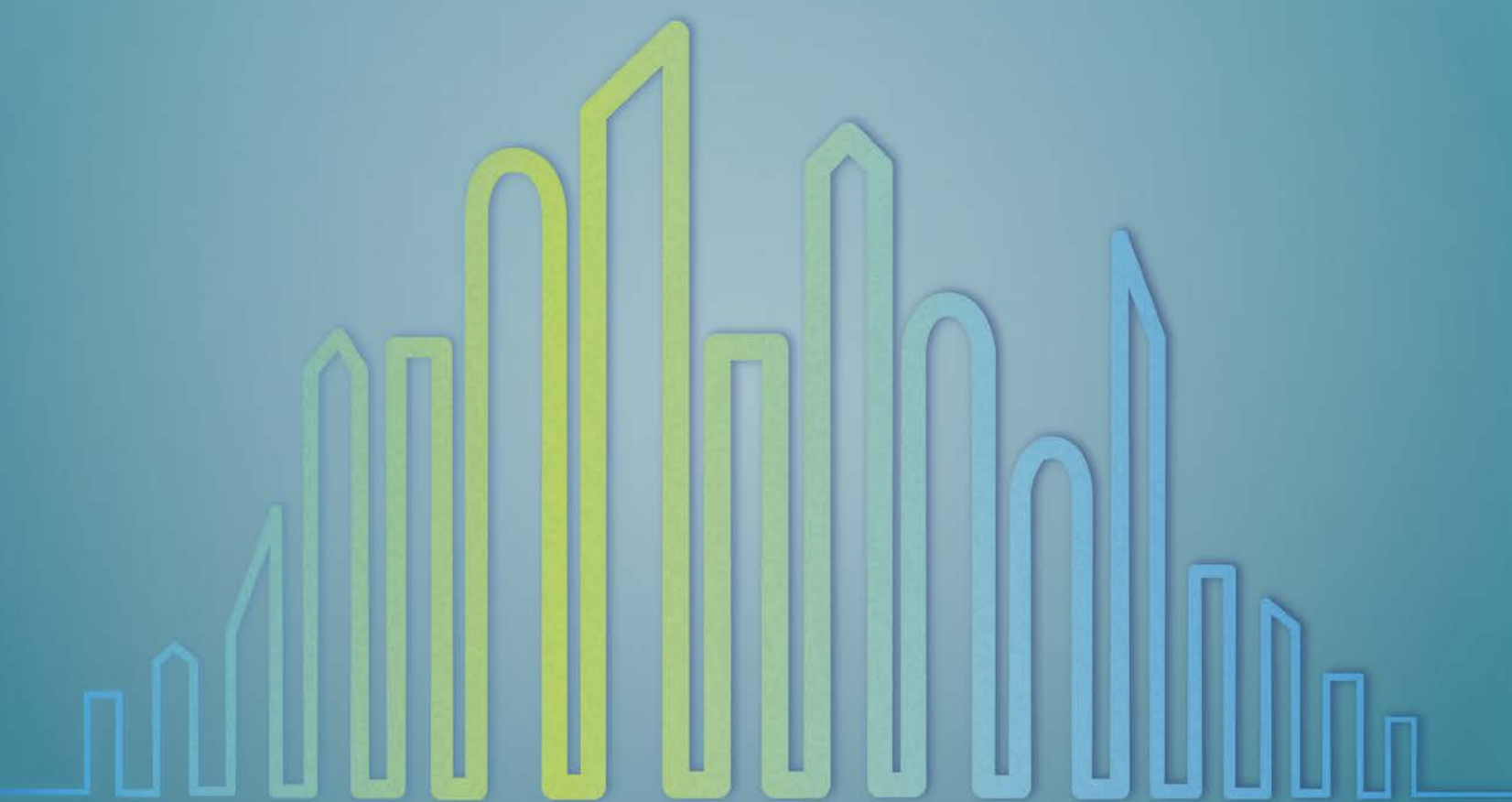
OBSERVATORIO INMOBILIARIO

Nº 107 NOVIEMBRE/DICIEMBRE 2020

CONSULTORÍA + BALANCE DEL SECTOR



ENTREVISTA:
JOSÉ CARLOS SAZ
CONSEJERO DELEGADO DE HABITAT INMOBILIARIA

VIVIENDA NUEVA Y VIVIENDA USADA: ¿DOS REALIDADES IRRECONCILIABLES?

AYUDAS A LAS EMPRESAS PARA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA DE EDIFICIOS

www.acr.es

Referente en servicios globales
de construcción desde **1973**

ACR Grupo

LA PRÓRROGA

JAVIER MARTÍN LÓPEZ
DIRECTOR

Director: Javier Martín López

Correo-e redacción:
redaccion@observatorioinmobiliario.es

Consejeros editoriales:
António Gil Machado y Arturo Malingre

Directora de publicidad:
Carmen Gutiérrez

Correo-e publicidad:
publicidad@observatorioinmobiliario.es

Equipo de redacción:
Rodrigo Puebla
Teresa Montero
Marildo Montenegro (fotografía & video)

Diseño: Brandscape Portugal, Lda
Rua das Fontainhas, 74, 1300-257 Lisboa, Portugal

Maquetación: Joana C. Cesar
jcesar@observatorioinmobiliario.es

Impresión: Naturprint
C/ del Trueno, 2. 28918 Madrid

Colaboran en este número:
Adolfo Ramírez-Escudero, Jaime Pascual-Sanchiz, Enrique Losantos, David Paramio, Roberto Rey, José Vázquez Seijo, Sandra Daza, Consuelo Villanueva, José Luis Miró, Mikel Echevarren, Javier de Pablo, Jesús Sáenz de Tejada, Lucía M. Aguirre de Cárcer, José Carlos Saz, José Ignacio Morales, Acerta, Alejandro Belchí, Gumersindo Ruiz, ACR, Carmen Panadero, Begoña del Ama, urbanDataAnalytics, Nodalview, Isabel Calvo, Vicente Laso, Belén Sánchez y Equipo de Comunicación Económica.

Responsable de administración:
Gloria Maia
administracion@observatorioinmobiliario.es

Producción y atención al cliente:
Javier M. Gutiérrez
jmgutierrez@observatorioinmobiliario.es
María Velasco
Clientes@observatorioinmobiliario.es

EDITA:

IBERINMO GRUPO

Iberinmo Ediciones y Eventos, S.L.
C/ Cronos 24-26. Portal 1, 1º, Oficina C1. 28037
Madrid | Tel: 91 724 0 724

www.observatorioinmobiliario.es

Depósito Legal: M-42961-2005
ISSN: 1885-5911

Observatorio Inmobiliario y de la Construcción no comparte, necesariamente, las opiniones expresadas por los colaboradores.

No es preciso recordar aquí lo que ha traído este funesto año 2020: miles de muertes, contagiados con secuelas, paro, pobreza e incertidumbre socioeconómica. Tampoco hay que ser adivino para ver que, aunque el origen de esta crisis no es económico, sus efectos sobre la economía mundial y la española están siendo similares, cuando no superiores, a los de los años 2008 A 2013. Es verdad que el sistema financiero es sólido y que la lluvia de ayudas millonarias que regará la Unión Europea hace prever una salida rápida de esta situación, pero eso no quiere decir que la recuperación sea automática, ni mucho menos uniforme. Por poner un ejemplo, las previsiones de crecimiento para la economía española en 2021 apuntan a un 6% que, desde luego, no llega para cubrir el vertiginoso descenso registrado desde el pasado mes de marzo, ni para mitigar el incremento de la tasa de exclusión social en nuestro país, que se elevará al 27%.

En el inmobiliario, las cifras provisionales de inversión en España apuntan a un retroceso en torno al 30% respecto al año anterior, apenas rozando los 9.000 millones agregados; es decir, el peor dato de los últimos siete años. No obstante, el tercer y cuarto trimestres han registrado una palpable recuperación de la actividad que, unida al apetito inversor –aunque con la consabida prudencia inherente al capital–, son síntomas de que el sector está fuerte y preparado para la realidad que se abre tras la pandemia.

Todos los mercados han sufrido una seria caída: los que más, hotelero y retail, pero no olvidemos el impacto de la crisis en las oficinas, o en los visados de vivienda nueva, que caen por encima del 30%, ni en el descenso del mercado de segunda mano o el del alquiler residencial como consecuencia del hundimiento del segmento vacacional. Ni siquiera el logístico, el segmento más resiliente frente a la crisis junto con los supermercados, ha escapado de la tenaza del COVID-19.

Actores de referencia del sector insisten en reafirmar las fortalezas de los fundamentales de la economía y del inmobiliario actual, frente a la precariedad de la pasada crisis. Hay sólidas bases para la recuperación y más con la energía extra de los fondos comunitarios. No obstante, habrá que replantear muchas cosas que ya no podrán hacerse igual. Sin duda, si las condiciones sanitarias están bajo control, asistiremos a una reactivación inmobiliaria importante, pero bajo nuevas premisas: salud, sostenibilidad, calidad de vida (laboral, social, familiar), eficiencia energética, flexibilidad de espacios, colaboración público privada...

La inminente llegada de las vacunas va a ayudar a mitigar el desasosiego en la población y a la incertidumbre en la economía, e incluso va a aportar un estímulo muy necesario. Pero no olvidemos que aún quedan unos meses de prórroga a este partido hasta que la situación pueda darse por estabilizada...Los futboleros sabemos que no hay que confiarse en exceso, porque de cómo se afronte una prórroga puede ganarse el partido, pero también se puede perder por goleada en apenas unos minutos.

Por encima de todo, desearos una feliz Navidad y que 2021 sea un año próspero de verdad, que falta nos hace a todos.

SUMARIO

3 **EDITORIAL**

4 **SUMARIO**

6 **ECONOMÍA**

10 **EL SECTOR**

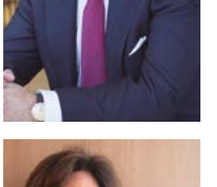
22 **MERCADOS Y EMPRESAS**

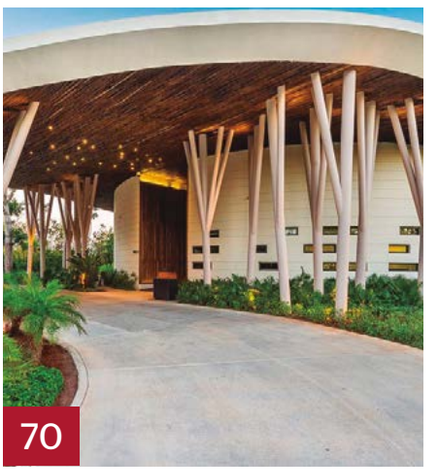
31 **DOSIER CONSULTORÍA + BALANCE DEL SECTOR**
Puntos de vista
32 Adolfo Ramírez-Escudero, Presidente de CBRE España.
36 Jaime Pascual-Sanchiz, CEO Savills Aguirre Newman.
38 Enrique Losantos, CEO de JLL España.
40 David Paramio, Director de Consultoría de Tinsa.
44 Roberto Rey, Presidente y CEO de Gloval.
46 José Vázquez Seijo, Presidente de Euroval.
50 Sandra Daza, Directora general de Gesvalt.
54 Consuelo Villanueva, Directora de Instituciones y Grandes Cuentas de Sociedad de Tasación.
57 José Luis Miró, Socio / presidente de Almar Consulting.
58 Mikel Echavarren, CEO de Colliers International Spain.
60 Javier De Pablo, Director de Propiedad de BidX1 España.
62 Jesús Sáenz De Tejada Méndez, Director general y socio fundador de PROEL.
64 Lucía M. Aguirre De Cárcer, Directora general de Aguirre & Baeza

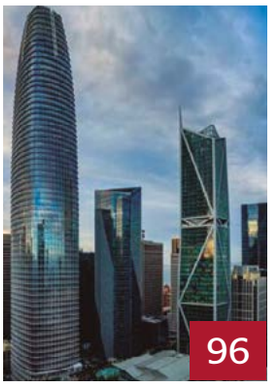
66 **ENTREVISTA** José Carlos Saz, Consejero delegado de Habitat Inmobiliaria.

68 **MERCADO RESIDENCIAL**
EL SECTOR INMOBILIARIO AFRONTA SU RECUPERACIÓN EN 2021 José Ignacio Morales Plaza, Consejero Delegado de Vía Célere.

69 SEGUIMOS APRENDIENDO, JUNTOS Mikel Barriola, Miembro del Consejo Directivo del Grupo Chapman Taylor.







70 **EN ACERTA LLEVAMOS 20 AÑOS ACOMPAÑANDO A NUESTROS CLIENTES** ACERTA

72 **VIVIENDA NUEVA Y VIVIENDA USADA: ¿DOS REALIDADES IRRECONCILIABLES?** Alejandro Belchí y Gumersindo Ruiz, INSTAI

74 **LAS EMPRESAS PUEDEN OPTAR A AYUDAS PARA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA DE EDIFICIOS POR HASTA EL 50% DEL COSTE DE LA OBRA** ACR

ANÁLISIS

76 **UN NUEVO SECTOR INMOBILIARIO NOS ESPERA: DINÁMICO, SOSTENIBLE Y DE USOS MIXTOS** Carmen Panadero, Presidente Wires.

78 **LA AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING AL SERVICIO DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL** Begoña del Ama, Directora de Marketing y Comunicación de SERPROCOL.

80 **OBSERVATORIO BIG DATA** urbanData Analytics

84 **UN MAPIC DIGITAL ANALIZA EL RETAIL DEL FUTURO**

87 **NODALVIEW, UNA SOLUCIÓN DIGITAL COMPLETA QUE PERMITE A LOS AGENTES INMOBILIARIOS REVOLUCIONAR SU COMUNICACIÓN VISUAL**

88 **OBSERVATORIO** JURÍDICO Y FISCAL

URBANISMO

90 **APUNTES SOBRE LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DEL SUELO DE LA COMUNIDAD DE MADRID,** Vicente Laso Baeza, Laso & Asociados

FISCAL

92 **LA REINVERSIÓN DE LA GANANCIA PATRIMONIAL EN VIVIENDA HABITUAL ADQUIRIDA MEDIANTE HIPOTECA TAMBIÉN DA DERECHO A LA EXENCIÓN DEL IRPF** Belén Sánchez Ventura , Garrigues.

94 **CON NOMBRE PROPIO**

96 **TECNOLOGÍA Y PRODUCTOS**

Las cuentas recogen 11.527 millones de euros destinados a las infraestructuras

LOS PRESUPUESTOS GENERALES DE 2021 SUPERAN EL TRÁMITE DEL CONGRESO

El proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado de 2021 ha logrado el respaldo de 11 formaciones políticas con 188 votos a favor. A los socios de gobierno se han sumado los representantes de ERC, PNV, Bildu, los cuatro diputados de PDeCAT, Más País, Compromís, PRC, Nueva Canarias y Teruel Existe

Los Presupuestos de 2021 tienen la intención de convertirse en el motor de la reconstrucción social y económica del país tras el impacto provocado por la pandemia de la COVID-19. Al mismo tiempo, tienen el objetivo de sentar las bases de la transformación del modelo productivo al vehicular unos 27.000 millones de fondos europeos que permitirán avanzar en la transición energética, la digitalización la cohesión social y territorial y en la igualdad.

Se trata de unas cuentas públicas que incluyen el mayor gasto social de la historia con 239.000 millones de euros. Pero también fomentan "un crecimiento económico sólido, inclusivo y sostenible, que impulsa la I+D+i para mejorar la competitividad de las empresas españolas", según La Moncloa.

Los Presupuestos se basan en un cuadro macroeconómico prudente avalado por la AIREF y están comprometidos con "avanzar hacia un horizonte de equilibrio presupuestario". De hecho, en 2021 se producirá una reducción del déficit de 3,6 puntos, una de las mayores de la serie.

Las cuentas públicas de 2021 refuerzan la política sanitaria con más de 3.140 millones, lo que supone un aumento del 75,3%. Esta partida incluye más recursos para la atención primaria y para la compra de material sanitario necesario en la lucha contra la COVID-19.

La inversión en políticas educativas se eleva un 70%. En este sentido, se incrementan las becas con 514 millones hasta llegar a los 2.090 millones, la cifra más alta de la historia, con el objetivo de que ningún alumno deje de estudiar por falta de recursos.

Asimismo, las partidas para la dependencia aumentan un 34,4%, lo que beneficiará a 1,1 millones de personas. También recogen la revalorización de las pensiones un 0,9% conforme al IPC real, lo que permitirá garantizar el poder adquisitivo de casi 10 millones de pensionistas. Asimismo, las pensiones no contributivas se revalorizarán en 2021 un 1,8%, el doble que el IPC.

También la lucha contra la pobreza infantil goza de la mayor partida de la historia con un aumento del 59%. Además, los Presupuestos consolidan el Ingreso Mínimo Vital al destinar 3.017 millones de euros a esta prestación que recibirán 850.000 hogares cuando esté totalmente implementado.

