha resistido la crisis del coronavirus mejor que la media de la economía nacional e incluso ha salido reforzado en muchos aspectos, sin caídas de precios y con una tracción comercial que incluso ha superado todas las expectativas, el comportamiento del mercado de la segunda residencia en costa ha sido diferente. Se ha mantenido ágil y estable para los compradores nacionales, pero se ha producido un descenso en la demanda internacional, que todavía no ha regresado a los niveles prepandemia. Sin embargo, los expertos del sector apuntan que desde el final del confinamiento estricto sí se ha visto una evolución muy buena.

"Existe un interés brutal por la compra de una segunda residencial en la playa, pero también hemos detectado una fuerte demanda por la primera residencia junto al mar de clientes que tienen la opción de teletrabajar. En este caso, se trata de un nuevo comprador que busca una vivienda, sobre todo, junto a la playa para establecerse de manera definitiva. Hablamos, además, de una demanda tanto nacional como internacional muy sólida. En el caso de los clientes extranjeros, el mercado debe dar respuesta a una fuerte demanda embalsada generada durante el tiempo en el que no se ha podido viajar", apunta Pablo Rodríguez-Losada, director comercial y de marketing de Aedas Homes.

En este sentido, Raul Guerrero, CEO de Gestilar, está convencido que el inversor internacional sigue muy activo y muestra interés por el mercado residencial de costa. "Esto se debe, principalmente, a varios motivos: la elevada liquidez que tienen los fondos, la estabilidad del mercado, con clientes muy estables y un alto nivel de transacciones, que se ve beneficiado también por un escenario con perspectivas de bajos tipos de interés y de que suba la inflación. Si a todo esto le sumamos la rea-

18

Ahora hay que satisfacer la demanda embalsada de los últimos 18 meses

apertura al turismo, hace que el inversor se anime más aún".

Miguel Ángel González, director general de negocio de Vía Célere se muestra más cauto y afirma que "es aún pronto para saber en qué momento se recuperará la demanda internacional de vivienda, aunque esperamos que con el avance de la vacunación y con el pasaporte Covid europeo se reanude la movilidad y, con ello, la compra de vivienda en las zonas costeras. De hecho, ya estamos notando un incremento de visitas de compradores extranjeros a los puntos de venta, lo que se transformará a corto



Residencial Nereidas de Metrovacesa (izqda.). Artola Homes de Neinor en Málaga (dcha.) y Habitat Valle Romano en Estepona. eE:

plazo en un aumento de ventas. Con el detonante que implica la apertura al turismo, los promotores debemos estar preparados para satisfacer la demanda embalsada de los últimos 18 meses”.

Para Metrovacesa, España continúa siendo un país con un gran interés inversor, tanto nacional como internacional. “Ahora que la situación epidemiológica está mejorando y la vacunación avanza a muy buen ritmo, prevemos que, durante el verano, se recupere ese apetito inversor internacional por las zonas de costa, especialmente por la Costa del Sol, uno de nuestros enclaves estratégicos más importantes, donde Metrovacesa desarrolla actualmente más de 1.200 viviendas de obra nueva en ubicaciones exclusivas”.

Mario Lapiedra, director general inmobiliario de Neinor Homes, está convencido que la recuperación del inversor extranjero va a ser fuerte. “Vemos una incipiente recuperación del comprador extranjero, que aunque es pronto por que el tráfico aéreo y las restricciones entre países todavía son importantes, ya se está notando de forma relevante. Esto nos ha-

ce pensar que cuando las restricciones se hayan eliminado definitivamente la recuperación puede ser realmente fuerte. Hay que tener en cuenta que si en la primera residencia en España hemos visto un rebote de demanda post-Covid, imaginemos el rebote que viene desde los países del norte de Europa que llevan un año y medio deseando ver el sol y pisar nuestras costas”.



**Los precios no han bajado.
Se ha dado un ciclo de
ralentización de ventas**

En este contexto de restricciones que hemos vivido por el Covid, la tecnología ha sido fundamental y así lo confirma Carmen Román, directora comercial de Habitat Inmobiliaria. “Es cierto que el inversor internacional es un perfil que se ha resentido un poco más durante estos meses, ya que las limitaciones de la pandemia le han impedido viajar y desplazarse, aunque hemos podido atenderles desde nuestros puntos



Gestilar desarrolla la promoción Gestilar Mediterrània, en Palma de Mallorca. eE:

de venta virtuales. La tecnología ha sido nuestra gran aliada para todos nuestros clientes, pero en el caso de los clientes internacionales ha sido esencial. Han podido ver vídeos, planos o visitas virtuales junto a una atención personalizada de nuestros comerciales. Por supuesto, la mejora de la situación sanitaria está favoreciendo la visita presencial de inversores internacionales a nuestros puntos de venta y somos optimistas con las previsiones de cara al verano”.

¿Han bajado los precios en costa?

“En absoluto. Los precios de las viviendas dirigidas a ser primera residencia o segunda residencia de clientes nacionales no solo no han bajado, sino que se han incrementado puntualmente, fruto de la alta demanda. Por otro lado, las promociones que están más enfocadas a cliente de perfil internacional, y a pesar de la coyuntura existente, han mantenido su precio. Esto se debe a que los motivos de la reducción de la demanda internacional no se han basado en una reducción de interés por nuestras costas, sino a su falta de capacidad para venir a conocer su futuro hogar. Hemos detectado que el apetito por comprar vivienda se ha mantenido intacto y esperamos que las reservas se reactiven en los próximos meses”, afirma Miguel Ángel González.

En esta misma línea, Raúl Guerrero, asegura que “los precios no han bajado. La crisis del Covid ha provocado un ciclo de ralentización de venta corto que ha sorprendido a las promotoras en una buena situación de estabilidad y solvencia, permitiéndoles

aguantar ese periodo sin bajadas de precio”.

A este respecto, Pablo Rodríguez-Losada apunta que “desde junio de 2020 hemos registrado una reactivación significativa de las ventas, por lo que los precios de la vivienda de obra nueva se han mantenido y en algunos casos han repuntado por el notable incremento de la demanda y el tipo de producto”.

Una opinión que comparte Mario Lapiedra, “como

2020

Desde junio de 2020 se registra una reactivación de la venta de vivienda en la costa

siempre hay zonas que han sufrido más que otras, pero lo que sí que hubo durante la pandemia fueron bastantes promociones que se retiraron de la venta el año pasado y eso ha hecho que las que se han mantenido hayan sido las más sanas y a las que no les ha urgido ajustar precios”,

Carmen Román concluye que la pandemia ha traído consigo nuevas necesidades que solo la obra nueva puede darle respuesta. De esta manera, tanto para primera como para segunda residencia o como valor para inversión, la obra nueva tiene más fuerza que nunca.

Vuelve la demanda de jóvenes en busca de su primer hogar

Los últimos años el protagonista era el comprador de reposición, vendía su casa para comprar otra más grande, ahora empieza la demanda del comprador de primera vivienda

Luzmelia Torres.

Acabamos de cerrar el primer semestre del año y buscamos quienes han sido los protagonistas en esta primera mitad del año 2021, un año en el que aún seguimos sufriendo la crisis sanitaria del covid, aunque cada vez nos acercamos más a la normalidad gracias a la vacunación.

El gran protagonista es el sector residencial con una progresiva recuperación, algo que hemos podido confirmar en el primer gran evento inmobiliario de forma presencial con la feria SIMA 2021. Entre las conclusiones que se pudieron sacar de esta feria y que sirve para coger el pulso al sector inmobiliario es el claro incremento de las operaciones y el interés real en adquirir vivienda. La tipología de los clientes va desde jóvenes en búsqueda de su primera vivienda, a familias que han superado la crisis sin de-



Stand de Habitat Inmobiliaria en la edición SIMA 2021 donde llevó 1.000 viviendas de distintas promociones en Madrid. Habitat

Inmobiliaria

elEconomista.es

masiados problemas y buscan adquirir una vivienda más grande o invertir de nuevo en una segunda vivienda y en este caso si hablamos de segunda vivienda, el destino más solicitado es Levante.

En lo que coinciden todos los profesionales es que el perfil del nuevo cliente es más realista: sabe lo que quiere y maneja un presupuesto acorde a sus necesidades. Hay que destacar que los responsables de las principales inmobiliarias del país circunscriben esta alza principalmente a las zonas metropolitanas de Madrid y Barcelona principalmente; quedando el resto del estado más rezagado.

Entre las grandes promotoras que estuvieron presentes en la feria, Neinor Homes afirma su satisfacción en esta nueva edición de SIMA donde presentaron la nueva línea Neinor Essential con la fusión de Quabit. "En Neinor teníamos claro que había que estar en SIMA 2021 para apoyar al sector y fuimos con mucha ilusión por volver a estar cerca del cliente y de los profesionales del sector. Es verdad que había cierta incertidumbre en cuanto a la afluencia por la situación de crisis sanitaria que atravesamos por el Covid, pero superó todas nuestras expectativas y hemos tenido muchas visitas al stand y comercialmente nos ha compensado", afirma Silvia Álvarez, directora de marketing en Neinor Homes.

El presupuesto del cliente que busca comprar una vivienda está entre 250.000 y 400.000 euros

De la misma opinión es Carmen Román, directora comercial en Habitat Inmobiliaria. "El balance que hacemos en Habitat de nuestra presencia en SIMA 2021 es muy positivo. Nos han visitado más de 500 personas a nuestro stand interesadas en adquirir una vivienda y en las semanas posteriores se han materializado buena parte de estas visitas en ventas, superando ampliamente nuestras expectativas".

Para Culmia este año ha sido su puesta de largo en la feria del SIMA 2021 bajo la nueva marca. "Era nuestra puesta en escena con Culmia en la feria y hemos apostado por el diseño y un stand innovador que fuera accesible para todos. Hemos conseguido muchos contactos de calidad y hemos cumplido con los objetivos de venta cerrando operaciones en las semanas posteriores a la feria. Esto nos lleva a afirmar que existe un interés en la compra de la vivienda y que vamos ya por el camino hacia la normalidad", asegura Cristina Ontoso, directora comercial y de marketing en Culmia.

Mariam Martín, presidenta de Víveme, se suma también a esta percepción sobre el interés que hay en comprar vivienda. "En Madrid hay una demanda em-

balsada que busca vivienda y esta feria es una oportunidad para comparar y poder comprar. En Víveme estamos muy satisfechos con los resultados hemos hecho contactos similares a la edición de 2019, pero ha sido más exitosa en cierre de operaciones después de la feria. La feria ha supuesto el reencuentro del sector entre profesionales y compradores".

¿Qué busca el cliente?