Por su parte, la cohesión territorial también se ve reflejada con 11.527 millones de euros destinados a las infraestructuras. También se incrementan las partidas destinadas a la investigación civil, que alcanzan los 11.483 millones, lo que supone un aumento del 80,1%.

Los Presupuestos continuarán ahora su tramitación en el Senado. Así, la ministra de Hacienda ha resaltado que estos Presupuestos "piensan en las generaciones futuras y sientan las bases de una España más productiva, más digital, más inclusiva, más feminista y más justa".

La aprobación de las nuevas cuentas públicas significa la derogación de los Presupuestos de 2018, los más longevos de la historia de la democracia española, que han sido prorrogados desde que fueron aprobados en junio de ese año.

CREANDO **VALOR** EN REAL ESTATE

EUROPA, LATINOAMÉRICA Y ÁFRICA

Tinsa es el mayor grupo independiente de tasación a nivel mundial, con **más de 500.000 valoraciones anuales en el mundo y oficinas propias en trece países de tres continentes.** Aportamos valor incluso donde otros no llegan, gracias a la suma de tecnología y el conocimiento local de una red técnica de amplia cobertura geográfica, con **1.300 expertos sólo en España.** Asesoramiento y servicios integrales de valoración hasta la última milla.

VALORACIÓN INDEPENDIENTE EN PROCESOS DE INVERSIÓN Y DESINVERSIÓN

CONSULTORÍA DE VALOR (TRIBUTARIA, CONTABLE, EXPROPIATORIA...)

CERTIFICACIONES Y AUDITORÍAS ENERGÉTICAS

INFORMES RICS E IVS

DUE DILIGENCE Y PROJECT MONITORING

EXPERTOS EN VALORACIÓN Y PERITACIONES

ESTUDIOS DE MERCADO Y DATA QUALITY

VALORACIÓN DE CARTERAS DE NPL Y REOS

tinsa

VALOR | CONSULTORÍA | DATA

Miembro de AEV

EUROPEAN AVM ALLIANCE

RICS Regulated by RICS

www.tinsa.es | 91 3757200 | info@tinsa.es

LOS CONCURSOS DE ACREEDORES SUBEN UN 4,3%

Los concursos de acreedores inscritos en octubre aumentaron el 4,3% anual, tras el fuerte repunte experimentado en septiembre.

En octubre disminuyeron las constituciones, creándose 602 empresas menos que en el mismo período del año anterior. Por comunidades, se observan peores datos de este indicador de actividad respecto a la evolución de meses anteriores, mostrando descensos en 13 comunidades, aunque en ningún caso el descenso se situó por encima del 30%.

En este contexto, las comunidades con más peso, Cataluña (1.367) y Madrid (1.701), descienden un 8% y un 10% respectivamente, mientras que la Comunidad Valenciana (822) desciende un 15,1%. Andalucía (1.423) se mantiene prácticamente igual con un aumento del 0,1%.

Para observar la evolución durante los últimos meses, se han comparado las tasas de variación de las constituciones desde abril hasta el mes de octubre, siempre en relación al mismo mes del año anterior, observándose una mejora clara del indicador desde junio, superando incluso los valores del año anterior durante el mes de agosto (8,4%) y septiembre (15%). Sin embargo, en el mes de octubre se vuelve a una ligera caída (-7,5%), pero lejos de los descensos mostrados al comienzo de la pandemia. Madrid y Cataluña protagonizan, entre abril y octubre, fuertes caídas en los primeros meses, sobre todo en abril (Cataluña descendió un 88,4% y Madrid un 75,6%), con retrocesos más moderados en junio y julio, y una recuperación desde agosto (en septiembre Cataluña aumentó un 22,7% y Madrid un 21,6%). En octubre vuelve a modificarse la tendencia descendiendo las constituciones en Madrid (-10) y en Cataluña (-8).

Por su parte, las ampliaciones de capital descienden de nuevo en octubre el 16,3%, después del paréntesis del mes de septiembre, cuando se incrementaron ligeramente, el 1,2%.

ESPAÑA PODRÍA DOBLAR EL STOCK DE NPLS TRAS LA PANDEMIA

En un año atípico por la pandemia de la COVID-19, el stock europeo de NPLs (préstamos dudosos) creció por primera vez en cinco años: en concreto, en 3.500 millones de euros entre el primer y el segundo semestre del año y hasta alcanzar los 526.300 millones, según datos de la Autoridad Bancaria Europea (EBA). El 71% de ese considerable stock se concentra en cuatro países: Francia (126.600 millones), Italia (108.400 millones), España (79.300 millones) y Grecia (61.300 millones).

En España, esos 79.300 millones -que representan el 15,1% de todos los préstamos dudosos de Europa- suponen un descenso del 6% respecto a los 84.400 millones de junio de 2019, una reducción reducción en 5.100 millones que hace que los NPLs sean el 3% del total de préstamos brutos de nuestro país (una ratio muy similar a la media europea, situada en el 2,9%). El 55% de esos casi 80.000 millones de préstamos dudosos corresponde además a créditos para la compra de vivienda, mientras que un 43,6% son créditos a entidades no financieras.

Así lo indican los datos del informe "Investing in NPL in Iberia 2020" sobre el mercado de préstamos dudosos (o NPLs), elaborado por Prime Yield.

Durante la primera mitad del año, el volumen de operaciones de compraventa de NPLs se ha mantenido a niveles menores por el colateral natural de una situación tan excepcional como la impartida por la COVID-19. Prime Yield había previsto que las transacciones de préstamos dudosos en nuestro país podrían alcanzar los 20.000 millones de euros en 2020, y en cambio en junio solo se habían realizado operaciones por valor de 2.000 millones.

La crisis derivada de la pandemia de la COVID-19 va a hacer que el stock de préstamos dudosos vuelva a dispararse en toda Europa. En concreto, Prime Yield pronostica que pueda volver a superar el billón de euros en todo el continente, y que en España podrían superar los 160.000 millones.

LA CRISIS SANITARIA DUPLICA LAS EMPRESAS ZOMBIS

La pandemia duplicará el número en España de las denominadas empresas zombis, compañías vulnerables que presentan durante al menos dos ejercicios un resultado de explotación insuficiente para cubrir los intereses de su deuda. Esta es la conclusión del análisis realizado por Iberinform, la filial de Crédito y Caución, que ha tenido en cuenta los más de 270.000 balances de empresas con cuentas depositadas correspondientes a los ejercicios de 2018 y 2019. De acuerdo con sus estimaciones, cuando se cierre el año la recesión provocada por la pandemia habrá provocado que cerca del 17,6% del tejido empresarial español pueda considerarse zombi, muy por encima del 9,2% que se registraba cuando arrancó el ejercicio.

Las empresas zombis no son capaces de cubrir sus gastos financieros con los beneficios operativos, a pesar de que los tipos de interés se encuentran en niveles históricamente bajos y, por lo tanto, los importes dedicados al pago de intereses son menores que en otras épocas. Los analistas que han realizado el estudio advierten de que se trata de estimaciones a la baja, ya

que solo pueden detectarse aquellas empresas zombis que han cumplido con la obligación de depositar sus cuentas.

Por tamaño de empresa, la tasa de empresas zombis es mayor entre las grandes y las medianas empresas que entre las pequeñas o microempresas. Por sectores, Servicios o Industria registran históricamente tasas inferiores a sectores como Agricultura, Transportes o Construcción.

EL 80% DE LOS ESPAÑOLES CREE QUE LAS INFRAESTRUCTURAS CREAN EMPLEO

El estudio Global Infrastructure Index, llevado a cabo por Ipsos en colaboración con GIIA (Global Infrastructure Investor Association), revela que casi ocho de cada 10 ciudadanos españoles creen que la inversión en infraestructuras creará empleo e impulsará la economía de España, con tan solo un 5% que opina lo contrario.

A nivel global la opinión de los ciudadanos es similar, con un 79% de apoyo a las infraestructuras como motor de la recuperación económica. Preguntados sobre si el gobierno debe priorizar la inversión en infraestructuras como parte de la recuperación económica en el escenario post-COVID. El 65% de la población española así lo cree, con solo un 8% de españoles en desacuerdo.

Además, en este estudio se constata un aumento del apoyo a la inversión proveniente de capital privado si se destina a obtener la red de infraestructuras que su país necesita. A nivel global, la mayoría de los ciudadanos apoya las inversiones de este tipo (68%), subiendo cuatro puntos respecto al año pasado (64%) y tan solo un 8% de los ciudadanos se posiciona en contra. En el caso de España, aunque el apoyo es inferior a la media mundial, ha subido siete puntos respecto a los datos de 2019, con seis de cada 10 españoles que opinan en este sentido, y con tan solo un 11% que está en desacuerdo. Además, la mitad de los españoles están de acuerdo con la inversión procedente de capital extranjero si consiguen mejorar las infraestructuras de nuestro país.

También la satisfacción de los ciudadanos españoles con sus infraestructuras ha mejorado 10 puntos respecto a 2019, con un 29% de ciudadanos satisfechos, aunque sigue estando por debajo de la media global (43%). España se sitúa por tanto entre los países europeos con menos satisfacción, solo superado por Hungría (21%) e Italia (17%).

España es el país europeo que apoya más las infraestructuras sociales (construcción de vivienda pública, escuelas, hospitales...) en lugar de las económicas (carreteras, energía, zonas peatonales, aeropuertos, comunicaciones...), con un 61% de los españoles que cree que se debe dar la máxima prioridad a la mejora de las infraestructuras sociales. Nuestro país se sitúa 13 puntos por encima de la media global de apoyo a las infraestructuras sociales (48%), posicionándose como el tercer país a nivel mundial.

De todas las potencias encuestadas, España es la que menos priorizaría la inversión en infraestructuras económicas, con tan solo un 19% de apoyo.

EL MITMA DA COMIENZO AL PROCESO PARTICIPATIVO SOBRE LA FUTURA LEY ESTATAL DE VIVIENDA

El Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma) ha dado comienzo al proceso participativo sobre la futura Ley Estatal de Vivienda, una pieza clave para su elaboración. Se inicia así un proceso participativo, coordinado por la Secretaría General de Agenda Urbana y Vivienda, a través de diferentes reuniones, encuentros y grupos de trabajo, en los que se profundizará en los contenidos y medidas propuestas, en el contexto de la elaboración de la nueva norma con rango de Ley.

A lo largo del proceso se delimitarán los problemas que se pretenden afrontar con la iniciativa, los objetivos específicos de la futura norma, así como las medidas y soluciones más adecuadas para asegurar el ejercicio del derecho.

En el proceso se abordarán cuestiones como, la necesidad y oportunidad de su aprobación, los objetivos específicos de la futura norma y las posibles soluciones alternativas y/o complementarias, regulatorias y no regulatorias.

De esta forma, a lo largo del proceso de trabajo de elaboración de la norma en el Mitma informan que se contará con la participación de representantes de entidades especializadas del tercer sector, sindicatos y organizaciones sin ánimo de lucro, de representantes de la gestión, promoción y construcción de viviendas o del cooperativismo y la economía social, así como de colectivos profesionales, entre otros.

Este proceso se inicia tras la finalización el pasado 15 de noviembre de la fase de consulta pública previa a la redacción, que se había iniciado el 24 de septiembre de 2020, y a lo largo del cual el Mitma ha recibido más de un centenar de aportaciones de diferentes entidades públicas y privadas, agentes sociales y entidades representativas, así como de particulares.

EL NÚMERO DE HIPOTECAS SUBE UN 18,4% EN SEPTIEMBRE

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas en septiembre fue de 26.878, un 18,4% más que en septiembre de 2019. El importe medio fue de 135.035 euros, con un descenso del 1%. El importe medio de las hipotecas sobre el total de fincas inscritas en los registros de la propiedad en septiembre (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) fue de 138.262 euros, un 22,2% inferior al del mismo mes de 2019.

El valor de las hipotecas constituidas sobre fincas urbanas alcanzó los 5.039,4 millones de euros, un 6,5% menos que en septiembre de 2019. En viviendas, el capital prestado se situó en 3.629,5 millones, con un aumento anual del 17,2%.

Por naturaleza de la finca, las hipotecas constituidas sobre viviendas concentraron el 69,6% del capital total prestado en el mes de septiembre.

La variación del número de hipotecas sobre viviendas entre los meses de septiembre y agosto fue del 35,6%, la mayor de los últimos cinco años. Respecto al capital prestado en hipotecas sobre viviendas, la tasa mensual del año 2020 fue del 35,9%, también la mayor del período.

Para las hipotecas constituidas sobre el total de fincas en septiembre, el tipo de interés medio al inicio fue del 2,42% y el plazo medio de 23 años. El 55,2% de los préstamos fueron a tipo de interés variable y el 44,8% a tipo fijo. El tipo de interés medio al inicio fue del 2,1% para las hipotecas a tipo variable y del 2,84% para las de tipo fijo.

En las hipotecas constituidas sobre viviendas, el tipo de interés medio fue del 2,44% y el plazo medio de 24 años. El 51,5% de los créditos sobre viviendas se constituyó a tipo variable y el 48,5% a tipo fijo. El tipo de interés medio al inicio es del 2,12% para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable y del 2,84% para las de tipo fijo.

¡Novedad!

PORCELANOSA
PARTNERS

global – *pack*

Vamos a mejorar la experiencia de compra de tus clientes

Y tú, ¿te quedas con todo?

PORCELANOSA Grupo
porcelanosapartners.com

EL SECTOR RESIDENCIAL RESISTE ANTE LA CRISIS

El sector residencial resiste ante la crisis, según el informe elaborado por la consultora Colliers International. La crisis económica derivada de la pandemia está provocando efectos notables en el sector residencial que muestra un mejor comportamiento en obra nueva y en el build to rent como modelo de desarrollo.

La demanda está experimentando una contracción en 2020, mucho más acentuada en la vivienda de segunda mano, y en su conjunto podría llegar a retroceder hasta un 25% en 2021 respecto a 2019. Se observa un incremento del número de viviendas compradas con hipoteca. En 2019 se firmaron 67 hipotecas por cada 100 transacciones y en el primer semestre de 2020 aumentaron a 91, siendo las hipotecas de viviendas a tipo fijo las que se consolidan como primera opción.

Según el informe de Colliers, la producción de vivienda se verá afectada por las restricciones a la financiación de nuevos proyectos. En 2021 podríamos ver una reducción de la actividad de viviendas iniciadas del 30% respecto a 2019 con una producción en torno a 70.000 viviendas al año, lo que supone retroceder entre tres y cuatro años hasta niveles de 2016.

El precio en venta de la vivienda de obra nueva no sufre ajustes significativos. En cambio, los precios de oferta de segunda mano experimentan retrocesos entre el 5% y el 15%.

Por lo que se refiere al mercado del alquiler, el esfuerzo de una familia media para alquilar requiere menos de una tercera parte de sus ingresos en todas las capitales, excepto en Barcelona, que precisa un 38%, y en Madrid un 36%.

El mercado de vivienda en alquiler continúa en expansión, especialmente en Madrid y en sus áreas metropolitanas. El build to rent, como modelo de desarrollo, se revela como la gran oportunidad. Las capitales de provincias y grandes núcleos con buenos servicios destacan como mercados de interés.

LA INVERSIÓN ALTERNATIVA GANA PESO EN EL SEGMENTO DE OFICINAS EN ESPAÑA

La inversión inmobiliaria en oficinas en estos momentos está apostando por las operaciones core y core plus dado el contexto de inestabilidad actual, pero en el medio y largo plazo volveremos a ver operaciones value add y oportunistas. Esta es una de las principales conclusiones de la séptima edición de los Savills Talks Young Talent, moderada por Marta de Churruca, Offices CM Consultant de Savills Aguirre Newman Madrid.

De la sesión se puede extraer que la flexibilidad será la clave en la toma de decisiones empresariales relativa a la contratación de oficinas, tanto en el diseño y uso de los espacios como en los términos contractuales. También, que la calidad de los inmuebles y la imagen que proyectan de la empresa cobran más importancia. A su vez, los fondos de inversión alternativa están ganando peso frente a la menor financiación de proyectos de oficinas proveniente de los bancos.

"El teletrabajo ha venido para quedarse, pero las oficinas seguirán existiendo y cobrarán más importancia en el futuro", destacan los participantes en el debate. Coinciden en que la realidad futura estará marcada por un modelo híbrido, que combine el teletrabajo con tiempo en la oficina.

Las oficinas siguen y seguirán siendo un activo de referencia para la empresa, sobre todo a la hora de atraer y fidelizar el talento. Tanto propietarios como inquilinos valoran positivamente aspectos como las certificaciones medioambientales y de eficiencia. Asimismo, la tecnología será un factor clave.

Los profesionales señalan que, si bien la demanda y absorción retrocederá en el corto plazo, auguran una recuperación del segmento de oficinas de cara a los próximos dos años.

En la actualidad, los bancos están limitando la financiación de nuevos proyectos. En consecuencia, la financiación alternativa está cubriendo este hueco y los fondos están financiando entre un 15% y un 20% de los proyectos.

EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN LAS CAPITALES Y GRANDES CIUDADES BAJA UN 3,4%

Estabilidad con ligeros ajustes a la baja ha sido la nota predominante en el mercado residencial español durante el mes de noviembre. Según la estadística Tinsa IMIE General y Grandes Mercados, el índice general apenas ha variado dos décimas desde octubre y mantiene en noviembre la caída interanual del 2,2% observada desde septiembre. En las capitales y grandes ciudades, el ajuste alcanza el 3,4% en el último año.

"Capitales y grandes ciudades, así como áreas metropolitanas, muestran leves caídas adicionales en tasa mensual. Ambos grupos, así como el índice general, se sitúan alrededor de un 3% por debajo de las cifras del pasado mes de marzo", explica Rafael Gil, director del Servicio de Estudios de Tinsa.

La costa mediterránea y las islas muestran los mayores descensos en el precio de la vivienda desde que comenzó la crisis sanitaria en marzo. La caída es del 5% en el litoral mediterráneo y se eleva hasta el 8,8% en el caso de las islas.

(PUNTOS del índice)	Índice nov-20	Variación interanual	Variación poscovid (vs marzo)	Variación mensual	Variación desde mínimos poscrisis	Variación desde máximos precrisis
General	1.496	**-2,2%**	-3,1%	0,2%	14,2%	-34,5%
Capitales y grandes ciudades	1.593	**-3,4%**	-3,0%	-0,1%	22,4%	-34,5%
Áreas metropolitanas	1.363	**-1,4%**	-2,8%	-0,3%	12,0%	-40,1%
Costa mediterránea	1.458	**-0,7%**	-5,0%	3,6%	15,0%	-43,7%
Islas	1.519	**-5,3%**	-8,8%	-1,1%	22,3%	-19,9%
Resto de municipios	1.408	**-0,1%**	-0,6%	0,1%	5,4%	-35,0%

Las localidades más pequeñas y de interior, reunidas en el grupo denominado 'Resto de municipios', mantienen un precio medio similar al de noviembre de 2019 y un 0,6% inferior al de marzo.

El índice general se situó en noviembre un 14,2% por encima del mínimo de febrero de 2015 y acumula un descenso del 34,5% desde los máximos alcanzados en 2007. El ajuste experimentado en los últimos meses en las islas ha provocado que las capitales y grandes ciudades sean el grupo con mayor revalorización desde mínimos, con un 22,4%, frente a un 22,3% en los archipiélagos.

EL SECTOR INMOBILIARIO NECESITA MÁS INNOVACIÓN Y MADUREZ DIGITAL

La madurez digital y de innovación del sector inmobiliario es todavía baja, aunque hay una voluntad en esta industria por digitalizarse más y mantener e incluso aumentar la inversión en digitalización ya que se reconoce de forma generalizada que tendrá un impacto positivo en sus ingresos en los próximos cinco años. Esta es una de las principales conclusiones del informe "Madurez digital del sector inmobiliario", elaborado por CBRE.

"El sector de real estate se encuentra todavía en un estadio de desarrollo digital muy inicial", afirma Carlos Casado, COO y responsable de transformación digital de CBRE España. "Los encuestados ven una clara oportunidad de trasformación digital de sus empresas entre los próximos tres y cinco años", añade.

En el inmobiliario, la innovación ha sido clave para la comercialización de activos o la monitorización de afluencias que permitiese el control de aforos y flujos en los espacios comerciales o para mantener el sentimiento de pertenencia y de colaboración en los ámbitos de trabajo. Además, "la digitalización del sector es también clave para una comercialización multicanal, para una gestión más eficiente y para una toma de decisiones de inversión basadas en datos, presentes y futuros, tradicionales del sector y nuevos datos que se centran en la mejora del valor para usuario, empresas ocupantes y propietarios", explica Casado.

De hecho, siete de cada 10 encuestados (73%) cree que la pandemia y sus consecuencias ayudarán a acelerar la transformación digital, mientras que solo el 4% cree que la desacelerará.

En este sentido, el 85% de las compañías han mantenido, como mínimo, su inversión en digitalización entre 2019 y 2020. Además, un 83% considera que la inversión en digitalización impactará en sus ingresos en los próximos cinco años.

La mitad de los encuestados considera que los tres aspectos esenciales en esta hoja de ruta hacia la digitalización son el marketing digital, la mejora de la experiencia de cliente y la optimización de procesos internos. En este sentido, el 30% de empresas no tienen una hoja de ruta digital. Las principales barreras que se encuentran son la cultura y la gestión del cambio, así como los costes de inversión.

LOS PISOS TURÍSTICOS EVOLUCIONAN DE ESTANCIA VACACIONAL A OFICINA INDIVIDUAL

La pandemia está provocando cambios de gran calado en el sector turístico tradicional, incluyendo los apartamentos turísticos. Para lo que era un producto originalmente dirigido principalmente a turistas, en la actualidad empiezan a proliferar peticiones de espacios para ser usados como oficinas domésticas: "Los clientes buscan espacios en los que poder trabajar y vivir a la vez en entornos cómodos", afirma Ittai Savran, CEO de la gestora de apartamentos turísticos Olala Homes. También afirma que el tipo de apartamentos que más se están alquilando últimamente son estudios de una habitación, que "resultan perfectos para el uso de trabajo remoto individual".

Savran indica que empezaron a notar este cambio de perfil cuando la estancia media de las reservas en Olala Homes empezó a subir de los tres o cuatro días de octubre del año pasado a los ocho y 10 días de este octubre. "Cuando una reserva está a punto de terminarse", cuenta, "muchos de estos huéspedes nos piden una extensión para otra semana, con lo que estamos delante de un perfil absolutamente diferente al del turista estacional". Otra muestra es que la ventana de reserva también se ha recortado de manera drástica: mientras hace solo un año la ventana de reservas era de 18 días, ahora este periodo de anticipación sólo es de cuatro días.

Este claro cambio de perfil del huésped apunta a un cambio de paradigma para el sector turístico. Según Ittai Savran, "antes de la pandemia nuestro perfil de usuario profesional era el de un congresista o de un viajero de negocios que reservaba un apartamento para cuatro noches a lo sumo, y ahora nos encontramos con profesionales que necesitan un espacio no solo para descansar, sino también para trabajar y atender reuniones presenciales, si fuera necesario".

ANDALUCÍA PROMUEVE 1.064 VIVIENDAS EN ALQUILER ASEQUIBLE O SOCIAL

El ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, José Luis Ábalos, ha firmado 32 acuerdos para la promoción de 1.064 viviendas localizadas en 22 municipios de Andalucía, destinadas al alquiler asequible o social durante un plazo mínimo de 25 años. Estos acuerdos, que se enmarcan en el Plan para el Alquiler Asequible, antes llamado Plan 20.000, garantizan, a su juicio, el acceso a la vivienda a las economías familiares más desfavorecidas.

Se van a destinar más de 95 millones de euros a la promoción de vivienda para alquiler social, de los que el 25%, más de 23 millones, los aporta el Ministerio, el 11 % los ayuntamientos, el 6% la Junta de Andalucía y un 58% el promotor.

La ayuda estatal que aporta el Mitma a estos acuerdos admite dos modalidades. Por un lado, 525 viviendas tendrán un alquiler que no podrá superar los 5,5 euros por m^2 útil al mes e irán destinadas a unidades de convivencia cuyos ingresos anuales no superen tres veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), factor que podrá elevarse a cinco veces en caso de familias numerosas o de personas con discapacidades graves. El Ministerio aporta hasta 350 euros por m^2 útil de vivienda con el límite de 36.750 euros por vivienda y del 50% de la inversión. Por otro, 539 viviendas con un alquiler máximo de siete euros por m^2 útil al mes, destinadas a unidades de convivencia cuyos ingresos anuales no superen 4,5 veces el IPREM, factor que podrá elevarse a cinco veces en caso de familias numerosas o de personas con discapacidades severas.

El Ministerio aporta hasta 300 euros por m^2 útil de vivienda con el límite de 31.500 euros por vivienda y del 40% de la inversión.

ST
Sociedad de Tasación
Valoración, Consultoría y Tecnología

Expertos en Valoración de Empresas

- Primera sociedad de tasación creada en España (1982)
- Más de 3 millones de valoraciones realizadas
- Presencia en todo el territorio nacional
- Certificadores Expertos en Valoración de Empresas (CEVE)
- Regulada por Banco de España y RICS

Llámanos al 91 436 02 05 o visítanos en www.st-tasacion.es

Sociedad de Tasación · Empresa Homologada por el Banco de España · Nº de Registro 4301

EL 54% DE LOS ESPAÑOLES CAMBIA LAS PRIORIDADES AL COMPRAR UNA VIVIENDA

El confinamiento adoptado como medida sanitaria contra la COVID-19 ha cambiado las prioridades de un 54% de los españoles a la hora de buscar una vivienda. Es una de las conclusiones alcanzada por el Observatorio Vía Célere de la Vivienda en España. En este sentido, disponer de terraza o jardín se ha convertido en lo más relevante para los compradores (56% de las respuestas), incluso por encima del precio (49%), la ubicación (40%) o la luz natural (40%). Antes del confinamiento, disponer de terraza o jardín era la cuarta prioridad (39%).

El estudio también demuestra un incremento de la importancia de la eficiencia energética, que pasa del 18% al 21% de las respuestas de los encuestados, así como de las zonas comunes, que evoluciona del 15% al 19%.

Asimismo, la demanda de vivienda se ha mantenido estable a pesar de la pandemia, ya que el 59% de los españoles que tenía intención de cambiar de vivienda conserva sus planes. En esta misma dirección, más allá de las personas que ya estaban planteándose un cambio de residencia, un 43% de los españoles ha asegurado que cree que es un buen momento para buscar una nueva vivienda.

Por otro lado, las ciudades pequeñas situadas cerca de las grandes urbes son la opción preferida de los españoles, con un 34% de las respuestas. Los

barrios periféricos han sido seleccionados por un 31% de los encuestados. Tras ellos, aparece la opción de vivir en el centro de las ciudades, con solo un 20% de las respuestas, seguida de la zona metropolitana fuera de la ciudad, con un 14%.

Además, se ha determinado que la piscina continúa siendo la zona común con más influencia en el proceso de compra de una vivienda nueva (74%), mientras que la sala de estudio se sitúa en la segunda posición (67%).

El gimnasio, por su parte, se sitúa como la tercera opción más solicitada por los encuestados, con un 56%, seguida de cerca por la sala social-gourmet (52%) y la zona de juegos infantil (51%).

EL SECTOR HOTELERO EN ESPAÑA COMENZARÁ A RECUPERARSE EN LA PRIMERA MITAD DE 2021

A pesar de la irrupción de la crisis de la COVID-19, España se recuperará en 2021 como uno de los principales destinos turísticos del mundo. El camino hacia la recuperación no estará exento de desafíos por lo que será clave la gestión de las tendencias preexistentes (sostenibilidad, integración en el medio ambiente y continuidad en las ayudas fiscales) para reforzarlas a todos los niveles. Estas son las principales conclusiones extraídas del evento online "Meet the expert: Iberian Hotel Market", organizado por Savills Aguirre Newman, en el que han participado José Antonio Fernández Gallar (OHL), Antonio Espasa (Banco Santander), Guillermo Rodrigo (Baker McKenzie), Ramón Estalella (CEHAT) y Manuel Noronha de Andrade (ECS Capital).

Durante la sesión, moderada por Juan Garnica, director ejecutivo de hoteles en el sur de Europa en Savills Aguirre Newman, los participantes han analizado las necesidades para una recuperación rápida de uno de los principales motores de la economía española.

España logró superar la crisis de 2008 en línea con la recuperación de los principales países de Europa. Los destinos más expuestos al mercado internacional, como la Islas Baleares, Canarias o Barcelona, lograron una recuperación en dos a tres años. Sin embargo, los destinos más expuestos a la demanda interna tuvieron una recuperación más lenta de seis a ocho años.

Pero con la crisis de la COVID-19 las expectativas de recuperación dependen de una solución sanitaria que está muy cerca con el anuncio de la vacuna, por lo que el sector turístico tendrá una recuperación rápida en cuanto la movilidad lo permita, para la primavera y verano de 2021, señalan estos expertos.

habitat
inmobiliaria

TU HOGAR,
NUESTRO MEJOR PROYECTO

www.habitatinmobiliaria.com

LA RELACIÓN ENTRE COMPRADORES Y PROPIETARIOS SE EQUILIBRA

Para entrar en contexto actual y centrándose en cuestiones económicas, la red de intermediación inmobiliaria Century 21 España prevé una regularización de los precios en el mercado, lo cual significa que los propietarios volverán a tener una relación más equilibrada con los compradores. También es probable que, debido a la situación económica de los propietarios, algunos tengan la necesidad urgente de vender para hacer frente a la falta de liquidez, aplicando más rebajas en el precio.

El efecto negativo se reflejará, probablemente, en el impago de alquileres, la venta de activos inmobiliarios con el fin de poder recuperar liquidez por parte de empresas y algunos inversores, así como la venta de segundas residencias. Esta situación provocará la atracción de inversores con liquidez, quienes tendrán acceso a comprar activos con descuento en el corto plazo.

El mercado de alquiler es muy dinámico y reactivo a los cambios del mercado. "En Century 21 esperamos una subida de la demanda de este mercado y un descenso del valor medio de los alquileres. De hecho, durante el segundo trimestre del año, desde la compañía hemos confirmado una reducción del 4% en el precio medio de las operaciones de alquiler llevadas a cabo, situándose de media en los 913 euros al mes", explica la compañía.

Asimismo, desde la firma inmobiliaria también han detectado una caída en la demanda de pisos de estudiantes, lo que conlleva un incremento de la oferta en el mercado, que está provocando una moderación del precio de alquiler en ciudades como Madrid y Barcelona.

Con respecto a la situación del alquiler turístico, el hecho de que este mercado se esté ralentizando, podría ser positivo para el mercado del alquiler tradicional al incrementarse la oferta de estos inmuebles. A este respecto, Ricardo Sousa, CEO de Century 21 España, explica que "en ciudades como Madrid y Barcelona, los apartamentos turísticos se están incorporando al mercado del alquiler con inmuebles de mejor calidad, amueblados y con todos los servicios, lo que está obligando a los propietarios de pisos tradicionales a ajustar el precio del alquiler".

LOS COMPRADORES PREFIEREN VIVIENDAS UNIFAMILIARES, ADOSADOS O BAJOS CON JARDÍN

Las viviendas aisladas con espacios abiertos y de mayor superficie se están imponiendo en las preferencias de los compradores, frente a los pisos en altura con estancias más pequeñas. En el primer caso, el número de transacciones durante el tercer trimestre se ha incrementado en un 10,66% con respecto al mismo periodo del año anterior. Por otro lado, las compraventas de pisos en altura han descendido un 16,38%. Así se desprende de un estudio elaborado por TecniTasa.

Se están buscando viviendas que puedan estar en lugares cercanos o con una buena conexión a las grandes urbes. Casas en las que el teletrabajo se pueda realizar en mejores condiciones y de manera más cómoda, con amplias estancias y ventanales para tener buena ventilación y, si es posible, mejores vistas por las posibles futuras pandemias que se pudieran producir.

Por este motivo, las adquisiciones de viviendas que se han realizado durante la pandemia han incrementado su superficie un 1,25% en los pisos en altura, de 103,9 a 105,3 m². En el caso de los chalés, la superficie ha disminuido un 5%, de 220 a 209 m², pero los compradores de estos inmuebles han incrementado sustancialmente el número de m^2.

Otro hecho relevante es la variación en los valores promedio del m^2, que coincide con la demanda de uno u otro bien. Mientras que en los pisos en altura se detecta un ligero descenso del precio unitario del 2,58%, pasando de 1.716 a 1.672 euros; en el caso de aislados, pareados y adosados o bajos con jardín, los precios se incrementan en un 14,42%, de 1.346 a 1.540 euros por m^2.

Promotora líder en viviendas residenciales

Somos Vía Célere, hacemos casas para innovar vidas , apostamos por la innovación y la sostenibilidad como pilares fundamentales en nuestros proyectos. En nuestros 11 años hemos impulsado miles de historias innovadoras, historias surgidas en las miles de casas que hemos construido y entregado, historias que seguiremos creando, historias que continuarás innovando la vida de muchas familias.

QUE NOS HACE DIFERENTES

célere innova
Casas que se adaptan

célere lifestyle
Casas para vivir

célere compromiso
Casas que dan apoyo

célere cities
Casas para ciudades sostenibles

900 10 20 80
viacelere.com

vía célere

LA PANDEMIA AFECTA AL VALOR DE LAS CARTERAS QUE GESTIONAN LAS SOCIMIS

La situación económica derivada de la pandemia de la COVID-19 "está impactando en el valor de los patrimonios que gestionan las socimis que operan en el mercado español", ha afirmado el presidente de Asocimi, Javier Basagoiti, en la presentación de un debate organizado por esta Asociación, Grant Thornton y Renta 4 sobre el impacto de los deterioros contables en la liquidez de las socimis tras el inicio de la pandemia.