"El cliente de hoy en día está muy cualificado. Sabe lo que quiere y tras el confinamiento busca vivienda más grandes y luminosas. Se interesa por la eficiencia energética y ya no pone el foco en el centro de las ciudades, la tendencia es la búsqueda de una vivienda a las afueras con zonas comunes y espa-



cios *coworking* para el teletrabajo. Cuentan con un presupuesto entre 250.000 y 400.000 euros y busca comprar a corto plazo", declara Silvia Álvarez

Habitat Inmobiliaria ha realizado un análisis sobre el perfil de cliente comprador post covid y pre covid y destacan que el rango de edad del comprador actual ha bajado tres años respecto a la época precovid y ha subido 11 puntos porcentuales el porcentaje de cliente que busca su primera vivienda. "Estos datos apuntan que la gente joven vuelve a la feria. Nosotros hemos tenido colas en el stand para la promoción de Soto del Cañaveral donde se puede comprar una vivienda de tres dormitorios en Madrid desde 240.000 euros y hemos tenido muy buena acogida", afirma Carmen Román.

Una tendencia que también confirma Cristina Ontoso. "Hemos vivido unos años donde la demanda

Culmia apostó por un stand de diseño innovador y accesible para todos en la edición de SIMA 2021. Culmia.



Stand de Neinor Homes en SIMA 2021 donde presentó su nueva línea Neinor Essential tras la fusión con Quabit. Neinor

de vivienda estaba centrada en vivienda de reposición, pero ahora la gente más joven está buscando ya la primera vivienda y empieza a haber demanda. Buscan pisos más amplios ya de entrada con tres dormitorios bajo la idea del teletrabajo”.

Además de volver al mercado joven también está el comprador de reposición que vende su casa para comprar una más grande. “En Víveme hemos presentado en el SIMA seis promociones de las 10 que tenemos, con un total de 500 viviendas en Madrid. Tenemos dos tipos de producto: viviendas colectivas en bloque como Vive Colmenar House, que ha sido la promoción estrella y destaca por su alta eficiencia energética desde 207.000 euros y viviendas unifamiliares como la promoción Vive Colmenar desde 400.000 euros”, declara Mariam Martín.

¿Vivienda en costa o en la ciudad?

“Creemos que SIMA es mucho más que Madrid y hemos llevado a la feria además de 1.000 viviendas en la Comunidad de Madrid promociones en costa de nuestra cartera que aglutina un total de 4.000 viviendas” explica Carmen Román.

Neinor Homes en SIMA 2021 con la suma de Quabit ha llevado un gran abanico de viviendas: 18 promociones (2.000 viviendas). “Hemos llevado producto en Madrid y en costa. El producto más demandado en costa fue la promoción en San Juan (Alicante) por la cercanía con Madrid y también la promoción en Mojácar, porque es un residencial ya construido para entrar a vivir”, apunta Silvia Álvarez



Víveme contó en SIMA 2021 con un stand todo digital, sin papel. Víveme

Culmia llevó a la feria siete promociones (500 viviendas). “En costa hemos llevado promociones en Alicante y Denia y han tenido una buena acogida. El resto de promociones eran en Madrid, donde destacaría Culmia Innova Torrejón porque forma parte del proyecto Madrid Cero y es una de las primeras construcciones en España de consumo energético casi nulo y sello Bream”, asegura Cristina Ontoso.



ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO

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

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

SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.

FRANQUICIA.CENTURY21.ES

CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.

CENTURY 21®
España



Enrique Martínez Laguna
Vicepresidente CBRE España

Dime qué talento tienes y te diré qué empresa puedes llegar a ser

El *Real Estate* está experimentando en estos momentos un proceso de transformación que está cambiando los parámetros que, hasta el momento actual, eran los cánones establecidos. Pero este proceso de transformación no puede realizarse con los conocimientos y aptitudes que hasta el momento se requerían para formar parte del sector. Las empresas implicadas en el inmobiliario que quieran sobrevivir y adaptarse a la nueva situación no tendrán más remedio que ir incorporando, en algunos casos de forma urgente, ese nuevo talento que ayude a poner en marcha los cambios requeridos, que empuje en la transformación de la empresa, que contribuya en la creación de nuevos servicios y que, en definitiva, conecte con el futuro próximo del sector inmobiliario.

La nueva realidad del sector y sus principales tendencias, como la digitalización, la sostenibilidad, la movilidad, la flexibilidad de los espacios, la interrelación con la ciudad/entorno o la relevancia de los activos alternativos, requieren de un nuevo talento diferente, que debe incorporarse al sector inmobiliario para liderar el cambio, poniendo en común la especialización y el trabajo conjunto. Pero veámoslo detenidamente. La digitalización es una tendencia que ya se venía implementando antes de la pandemia y que ahora se ha acelerado gracias a la transformación tecnológica en que nos vemos inmersos. La automatización de los procesos y la oportunidad que nos ofrecen la capacidad de captación y almacenamiento de ingentes cantidades de datos hace que la incorporación de ingenieros informáticos, matemáticos, estadísticos, o especialistas en *Data Science*, sea fundamental para el sector.

Obviamente, contar con un banco de datos es importante, pero de nada sirve sin el talento que sea capaz de analizarlo, de encontrar tendencias y de obtener el conocimiento que esa información pone a disposición de todo el sector. Si la tecnología entra de lleno en el sector inmobiliario, los perfiles técnicos tendrán que venir de la mano para manejar esas nuevas herramientas que ahora están a su disposición. Expertos en el tratamiento de *Big Data*, en el ámbito del *Internet of Things*, de la Inteligencia Artificial, de un concepto más genuino a nuestro sector como es el *Proptech*. Más allá, se hará necesario incorporar al ámbito inmobiliario a expertos en los negocios que ocupan los edificios, para poder adaptarnos



mejor a sus requisitos técnicos. Ejemplos claros serían los inmuebles destinados a ser ocupados por *data centers*, negocios relacionados con *Life sciences* o los propios centros logísticos; edificios en los que sus características técnicas se integran con el *core business* de su ocupante al que debemos entender para ofrecerle la mejor solución.

Además, los datos de los que hablamos nos aportarán información de un valor incalculable sobre los nuevos hábitos y costumbres del cliente de hoy, también afectado por la transformación que está cambiando el panorama general de la sociedad actual. En este contexto, el *hospitality* es otra de esas grandes tendencias que está afectando al inmobiliario y que, por tanto, requiere también de profesionales capaces de implementarlo y crear espacios nuevos en función de las nuevas necesidades. Es vital que los espacios mejoren la experiencia del usuario, especialmente en terciario, por lo que se requieren, cada vez más, perfiles de Marketing propios de *retail*, hoteles, ocio y entretenimiento, donde llevan años trabajando con el *hospitality*, y trasladarlos a las oficinas, por ejemplo. La sostenibilidad es otra de esas grandes tendencias que requerirá de profesionales especializados que contribuyan en la creación de las *Smart Cities* del futuro, que empiezan ya hoy a dibujarse. Urbanistas, expertos en movilidad, ingenieros, paisajistas, todos ellos forman parte de ese escenario al que nos dirigimos.



■

**El nuevo escenario
precisa profesionales con
capacidad de liderazgo,
innovadores y con una
actitud proactiva**

■

El nuevo escenario precisa profesionales con capacidad de liderazgo, innovadores y con una actitud proactiva que les permita abrir nuevos caminos y nuevas vías de negocio que todavía están por construir. Un talento nuevo y con una actitud diferente ante los retos, que deberá someterse a una formación continua que le permita crecer en paralelo al ritmo de transformación de un sector en cambio constante. Un talento más joven e internacional que permita, en definitiva, guiar al sector inmobiliario español en un ámbito más global, mucho más allá de localismos en los que hasta hace unos años, el sector se sentía muy cómodo.

Así lo entendemos en CBRE y así lo refleja la estrategia que ya pusimos en marcha y que gira en torno al usuario del espacio, que nosotros conceptualizamos como *People*, alrededor del que se construye el espacio preciso para el desarrollo de sus necesidades (*Properties*), y el ámbito urbano en el que se enmarca, (*Places*). En torno a estos tres círculos concéntricos se desarrolla la actividad inmobiliaria que tiene como objetivo central a la persona, como beneficiaria última de la experiencia que le ofrezca el espacio y el entorno urbano.

CBRE, por tanto, va por delante en esta nueva concepción y en la incorporación del nuevo talento que sea capaz de ponerlo en marcha. Pero no es fácil. Lógicamente, la capacidad de la sociedad para abastecer este nuevo tipo de profesionales es limitada y, al mismo tiempo, la demanda es muy amplia. El mismo proceso de transformación que afecta al sector inmobiliario afecta también al resto de ámbitos económicos, por lo que se hace obligado luchar por el mismo talento no ya con empresas del mismo sector inmobiliario, sino también con bancos, grandes consultoras, tecnológicas y hasta con el atractivo mundo de las *startups*. Por lo tanto, las empresas inmobiliarias, no solo tienen la necesidad de incorporar un nuevo talento disruptivo, también tienen la obligación de enamorar a esa nueva generación de profesionales, muy cotizados, y rodeados de un abanico de ofertas tentadoras entre las que elegir.

De la capacidad de la empresa de ofrecer una propuesta lo suficientemente atractiva dependerá su éxito a la hora de incorporar el talento transformador que necesita. Y de la capacidad de incorporar al mejor talento dependerá el futuro diseño de las posibilidades de la empresa porque, como hemos dicho al principio: dime qué talento tienes, y te diré que empresa puedes llegar a ser.



AIR HOMES CLUB

La empresa Aster for Life creada por Oscar Gil Marín pone en marcha un nuevo proyecto en los Ángeles de San Rafael para construir 5.000 viviendas desde 200.000 euros

elEconomista. Fotos: eE

Neinor Homes y CBRE comercializan el proyecto residencial más grande de la sierra de Madrid

Neinor Homes y CBRE, han iniciado la comercialización de Air Homes Club, el proyecto de Aster for Life, compañía creada por Óscar Gil Marín, hijo del ex-presidente del Atlético de Madrid, para construir 5.000 viviendas en Los Ángeles de San Rafael, entre los municipios segovianos de El Espinar y Vega de Matutes, a menos de una hora de Madrid. A día de hoy ya han comenzado las obras de 156 viviendas con tipologías adosadas en hilera, pareadas e independientes, todas ellas con parcela privativa, jardín y con derecho al uso de las zonas comunes en el complejo, como campo de golf, piscinas, SPA, un lago de uso recreativo y deportivo, equitación, etc.

En este contexto, el ambicioso proyecto reconfigurará la zona y su entorno con una nueva ciudad en la que primarán la calidad,

la digitalización, la modernidad y la imprescindible sostenibilidad en sus viviendas y en la urbanización. De este modo, el proyecto inicia la construcción de una primera fase para desarrollar 1.136 viviendas, que supondrán una inversión de alrededor de 200 millones en los próximos cinco, y que tendrá la posibilidad de ampliarse con nuevos desarrollos sobre suelo finalista. El proyecto de Air Homes Club a 35 minutos de la capital y su entorno privilegiado en la Sierra de Guadarrama hacen de esta promoción una buena opción para comprar vivienda a un precio de salida que, en esta primera fase, ofrece viviendas desde los 170.000 euros (dos dormitorios) a los 294.000 euros (las de cuatro dormitorios). Air Homes Club iniciará sus obras este mes y se prevé que finalicen en un plazo inferior a dos años desde la puesta en marcha de las obras.