Según ha indicado Basagoiti, "algunas tipologías como oficinas y centros comerciales se han visto más afectadas, pero todas las socimis, en mayor o menor medida, acabarán registrando un descenso del valor de sus activos por las resoluciones de contratos, las renegociaciones de las condiciones económicas de los contratos vigentes o la caída de la demanda de alquiler en algunas zonas".

En un contexto en el que la crisis sanitaria está impactando de manera notable en la economía y en la evolución de los negocios de muchas empresas, Javier Díez Aguilera, director del departamento de Corporate Finance de Renta 4, ha explicado que "algunas compañías se han encontrado con dificultades para atender los pagos asociados a los contratos de arrendamiento de sus activos, y, en algunos casos, esta situación ha derivado en incrementos de morosidad, mayor desocupación, renegociación de contratos o aplazamientos de rentas".

Los socios de Grant Thornton Eduardo Cosmen, socio director nacional de Fiscal; Fernando Vírseda, socio de Fiscal; y David Calzada, socio director de Auditoría en Madrid y especialista en el sector inmobiliario han analizado el impacto de los deterioros de los activos en la capacidad de las socimis de distribuir dividendos. Según han argumentado, "ante la actual situación sanitaria y macroeconómica, se pueden poner de manifiesto una serie de resultados adversos, derivado de deterioros de valor de los activos en las sociedades inmobiliarias, con incidencia específica en las socimis por su obligación de reparto de dividendos, que exigen un registro contable a favor o en contra sin generación de caja".

ESPAÑA REGISTRA 4,8 MILLONES DE ANUNCIOS INMOBILIARIOS EN INTERNET CADA MES

Cada mes se publican un total de 4,8 millones anuncios de activos inmobiliarios en venta o alquiler (viviendas, habitaciones, edificios, terrenos, oficinas, locales, naves, garajes o trasteros) en los siete principales portales inmobiliarios de España. De esta manera, los portales son un escaparate convertido en punto de encuentro entre oferta, demanda y profesionales inmobiliarios. Las capitales de Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante y Málaga son, por este orden, las que mayor número de anuncios inmobiliarios registran cada mes. Son datos del último estudio elaborado por el colectivo API (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria) de Cataluña.

Acceder al mercado inmobiliario no es siempre un proceso sencillo, razón por la que los profesionales suelen jugar un importante papel en el proceso de asesoramiento del consumidor, así como en la promoción y captación de clientes con necesidades de comprar, vender o alquilar un inmueble. Y es que las estrategias de branding y de captación online de producto y clientes se han convertido en pilares básicos para el funcionamiento del sector de la asesoría e intermediación en el que el uso de herramientas digitales ha marcado un antes y un después.

En el proceso de captación, la valoración inicial del activo es uno de los puntos decisivos en el inicio de cualquier operación inmobiliaria, por ello, el 86% de los API encuestados afirman utilizar herramientas digitales, aportando así mucha más información al vendedor. Ofrecer información precisa al cliente es crucial para la comercialización del producto en exclusividad. De hecho, más de seis de cada 10 agencias inmobiliarias afirma que comercializa entre el 50% y el 75% de su cartera de inmuebles de esta manera, reduciéndose los tiempos de venta del activo e incrementándose así los recursos destinados a la comercialización.

EL PRECIO DE LA VIVIENDA TARDARÁ TRES TRIMESTRES PARA VOLVER AL EQUILIBRIO

La congelación de los precios de compraventa de viviendas, el reajuste a la baja de los del alquiler, la reducción de la oferta y la demanda (con una caída de alrededor del 50% en transacciones de vivienda usada), y la desaparición de la compra de inmuebles 'al contado' son algunos de los temas que vertebran el XIII Observatorio de la Valoración, que analiza los datos disponibles hasta el primer semestre de 2020, y que presenta la AEV (Asociación Española de Análisis de Valor) junto con la colaboración de la profesora y responsable del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alicante, Paloma Taltavull, y de un grupo de 21 panelistas.

El 40% de los consultados se muestra de acuerdo con la predicción realizada por la autora, que prevé que se producirá una congelación de los precios de las viviendas nuevas, con crecimientos cercanos a cero, mientras que los de viviendas usadas se moverán en tasas negativas y con una mayor volatilidad. En lo que se refiere al tiempo necesario para la vuelta al equilibrio de precios, se estima que será de tres trimestres. Varios expertos creen que la caída será más duradera y ponen en duda que se recuperen los valores previos a la pandemia antes de 2023.

En cambio, el 100% de los profesionales cree que Madrid y Barcelona verán reducir su nivel de alquileres hasta alrededor del 4% o 5% durante el segundo y tercer trimestre de 2020, con un reajuste a la baja de los precios de alquiler en casi todas las capitales.

En lo que oferta se refiere, el informe señala una reducción en la intensidad de edificación debido al confinamiento: hasta un -35% en la edificación y un -30% en la obra civil durante el primer trimestre.

LOGÍSTICA Y MULTIFAMILY, LOS SECTORES MÁS RESISTENTES

Los segmentos logístico y multifamily son los que mejor han resistido el ajuste generalizado a la baja en el valor de los activos inmobiliarios ante la coyuntura causada por la COVID-19 este año. En el extremo opuesto, se sitúan el retail y los hoteles, según el área de valoraciones de CBRE en la segunda edición de su informe ¨Un Nuevo Horizonte Inmobiliario¨.

En el caso del sector logístico e industrial, de cara al cierre de 2020 se prevé una revalorización de entre el 4% y el 6% que se mantendrá en 2021.

Así, CBRE prevé que las valoraciones de los activos inmobiliarios cierren 2020 con aumentos, superiores al 5% en el caso de Barcelona (5,6%) y Madrid (5,3%) y por encima del 4% en Valencia (4,7%) y Zaragoza (4,6%).

Por su parte, el segmento del residencial multifamily, consolidará este año su protagonismo, con un volumen de inversión similar al de 2019 y un ajuste en el valor de apenas el -1,3%.

Los centros comerciales en ubicaciones prime o los regionales dominantes registrarán un ajuste moderado, concretamente del 4,6% en el caso de los primeros y del 8,6% en los segundos.

Así, el ajuste del valor de los centros comerciales situados en áreas secundarias podría alcanzar el -15% a cierre de año.

En el caso del high street, CBRE apunta a una mejor resiliencia de los activos ubicados en las principales calles comerciales de Madrid, que ajustarán su valor este año en torno al -10%, mientras que en Barcelona superará el -11,5%.

En cuanto a los hoteles, el ajuste a la baja en sus valoraciones a final de año será cercano al -12% para los activos vacacionales y algo más moderado (-11,5%) en los hoteles urbanos.

Por último, el ajuste en los valores de las oficinas prime se situará en torno al -2% a final de año respecto a un año antes, las situadas en centros secundarios registrarán una reducción cercana al -5% y las oficinas periféricas verán mermar su valor en un -8%.

AEDAS HOMES ELEVA SUS INGRESOS UN 42% DE ABRIL A SEPTIEMBRE

Aedas Homes se ha sobrepuesto a los efectos del confinamiento provocados por la COVID-19 durante el primer semestre de su ejercicio fiscal 2020-2021, correspondiente al periodo de abril a septiembre. De este modo, Aedas Homes reitera el objetivo de entregas en más de 1.900 unidades para el ejercicio.

La compañía acabó el primer semestre de su ejercicio fiscal 2020-2021 con una cartera de más de 3.200 viviendas vendidas, lo que le permite asegurar ingresos futuros por importe de 1.089 millones de euros. Esta cifra de operaciones supone una cobertura de ventas del 95% de las entregas previstas para este ejercicio y del 56% de las planificadas para el próximo.

De julio a septiembre cerró 396 transacciones, un 10% más que en el mismo período de 2019, una tendencia positiva que ha continuado en octubre con 129 operaciones.

De abril a septiembre, Aedas Homes elevó sus ingresos hasta los 66,2 millones de euros, un 41,6% más respecto al mismo período de 2019, y mantuvo su margen bruto asociado a la entrega de viviendas en el rango alto, aumentándolo al 24,8%. Gracias a estos mayores ingresos, la compañía redujo sus pérdidas a 8,3 millones de euros con respecto a los 10 millones del mismo período de 2019.

En cuanto a inversiones, Aedas Homes contaba a finales de septiembre con un banco de suelo para desarrollar 15.722 viviendas después de que entre abril y septiembre adquiriera activos por 57 millones de euros para promover 567 viviendas.

TINSA ADQUIERE LA SEGUNDA MAYOR TASADORA DE ALEMANIA

Tinsa fortalece su presencia en el mercado alemán con la compra de Persch Consult GmbH Chartered Surveyors, la segunda mayor empresa independiente de valoración inmobiliaria del país. La operación incrementa en un 25% la cifra de negocio prevista en 2021 en Alemania, el segundo mayor mercado europeo del grupo.

Persch Consult GmbH Chartered Surveyors cuenta con oficinas en seis ciudades alemanas y en Copenhague (Dinamarca). Su plantilla asciende a 40 personas.

Tinsa entró en el mercado alemán en 2019 con la compra de on-geo, la mayor empresa de software de valoración y data del país. Persch Consult GmbH Chartered Surveyors prevé alcanzar en 2021 una facturación de ocho millones de euros, lo que elevará hasta 37 millones la cifra de negocio del grupo en Alemania. Tinsa sumará en el país una plantilla de casi 200 empleados, de los más de 1.200 que trabajan en todo el mundo.

Persch Consult GmbH Chartered Surveyors seguirá operando bajo su marca actual y el mismo equipo directivo local, capitaneado por su fundador y CEO, Nikolaus Persch.

En 2021, la actividad internacional de Tinsa representará más del 50% del negocio del grupo, que cuenta con oficinas en 15 países.

SDIN RESIDENCIAL PASA A LLAMARSE CULMIA

SDIN Residencial anuncia su cambio de marca. Desde hoy, la compañía pasa a llamarse Culmia.

La trayectoria de SDIN Residencial se remonta a 2011, año en que Banco Sabadell inicia su actividad inmobiliaria. En 2013, se consolida su estructura promotora, y se inicia la comercialización de los primeros proyectos residenciales en ubicaciones emblemáticas en Barcelona. En 2016, la entidad empezó a prestar servicios de promoción delegada a diferentes propietarios

CULMIA

de suelo, y en 2018 separó sus actividades de promoción y comercialización inmobiliaria, creando para la primera la marca SDIN.

Tras haber entregado más de 5.000 viviendas repartidas por toda España, y con la adopción de su nueva identidad corporativa, la compañía prevé seguir creciendo y reforzando su posición en el sector de la promoción inmobiliaria de España.

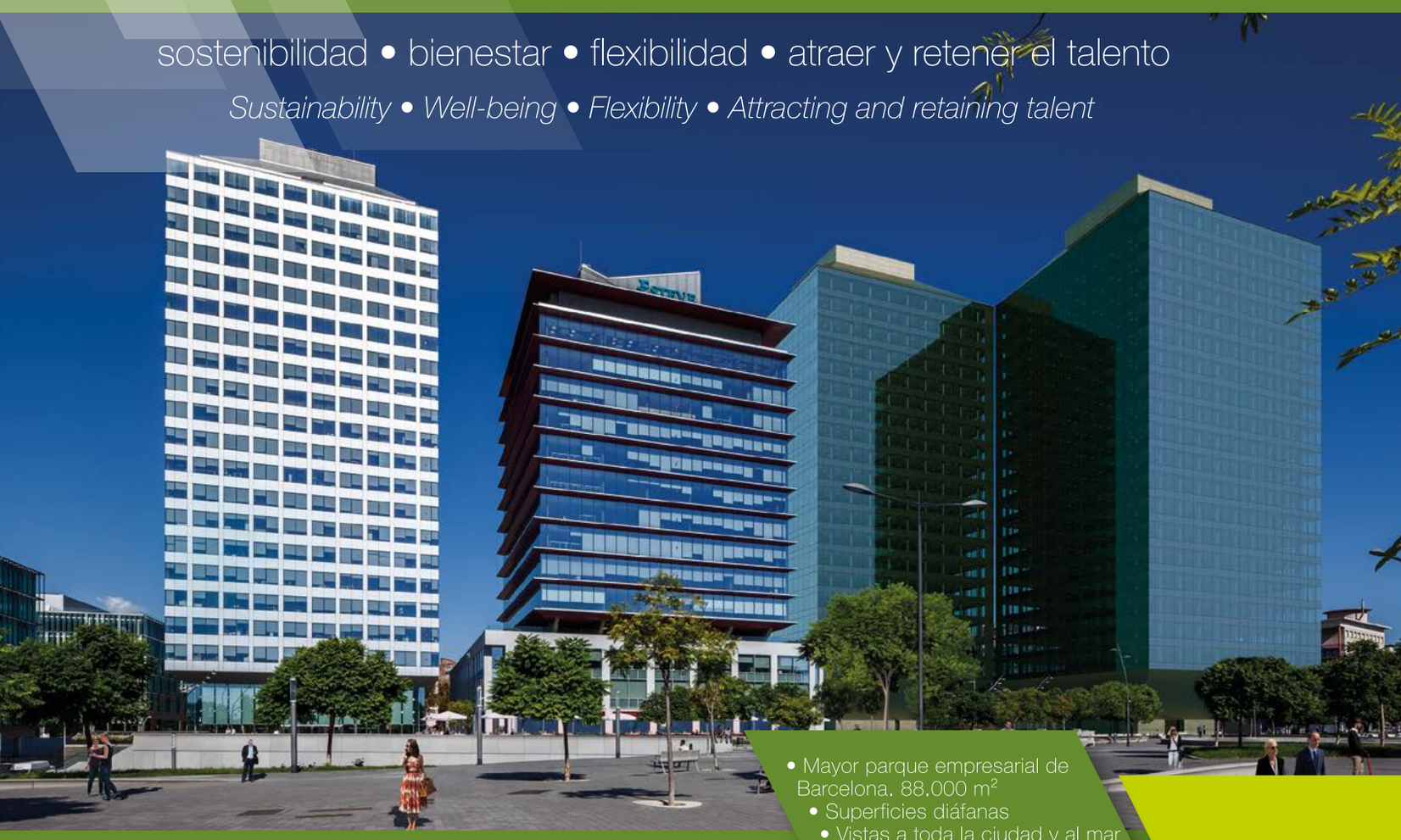
Tus nuevas oficinas en Barcelona

bcn fira district

Your new offices in Barcelona

sostenibilidad • bienestar • flexibilidad • atraer y retener el talento

Sustainability • Well-being • Flexibility • Attracting and retaining talent



- Mayor parque empresarial de Barcelona. 88.000 m²
- Superficies diáfanas
- Vistas a toda la ciudad y al mar
- Servicios completos (restauración, gimnasio, parking, etc)

- *Biggest business park in Barcelona. 88,000 sqm.*
- *Open plan spaces*
- *City and sea views*
- *Full services (restaurants, gym, parking, etc)*

Superficies desde 300 m² hasta 23.000 m²

Available surfaces from 300 sqm up to 23.000 sqm

902 33 44 12

bcnfiradistrict@iberdrolainmobiliaria.com

BREEAM Excellent

WELL GOLD

Calificación de Eficiencia Energética de Edificios — EDIFICIO TERMINADO — Calificación obtenida: A

Visita Virtual / *Virtual Tour*

patrimonio.iberdrolainmobiliaria.com

Passeig de la Zona Franca, 111 - 08038 Barcelona

Promueve/*Developer:*

IBERDROLA Inmobiliaria

NEINOR HOMES CUMPLE CON SU OBJETIVO DE VIVIENDAS EN 2020

La promotora Neinor Homes ha anunciado, a pesar de la COVID, el cumplimiento de su objetivo de viviendas para el año 2020, al completar las obras de más de 1.700 unidades previstas para las entregas del ejercicio y solo pendiente de finalizar las escrituraciones. La compañía resalta que no solo ha concluido la construcción de todos los proyectos, sino que dispone del 100% de los Certificados Finales de Obra (CFO) y de las licencias de ocupación.

Un total de 1.400 viviendas están ya entregadas o con cita agendada para la escrituración, por lo que la compañía se encuentra en estos momentos agendando las últimas 300 citas en notaría con los clientes para cumplir con su objetivo de entregas.

La promotora ha conseguido cumplir con su objetivo de construcción y también consolidar su dato de EBITDA, que ya en septiembre se situaba en 34 millones de euros y que una vez concluida la escrituración de todas las unidades alcanzará los 100 millones de euros, tal y como estaba previsto para el ejercicio. A esto le suma, además, haber conseguido unas ventas en los nueve primeros meses del año un 4% superiores a las del mismo período del año anterior.

VIVIENDA

Vía Célere entrega una promoción de 158 chalés adosados en Getafe

Vía Célere ha comenzado a entregar las llaves de Célere Perales, un conjunto residencial de viviendas unifamiliares que cuenta con 158 chalés adosados y está ubicado en el barrio de Perales del Río, perteneciente al municipio de Getafe. La promotora consolida su apuesta por la Comunidad de Madrid, donde ya tiene 20 promociones y 1.500 unidades en comercialización.

Las viviendas de esta promoción, que cuentan con cuatro dormitorios, disponen en su entorno de colegios, institutos, instalaciones deportivas, un centro cívico y diversos comercios.

Se trata de una urbanización cerrada con control de acceso, con zonas comunes como piscina, gimnasio, tirolina, pista de pádel, sala de juegos infantil tematizada, parque infantil y una sala social- gourmet con wifi. La promoción cuenta con una calificación energética B.

Asimismo, los vecinos podrán controlar la reserva de todas estas estancias solo con su voz, gracias a la funcionalidad Célere Wish, que incorpora un altavoz Echo Dot de Amazon en cada vivienda y una nueva skill de Alexa desarrollada por la promotora. Por otro lado, pronto se instalará un servicio de buzones inteligentes. Además, Célere también cuenta con un Espacio Cardioprotegido dotado de un desfibrilador externo.

Kronos Homes invierte 60 millones en su tercer proyecto en Madrid

Kronos Homes lanza un nuevo proyecto en la Comunidad de Madrid. Se trata de Park74, un complejo de 74 viviendas diseñado por el estudio de arquitectura Touza. La nueva promoción supondrá una inversión de 60 millones de euros.

Ubicado en Torrejón de Ardoz, está compuesto por viviendas unifamiliares de tres dormitorios con jardín privado. Además, el complejo residencial incorpora zonas comunes que incluyen piscina, zona de juegos y jardines. Dichas zonas están organizadas como un parque central que favorece y vertebra la vida en comunidad.

El residencial estará a tan solo media hora de Madrid, en una zona de Torrejón de Ardoz equipada con todo tipo de servicios, desde colegios e instalaciones deportivas a estación de cercanías.

Kronos Homes suma 226 viviendas en fase de comercialización en la Comunidad de Madrid. Allí cuenta con tres proyectos. En términos globales, Park74 se convierte en el 22º proyecto de Kronos Homes en comercialización, sumándose a los que tiene en España; en Cataluña, Castilla y León, Andalucía y Comunidad Valenciana; y en Portugal, en la zona del Algarve y en Lisboa.

Grupo Lar comienza su primera promoción de vivienda en alquiler en Valladolid

Grupo Lar ha iniciado las obras de su primera promoción de vivienda en alquiler. Éstas, que han sido adjudicadas a la constructora ACR, contarán con el certificado BREEAM de sostenibilidad, cuidados acabados, zonas ajardinadas, de ocio infantil, pista de pádel y piscina, entre otros servicios. El complejo residencial suma una superficie de 5.700 m² y su entrega está prevista para el segundo trimestre de 2022.

Está formado por 66 viviendas de uno a tres dormitorios, dispuestas en dos bloques de cinco alturas, además de la planta baja. Todas ellas con garaje y trastero.

Con la joint venture firmada recientemente con Primonial, Grupo Lar continúa su apuesta estratégica por el segmento de la vivienda en alquiler, como ya anunciaba en octubre de 2019, para hacer frente a una necesidad clara del mercado: incremento anual de la demanda entre 60.000 a 80.000 viviendas de alquiler hasta 2024. Todo ello en un marco en el que solo el 49% de la población tendrá en 10 años el ahorro necesario para acceder a una hipoteca y con una oferta de alquileres en un 95% en propiedad de particulares y en gran parte en edificios antiguos.

Tectum inicia una nueva promoción de 90 viviendas en alquiler en Rivas-Vaciamadrid

Tectum ha iniciado la construcción de una promoción de viviendas en alquiler asequible en el municipio de Rivas-Vaciamadrid. La promoción, que será ejecutada por Locare, se compone de 90 unidades y será la primera de las promociones que constituyen la nueva cartera de más de 1.500 viviendas de alquiler asequible que Tectum tiene previsto desarrollar entre 2020 y 2022 con una inversión de más de 240 millones de euros.

Con 10.636 m² construidos, este desarrollo estará compuesto por 90 viviendas destinadas al alquiler a largo plazo de 1 y 2 dormitorios, con una superficie de entre 48 y 112 m² y que contarán con plaza de garaje y trastero anejos. El edificio, de siete alturas, dispondrá de elementos comunes como piscina, parque infantil y zona deportiva.

Esta nueva promoción de Tectum se desarrolla en alianza con Locare como empresa promotora, continuando así con la estrategia iniciada en 2018, que ha permitido el desarrollo de 919 viviendas de alquiler asequible en la Comunidad de Madrid con una inversión cercana a los 120 millones de euros.

Vivenio compra por más de 50 millones un suelo residencial de Repsol en Méndez Álvaro

Vivenio, la socimi participada por Renta Corporación y el fondo holandés APG, ha comprado un suelo de uso residencial de Repsol en la zona de Méndez Álvaro de Madrid por un valor superior a 50 millones de euros. El terreno, ubicado frente a la sede de Repsol en la capital, es una de las últimas grandes parcelas por desarrollar dentro de la M-30. Vivenio ha adquirido una parcela con una superficie edificable de 16.322 m^2 de suelo residencial, que destinará a la construcción de un proyecto de entre 200 y 250 viviendas de alquiler.

El solar, en la calle Méndez Álvaro, se encuentra situado entre la estación de Atocha y la estación de autobuses de Méndez Álvaro. Asimismo, se trata de una zona urbanísticamente consolidada, que combina usos residenciales y comerciales con la presencia de importantes sedes empresariales.

Con esta adquisición, Vivenio suma su segundo desarrollo de gran volumen dentro de la M-30 de Madrid, ya que en agosto del año pasado adquirió la última parcela de los terrenos del proyecto Mahou-Calderón, por un importe de más de 80 millones de euros.

OFICINAS/ESPACIOS DE TRABAJO

Panoramis, nuevo espacio de oficina flexible y ocio en Alicante

Panoramis Life & Business, el nuevo espacio frente al mar creado por la concesionaria Digital Corner de la mano de Custom Suites, pretende convertirse en centro neurálgico de ocio y negocios de la ciudad levantina y referente internacional. Este complejo empresarial, comercializado en exclusiva por CBRE, que prevé su apertura en julio de 2021, supondrá una inversión cercana a los 12 millones de euros y generará 1.000 puestos de trabajo directos y otros más indirectos

Este innovador espacio, con más de 25.000 m², está diseñado con espacios de coworking y oficinas flexibles, así como oficinas tradicionales, zonas destinadas al ocio y restauración y un gran auditorio para la celebración de eventos y convenciones.

Este proyecto, que cuenta con su propio sello de calidad, tiene como objetivo satisfacer la demanda, cada vez mayor, de empresas innovadoras de carácter tecnológico, así como aquellas que busquen espacios flexibles y con todos los servicios en un mismo espacio.

CENTROS COMERCIALES

Carmila firma más de 100 operaciones en noviembre

Carmila, la inmobiliaria propietaria y gestora de 78 centros comerciales distribuidos por toda la geografía española, ha firmado en el mes de noviembre más de 100 operaciones. La compañía ha suscrito 140 contratos en el mes pasado, de los cuales 114 corresponden a la firma de acuerdos de specialty leasing, nueve han sido nuevas comercializaciones de locales (más de 1.121 m²) y 17 las renovaciones de contratos ya existentes (más de 6.370 m²). Además, dentro del mix comercial, el sector que más incorporaciones tuvo en noviembre fue el de ocio y restauración.

Entre los nuevos rótulos destacan las firmas de Crazypet, en el Centro Comercial Peñacastillo o Manolo Bakes, en el Centro Comercial el Pinar. También las aperturas de Burger King y Charlie Fast Food en el Centro Comercial de San Juan Aznalfarache (Sevilla) y PlanetSalud y PlayFisio, en El Pinar de las Rozas.

Asimismo, destaca el acuerdo de specialty leasing con Punto Relojero, que ha inaugurado tres stands en el Centro Comercial Gran Vía de Hortaleza, Móstoles y El Pinar de las Rozas. En cuanto a las renovaciones, los clientes podrán seguir visitando los establecimientos de Feuvert, Mi Óptico y Foster Hollywood, entre otros.

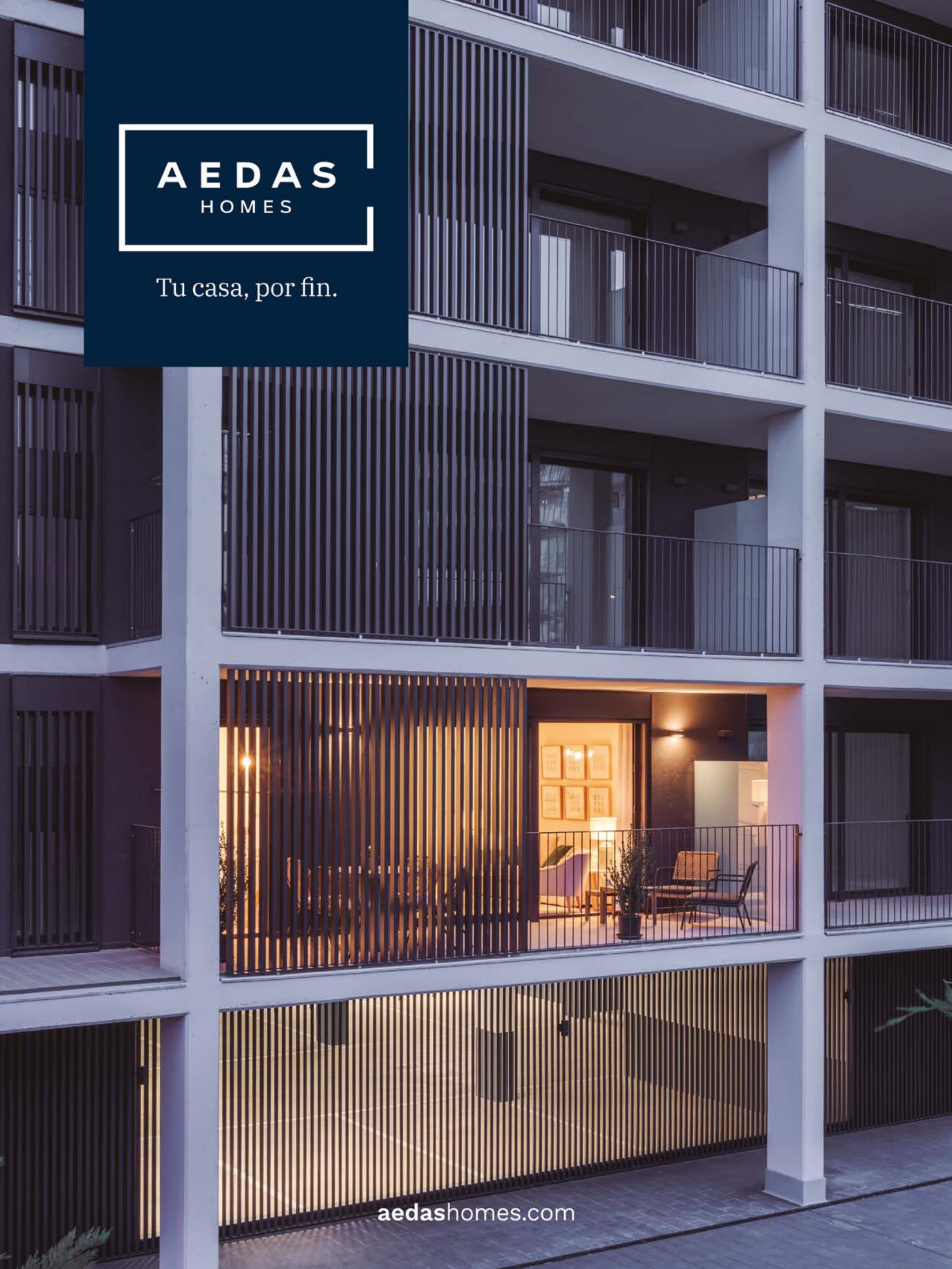
Parque Corredor finaliza su reforma integral

El centro comercial Parque Corredor ha finalizado la reforma que se ha llevado a cabo durante poco más de un año y en la que se han invertido 45 millones de euros. Durante el estado de alarma llegaron a trabajar en el proyecto más de 300 trabajadores distribuidos en varios turnos.

En la zona exterior, la fachada ha experimentado una gran remodelación que dota al centro de una "nueva piel". Se han renovado los tres accesos principales para facilitar la circulación de los más de 11 millones de clientes que acuden cada año al centro. También se han ensanchado y reasfaltado las 3.500 plazas de parking.

En las zonas interiores se ha ampliado hasta en cinco metros la anchura de los pasillos interiores, se ha aumentado la altura de los techos y se ha hecho una distribución más racional de los locales. En todas las zonas de paso se han instalado unos grandes lucernarios.

La finalización de las obras ha traído también la vuelta de Zara a este centro, que había cerrado su tienda en 2013 y ha vuelto a abrir un local de 3.800 m². La tienda se suma a las de Bershka, Stradivarius y Pull & Bear, con lo que las marcas del grupo Inditex totalizan más de 6.100 m² de espacio en este centro de Torrejón de Ardoz.


AEDAS
HOMES
Tu casa, por fin.
aedashomes.com

Nuevas marcas llegan a los centros de Merlin Properties

La división de centros comerciales de Merlin Properties continúa ampliando su oferta comercial en España y Portugal con la llegada de nuevas marcas entre junio y noviembre.

Entre las nuevas firmas de moda y complementos, se encuentran Zero Avenue, Scalpers, Beni Room, la joyería ACUS, la marca Dime que me quieres, Bruebeck o la cadena de moda infantil IDKids.

Destaca también la reapertura de la nueva flagship store de Mango en el centro comercial Saler, donde la marca española ha modernizado su tienda y ha duplicado su espacio. A esta reapertura se suman Benetton y RKS.

Por otro lado, el restaurante asturiano La Mina, la cadena Hamburguesa Nostra, los yogures helados de Ilaollao o Manolo Bakes, son algunos de los operadores de restauración que han abierto nuevos espacios.

En el caso de Portugal, Almada Forum también ha ampliado su oferta con el restaurante Ribs y la Clínica Médis.

Con apenas un año de vida, X-Madrid continúa sumando operadores. Ha ampliado su oferta con la llegada de la firma de moda Urban Sons; así como Marepolis, un centro de buceo y apnea con unas instalaciones de más de 2.500 m² entre las que destacan sus dos piscinas multinivel, una con 20 metros de profundidad.

Gentalia abre el parque comercial Bahía Real

Gentalia, consultora especializada en la comercialización y gestión de parques y centros comerciales, anuncia la apertura de la primera fase del parque comercial Bahía Real, desarrollado por Citygrove.

Este parque comercial, ubicado en Camargo, Santander, junto al centro comercial Valle Real, cuenta con cerca de 21.000 m² de SBA y 800 plazas de aparcamiento. Será gestionado por Gentalia y alojará operadores entre los que destacan Mercadona, Ocine, Sports Direct, Pause & Play, Basic Fit, Maisons du Monde, Millby, JYSK, Eggo Kitchen, Tiendanimal, Muerde La Pasta y KFC, representando para algunos de ellos su primera apertura en Cantabria.

"Hasta el momento hemos firmado más del 97% de la SBA, por lo que esperamos alcanzar el 100% de ocupación en breve", afirma el director de Leasing de Gentalia, Gonzalo Gómez.

Con Bahía Real, son cinco los parques comerciales de gran formato gestionados por Gentalia en España (Rivas Futura en Madrid, Parque Abadía en Toledo, Vidanova Park en Sagunto y Vistahermosa en Alicante). En total 213.000 m² de SBA, y más de 200 locales.

LOGÍSTICA

Goodman transforma un espacio industrial en una instalación logística sostenible

Getafe Terminal, en la localidad madrileña de Getafe, es un nuevo concepto de desarrollo urbanístico sostenible que integra la actividad logística e industrial en el entorno de la ciudad. Goodman ha diseñado este parque logístico para dar respuesta a la necesidad de instalaciones logísticas modernas, creando un entorno sostenible con amplias zonas verdes, senda para viandantes, carril bici, áreas destinadas al ocio y la restauración.

El parque se compondrá de dos edificios con unidades desde 2.800 a 5.000 m² que ofrecen a los clientes flexibilidad para unificar módulos. La primera planta albergará oficinas y zonas comunes y la planta inferior está habilitada con cross-dock y playa de maniobras para operaciones logísticas. Getafe Terminal puede albergar hasta 20 clientes y se prevé la creación de 500 empleos ligados al sector logístico.

Será el primer proyecto logístico en Madrid que obtenga la certificación BREEAM Urbanismo.