El living Club más grande de España

“Se trata, además, del 'living club' más grande de España, y viene a cubrir un importante incremento de la demanda poscovid de vivienda unifamiliar a precio asequible en un entorno natural incomparable. Es un producto diseñado para cubrir la demanda de clientes de prime-

ra residencia que podrán trabajar con vistas a su jardín y con espacio para sus familias, pero también para clientes que quieran tener su segunda residencia para desconectar los fines de semana entre la naturaleza”, asegura Mario Lapiedra, director general inmo-

liario de Neinor Homes. Air Homes Club es el proyecto más ambicioso en la sierra madrileña de Guadarrama, enmarcado en un entorno inigualable y se consolida como una excelente oportunidad de inversión, tanto para primera como segunda residencia. El proce-

so de comercialización será simultáneo al de las obras que se ponen en marcha en julio de 2021. El suelo de todo este ámbito es de la familia Gil, en total 20 millones de metros. Air Homes Club ocupará alrededor de un millón. Esta será la cuarta fase y habrá una quinta.



LLAVE EN MANO INDUSTRIAL

Un proyecto ubicado en la localidad madrileña de Pinto, compuesto por dos módulos con diferentes usos y características: uno para almacén y otro, para oficinas

elEconomista. Fotos: eE

Napisa desarrolla la sede central en España de la multinacional francesa UFP

Napisa, empresa especialista en construcción industrial, se encarga de diseñar edificios adaptados a las necesidades operativas del cliente. En esta ocasión ha sido la encargada de un proyecto llave en mano para la construcción de la sede en España de la multinacional francesa, UFP, líder en la distribución de consumibles informáticos a nivel europeo. La edificación, ubicada en el polígono industrial Sector 4 de Pinto, se encuentra compuesta por dos módulos con diferentes usos y características; uno destinado a nave almacén y otro, a oficinas. Ambos módulos independientes en configuración y estructura.

El principal reto propuesto por el cliente ha sido la iluminación natural de los 2.000 metros cuadrados destinados a oficina. Se necesitaba una gran superficie de fachada acris-

talada que fuera tamizada por un elemento externo, que pudiera evitar la sobre iluminación de los despachos, así como el exceso de calor en diferentes épocas del año. Al tener el módulo destinado a oficinas una profundidad superior a la habitual para este tipo de usos, se planteó otra entrada de luz a través de un patio en el interior. El inmueble consta también de una nave logística de 8.000 metros cuadrados con las características propias de este tipo de edificios: estructura de hormigón prefabricado, altura libre de 12 metros, muelles de carga para tráilers, solera de alta planimetría reforzada e instalación de protección contra incendios con rociadores, aljibe y exutorios entre otras instalaciones. Además, un módulo de 2.000 metros de oficinas construido con hormigón ejecutado 'in situ', muro cortina y fachada ventilada.

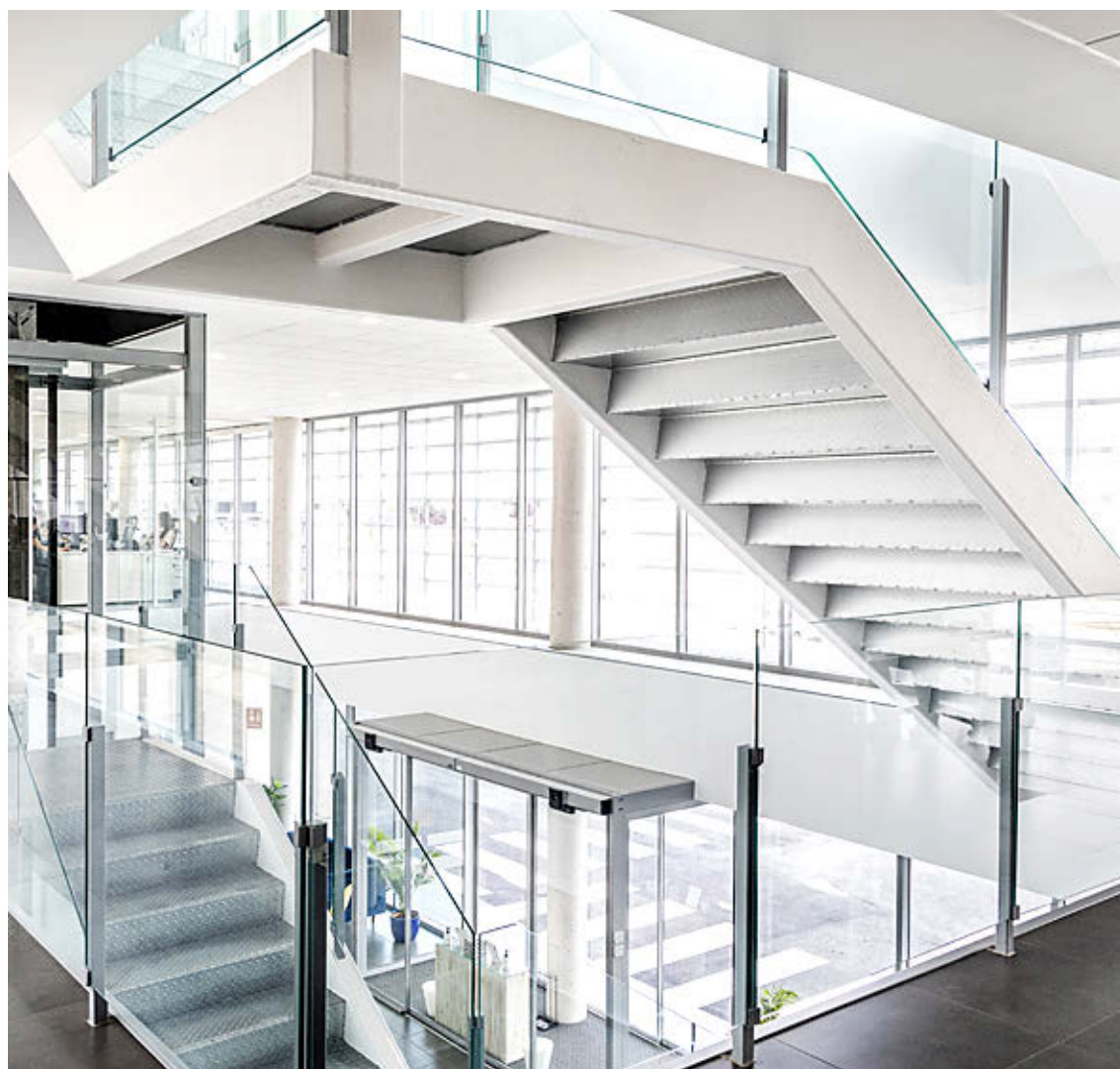


Las ventajas que aporta un contrato llave en mano industrial

Las ventajas de un contrato llave en mano son:

- 1.-Certeza respecto al precio, que será un importe a tanto alzado.
- 2.-Certeza en cuanto al plazo de ejecución.
- 3.-Simplificación de las relaciones jurídicas entre las partes.
- 4.-Proyectos realizados por técnicos especialistas en proyectos de naves industriales que garantizan la ausencia de indefiniciones en el proyecto, y por tanto minimizan las posibles desviaciones en plazo y precio.
- 5.-La responsabilidad no se diluye entre los diferentes participantes en la obra. Hay un único responsable de todo lo que acontezca durante la ejecución de las obras.
- 6.-Facilita el acuerdo entre el inversor y el operador logístico o industrial pues ambos pueden reflejar su acuerdo en un contrato previo a la ejecución de la obra.

Napisa se encarga de diseñar edificios adaptados a las necesidades operativas del cliente. Para ello aporta su visión y experiencia como constructora y promotora de naves industriales y cuenta con arquitectos e ingenieros externos expertos únicamente en proyectos de naves industriales. Igualmente gestiona la obtención de todas las licencias necesarias para entregar el edificio totalmente terminado y legalizado para su inmediato uso.



CRISTIÁN RODRÍGUEZ

CEO de Centro Canalejas Madrid



“Centro Canalejas Madrid está marcando el camino del futuro internacional ‘premium’ de la ciudad”

Un proyecto impulsado por OHL Desarrollos y Mohari Hospitality, al 50% cada uno, con una inversión de más de 600 millones para reconvertir siete edificios históricos en el centro de la capital. Centro Canalejas Madrid alberga el primer hotel de lujo Four Seasons en España, 22 viviendas exclusivas, una galería comercial y un parking.

Luzmelia Torres. Fotos: Alberto Martín

A punto de cumplirse nueve meses de la inauguración parcial de Centro Canalejas Madrid (CCM) con la apertura del Hotel Four Seasons, hablamos con Cristián Rodríguez, recientemente nombrado CEO de CCM, para que nos haga balance de este tiempo

Four Seasons Madrid fue el primer hotel de cinco estrellas que abrió sus puertas en Madrid en plena segunda ola de la pandemia

del Covid y tras el cierre de la actividad hotelera por el Estado de Alarma. ¿Qué valoración hace de estos primeros nueve meses de vida?

Muy positiva por varias razones. Poner en marcha un hotel de estas características tiene una gran complejidad y requiere muchos ajustes para la apertura. En agosto se decidió abrir el hotel, sin saber que llegaba la segunda ola del Covid y sin saber el cierre que

se nos venía encima. Sin embargo, abrir en esos momentos nos ha permitido centrarnos más en todos los ajustes sin someternos a la presión de la demanda para no caer en insatisfacciones por parte de los clientes. El hotel se ha convertido en el centro social de Madrid en un momento en el que no pasaban cosas porque la capital estaba cerrada y en esta primera fase se ha hecho un hotel muy madrileño. Ahora con el pasaporte Covid ya empieza a ser más internacional.

¿Por qué cree que este proyecto único en nuestra ciudad levantó tanta polémica?

Las barbaridades que se han hecho en el pasado de nuestro patrimonio histórico genera dudas. Pero, desde luego, para OHL Desarrollos el objetivo siempre ha sido el preservacionismo. Los tres grandes proyectos que hemos llevado a cabo en OHL así lo avalan. El primero es el complejo turístico Mayakoba, en México, donde ese preservacionismo está más orientado al medio ambiente y al

La gente identifica Centro Canalejas Madrid con el Hotel Four Seasons. Pero Centro Canalejas es mucho más que el hotel. ¿Qué engloba este proyecto en su conjunto?

El proyecto tiene distintos usos. El hotel es muy significativo, tanto por metros cuadrados, impacto de marca y por ser lo primero que se ha abierto y porque se han incorporado 22 residencias *branded* Four Seasons, que se han vendido en su totalidad. Además del hotel está Galería Canalejas, que reunirá un importante número de primeras marcas internacionales de moda y complementos, las residencias *branded* Four Seasons y el parking.

Una de las principales novedades de Centro Canalejas Madrid son sus *branded* residencias, un concepto residencial desconocido en nuestro país. ¿Por qué decidieron traerlo a España?