Goodman ha iniciado la demolición de las construcciones existentes para acondicionar el terreno para los nuevos edificios. Todo el material que se extraiga, que se estima superará los 75.000 m3, será tratado para su recuperación y reutilización en las nuevas instalaciones. A la finalización de las obras, Goodman tiene previsto obtener la certificación BREEAM Excellent.

PANATTONI ALQUILA 27.000 M² LOGÍSTICOS A LEROY MERLIN EN GUADALAJARA

Panattoni y Leroy Merlin ha firmado un acuerdo por el desarrollo y alquiler de un edificio llave en mano de 27.200 m², dentro de un área total de 44.100 m², en el complejo industrial de Torija, en la provincia de Guadalajara.

Leroy Merlin ha confiado a Panattoni el desarrollo de un edificio a medida Clase A, con todos los estándares y servicios de última generación requeridos para ampliar sus instalaciones logísticas ubicadas en la misma zona, concretamente sus referencias B2C en stock, así como su circuito de cross-docking. Esta optimización de sus circuitos logísticos se integra como parte de su Plan Lean & Green, para conseguir reducir las emisiones de su cadena logística un 20% en los próximos cinco años.

El nuevo edificio tiene previsto estar operativo para el segundo semestre de 2021 y contará con el certificado de construcción sostenible BREEAM "Very Good". Con una altura libre de 11 metros, para el almacenamiento hasta en seis alturas, contará además con 40 muelles de carga y un diseño funcional para agilizar toda su operativa. Estará ubicado a tan solo 30 minutos en coche de Madrid, justo al lado de la autopista A2 (Madrid - Barcelona) en la provincia de Guadalajara, con excelentes conexiones a la red de autovías españolas.

THOR EQUITIES ADQUIERE TRES NAVES LOGÍSTICAS QUE SUMAN 13.800 M²

El fondo Thor Equities ha ejecutado su tercera operación de inversión en el segmento logístico español con la adquisición del portfolio Base, una cartera de activos logísticos que suman un total de 13.800 m². Savills Aguirre Newman ha intermediado esta operación asesorando al vendedor, un family office catalán.

La transacción permite a Thor Equities ampliar su cartera de activos logísticos tras su entrada en este segmento en España en septiembre. El portfolio incluye tres naves ubicadas en enclaves estratégicos de Cataluña y Andalucía, pensadas para la distribución de última milla. Una de las naves, de nueva construcción y con una superficie de 3.806 m², se halla ubicada en el polígono industrial Pratenc de El Prat de Llobregat (Barcelona). Este inmueble se sitúa junto a la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) del puerto de Barcelona y cercana al aeropuerto. En las inmediaciones se concentran operadores y usuarios como Amazon, Rhenus, Caprabo, y UPS.

Dentro de la primera corona de Barcelona se encuentra otro de los activos adquiridos. En este caso, se trata de una nave logística de frío de 4.906 m² en el polígono industrial Llobregat de Castellbisbal y actualmente arrendada a una empresa vinculada al sector de la alimentación.

"Barcelona es una de nuestras localizaciones de preferencia en Europa para la logística urbana debido a la gran demanda, la oferta limitada, y las bajas cifras de desocupación. Hay una necesidad real de logística de última milla dada la naturaleza portuaria y la orografía de los alrededores de la ciudad. El activo de El Prat lo vemos como una oportunidad única de adquirir un activo freehold en la zona del puerto de Barcelona y es por ello que lo consideramos un trophy asset dentro de nuestra cartera", ha comentado David Hunt-Cuadrado, global managing partner de Thor Equities.

Asimismo, el portfolio Base también incluye una nave logística de 5.098 m² ubicada en el polígono industrial de Dos Hermanas (Sevilla) y que se encuentra arrendada a un operador logístico.

La adquisición realizada por Thor Equities pone de relevancia el interés de los fondos internacionales por el mercado logístico español, tanto por áreas ya consolidadas como Barcelona, como por zonas secundarias como Sevilla.

CORREOS EXPRESS ALQUILA UNA NAVE LOGÍSTICA DE 11.000 M² EN ILLESCAS

Correos Express ha alquilado a P3 Logistic Parks una nave logística de 11.000 m² ubicada en el Polígono Industrial La Veredilla, en Illescas (Toledo). La operación ha sido asesorada por la consultora BNP Paribas Real Estate.

El desarrollo de esta nave logística forma parte del primer proyecto especulativo de P3 Logistic Parks en España, cuyas obras han concluido recientemente, de acuerdo con el planning previsto. El proyecto se compone de dos naves, una de 11.000 m² alquilada a Correos Express y una de 36.000 m² actualmente disponible.

Este activo está ubicado donde se encuentran grandes compañías, como Amazon, Seur, Toyota, Airbus o FM Logistique, entre otras.

Ambas naves cuentan con la calificación Breeam Very Good y emplean varias tecnologías ecosostenibles, como iluminación LED y aislamiento térmico. Estas cuentan al igual con elementos clave, como la cubierta, que permite un extra de carga para placas fotovoltaicas o los paneles de la fachada, que tiene un mayor aislamiento y son no combustibles.

RESIDENCIAS TERCERA EDAD

Healthcare Activos adquiere una residencia para la tercera edad en Lérida

La plataforma de inversión inmobiliaria en el sector salud Healthcare Activos, a través de su vehículo de inversión Healthcare Activos Investment, constituida junto a Oaktree Capital ha firmado la compra de una residencia para la tercera edad en la ciudad de Lérida, y las parcelas adjuntas, donde se planea la construcción de un edificio nuevo. Con la nueva obra y la rehabilitación integral del edificio existente el complejo contará con unas instalaciones con más de 130 camas y de 4.800 m² adaptados a las necesidades futuras de la industria.

El activo pasará a estar gestionado por Emera mediante un acuerdo de alquiler a largo plazo.

Esta adquisición se suma a la realizada a finales de octubre donde Healthcare Activos adquirió una residencia en funcionamiento operada por Emera en Palma de Mallorca y donde también se está avanzando en la rehabilitación integral de la misma.

Con esta inversión, Healthcare Activos Investment supera los 15 activos en operación y desarrollo, entre ellos cuenta con un hospital y residencias para mayores, todos ellos alquilados a largo plazo con contratos garantizados a operadores de primer nivel como Korian, DomusVi, Colisee, Ballesol, Emera o Clece.

RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES

VStudent Aulis desarrollará la mayor residencia de estudiantes de Andalucía

El fondo VStudent Aulis, promovido por Bankinter, Valeo Groupe y Plenium Partners, a través de su filial, VStudent Sevilla, ha obtenido la licencia de obra del Ayuntamiento de Sevilla para construir la mayor residencia de estudiantes de Andalucía, en un solar perteneciente al ámbito del colegio Portaceli. El fondo ha cerrado en paralelo un acuerdo con la entidad titular del colegio Portaceli para la cesión de un derecho de superficie sobre el solar para los próximos 50 años.

El proyecto consta de 23.840 m² construidos sobre rasante, de los cuales algo más de 21.000 m² se dedicarán a la residencia de estudiantes y unos

2.300 m² a un local comercial que se cederá al Ayuntamiento de Sevilla. La residencia constará de 662 habitaciones con 685 camas y 203 plazas de aparcamiento. Su apertura está prevista para septiembre de 2022.

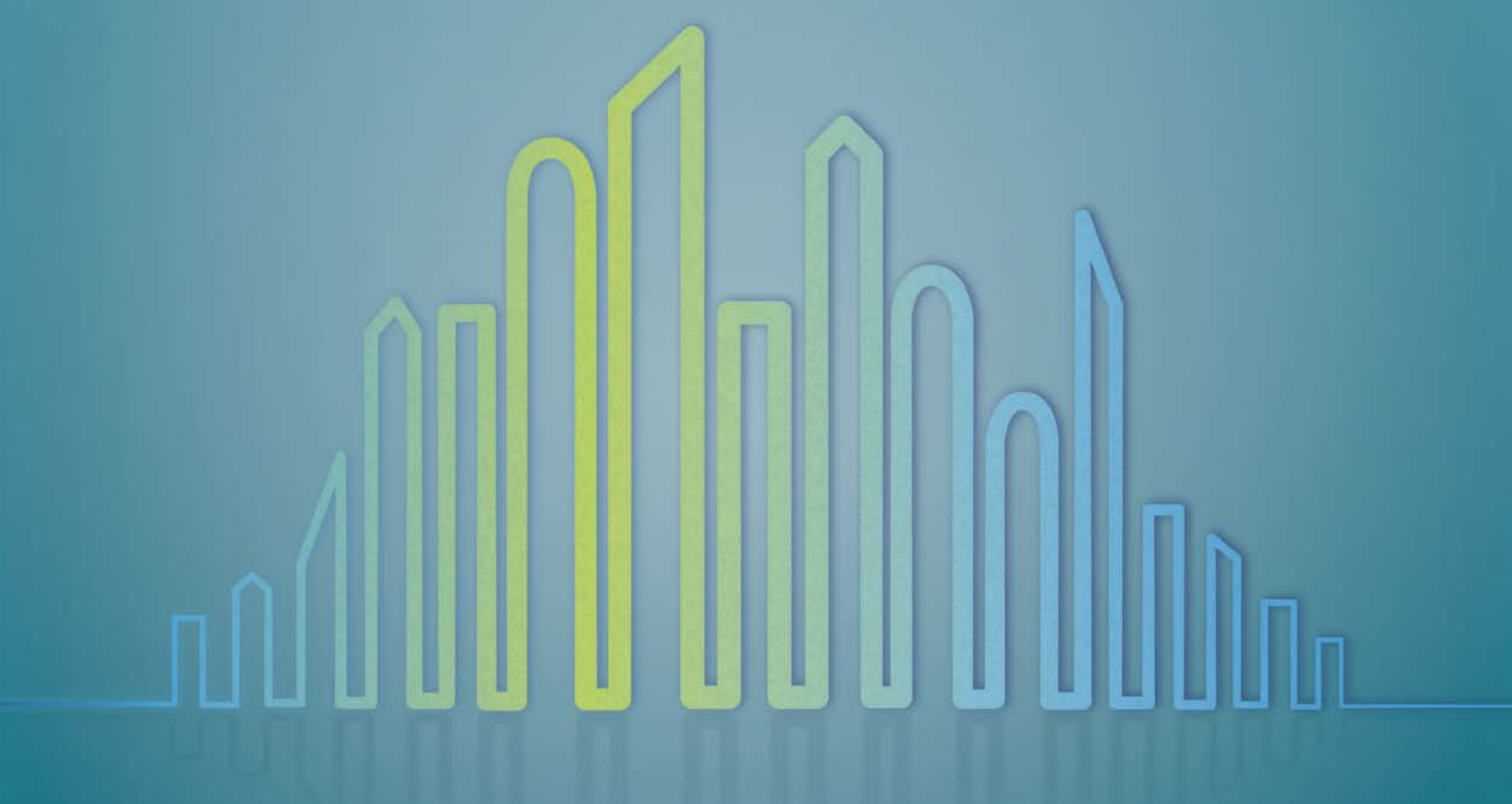
LIV Student, marca operacional de Valeo Management Europe ofrece a los estudiantes distintas opciones de alojamiento en suite. La residencia, además, contará con zonas comunes con todo tipo de servicios, como salas de estudio, gimnasio, cine, zonas recreativas, cafetería, lavandería, etc., así como una terraza panorámica con piscina.

DOSIER

CONSULTORÍA + BALANCE DEL SECTOR

El año 2020 ha sido un año muy duro en los ámbitos sanitario, social y económico. Naturalmente, el sector inmobiliario se ha visto arrastrado también por la crisis provocada por la COVID-19 y ello ha tenido sus consecuencias. Para analizar este impacto y, sobre todo, la proyección a futuro del sector tras la pandemia, hemos pedido a un selecto grupo de expertos con altas responsabilidades en compañías de referencia en el mundo de la consultoría su valoración y perspectivas a corto y medio plazo.

Gracias a: CBRE, Savills Aguirre Newman, JLL, Tinsa, Gloval, Euroval, Gesvalt, Sociedad de Tasación, Almar Consulting, Colliers International Spain, Bidx1, Proel Consultoría y Aguirre Baeza, por compartir sus experiencias y puntos de vista.



ADOLFO RAMÍREZ-ESCUDERO

Presidente de CBRE España

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

Como en el resto de los sectores, el inmobiliario se ha visto afectado por la crisis global provocada por la pandemia de la COVID-19. El ejercicio arrancó con un primer trimestre récord, con más de 4.000 millones de euros invertidos en el sector inmobiliario español. La gran cantidad de capital disponible, las positivas previsiones macroeconómicas y los sólidos fundamentales del mercado situaban a España en la diana de los inversores internacionales. Después del parón del segundo trimestre con motivo del confinamiento, durante el tercer trimestre del año el inmobiliario español se recuperó el impulso, captando entre julio y septiembre más de 1.500 millones de euros, un 30% más que en el trimestre anterior. Los inversores siguen estudiando oportunidades, si bien dada la alta incertidumbre les hacen enfocarse en activos estabilizados en cuanto a ingresos o bien activos prime que por su localización y características ofrecen seguridad. En cualquier caso, el volumen de inversión en 2020 se situará claramente por debajo de las cifras alcanzadas en años anteriores, manteniéndose en torno a los 9.000 millones, aproximadamente un 25% por debajo de la cifra de 2019.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Desde CBRE estamos inmersos en adaptar nuestro negocio y nuestros servicios a las nuevas necesidades del mercado, según contempla nuestro plan estratégico hasta 2022. En este sentido, hemos potenciado nuevas áreas, como la de Real Estate Investment Baking (REIB) que, en estos momentos de inflexión, persigue brindar a nuestros clientes una ventaja competitiva asesorándoles en procesos de deuda, refinanciaciones y reestructuraciones. También hemos lanzado una nueva línea de negocio denominada Agribusiness para ofrecer servicios de valoración, asesoramiento y transacciones para inversores y propietarios de todo tipo de activos agroindustriales. Por otro lado, desde el punto de vista de reinventar entornos, ya sean residenciales, laborales o lúdicos, en estos tiempos de transformación cobra especial fuerza nuestra asociación con Streetsense, que nos permite generar valor para las marcas y sus consumidores y aumentar la oferta para los clientes. De gran relevancia es también nuestra alianza con Fundación Metrópoli para contribuir a la transformación urbanística de las ciudades en el marco de las ayudas del plan de recuperación de la Unión Europea.

La COVID-19 ha acelerado algunas tendencias que ya se venían observando, como el teletrabajo, una mayor demanda de flexibilidad por parte de los ocupantes para adaptarse a un entorno cambiante, o el auge del e-commerce, que ha impulsado al sector logístico en estos meses.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

La tecnología ha sido un gran aliado en estos tiempos, permitiéndonos seguir en estrecho contacto con nuestros clientes a pesar de las limitaciones físicas. En este contexto, está teniendo un papel clave en la adaptación del sector a los nuevos tiempos, posibilitando, por ejemplo, la experiencia omnicanal de los usuarios de activos; la comercialización de nuevos activos mediante la realidad virtual, o el control del espacio en *real time* para garantizar la seguridad de trabajadores y clientes. Apoyados también en la tecnología y los datos, y conscientes de la importancia en estos momentos de tomar las mejores decisiones, identificar nuevas oportunidades de negocio y anticipar futuros riesgos, desde CBRE hemos lanzado el servicio de Data Science y Forecasting. Precisamente cada mes presentamos nuestro *Recovery Monitor*, un superindicador que nos permite contar con inteligencia de mercado analizada de forma objetiva para aportar visibilidad sobre la evolución del sector en momentos de alta incertidumbre.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO, COMO POR EJEMPLO EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?,¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

Es innegable que la COVID-19 ha acelerado algunas tendencias que ya se venían observando, como el teletrabajo, una mayor demanda de flexibilidad por parte de los ocupantes para adaptarse a un entorno cambiante, o el auge del *e-commerce*, que ha impulsado al sector logístico en estos meses. Sin duda, el teletrabajo está siendo una buena solución para muchas empresas, aunque no podemos olvidar que los seres humanos somos, ante todo, seres sociales, y la interacción contribuye al aprendizaje, la creatividad, el desarrollo, la colaboración... Por tanto, la necesidad de oficinas y de espacios de trabajo que fomenten la colaboración o la co-creación y la interacción entre personas no va a desaparecer. Precisamente, en un entorno cada vez más cambiante, los espacios flexibles se perfilan como una alternativa interesante para muchas empresas.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Ahora más que nunca la consultoría inmobiliaria, no del futuro, sino del presente, debe poner en el centro la experiencia del usuario. Las personas han pasado a ser el eje en torno al que se definen los espacios en función de si satisfacen o no sus necesidades, y la experiencia que proporcionan. Teniendo en cuenta, además, que vivimos en un mundo cada vez más líquido, el impacto agregado que las personas tienen en los espacios acaba repercutiendo en las ciudades. Ahora es el momento de transformar las ciudades y, junto con Fundación Metrópoli, estamos trabajando para contribuir a crear ciudades más humanas, inteligentes y sostenibles.

Ahora más que nunca la consultoría inmobiliaria, no del futuro, sino del presente, debe poner en el centro la experiencia del usuario

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

El impacto de la pandemia en el inmobiliario español ha sido desigual por sectores. Ante la incertidumbre del escenario económico, logístico, oficinas prime, *retail* y activos operacionales (como vivienda en alquiler, residencias de estudiantes, hospitales, etc.) están liderando las preferencias de los inversores. Según avance la recuperación de la economía, estos sectores seguirán atrayendo importantes volúmenes de inversión.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

En estos momentos, la colaboración público-privada cobra especial relevancia. Solo de la mano de las Administraciones Públicas podremos acometer retos importantes para la sociedad, como el de la transformación de las ciudades. Es fundamental que haya una amplia participación en el diseño de ese proyecto de ciudad. Solo así se consigue el compromiso de todos los actores sociales.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?,¿POR QUÉ?

Efectivamente, el volumen de capital buscando oportunidades de inversión sigue siendo muy alto pero la recuperación de la actividad en el sector irá muy ligada a la recuperación de la economía, como no puede ser de otro modo. En este sentido las noticias de los últimos días en relación con los avances en el hallazgo de una vacuna eficaz contra la COVID-19 permiten ser optimistas de cara al futuro, algo que las Bolsas y algunas de las compañías más penalizadas en los últimos meses han reflejado.

El sector turístico, uno de los más afectados, se recuperará sin duda y esto lo saben muchos inversores que siguen adelante con sus planes de expansión y aperturas en España. El sector retail obviamente también está acelerando la transformación en la que ya se encontraba inmerso, pero los buenos activos seguirán atrayendo compradores, quién sabe, quizás incluso más que antes de la pandemia, después de un largo periodo de reclusión forzosa. En el sector logístico España aún tiene un gran potencial de crecimiento dado que la penetración del e-commerce está aún lejos de la media de la UE. Igualmente, en nuestro país hay una enorme carencia de vivienda de calidad en alquiler, mientras que la demanda ha ido en aumento en los últimos años, y esta tendencia no tiene visos de cambiar de dirección. La evolución de la población española, desde el punto de vista demográfico, también apunta a una necesidad creciente de soluciones adecuadas para diferentes segmentos de población según su grado de dependencia, estado de salud, etc.

Sigue, por tanto, en el foco de los inversores y esperamos que en los próximos meses continúe el apetito inversor en España alentado por la paulatina recuperación de la economía. •

CHAPMAN TAYLOR

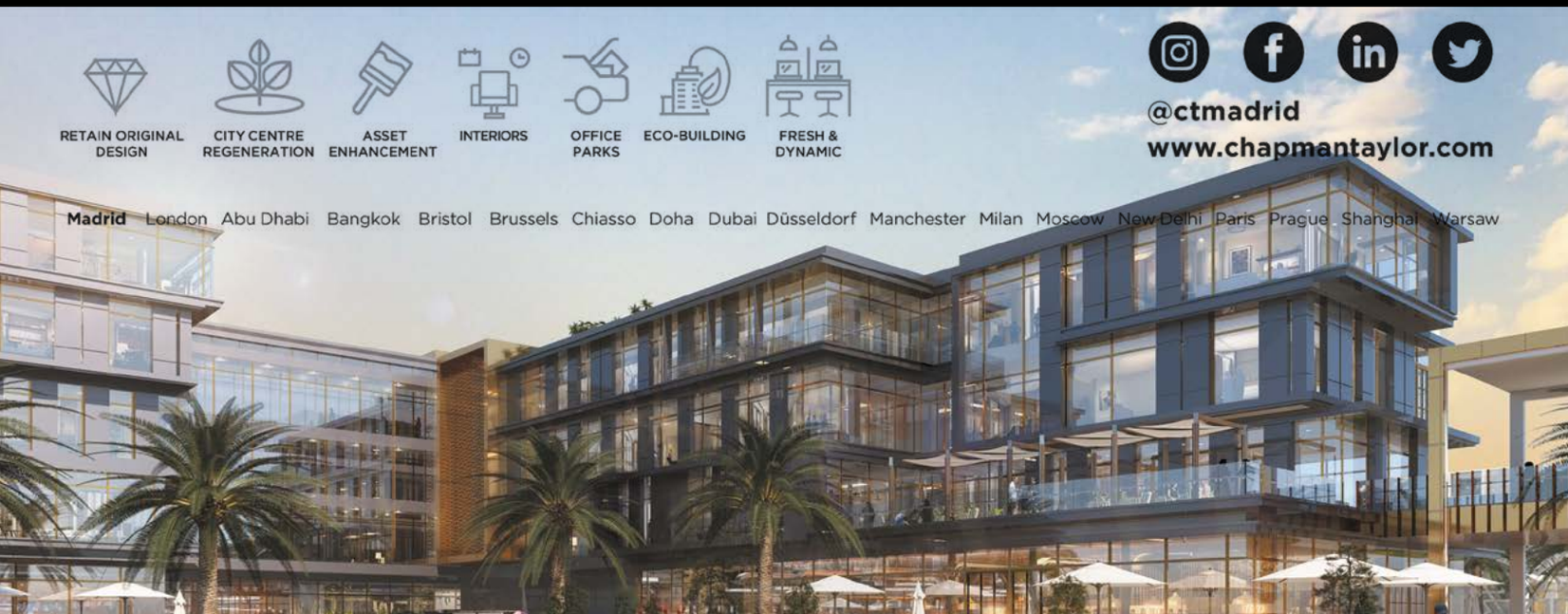
GLOBAL ARCHITECTS & MASTERPLANNERS

RETAIL HOSPITALITY LEISURE OFFICE TRANSPORTATION MIXED USE RESIDENTIAL

RETAIN ORIGINAL DESIGN
CITY CENTRE REGENERATION
ASSET ENHANCEMENT
INTERIORS
OFFICE PARKS
ECO-BUILDING
FRESH & DYNAMIC

@ctmadrid
www.chapmantaylor.com

Madrid London Abu Dhabi Bangkok Bristol Brussels Chiasso Doha Dubai Düsseldorf Manchester Milan Moscow New Delhi Paris Prague Shanghai Warsaw



JAIME PASCUAL-SANCHIZ

CEO Savills Aguirre Newman

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

El COVID-19 ha ejercido de palanca aceleradora de tendencias y movimientos que se estaban asentando con mayor o menor firmeza en el mercado. Sostenibilidad, tecnología y los usuarios de los distintos tipos de espacio, las personas, están ahora mismo en la mente de todos en el sector como foco principal. Ya apuntábamos ahí, pero no con tanta vehemencia y unanimidad en el sector.

Sostenibilidad, tecnología y los usuarios de los distintos tipos de espacio, las personas, están ahora mismo en la mente de todos en el sector como foco principal

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Este tiempo nos ha enseñado a confiar más y mejor en nuestros equipos. Me siento muy orgulloso de cómo han afrontado todas nuestras personas la situación. Hemos aprendido mucho y hemos podido mostrar nuestra flexibilidad. Nuestro gran éxito ha sido capitalizar la experiencia de nuestra gente y acelerar nuestra capacidad de adaptación para seguir dando el servicio adecuado a nuestros clientes en cada momento, estando muy cerca. Hemos reaccionado muy rápido y vamos a acabar el año mucho más fuertes.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Nuestro negocio se ha sofisticado, hemos estado muy cerca de nuestros clientes, muy atentos a sus necesidades para ayudarles con todo. En cuanto fue posible volvimos a nuestras oficinas con todas las medidas de seguridad y unos protocolos muy amplios que nos han permitido volver a generar nuevos servicios, nuevas oportunidades. Esta vuelta a la oficina ha sido clave para acelerar la curva de aprendizaje. Con todo lo que hemos probado y aprendido en nosotros mismos lo hemos podido aplicar en decenas de otras compañías clientes.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

En un modelo híbrido en el que la flexibilidad y la capacidad de elegir de las personas es la clave, habrá varios formatos que coexistirán. Creo que es pronto para poder evaluar la huella de estos meses en el modelo de oficinas ya que todos estamos muy influenciados por los acontecimientos actuales y donde no hemos podido elegir ni evaluar la influencia de estar trabajando desde casa de forma obligada, justo lo contrario de los conceptos flexibilidad o elección a los que nos referimos. El mercado y el diseño de los espacios se adaptarán y las necesidades de superficie variarán dependiendo del sector de actividad de la empresa, de la cultura, del perfil de su gente... En algunos casos, la flexibilidad permitirá optimizar sus espacios y, en otros, tendrán que aumentar la superficie por puesto ya que algunas empresas cuentan con niveles de densidad muy ajustados, que, si bien cumplen normativa, la situación sanitaria actual invita a pensar en ratios más holgadas y nuevos espacios para retener y atraer talento para crecer.

La entrada del concepto flexibilidad también en la contratación de espacio abrirá muchas opciones y modelos que irán evolucionando.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Efectivamente, las crisis deben servir para evolucionar. Como decía, ya estábamos enfocados en sostenibilidad, tecnología y personas. El gran aprendizaje es precisamente saber que necesitamos ser capaces de adaptarnos a los cambios de forma rápida y eficiente y, sobre todo, no olvidar lo aprendido. Estar preparados para cambiar ante distintas situaciones. Flexibilidad de nuevo. Y actitud hacia adelante.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

La clave es la demanda en todos ellos, que se reactivó tras la primera ola en cuanto se relajaron las restricciones y es lo que esperamos que ocurra de nuevo hasta que la incertidumbre se reduzca más claramente. Retail y hoteles han sufrido más, pero también esperamos que se recuperen rápidamente conforme vaya mejorando la situación sanitaria. Logístico y build to rent han sido los segmentos que mejor se han comportado, en ellos casi no hemos visto *wait & see* y seguirán la línea en el medio plazo. Oficinas ha vuelto a mostrar su resiliencia.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Estamos convencidos de que el sector es parte de la solución en la recuperación socioeconómica que tenemos por delante. Es necesaria mayor colaboración público-privada para conseguir una agilidad de los proyectos y mayor flexibilidad en cambios de uso. Se ha avanzado en esto en este tiempo en algunos ayuntamientos. Estamos en un momento clave, con muchísimo interés inversor, pero es necesario afianzar un nivel de certidumbre y seguridad jurídica.

Es fundamental aumentar la oferta de vivienda en alquiler para equilibrar los precios, y vivienda pública. Es la tensión entre demanda y oferta lo que hay que solucionar. Limitar los precios sin ampliar la oferta en un mercado con demanda creciente en otros países no funcionó de la manera esperada.

Necesitamos regenerar el parque inmobiliario y adecuarlo a los criterios que nos permitan cumplir los objetivos de sostenibilidad.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

España no ha dejado de estar en el foco de los inversores internacionales en ningún momento. Tenemos unos fundamentales sólidos y mucho recorrido. Además, el inmobiliario sigue siendo un valor refugio a nivel global y con el anuncio de las vacunas la falta de visibilidad empieza a clarear, con lo que se desbloquearán las operaciones a la espera. •

Estamos convencidos de que el sector es parte de la solución en la recuperación socioeconómica que tenemos por delante. Es necesaria mayor colaboración público-privada para conseguir una agilidad de los proyectos y mayor flexibilidad en cambios de uso

ENRIQUE LOSANTOS
CEO de JLL España

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

La irrupción de la COVID-19 y la puesta en marcha de medidas de confinamiento severo para frenar su transmisión provocaron que prácticamente el conjunto de la economía se parara y adoptara un estado de *wait and see*. El sector inmobiliario no fue una excepción, donde tanto los inversores como los usuarios adoptaron una actitud propia de contextos de incertidumbre como el que sufrimos en la primera ola.

Esta situación también provocó que se aceleraran muchas tendencias que ya estaban instaladas en nuestro sector. Recién se acaba el confinamiento, el mercado cambió y se produjo el llamado Flight to Quality, la movilización de los inversores hacia los activos más resilientes, y simultáneamente la búsqueda de refugio en el inmobiliario frente a otros asset class mucho más volátiles y menos rentables.

A día de hoy, el sector inmobiliario está quizás más equilibrado en cuanto a que el diferencial de precios entre los activos más conservadores y los oportunistas está más marcado. La volatilidad y la incertidumbre en algunos segmentos sigue instalada pero poco a poco la actividad inversora está reduciendo esa volatilidad, mientras el mercado termina de definir cómo van a ser los espacios de trabajo, comercio y ocio en una época post-COVID.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

JLL ha adoptado medidas a nivel global en un programa de re-entrada que está sustentado en la experiencia que hemos tenido en los mercados en los que estamos presentes. Hemos ido adaptando cada oficina en función de sus particularidades y en línea con las medidas implementadas por las autoridades sanitarias pertinentes.

Estás medidas incluyeron la elaboración de una serie de protocolos para asegurar el distanciamiento social de una forma en la que la oficina continuara siendo operativa, productiva, facilitando las dinámicas y los encuentros que solo un espacio de trabajo común puede ofrecer, potenciando las sinergias entre los equipos. Se implementó de forma que se aseguró el mejor comportamiento de las personas, desde la perspectiva del tránsito y el uso de las zonas comunes, fomentando el uso de tecnología para potenciar la operativa y funcionamiento de los equipos a distancia, y se facilitó la conciliación.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

El primer impacto se centró en asegurar el bienestar y la de los que conformamos JLL España. Simultáneamente nos centramos en nuestros

A día de hoy, el sector inmobiliario está quizás más equilibrado en cuanto a que el diferencial de precios entre los activos más conservadores y los oportunistas está más marcado

clientes, en proveerles nuestra visión a corto y medio plazo del impacto del confinamiento basado en nuestra experiencia internacional. En paralelo aprovechamos nuestra superioridad tecnológica, tras años de inversión, permitiéndonos la continuidad del negocio y la prestación de servicios. Esta ventaja nos salvó de una potencial interrupción del negocio e incluso nos permitió ofrecer servicios de una manera mucho más eficiente. Una muestra de ello fue nuestra sala NXT, desde donde somos capaces de llevar a cabo estudios y presentación de un inmueble a un potencial inversor ubicado en cualquiera de las oficinas de JLL que cuenten con esta tecnología, o de manera remota, como fue el caso durante el confinamiento.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

Este nuevo paradigma ha provocado que muchas mega tendencias se hayan acelerado y consolidado durante este año. Entre ellas, destacaría el auge del inmobiliario como asset class refugio de los flujos de capitales globales, procedentes del ahorro. Asimismo, la necesidad de avanzar en la conceptualización y urbanismo de nuestras ciudades en pro de una mayor conectividad y sostenibilidad. El confinamiento ha provocado el replanteamiento de cómo queremos que sean nuestros espacios de vida, nuestros hogares, en una gran parte de la sociedad. La implementación y adaptación a la cuarta revolución industrial, la de la tecnología y la información. Otra tendencia a destacar sería el retorno de las empresas a centrarse en la gestión de su propio negocio, que ha derivado en una mayor externalización de la gestión de sus activos inmobiliarias.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

De este año nos quedamos con la flexibilidad y agilidad de cara a poder responder ante escenarios adversos. Atravesamos una crisis sanitaria y económica sin parangón, y mientras sigamos así continuaremos inmersos en proceso de reflexión tratando de vislumbrar cómo será nuestro futuro inmediato. Sin duda, el uso de la tecnología, la redefinición de los espacios de trabajo y de ocio, el impulso que hemos dado a la sostenibilidad provocado por la amenaza vital que hemos sufrido y la concienciación en la necesidad de crear entre todos un mundo mejor. Esta evolución y adaptación nos permitirá dar respuestas más acertadas en el futuro ante potenciales contextos de incertidumbre y retos que puedan acontecer.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Las administraciones públicas tienen, como no puede ser de otra forma, un papel central en el devenir y la recuperación del conjunto de la economía y del inmobiliario en particular. Por sí mismas, con su actividad, son uno de los principales dinamizadores de la actividad del real estate. Por otro lado, como resulta lógico, no se puede haber una reactivación de la actividad sin la colaboración público-privada y una mejora en la regulación que enmarca la actividad inmobiliaria. Una mayor flexibilidad y agilidad administrativa sería deseable por parte de las Administraciones.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Sin duda, España es un país que ofrece grandes oportunidades frente a otros mercados europeos maduros, por precio y por recorrido. En distintos momentos hemos estado a la vanguardia de la recuperación y el crecimiento de las economías de Europa. No nos cabe duda de que continuaremos siendo atractivos para el capital internacional. Si ofrecemos un marco regulatorio y fiscal estable, el real será parte de la solución y no parte del problema en esta crisis. •

No nos cabe duda de que continuaremos siendo atractivos para el capital internacional. Si ofrecemos un marco regulatorio y fiscal estable, el real será parte de la solución y no parte del problema en esta crisis

DAVID PARAMIO
Director de Consultoría de Tinsa

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

El primer trimestre de 2020 estaba siendo positivo en crecimiento y parecido al 2019 en algunos aspectos, incluso mejor en ciertos sectores. Hemos sufrido un freno lógico en nuestra economía, que parece que no recuperará la senda hasta el medio-largo plazo. El sector inmobiliario es básico dentro de la economía y el golpe sufrido está afectando a sectores tan relevantes como el ocio, turismo y hostelería, y también el residencial, aunque en menor medida por su inercia de preventas, obra en curso y su condición de bien de primera necesidad. En cambio, la logística y la distribución se han visto reforzados en este periodo como consecuencia del confinamiento y la reorientación del consumo interno.