Nosotros tenemos experiencia en *branded residences* ya que hemos desarrollado este

“El hotel Four Seasons se ha convertido en el centro social de Madrid en un momento en el que no pasaban cosas”

“Hemos vendido las 22 ‘branded residences’ con dos plazas de garaje cada una por un importe de 93 millones”



turismo sostenible. Incluso ganó el Premio Ulises de la Organización Mundial de Turismo (OMT). En este desarrollo, OHL, más que preservar el medio ambiente, lo creó. El segundo es el histórico edificio Old War Office, un edificio situado en el centro de Londres y con un enorme valor histórico y patrimonial que reconvertimos en un hotel de máximo nivel y en un conjunto de residencias *branded*. El tercero es Centro Canalejas Madrid, donde se ha hecho un gran esfuerzo de preservación y restauración. Parte de los edificios que lo componen han sido declarados Bienes de Interés Cultural (BIC), por lo que la rehabilitación ha supuesto muchos retos arquitectónicos. Los edificios llevaban 10 años cerrados y esto supone un deterioro progresivo. Se han recuperado 16.000 piezas. El Centro Canalejas ha sido rehabilitado consiguiendo la certificación LEED Gold, acreditada por el US Green Building Council.

producto en nuestro proyecto de Mayakoba, en México, muy orientadas al cliente americano que está más habituado a este formato. Las *branded residences* tienen dos elementos que las hacen muy interesantes para un cliente de alto nivel adquisitivo. Por una parte, el concepto de servicio que va asociado a las viviendas, donde el propietario puede encargar desde unas entradas para el teatro hasta que le llenen la nevera cuando llegue a su vivienda, además de utilizar servicios del hotel. Y por otra, una marca asociada a estándares de calidad, lo que da tranquilidad al comprador.

¿Cómo ha sido la acogida en el mercado de estas viviendas exclusivas?

Muy buena. Ya hemos vendido las 22 viviendas con dos plazas de garaje cada una por un importe total de 93 millones de euros. Hemos tenido una mezcla muy grande de in-

versores, tanto nacionales como internacionales. El propietario ha comprado estas viviendas tanto para primera residencia como para segunda.

En octubre, se inaugurará el Food Hall de Galería Canalejas, el espacio comercial premium del proyecto. ¿Qué nos vamos a encontrar en él?

Galería Canalejas tiene distintos ambientes y lo primero que se abrirá será el *Food Hall*, que estará ubicado en la primera planta y estará destinado a restaurantes y puntos de comida con un concepto muy abierto, con el fin de dar mucha vida al conjunto de Centro Canalejas Madrid. En las otras dos plantas de Galería Canalejas se ubicará el *retail* con grandes marcas internacionales. El Food Hall contará con 14 restaurantes con el sello de reconocidos chefs y hosteleros, cada uno con su propio espacio independiente. Por ejemplo, habrá un local de helados, otro de ostras y champagne y otro que, será el local

gusta definir a OHL Desarrollos como un creador de destino. Ya lo hemos hecho en México y en Londres, y ahora lo hacemos aquí con el Centro Canalejas Madrid.

¿Podemos hablar entonces, de un 'efecto Canalejas' por el que se está modernizando y sofisticando la oferta hotelera de lujo de Madrid, elevando el nivel de las marcas que se están instalando en el centro de la ciudad y reposicionando una zona que siempre ha vivido de espaldas a este viajero cosmopolita e internacional?

Con este proyecto hemos creado una corriente en Madrid como destino de lujo y así lo quiere impulsar también el Ayuntamiento. Madrid tiene muchos atractivos: el clima, la gastronomía, la cultura, pero faltaba esa oferta de hoteles de lujo. Madrid tiene todos los elementos necesarios para ser un destino atractivo para gente de fuera de España, pero le faltaba un elemento fundamental y era poder atender desde el punto de vista del alo-

“En octubre se abre el ‘Food Hall’ con 14 restaurantes en la galería comercial del Centro Canalejas Madrid ”

“A mí me gusta definir OHL Desarrollos como un creador de destino, lo hicimos en México y Londres y ahora en Madrid”



más grande, donde habrá distintas variedades de comidas, como puestitos dentro de un mismo local, lo que le va a dar mucha vida a Galería Canalejas.

Si el calendario se cumple, el año que viene la cadena Marriott abrirá otro hotel de lujo en la Plaza de Canalejas, enfrente de ustedes ¿Esto es competencia?

Más que competencia es un refuerzo de destino. Centro Canalejas Madrid ha sido el primero en señalar por dónde pasa el futuro del turismo internacional *premium* en nuestra ciudad. Nosotros queremos enfocar Centro Canalejas Madrid como un sitio donde pasan cosas. Recientemente ha habido un evento de Louis Vuitton asociado a Casa Decor, porque el hotel tiene una zona de convenciones con capacidad para 500 persona: Así que Centro Canalejas Madrid será un sitio donde siempre van a pasar cosas. A mí me

jamiento a un segmento de cliente extranjero de alto nivel, que estaba desatendido. Ahora, con Four Seasons, la reforma del Villamagna y el Ritz, se está impulsando a Madrid como destino de lujo.

Recientemente han venido su participación en la Antigua Oficina de Guerra del primer ministro Churchill, en Londres, un proyecto similar a Centro Canalejas Madrid. ¿Vamos a ver más 'Canalejas' en el futuro en otros lugares del mundo?

Esta forma de trabajo consiste en poner en valor al máximo el potencial de cada destino y eso vamos a seguir haciéndolo. Pero es cierto que el ciclo de vida de alguno de estos proyectos es tan largo que es una complicación a nivel de rentabilidad. Por lo que también nos centraremos en proyectos cuyos plazos de maduración sean más cortos en el tiempo.

Diseñamos
Pensando en ti



**ESPACIOS
AMPLIOS
Y LUMINOSOS**


Gestilar
www.gestilar.es

**Patricia Alcocer**

Directora de Proyectos de Alía Tasaciones

La gran incógnita en la valoración de un hotel, ¿es un negocio o es un inmueble?

El sector hotelero está moviendo ficha en el mercado inmobiliario debido a la situación actual a la que nos enfrentamos por la pandemia. Atendiendo a las particularidades de la financiación bancaria en la inversión hotelera, nos encontramos con discrepancias en la valoración del activo inmobiliario frente al valor del negocio hotelero. Pongamos un ejemplo ficticio para observar una posible evolución de los valores del activo, atendiendo a la finalidad de la valoración. Imaginemos que, para afrontar la crisis, un gestor de una cadena hotelera especializada en hoteles urbanos decide desinvertir en uno de sus activos. Es un hotel de playa que no es apropiado para su estrategia. Por otro lado, una gestora de otra cadena especializada en hoteles vacacionales ve una oportunidad de mejorar su posicionamiento en el mercado adquiriendo este hotel a un precio atractivo.

El vendedor cuenta con una valoración previa a la crisis de en torno a 25 millones de euros. Se trata de una valoración RICS con finalidad inclusión en estados financieros, base de valor razonable a 31 de diciembre de 2019. También cuenta con la valoración de 2020, pero en ese momento el mercado era más pesimista y no la ve adecuada para la negociación.

La compradora encarga una valoración RICS actualizada con finalidad asesoramiento en compra, base de valor de mercado. La cifra apenas alcanza los 21 millones de euros. La valoración se realiza como una entidad operativa perfectamente equipada. También estudia el valor de inversión, según sus objetivos operacionales, que resulta superior al valor de mercado. Cierran el precio de compraventa del hotel completamente equipado en 21,5 millones. Para la adquisición, la compradora solicita financiación bancaria. El préstamo será un porcentaje del valor de tasación con finalidad garantía hipotecaria y base de valor hipotecario. Se realiza según los criterios establecidos por la Orden ECO/805/2003 y alcanza 17,5 millones. ¡Casi un 20% menos que el precio de compraventa!

Para comprender estas discrepancias de valores hay que entender las diferencias entre las tasaciones ECO y las valoraciones RICS. ¿Para qué se necesita cada una de las valoraciones? La finalidad de la tasación ECO es garantía hipotecaria, por lo que se debe determinar el valor hipotecario del inmueble que va a servir de ga-



rantía del préstamo. Como valor de garantía, es prudente y duradero en el tiempo. Por su parte, la finalidad de la valoración RICS es el asesoramiento en compra. Determina el valor de mercado del activo que, según las normas internacionales de valoración, es la cuantía estimada en la fecha de valoración entre un comprador y un vendedor dispuestos a vender en una transacción libre y tras una comercialización adecuada, con información, prudencia y sin coacción.

¿Cuál es el objeto de valoración? En la tasación ECO se valora el inmueble, es decir, no se tiene en cuenta mobiliario ni equipo no inmobiliario. Por el contrario, en la valoración RICS se valora el negocio, es decir, la entidad operativa perfectamente equipada. ¿Qué métodos de valoración se aplican? Según la Orden ECO, el valor de tasación de un inmueble ligado a explotación económica será el menor de los obtenidos según los métodos de valoración de comparación, de actualización y de reemplazamiento neto. En las valoraciones RICS utilizamos como métodos principales el de capitalización de rentas o valor por actualización y métodos secundarios de comprobación, como, por ejemplo, múltiplos de facturación, EBITDA o el método de comparación de transacciones. Es bastante habitual que utilicemos el método de actualización o de descuento de flujos de caja para las valoraciones de ambas normativas. Se deben estimar los flujos de caja, el plazo y el valor de reversión al final del periodo de cálculo y descontarlos al tipo de actualización adecuado. La fórmula a aplicar es idéntica, pero los *inputs* son diferentes.



■

La normativa ECO es más prudente a la hora de calcular el valor de actualización, ya que los 'inputs' están regulados

■

Los flujos de caja que adoptamos en las tasaciones ECO son los imputables al inmueble, descontando los relativos al mobiliario y equipo no inmobiliario; en RICS son los imputables al negocio, es decir, el flujo de caja libre para la empresa. El periodo de cálculo en la ECO está limitado al que resta hasta fin de la vida útil, que según norma son 35 años; en RICS se valora hasta el fin de la inversión, cuando los flujos están estabilizados y se produce una potencial transmisión. El valor de reversión es el valor que tendrá el activo al final del periodo de cálculo. En ECO, es el valor de reemplazamiento neto del inmueble a fecha fin de la explotación; en RICS se calcula el valor de mercado terminal, capitalizando el flujo de caja del último periodo a la *yield* de salida. El tipo de actualización podría ser coincidente, ya que la ECO dice que debe ser similar al que está utilizando el mercado respecto a operaciones comparables, con una limitación que no podrá ser inferior a la rentabilidad del tipo medio de la deuda del Estado con vencimiento igual o superior a 5 años.

En resumen, la normativa ECO es más prudente a la hora de calcular el valor de actualización, ya que todos los *inputs* están regulados. Pero todavía queda otra derivada. Además del valor por actualización, debemos calcular el valor de reemplazamiento neto. Recordemos que, según la ECO, el valor de tasación será el menor de los obtenidos. El valor de reemplazamiento neto es el valor de reemplazamiento bruto menos la depreciación física y funcional, es decir, el valor del suelo más el ladrillo depreciado.

En ciclos económicos alcistas, generalmente, el valor RICS será superior al valor ECO, que estará limitado por el valor de reposición neto. En cambio, en ciclos económicos a la baja o en crisis inesperadas, como en la que nos vemos inmersos, el valor de garantía hipotecaria se verá menos afectado que el valor de mercado. Como vemos, cada valoración tiene su razón de ser. El valor de mercado del hotel, por el cual podría intercambiarse según la valoración RICS, es un valor que sirve al comprador y al vendedor, siendo el valor de tasación según ECO un valor que sirve de garantía al prestamista y se refiere exclusivamente al inmueble. De este modo, más allá del acuerdo al que vendedor y comprador puedan llegar, es importante ser conscientes de que cuando se requiere de financiación bancaria, la valoración con finalidad garantía hipotecaria puede arrojar un resultado distinto al del mercado y, por supuesto, al de los intereses particulares.

Un ahorro de 115.000 euros en 25 años con paneles solares

La instalación de placas fotovoltaicas integradas en el tejado de todas las primeras viviendas en España tendría un coste aproximado de 78.504 millones, según ildealista.

Luzmelia Torres Fotos: iStock



España multiplicará por 30 el consumo fotovoltaico residencial en los próximos tres años.

Hace años hablar de energía fotovoltaica se asociaba con una tecnología cara, poco eficiente y que daba problemas, pero hoy en día los avances tecnológicos han permitido mejorar los métodos de producción de las células fotovoltaicas, lo que ha supuesto su abaratamiento y el aumento de su eficiencia. según un estudio publicado por ildealista, basándose en su herramienta ildealista/energy, la instalación de paneles solares en los tejados de todas las primeras viviendas de España tendría un coste aproximado de 78.504 millones de euros y ofrecería un ahorro de más de 115.000 millones en los 25 próximos años.

Este coste de la instalación se amortizaría con el ahorro de los 10 primeros años de vida de las placas y, a partir de ese momento, el ahorro iría directamente al bolsillo de los ciudadanos. Pero, el ahorro no solo sería económico, sino que sus beneficios serían también muy palpables en el medio ambiente. El ahorro energético en España sería el

equivalente a dejar de quemar 25 millones de toneladas de carbón, a no realizar 147 billones de kilómetros en coche o a ahorrar 500 millones de horas de vuelo de un avión. El beneficio sería equivalente a plantar 380 millones de árboles en nuestro país.

“Actualmente hemos alcanzado valores de eficiencia de las células fotovoltaicas en torno al 15%-20%. Esto quiere decir que son capaces de convertir en energía eléctrica un 15%-20% de la irradiación solar que recibe, gracias a lo cual podemos llegar a cubrir gran parte de la demanda energética que consumen nuestros hogares o incluso, el 100% en el caso del autoconsumo”, afirma Laura Ruiz, técnico de Proyectos en Vía Ágora.

La herramienta, que ha estudiado el tamaño de todos los tejados españoles, su orientación, gradiente y horas de sol recibidas, calcula la capacidad energética de cada inmueble y es capaz de estimar el número de paneles que serían necesarios



El tiempo que se tarda en amortizar las placas solares es en torno a 10 años, aunque en Canarias son 9 años.

y por tanto calcular cuál será el ahorro que generaría. En función de estos parámetros y del coste energético anual calculado, el tiempo que se tardaría en amortizar es similar en casi todas las comunidades. En la Comunitat Valenciana, Navarra, Asturias, Murcia, Extremadura y Aragón, se tardarían 11 años en amortizar la inversión vía ahorro, mientras que en Canarias serían necesarios solo 9 años. En todas las demás comunidades, el tiempo estimado es de 10 años.

Un millón de tejados solares en viviendas en 2025

El Observatorio Español del Autoconsumo Fotovoltaico Residencial asegura que España multiplicará por 30 el autoconsumo fotovoltaico residencial en los próximos 3 años. El objetivo del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima es alcanzar un millón de tejados en 2025. Son varias las comunidades autónomas que ya están dando subvenciones a la instalación de paneles. Según datos del Observatorio, España tiene 350.000 campos de fútbol en tejados útiles para el autoconsumo. Actualmente solo disponemos de 10.000 tejados solares. Estamos por detrás de países como Alemania (1,5), Reino Unido (800.000) e Italia (600.000).

En cuanto al ahorro total obtenido, una vez amortizada la instalación, durante los 25 años de vida de los paneles, Cataluña lidera el ranking, con una capacidad teórica de ahorrar 20.621 millones de euros en estos años. Le siguen Madrid (18.979 millones), Andalucía (18.869 millones), Comunidad Valenciana (11.820 millones), Castilla y León (6.090 millones), Galicia (5.992 millones), Castilla-La Mancha (5.419 millones) y Euskadi (4.940 millones). El menor ahorro, se daría en La Rioja (777 millones de euros), Cantabria (1.532 millones) y Navarra (1.652 millones).

España tienen 350.000 campos de fútbol en tejados útiles para el autoconsumo

La ubicación de las placas fotovoltaicas en los edificios residenciales suele ser en las cubiertas, son lugares idóneos para su ubicación ya que podemos ajustar su orientación hacia el sur geográfico sin necesidad de coincidir con alineaciones de fachada. También permiten variar su inclinación en función de la estación y de la hora del día.

Las ventajas de poner paneles solares en los edificios residenciales son muchas como: Independencia energética. A diferencia de la electricidad, cuyo coste irá aumentando progresivamente, el coste de los paneles fotovoltaicos va disminuyendo. Es una energía limpia, ecológica y que no genera gases nocivos. Tiene un bajo impacto ambiental, no genera ruidos. Bajo coste de mantenimiento y larga vida útil de hasta 20-25 años. Y uno



España dispone de 10. 000 tejados solares.



La ubicación de las placas fotovoltaicas en los edificios residenciales suelen ser en las cubiertas o tejados del inmueble.

de los beneficios más interesantes es que, aunque requiere una mayor inversión inicial, supone importantes ahorros energéticos a medio y largo plazo. En viviendas el periodo de amortización medio es en torno a 6-7 años. Esto supone un importante ahorro tanto para los usuarios finales como para los propietarios de viviendas en régimen de alquiler.

A finales del año 2019 gracias al Real Decreto 244/19 se reguló el autoconsumo eléctrico permitiendo la compensación por excedentes. Esto quiere decir que se puede verter a la red la energía sobrante y que las comercializadoras te pagan por ello, siempre y cuando la energía que un consumidor vierta no supere a la que consume. Si nos fijamos en viviendas unifamiliares, ahí sí que es más viable el autoconsumo pleno. Este Decreto permite también el autoconsumo colectivo gracias al cual es posible compartir instalaciones de placas solares con otros autoconsumidores y también a corto plazo se aplicarán estas

medidas en vecindarios y barrios.

Además a partir de este mes de julio, poner placas solares en nuestra casa nos puede costar casi la mitad al poder solicitar las primeras ayudas al autocosumo que acaba de aprobar el Gobierno cuyo objetivo es que consigamos ahorrar en



Con el Real Decreto 244/19 se reguló el autoconsumo eléctrico permitiendo vender el excedente

la factura de la luz, que ha cerrado junio como el más caro de la historia, El gobierno subvencionará la instalación de paneles solares hasta el 40% para viviendas unifamiliares, y el 50% si se trata de un edificio de viviendas, a lo que se añadiría otro 10% adicional si es en un municipio de menos de 5.000 habitantes.

Abre una
nueva puerta
a tu vida.

Nosotros te
acompañamos.



aedashomes.com

Refuerza el área retail

Savills Aguirre compra el negocio de centros comerciales de Knight Frank

Savills Aguirre Newman ha adquirido el negocio de centros comerciales de Knight Frank, que incorporará a su estructura. La operación responde al plan de refuerzo del área de *retail*, focalizado, entre otros aspectos, en aumentar la inversión en tecnología, digitalización y desarrollo. La integración posiciona a Savills en el *top 3* de consultoras independientes de *retail* y consolida su posición en la gestión de centros comerciales en España. La incorpora-

ción del negocio de centros comerciales de Knight Frank, deja a Savills una cartera diversificada por tipología de producto, geográficamente y por diversidad de clientes, con un total de 41 activos y un equipo de 75 personas. Deloitte Financial Advisory y Deloitte Legal han actuado como asesores financieros y legales de la parte vendedora, mientras que CMS ha asesorado al comprador desde el punto de vista legal.

Quinto lugar de Europa

Inmobiliaria eXp Realty desembarca en España con Renata Sujto al frente

eXp Realty, la inmobiliaria filial de eXp World Holdings, llega a España. Será su decimosexto mercado internacional y el quinto en Europa, ya que también opera en Francia, Italia, Portugal y Reino Unido. Para liderar el nuevo proyecto, eXp Realty ha incorporado a Renata Sujto como su managing director para España, que cuenta con más de 14 años de trayectoria en los sectores tecnológico e inmobiliario en España y en Brasil. eXp se presenta con

un modelo disruptivo y digital de agencia inmobiliaria. Dota a los profesionales de la tecnología, formación y comunidad necesarias para su actividad, y les brinda una estructura de comisiones donde empiezan percibiendo el 75% por cada venta y pueden recibir el 100% menos una cuota por transacción si llegan a ciertos umbrales de ventas anualmente. Además, reciben acciones de la compañía según su desempeño.

Accionista de referencia

Renta Corporación vende la mitad de sus acciones en Vivenio al fondo Aware

Vivenio, la socimi de Renta Corporación y el fondo holandés APG, ha dado entrada en su accionariado al fondo australiano Aware Super, que se convierte en accionista de referencia junto con APG, tras comprar a la cotizada española el 50% de su participación. Los nuevos socios han acordado un proceso de compraventa de acciones de manera que APG y Aware Super se hagan con una participación igualitaria en el capital social. Una vez alcanzada la pa-

ridad, APG y Aware Super han suscrito un acuerdo de inversión en Vivenio de hasta 400 millones en los próximos tres años. El acuerdo supone también la venta a Aware Super del 50% de la participación que Renta Corporación tiene en Vivenio, operación que se cierra con un 40% de plusvalía sobre el valor contable de la participación. La inmobiliaria mantendrá su posición como accionista minoritario y seguirá liderando las adquisiciones de activos de la socimi.

Torre de 180 metros

Caleido levanta el vuelo: el nuevo rascacielos de Madrid termina las obras

Caleido da un paso más. El ambicioso proyecto inmobiliario de Madrid ha finalizado el proceso de obras y ha hecho entrega del edificio de uso universitario al IE. Inmobiliaria Espacio junto con el grupo Emperador Properties son los responsables de la construcción de Caleido. El campus vertical del IE se inaugurará en septiembre, y después lo hará el resto del complejo. Caleido consta de una edificación de uso mixto en forma de T invertida y cuenta

con una torre de 180 metros de altura y 35 plantas. Además, el proyecto cuenta una segunda edificación en horizontal, en la que el Grupo Quirón Salud, gestionará un centro de medicina deportiva avanzada. Durante su construcción, ha generado 864 empleos en Madrid y 1.559 en la totalidad de región. Respecto a su contribución al PIB será de 53,8 millones en Madrid en el período de ejecución de las obras y de 85 millones en la región.

El capital extranjero es la mayor fuente de inversión

En 2020 la asignación de capital foráneo en inmobiliario representó el 76% en Cataluña y en la Comunidad de Madrid el 84%, según JLL

elEconomista.

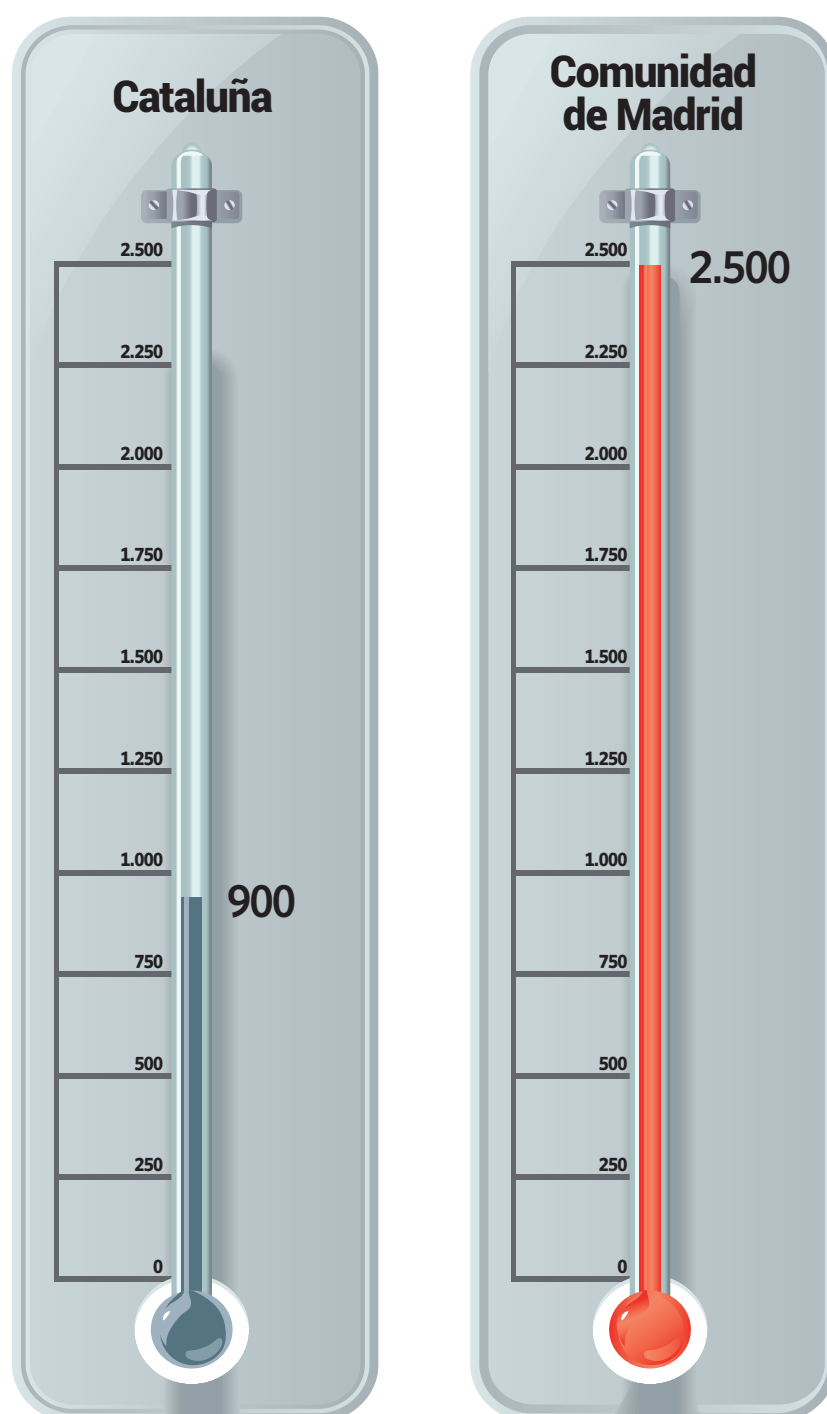
Cataluña concentró el 15% de la inversión inmobiliaria en España durante 2020, con más de 1.200 millones de euros. En 2020, el volumen de inversión disminuyó un 43% respecto al año anterior por el impacto de la crisis sanitaria. No obstante, durante el primer trimestre de 2021, la inversión en Cataluña ha repuntado con fuerza hasta superar los 500 millones de euros. Con estos datos, la asignación de capital en Cataluña se ha más que triplicado en la comparativa interanual (1T2021 vs 1T'2020) y se iguala a las cifras de 2017.

Las provincias de Barcelona y Tarragona son los principales destinos de la inversión internacional en Cataluña y, en especial, la ciudad de Barcelona, que concentra el 73% del total en territorio catalán en 2020. El capital extranjero ha representado la principal fuente de inversión inmobiliaria en Cataluña durante los últimos cuatro años. En 2020, la asignación de capital extranjero en Cataluña representó el 76% de la inversión inmobiliaria total, superando los 900 millones de euros, aunque este volumen disminuyó un 30% en 2020 respecto al año anterior por los efectos de la pandemia. En 2020, la asignación de capital extranjero en la Comunidad de Madrid representó el 84% de la inversión inmobiliaria total en Madrid, superando los 2.500 millones de euros.

Al igual que la total en toda Cataluña, durante el primer trimestre de 2021, la inversión extranjera también triplicó el volumen del mismo periodo del año anterior, superando los 400 millones de euros. Este dato representa un 80% de la inversión total en Cataluña y supera en gran medida la acumulada de cada primer trimestre de estos cuatro últimos años. A nivel general de mercado, los flujos de capital entre regiones mantienen una intensa actividad. Los principales países inversores en 2020 fueron Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, representados principalmente por fondos de inversión. Durante los últimos tres años, el capital de origen alemán ha ido ganando cada vez más peso sobre la inversión total extranjera en Cataluña.

Inversión de capital Extranjero en 2020

En millones de €



Fuente: JLL.

elEconomista

La transformación en la edificación supondrá una mejor calidad de vida

Se crea el Clúster de Industrialización para lograr la innovación y los elementos de cambio con la unión de la empresa privada, la Administración y la Universidad pública

Luzmelia Torres.

La industrialización en la edificación es un tipo de construcción que se caracteriza por aplicar aspectos propios de la actividad industrial, tales como procesos, metodología, maquinaria, tecnología o ubicación (fábrica) del producto final (edificación). La construcción industrializada permite reducir costes para la edificación, reducir periodos de ejecución a casi la mitad, reducir residuos generados durante el proceso de transformación y aumentar el nivel de calidad del producto.

La industrialización se empezó a estudiar en España hace seis años y se dieron los primeros pasos, pero faltaban elementos básicos para llevarse a cabo. Sin embargo, todos los profesionales del sector apuntan que en estos momentos ya no hay mucho más tiempo para estar en la teoría y hay que pasar a la práctica. "Hay un grado de urgencia muy elevado en muchos temas que nos atañen como es el gran impacto ambiental que tiene este sector, los bajos niveles de formación, digitalización e innovación, la colaboración pública con las tres Administraciones donde ya la Comunidad de Madrid ha empezado con la construcción *build to rent*, además de todo el tema de rehabilitación y regeneración urbana, más la propia actividad de nuestro sector, luego se dan los elementos necesarios para que este

proceso por fin se ponga ya en marcha", asegura Juan Antonio Gómez- Pintado presidente de Asprima y APCEspaña y CEO de Vía Ágora.

En este sentido Mariano Fuentes delegado del Área de Desarrollo Urbano de Madrid, asegura que no es que haya llegado el momento, sino que vamos tarde. "El sector de la edificación ha sufrido una profunda transformación a raíz de las distintas crisis que se han dado en España y se ha profesionalizado. Es importante la transformación en la edificación para mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos. Se tiene que dar una industrialización desde el inicio del proceso y profundizar en la innovación. Esto nos lleva a una transformación en las nuevas técnicas de construcción y digitalización del propio sector para abordar un aspecto importante



Transporte
de la fábrica
a la obra. eE



Innovación en los materiales de construcción. iStock

como es la formación y el conocimiento no solo en la gestión, sino desde el punto de vista productivo para mejorar los costes porque al final todo esto repercute en el precio final de la vivienda, que es lo importante”.

De esta forma, conscientes de la necesidad de dar un paso más, se ha creado el ‘Clúster de la Edificación’ una herramienta pensada para lograr la innovación y los elementos de cambio mediante la unión de la empresa privada, la Administración y la universidad pública. “Hace dos años se creó la plataforma de industrialización de la vivienda por un grupo de profesionales -ingenieros y arquitectos- y antes de la pandemia me llamaron para que presidiera la plataforma y le diéramos un impulso.

Hay que impulsar la figura del investigador emprendedor con formación desde la Universidad

Durante la pandemia trabajamos con diferentes grupos, pero vimos que no se podía quedar solo ahí esta organización y más con los fondos de regeneración que van a venir y que se van a dedicar a procesos de digitalización. Por eso transformamos la plataforma en el clúster, que es una agrupación de empresas innovadoras que están bajo el paraguas del Ministerio de Industria”, declara Juan Antonio Gómez-Pintado.

Esta Asociación persigue la implantación de metodologías de gestión que incorporen conceptos relacionados con la innovación de materiales, elementos y sistemas productivos y formación en todo el ámbito profesional de la arquitectura, de la



Metodologías de gestión. eE

edificación, de los sistemas constructivos, sus materiales y de la gestión de los edificios en todo su ciclo de vida.

Mariano Fuentes se ha comprometido desde el Ayuntamiento de Madrid a trabajar de forma activa dentro del Clúster de industrialización. “Ya hemos revisado los diferentes equipos técnicos para ver donde podemos trabajar porque hay muchos campos interesantes, no solo en la transformación del propio sector, sino en el lean construcción, digitalización para todos los procesos administrativos que conllevan la consecución de la tramitación de una licencia urbanística, que son conceptos claves para poder acortar los tiempos de las



La industrialización ayuda a reducir costes y tiempos en el proceso de la edificación. eE

licencias de obra que tanto valoramos desde la Administración. El Ayuntamiento de Madrid ya trabaja con metodología BIM y no solo para recortar tiempos a la hora de dar licencias, sino también para generar a través de la Empresa Municipal de la Vivienda, un control para todo el ciclo de vida útil del edificio -mantenimiento y conservación- y no solo para la construcción del edificio, sino que también puede ser replicable en la regeneración y rehabilitación urbana de las ciudades.

El delegado de urbanismo de Madrid explica también que "la industrialización de los procesos constructivos supone para el ayuntamiento un recurso importantísimo de ahorro y optimización de tiempos para gestionar el parque de vivienda pública de alquiler dada la demanda existente. La industrialización es la base fundamental para poner cuanto antes a disposición de la ciudadanía las viviendas que se demandan. La industrialización de la construcción abre un nuevo campo de empleo de alta cualificación y de generación de oportunidades para atraer talento".

Por parte de la Universidad, Víctor Sardá, director Grado Inmobiliario UPM-ASPRIMA-APCE, apunta que "lo que puede aportar la Universidad al clúster de la edificación industrializada es fundamentalmente la investigación, recibir formación y empleabilidad. No nos podemos quedar solo con investigación, hay que impulsar una figura que es la del investigador emprendedor con formación fundamentalmente económica y darla en la Universidad y con el Clúster vamos a poder desarrollar esta figura".

Miguel Pinto, director gerente del Clúster de la Edificación, asegura que "en estos momentos el Clúster ya cuenta con personalidad jurídica y ya hemos hecho la primera asamblea. Actualmente hay 65 entidades adheridas, principalmente hay empresas, sobre todo pymes, y estamos trabajando las líneas de negocio donde nuestros asociados quieren trabajar, que estarán centradas en cuatro líneas: industrialización, rehabilitación, transformación digital, y lean construcción. Ha llegado el momento de dejar la teoría y pasar a la práctica e innovar en la edificación y esto depende de que las empresas lo vean como una estrategia y apuesten por ello de forma definitiva y el clúster de la edificación industrializada está para ello".



El sector de la edificación ha sufrido una transformación. iStock



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 • neinorhomes.com

¿Qué espera el trabajador cuando vuelva a la oficina?

Los empleados ya no quieren un horario de 9.00 a 17.00h buscan flexibilidad y tener opciones para trabajar en la oficina, en casa o en otro tercer lugar, 'coworking'

Luzmelia Torres.

La vuelta a la oficina cada vez está más cerca ante el buen ritmo registrado de vacunación. A la vuelta de las vacaciones los empleados podrían regresar ya a sus oficinas, pero ¿qué espera el trabajador cuando vuelva a la oficina?

"Los trabajadores quieren un trabajo híbrido y poder trabajar desde casa o desde la oficina. En la oficina buscan un trabajo colaborativo y sentirse seguros" apunta Alfredo Díaz-Araque, asesor externo y portavoz para España de Monbuilding.

De la misma opinión es Pablo de la Hoz, director comercial y de operaciones de Zityhub. "Los trabajadores esperan algo diferente a la vuelta a sus oficinas basado en la flexibilidad. Hay dos variables después del covid. La primera, que se ha acabado tener



Los trabajadores en la oficina buscan un trabajo colaborativo y sentirse seguros. Zityhub



Espacio de 'coworking' en Madrid desarrollado por Zityhub para trabajar como una alternativa a la oficina tradicional. Zityhub

un horario de 9:00h a 17.00h y la segunda, el empleado quiere decidir donde trabajar, en casa, en la oficina o en un tercer lugar (*coworking*)".

El trabajo en remoto se ha hecho de forma obligada con la pandemia, pero era una tendencia que ya pedían los trabajadores antes del covid. "Nosotros en Savills Aguirre Newman, hicimos un informe antes de la pandemia donde participan 11.000 empleados de 11 países y ya se hablaba de trabajo en remoto o trabajo flexible. Los trabajadores ya en esa encuesta pedían flexibilidad para decidir ellos cuando ir a la oficina. El 70% de los trabajadores de esta encuesta afirmaron que iban a la oficina porque necesitan trabajar en equipo y la oficina era el sitio más eficiente para trabajar en equipo, pero para otros trabajos individuales se podía trabajar desde casa o desde un tercer lugar. Ahora tras la pandemia sobre todo prima el sentimiento de bienestar y seguridad en la oficina", asegura Susana Rodríguez, directora general de negocio de Savills Aguirre Newman.

¿Cómo está el mercado de oficinas?

El mercado de oficinas, no sólo en las grandes ciudades españolas, sino a nivel mundial, ha caído durante el año 2020 ante la situación de crisis por la pandemia del Covid. "La absorción de espacio de oficinas este año ha sido lógicamente inferior debido a los diversos confinamientos sufridos y reducción de la actividad económica. En Madrid se contrataron 335.000 metros con una caída del 40% y esta reducción de la absorción está en línea con la media de las principales ciudades europeas que se sitúa alrededor del 38%, pero en el primer trimestre del año a pesar de seguir con la pandemia y *Filome-*



Es fundamental un cambio de cultura para un modelo híbrido. Zityhub.

na se han contratado 84.000 metros y ya estamos teniendo peticiones de nuevos espacios de forma importante, explica Susana Rodríguez.

Las oficinas se vuelven a activar y buen ejemplo de ello es la llegada a España de la *proptech* francesa MonBuilding, especializada en la gestión de edificios a través de una aplicación móvil, que acaba de abrir oficina en Madrid. "Esta tecnología ya existía, pero antes las oficinas no la necesitaban lo gestionaban ellos de forma tradicional, pero ahora con la pandemia todo el mundo busca esta tecnología, busca una *app* para gestionar edificios de oficinas. Mondbuilding, se centra en la gestión de edificios de manera dual, es decir, tanto para la gestión por



Espacio Savills Café, junto a la recepción de la consultora inmobiliaria internacional en sus oficinas en Castellana 81, Madrid. Savills

parte de la propiedad como para el usuario final, el inquilino u ocupante. Su objetivo es optimizar la gestión de espacios y conocer su uso, ofreciendo datos que puedan usarse para mejorar los espacios y desde la *app* puedes reservar salas, accesos al edificio, etc., tanto en los edificios de oficinas como en centros de negocios como el *coworking* o el *coliving*, explica Alfredo Díaz-Araque.

Al calor de todas estas necesidades y tendencias se han creado nuevos formatos como el operador Zityhub con el proyecto “el tercer lugar” para trabajar como una alternativa a la oficina tradicional. “Zityhub ofrece una nueva categoría de flexibilidad basada en la decisión del empleado. Permite elegir el lugar de trabajo entre una diversidad de opciones y localizaciones dentro de la red de espacios de trabajo flexibles, con la que contamos ajustándose a sus necesidades y a las de su compañía. Ponemos a disposición de la empresa para sus empleados una plataforma que permite elegir desde espacios de *coworking*, hoteles y edificios de oficinas. Se ofrece esa flexibilidad a los empleados y a la empresa porque lo importante es lo que hace el trabajador y no donde lo hace”, asegura Pablo de la Hoz.

Hay muchas empresas que ya se suman a esta tendencia de un modelo híbrido para trabajar como Microsoft, Amazon, Google, etc., pero otras no lo ven así. Muchas empresas en España son partidarias de mantener la plantilla de sus empleados en sus mesas de despachos y en las salas de reuniones. “Ahora mismo hay un choque de trenes entre lo que quiere el empleado y lo que quiere el directivo. Un reciente estudio elaborado por *Best Practice Institute*, un grupo de investigación sobre dinámicas labo-

rales y conciliación, apunta que el 83% de los directivos apuesta por volver a la oficina, frente al 10% de los empleados, o sea que hay un 90% de empleados que no quiere volver. Por lo que se necesita que haya un cambio de cultura y ver como el empleado te puede reportar en remoto. Antes el control del empresario sobre el trabajador era visual en la oficina ahora tiene que confiar en el trabajador y en el trabajo que hace, pero durante la pandemia se ha demostrado que España ha sido muy productiva”, afirma Alfredo Díaz-Araque.

De la misma opinión es Pablo de la Hoz. “Es fundamental ese cambio de cultura, pero creo que en Es-

90

El 90% de los trabajadores quiere un modelo de trabajo flexible y trabajar en casa o la oficina

paña ya lo estamos dando. Hay un 90% de trabajadores que pide flexibilidad y eso implica un ejercicio de confianza con tu trabajador y eso es lo que el talento demanda a día de hoy. Vamos a ver quién tiene el poder en esta negociación si el talento o el empresario. El trabajador lo que pide es que le den el poder de decidir cuándo va a la oficina”.

En este sentido Susana Rodríguez apunta que “es importante adoptar ese cambio de cultura y cambiar el *debo* por el *quiero*. Es necesario que el trabajador no sienta una obligación el ir a la oficina, sino que piense en ir a la oficina porque quiere ir”.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología
elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores
elEconomista.es

Comunitat **Valenciana**
elEconomista.es

País Vasco
elEconomista.es

Andalucía
elEconomista.es

Transporte
elEconomista.es

Seguros
elEconomista.es

Inversión a fondo
elEconomista.es

Pensiones
elEconomista.es

Turismo
elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo
elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC
elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente
elEconomista.es

Capital Privado
elEconomista.es

Energía
elEconomista.es

Catalunya
elEconomista.es

Inmobiliaria
elEconomista.es

Agro
elEconomista.es

Sanidad
elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

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





Juan Valsechi
Asesor Independiente

Uniapartamentos flexibles, una solución para hogares unipersonales

En España y en Uruguay, instituciones como pueden ser el Ayuntamiento de Madrid o la Intendencia de Montevideo, tienen la oportunidad de estudiar y viabilizar un cambio genérico en las actuales normativas para que, innovando en la materia, se evalúe la norma sobre la cual se basan las condiciones mínimas de habitabilidad en viviendas con una superficie útil mínima de 25 m².

La idea apunta a una flexibilización de la reglamentación de las viviendas autorizadas con este metraje, no delimitando espacios interiores como las actuales normativas y posibilitando la construcción de la totalidad de las unidades en un solo edificio; considerando para ello, espacios abiertos propios, vanos y ángulos de giro que contemplen la accesibilidad motriz. El concepto de vivir en solitario (hogar unipersonal) conjuga la nueva tendencia de mucha gente de diversas franjas etarias y géneros y conllevan la necesidad de tener una vivienda propia de estas características, que compondría un nuevo concepto urbano de soluciones habitacionales para viviendas que podemos llamar *uniapartamentos*.

Esta apertura se vería reflejada en que las personas que componen estos hogares unipersonales tendrían acceso a los créditos bancarios para viviendas acordes a sus necesidades. La alternativa, no se contradice con las intenciones de las actuales normativas, sino que por el contrario brinda nuevas soluciones habitacionales a un sector de la población que hoy día no está totalmente contemplado. Los criterios de habitabilidad e higiene son los que determinan sus dimensiones y los requisitos de iluminación y ventilación, aunque sin condicionar ni limitar el diseño arquitectónico en cuanto a los espacios predeterminados. Las características culturales de nuestra población en un mundo globalizado y con tendencias que marcan el crecimiento de estos "nuevos hogares" justificarían un cambio o flexibilización en los criterios y normativas actuales.

Se estima que esta variante no dificultaría la gestión pública y privada de los técnicos, ya que no generaría incertidumbres en el contralor del proceso de construcción, así como tampoco en la calidad final de la vivienda, al no reducir el metraje mínimo cuadrado, sino redistribuyéndolo bajo un nuevo concepto de mayor vigencia.



Se podría incluir a los efectos de salubridad y legales, que, al adoptar el uso de esta variante, se pudiera tener la alternativa de controlar o establecer que las mismas no excedan determinada densidad habitante/m², a fin de no hacer viviendas "tóxicas", sumado a que podría generar una aglomeración habitacional que no iría en concordancia con los metrajes diseñados para los espacios comunes de cada edificio según la cantidad de viviendas. La densidad de las personas (y otras fuentes de emisiones) afecta la calidad del aire interior, por lo cual lo que por un lado se solicita flexibilizar, y por otro se deja abierta la posibilidad de legislar con una norma que vele por el cumplimiento de la calidad del aire y espacio interior en la densidad de personas por m². Entendemos el espíritu de las normativas actuales, pero sería negacionista el ignorar la "tendencia creciente" de los valores que reflejan los censos habitacionales oficiales realizados en España (Madrid) y en Uruguay (Montevideo) en cuanto a hogares unipersonales.

¿Por qué 25 m² con distribución no acotada?

Un mayor metraje haría demasiado "cómodo" el uniapartamento e implicaría que la persona no socializaría e incrementaría su soledad. Un área de terraza privada de 6,70 m² libres da un espacio más saludable en la previsión de aislamientos.



■

La idea es viable si se autorizan edificaciones en altura para estas viviendas con sus respectivos espacios comunes

■

El aporte de lugares comunes definidos y variados prevé y ayuda a que la vida "en solitario" no lleve a perder la conexión y sensibilidad social. Si bien no es lo mismo que la soledad, la sensación de estar aislados trae perjuicios para el bienestar emocional y para la salud. Hay que tener en cuenta que, por definición de la Real Academia Española, "familia" se cataloga a un conjunto de personas que comparten alguna condición, opinión, tendencia o tenencia, así como también a un grupo de personas relacionadas por amistad o trato. Por ese motivo son muy importantes y de condición *sine qua non* de que los proyectos de estas unidades habitacionales cuenten con amplios y variados espacios comunes a fin de socializar.

Esta idea abarca más que la definición, y necesita que crezca sustentada y se valide con el esfuerzo de profesionales del sector arquitectónico, sociológico, legal y tecnológico. Consideramos que el "uni apartamento" podría ser utilizado por una persona, máximo dos, en el área que constaría de 25 m². Es lógico que se piense que el metraje y la distribución, no se considere adecuada a una vivienda para el desarrollo familiar dado que la condición de hogar "unipersonal" no es una condición de carácter permanente, pero como ya se mencionó, hay dos franjas etarias bien marcadas de un antes y un después del desarrollo familiar que proyectan en tendencia creciente hogares "unipersonales" concretos y que serían ávidos usuarios de este tipo de desarrollos.

Según la idea genérica, se estima aprovechar al máximo los metros cuadrados de la propiedad, sumando al desarrollo todos los elementos para la accesibilidad motriz en general, considerando todos los puntos clave de acceso al edificio y a la vivienda a fin de acabar con las barreras arquitectónicas en los edificios de viviendas, garantizando el libre acceso de las personas con movilidad reducida. Este punto es fundamental, sobre todo teniendo en cuenta un creciente porcentaje de personas con discapacidad y una importante tasa de personas en la generación (+50) que podrían acceder a este bien.

Los espacios comunes básicos pueden ser varios, considerando en su diseño la interacción y socialización de las personas en un ambiente "familiar" y según el diseño y autorización por parte del Ayuntamiento o Intendencia, dejar abierta la posibilidad de instalar una cocina comunitaria. La conclusión es que esta idea es viable si se autorizan edificaciones en altura para este tipo de viviendas con sus respectivos espacios comunes. Es una opción interesante siendo que creo define una relación entre lo privado y lo común optimizando un modelo híbrido-familiar. Solo hay que flexibilizar las normativas.



LaLiga, la NBA y T3N Sport & Investment junto con ColivINN, en este proyecto,

Madrid contará con el primer 'coliving' deportivo europeo

En verano de 2022 abrirá las puertas este complejo exclusivo desarrollado por LaLiga, la NBA, la empresa valenciana T3N Sport & Investment junto con el operador de colivings, ColivINN

Luzmelía Torres. Fotos: ColivINN

El *coliving* es un modelo residencial en el que los usuarios disponen de su propia habitación y comparten áreas comunes con otras personas con sus mismos valores e inquietudes. La tendencia de esta fórmula residencial es hacia la especialización y en esta ocasión nace en Madrid el primer *coliving* deportivo europeo que abrirá sus puertas en el verano de 2022.

Es un proyecto pionero en España liderado por la empresa valenciana T3N Sport & Investment junto con ColivINN, operador mundial de coliving propiedad de los hermanos Fernández Luengo, y que cuenta como partners estratégicos, LaLiga y la NBA, convirtiéndose en su centro oficial en España.

El fin de este centro de 42.000 metros con una inversión de 30 millones, es cubrir las nuevas realidades de los clubes deportivos de élite y los nuevos modelos formativos donde educación, deporte y convivencia se integren en un mismo complejo. Además, el complejo servirá como *hub* tecnológico para la industria de la innovación aplicada al deporte e impulsará el desarrollo de proyectos que mejoren el rendimiento deportivo.

La alianza estratégica entre la consultora deportiva y de inversiones y el primer operador mundial de colivings especializados comenzará con el desarrollo de este proyecto en Villaviciosa de Odón (Madrid), formando parte de un plan global a nivel nacional e



Complejo oficial de LaLiga & NBA en España que se ubicará en Villaviciosa de Odón. Firma: ColivINN

internacional que aspira a revolucionar el mundo del deporte, la educación y el modelo de *colivings verticales*. De hecho, ya se está trabajando junto a La Liga y la NBA en el desarrollo de estos complejos en varias ciudades prime de España, así como en su implementación mundial en mercados estratégicos.

“Estamos muy ilusionados con el desarrollo del primer *coliving* deportivo de Europa, que estará abierto a toda la industria del deporte y de la educación en España. En él, cualquier club, entidad o deportista de cualquier disciplina y país podrá convivir y formarse, al más estilo de villa olímpica y en un entorno en el que la convivencia y las sinergias entre deportistas generen un valor añadido a todos ellos. En ColivINN, la base de nuestro modelo residencial es unir comunidades de personas con inquietudes e intereses similares y ya tenemos 450 plazas disponibles esperando a hacerlo posible”, explica Alejandro Fernández Luengo, fundador y CEO de ColivINN.

Este complejo contará con siete bloques de edificios con una superficie total de 10.000 metros. Todas las habitaciones serán exteriores de más de 23 metros con vistas a zonas verdes exteriores y, algunas de ellas, a los propios terrenos de juego donde los deportistas podrán sentir el deporte desde su propia cama. Equipadas con baño propio, zona de estudio y wifi de máxima calidad, también dispondrán de TV propia donde los deportistas podrán ver partidos, conectarse con sus familias o estudiar con las últimas tecnologías.



No faltará tampoco una *app* móvil nativa propia de última generación, además de una *progressive web app* accesible desde cualquier navegador, que permitirá a los *colivers* conectarse para conocerse, hacer nuevos amigos, socializar y compartir experiencias. A través de esta *app*, el usuario tendrá a su disposición acceso a un completo programa de actividades y eventos, además de un panel personal desde

A través de una 'app' móvil se pondrán gestionar todos los servicios que ofrece ColivINN

donde gestionará todos los servicios que le ofrece ColivINN (realizar el *check-in* y el *check-out*, acceder a la habitación sin llave, contratar y configurar su régimen de pensión, solicitar lavandería, tintorería y planchado de prendas, pedir la inclusión de nevera propia en el dormitorio, gestionar incidencias, realizar compras, sellar y canjear su programa de fidelización o conseguir recomendaciones,...entre otras muchas funcionalidades).

El *coliving* contará, además, con más de 300 metros cuadrados de salas de juegos donde los residentes podrán ver partidos, jugar y compartir experiencias como si de un estadio se tratase. También habrá una biblioteca, zonas de descanso y un amplio comedor de más de 400 metros cuadrados.





Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

A falta de un impulso para crecer como motor económico

El sector promotor residencial, que se dio cita en la Gran Jornada Inmobiliaria organizada por *elEconomista* lanzó mensajes claros a las distintas administraciones sobre cuáles son las necesidades del sector para poder consolidarse como un motor de la economía española. Se trata de peticiones que en algunos casos llevan años sobre la mesa y que ahora más que nunca, en medio de una crisis económica generada por la pandemia, se tornan imprescindibles para dar impulso a un sector que tiene capacidad para crecer de forma saludable y generar empleo y riqueza en el país.

En primer lugar, los directivos del sector celebraron el aluvión de capital que llegará al mercado de la rehabilitación de mano de los fondos europeos, sin embargo, no comprenden porque el Gobierno se ha olvidado del sector de la vivienda en compraventa. Así, los expertos aseguran que hay más de un millón de jóvenes con capacidad de pago, pero sin ahorro previo que estarían interesados en acceder a la compra de una vivienda y consideran que lo lógico sería que en el nuevo Plan de Vivienda en el que trabaja el Ejecutivo contemple no solo ayudas para el alquiler, sino también para la compraventa. Así, creen que se debería poner el foco en incentivar la compra de vivienda, ya sea con avales o mediante ventajas fiscales, y aseguran que con 330.000 nuevas viviendas se podría lograr más de 16.000 millones en ingresos fiscales.

La apuesta por la industrialización es otra de las vías de actuación del sector residencial, si bien, los directivos aseguran que hace falta capital y para que el sector privado se comprometa a realizar esas inversiones necesitan también un impulso desde las administraciones. Asimismo, piden que se ponga en desarrollo más suelo residencial, se simplifique y flexibilice la normativa urbanística y se reduzca la burocracia. Con esto no solo se incrementaría la actividad residencial, también se lograría abaratar precios.

EL PERSONAJE



Francisco Pérez
CEO de Culmia

Francisco Pérez está al frente de Culmia, que acaba de anunciar el objetivo de invertir 450 millones de euros en suelos en los próximos cuatro años para sumar a su cartera actual más de 7.200 nuevas viviendas repartidas entre el segmento de compraventa (*build to sell*) y el de alquiler (*build to rent*). Esto implica sacar al mercado 1.700 nuevas viviendas al año hasta 2025 sin contar la actividad de la compañía en el ámbito de la vivienda asequible, un segmento en el que espera entregar más de 10.000 unidades hasta 2030.

LA CIFRA

7,1

POR CIENTO

La rentabilidad bruta de la compra de una vivienda para ponerla en el mercado del alquiler ha bajado durante el último año hasta el 7,1%, según los datos que maneja Idealista. Así, en el segundo trimestre de 2020, el retorno que ofrecía se situaba en el 8,2%. Según el estudio realizado por la plataforma inmobiliaria, la rentabilidad obtenida multiplica por 13, en el peor de los casos, las tasas que ofrecen los Bonos del Estado a 10 años (0,5%).

EL RETUITEO

@metrovacesa

"Hay un porcentaje de potenciales clientes que quieren comprar y para ellos no hay ayudas. Se plantean para el alquiler, pero deberían pensarse también para adquirir vivienda", Jorge Pérez de Leza #GranJornadaInmobiliariaE @elEconomistaes