En general, está siendo un año para dejar atrás, Confiamos en que es una crisis puntual, no duradera, y que podremos empezar pronto a ver una recuperación. Esperemos que pueda ser tan rápida como fue la caída.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Tinsa ha tenido una respuesta muy rápida y global de cara a la actividad y a sus clientes. En el comienzo del confinamiento llevó menos de una semana tener a todos los equipos trabajando en remoto desde casa con los mismos medios que en la oficina, con un gran resultado. Actualmente, estamos con un funcionamiento mixto de presencia en las oficinas y teletrabajo desde casa guardando estrictamente los protocolos de seguridad referentes a grupos de personas y espacios fijos.

La plantilla ha tenido un compromiso excelente con la compañía manteniendo en todo momento el ritmo y rendimientos que había antes de la situación sanitaria.

En los inicios del confinamiento, aprovechamos los momentos de menor actividad para incrementar procesos de gestión en nuestros sistemas y ampliar la formación a los empleados, porque pensamos que era el momento ideal para hacerlo y mantener la conexión con la plantilla.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Las restricciones de movilidad impuestas por el estado de alarma provocaron que la compañía redujera su actividad en abril y mayo, aunque nunca llegamos a parar. Fuimos incluidos entre los sectores esenciales en la economía como proveedores del sistema financiero, dada nuestra participación necesaria para la formalización de créditos hipotecarios y la compraventa de viviendas.

En ausencia de la comunicación presencial, la actividad comercial se ha derivado a una mayor gestión de la operación para aumentar la efectividad en los trabajos para los clientes y la eficiencia de procesos para mejorar nuestros Service Level Agreement, tanto internos como externos.

Trabajamos mano a mano con nuestros clientes para que adelantaran sus peticiones de trabajos con vistas a evitar el colapso en cuanto la actividad se recuperara después del verano. Esto nos ha ayudado a mantener un servicio adecuado y estar preparados para prestar en el final de año nuestro mejor servicio a todos los sectores.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO. ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

La adaptación a las consecuencias de la crisis implicará la modificación de la actividad de las empresas y los trabajadores, se acelerará la depreciación funcional de los espacios de trabajo con los diseños actuales y habrá que realizar inversiones para adecuarse a las nuevas necesidades.

Es pronto para estimar la profundidad de los cambios que producirá la crisis en este sector, pero creemos que el impacto será importante. La evolución de la pandemia con posibles nuevos brotes o derivadas supondrá cambios sociales y laborales, acelerando el teletrabajo y automatizando procesos. Los cambios económicos y sociales tendrán efecto sobre la demanda dentro del propio sector inmobiliario, donde se espera un auge del alquiler y fórmulas de inversión asociadas, como el build to rent, que requieren planteamientos novedosos desde el lado de las empresas de valoración.

Tendremos que ir aprendiendo los nuevos modelos de demanda y nuevas formas de prestar nuestros servicios a los clientes.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

La suma de tendencias como el teletrabajo y la automatización de procesos supondrá un incremento relevante de los ocupados que trabajen regularmente desde su domicilio. Este cambio social y laboral demandará un esfuerzo en inversión tecnológica por parte de las compañías, que deberá estar acompañada de una infraestructura técnica robusta para garantizar una intensa demanda. Por tanto, la transformación digital estará en la lista de prioridades del sector. Los productos ofertados, las relaciones con clientes, los canales de venta y el marketing serán, en gran parte, a través de entornos digitales y no presenciales. Todas las empresas del

La transformación digital estará en la lista de prioridades del sector. Los productos ofertados, las relaciones con clientes, los canales de venta y el marketing serán, en gran parte, a través de entornos digitales y no presenciales

sector tendrán que entrar en este esquema para poder ser competitivas. Afortunadamente, en Tinsa tenemos buena parte del trabajo hecho, porque llevamos años reforzando nuestras estructuras tecnológicas y digitalizando nuestros procesos.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Todavía es difícil prever esta pregunta porque depende directamente del desarrollo de la crisis sanitaria. Actualmente, estamos observando una tendencia muy negativa en los sectores de turismo y ocio, que empezarán a recuperarse a medida que se establezcan protocolos de seguridad avanzados y no existan restricciones de desplazamientos de forma generalizada. El sector residencial potenciará más el porcentaje destinado al alquiler con una mayor entrada de "private equity" y con un ligero aumento de actividad según zonas de consolidación urbanas y concentración de la demanda.

El sector logístico seguirá en auge con rentabilidades altas derivadas de una mayor actividad y necesidad de ocupación a nivel territorial. En cambio, los activos alternativos seguirán en modelos de expectación y recuperación de la normalidad de la actividad.

En cuanto al retail y sector oficinas, la tendencia es entrar en modelos de renegociación de rentas y contratos. Habrá movimientos para adaptar las superficies a los nuevos requerimientos sanitarios y al comportamiento del público presencial y la venta on line en el ámbito comercial.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

La Administración debería colaborar con el sector privado para aunar esfuerzos en impulsar una recuperación económica lo más intensa posible. En este sentido, la seguridad jurídica y la simplicidad legislativa y normativa ayudan a generar actividad y nuevos modelos de negocio, y propicia la recuperación sectorial.

La Administración Pública debe mejorar su agilidad a través de la transformación tecnológica, evitando trámites burocráticos lentos y excesivamente complejos.

La atracción de inversión es vital y también ayudaría una unidad legislativa, reduciendo el exceso de ámbitos normativos municipales y autonómicos que muchas veces se contradicen con el estatal.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?,¿POR QUÉ?

Completamente de acuerdo. España es y seguirá siendo un gran foco de atracción de inversión internacional. Nuestra ubicación geográfica, nuestro clima, la calidad de vida y forma de vivir, la marca España, en definitiva, es un activo muy potente que nos permite mantener nuestra posición en el mercado internacional.

En segmentos como el logístico, España es un mercado con un potencial de crecimiento enorme, ya que aún estamos lejos de los niveles de consumo del canal on line de otros países. Una brecha que esta crisis va a ayudar a reducir más rápidamente.

Llevamos varios años con niveles intensos de inversión en los modelos de compra y alquiler en distintos sectores como residencial, oficinas, retail, hotelero, pero es que además dentro de los próximos años veremos un desarrollo potente en el sector energético y de las energías renovables que volverán a incrementar la inversión directa extranjera, no solo en la inversión de las instalaciones, también en los activos inmobiliarios. ●

La atracción de inversión es vital y también ayudaría una unidad legislativa, reduciendo el exceso de ámbitos normativos municipales y autonómicos que muchas veces se contradicen con el estatal

ÁUREA
HOMES

Tu ilusión
es nuestro compromiso

Todo lo necesario para que solo tengas que pensar en disfrutar de tu nuevo hogar

www.aureahomes.es | 900 922 140

ROBERTO REY

Presidente y CEO de Gloval

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

En un primer momento, todos los actores del sector inmobiliario nos pusimos en una posición de máxima prudencia habida cuenta de nuestras experiencias anteriores. Decidimos ser muy prudentes tanto en términos de costes como en proyección del ejercicio, pero la realidad, con la lógica excepción del confinamiento, ha sido mucho más positiva de lo esperado. Qué duda cabe que a la larga se va a notar el efecto pandemia en todos los ámbitos del negocio, pero no en la medida que cabía esperar inicialmente.

Esta situación nunca vista ha servido incluso como acelerador en determinados segmentos que estaban todavía en fase de desarrollo, como es el caso del build to rent o el logístico. También en el nuevo concepto de oficina flexible consecuencia del teletrabajo y, por supuesto, en el residencial, donde la experiencia del confinamiento ha cambiado de manera importante las necesidades actuales.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Qué duda cabe que aplicamos un mayor grado de prudencia en todas nuestras decisiones. Contuvimos costes, empleamos herramientas para la preservación de liquidez y sobre todo priorizamos nuestras decisiones en función de la salud de nuestros empleados, aplicando medidas de teletrabajo y distanciamiento.

Este último punto ha supuesto una gran prueba de fuego para nosotros, demostrándose que la integración de nuestros sistemas tecnológicos ha funcionado a la perfección. Tal es así, que, pese a los lógicos inconvenientes de la distancia de los equipos, hemos logrado incrementar incluso el nivel de servicio a nuestros clientes.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Se da la paradoja que, en unas circunstancias en la que nos hemos visto obligados a mantener una relación a distancia con nuestros clientes, hemos conseguido acercarnos aún más. Hemos sabido aprovechar las ventajas del mundo digitalizado. Con nuestros clientes ha funcionado a la perfección.

Al principio de la pandemia se produjo un lógico bajón debido fundamentalmente al impacto en el negocio hipotecario, pero tras unos primeros meses de cierto parón, hemos tenido un verano histórico consecuencia de esas operaciones que habían quedado embalsadas. A mi juicio, y pese al inevitable impacto de la pandemia, el sector ha sabido recuperarse de forma importante. Eso sí, hay que estar muy atentos los

próximos meses a la evolución de la economía en función de lo que pase con la efectividad de las vacunas y los mecanismos de ayudas europeas.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

En Gloval, hemos estado trabajando en formato remoto desde el inicio de la pandemia. Y lo seguimos haciendo. Una vez que por fin se administre la vacuna, haremos un planteamiento real de teletrabajo. Porque a mi juicio, el teletrabajo es algo más que lo que estamos viendo ahora en la mayor parte de las compañías. En definitiva, hay que hacer un planteamiento real sobre lo que consideramos que será el futuro. Ante un contexto, esperemos que próximo de normalidad, cuál va a ser el esquema de trabajo.

En cuanto a la demanda y servicios ofertados, ya estamos viendo un inicio de cambio de paradigma en muchos segmentos. Como comentaba, el build to rent es un buen ejemplo de ello. En España, era un negocio que se encontraba poco evolucionado en comparación con países como Alemania o incluso el conjunto de Europa, donde el alquiler se encuentra mucho más profesionalizado. Este es sin duda uno de los cambios reales de tendencia que nos deja la pandemia.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

A mi juicio, el sector inmobiliario español ya había aprendido mucho de todo lo que se hizo mal en la anterior etapa. Afortunadamente, en esta ocasión, esos problemas de índole financiera no los hemos tenido, lo que nos permite afrontar la incertidumbre y los nuevos retos de forma más solvente.

Ahora que el sector ha alcanzado un alto nivel de profesionalización, es importante aprovecharlo para entender los cambios de tendencias. Me refiero a trabajar y profundizar más sobre un enfoque de especialización e innovación, más que intentar solucionar problemas estructurales y que ahora no se están dando. Se está produciendo un cambio de paradigma que hay que saber entender y aprovechar.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Estamos asistiendo a un cambio de tendencia en muchos segmentos consecuencia directa o indirecta del impacto del COVID-19. En el caso del residencial, por ejemplo, se está produciendo un aumento de traslación hacia el modelo de alquiler y una mayor demanda de viviendas que cumplan con las nuevas necesidades de los clientes. Por ejemplo, más espacios al aire libre, ubicaciones que solucionen las necesidades actuales del teletrabajo y el compromiso real con la sostenibilidad.

En cuanto al retail, el empuje del e-commerce obligará a transformar algunos de los espacios hacia otros usos. El sector logístico seguirá apostando por los grandes almacenes reguladores y los espacios de última milla.

Son los activos del segmento oficinas y el hoteleros los que más incógnitas presentan. Habrá que ver cómo se adapta el primero al formato del trabajo en remoto y cuándo comenzará a activarse el turismo y el tránsito internacional de viajeros en el caso del segundo.

En definitiva, estamos en momento de cambio y hay que saber aprovecharlo.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Estamos en un momento en el que la colaboración público-privada se hace muy necesaria. La puesta a disposición de suelo público en formato de venta o concesión a largo plazo se constituye como una muy buena solución para aumentar una necesaria oferta de vivienda.

Es importante poder dinamizar el mercado de vivienda nueva y poner en marcha desarrollos que eviten que en los próximos años nos encontremos con una escasez de oferta. En mi opinión, es posible sacar a la venta vivienda asequible si somos capaces de articular estos acuerdos.

Resulta prioritario por tanto que avancemos en la flexibilidad del urbanismo, haciendo que la Administración vaya en línea con la evolución del mercado, con una regulación clara y flexible que acompañe y ayude al sector en beneficio de todos.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES? ¿POR QUÉ?

España dispone de todos los mimbres para seguir estando en el foco de los inversores tanto nacionales como internacionales. Ahora mismo existe liquidez en el mercado y un interés creciente por operaciones en suelo nacional, pero es importantísimo no retroceder en seguridad jurídica. No podemos ir hacia un modelo que penalice en exceso tanto al propietario como al inversor, porque acabaríamos alejando una inversión tan interesante como necesaria. •

Ahora mismo existe liquidez en el mercado y un interés creciente por operaciones en suelo nacional, pero es importantísimo no retroceder en seguridad jurídica

JOSÉ VÁZQUEZ SEIJO

Presidente de Euroval

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

El mercado ya mostraba incertidumbre a finales de 2019, concretamente en el sector de la vivienda se habían frenado las transacciones y los precios, y las operaciones en oficinas y hoteles se habían retraído. Las dificultades operativas derivadas de las medidas para reducir los contagios han influido de manera irregular en estos meses, en los que se posponían operaciones que luego se retomaban cuando los datos sanitarios mejoraban. Pero en conjunto hay una cierta disrupción de los mercados; por dar un ejemplo, los proyectos de ejecución de obra nueva en los nueve primeros meses de 2020 comparados con los del año anterior suponen un 20% menos en superficie visada, con unas 11.000 viviendas visadas menos que en 2019. Esta situación se da para residencial, rehabilitación y no residencial. Aún no pueden apreciarse los efectos en el devenir del sector a largo plazo, ya que hay volatilidad en las expectativas, derivadas principalmente de los escenarios de normalización de la situación sanitaria con los que se trabaje.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Durante la crisis inmobiliaria del 2008 Euroval inició un proceso de profunda reorganización donde se fortaleció en balance, se optimizaron los procesos y se potenciaron los servicios centrales y la tecnología al máximo. Este esfuerzo lo realizamos entendiendo que en el futuro podría volver a repetirse una situación de mercado compleja y por tanto con medidas estructurales y no coyunturales, por lo que en este sentido, la crisis del COVID-19 la hemos afrontado con una estructura ya muy optimizada, un equipo humano altamente eficiente, un balance con un nivel cero de deuda y unos elevados recursos propios. Esto nos ha permitido poner el foco en cuidar la salud de todas las personas que forman parte de la familia Euroval, implantando plataformas de trabajo colaborativo para hacer más eficiente y segura la comunicación "no presencial" y así favorecer el teletrabajo.

Respecto a nuestros clientes, hemos mantenido una estrecha comunicación para atender a sus necesidades y garantizarles un servicio de calidad en todo momento. Hay que destacar que Euroval está inmersa en una profunda renovación de nuestra plataforma tecnológica. Con la implantación de Aceuro garantizaremos una mejora sustancial en todas las fases del proceso de tasación, con especial atención en mejorar la experiencia a nuestros clientes, acortando tiempos de entrega y manteniendo una gran calidad de servicio.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Los clientes han marcado el ritmo durante esta situación y a día de hoy lo siguen haciendo. La incertidumbre provocada ha influido, como era de esperar, en la estacionalidad y evolución del mercado y hemos visto disminuir el ritmo de crecimiento en el que estábamos inmersos, nos hemos adaptado rápidamente, potenciando nuestros recursos tecnológicos para continuar ofreciendo un servicio de calidad.

La situación actual no puede considerarse de crisis: a diferencia de la anterior no hay, por ejemplo, una oferta de vivienda nueva que el mercado no pueda absorber

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

Efectivamente, en numerosas funciones creemos que el trabajo en remoto se va a consolidar complementándose perfectamente con el trabajo presencial. En muchos casos la ubicación física ha dejado de ser relevante y esto, unido a la reducción de costes fijos y de infraestructuras, resulta muy atractivo. Nosotros apostamos por un equilibrio que permita no sólo mejorar la conciliación familiar de nuestro equipo, sino también mejorar la elevada exigencia de nivel de servicio que tiene nuestro sector.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

La situación actual no puede considerarse de crisis; a diferencia de la anterior no hay, por ejemplo, una oferta de vivienda nueva que el mercado no pueda absorber. Recordemos que en 2008 se terminaron más de 563.000 viviendas y se iniciaron cerca de 238.000; hoy las cifras no llegan al 13% y el 40% respectivamente de esos datos. El sector tiene unos balances muy saneados, con liquidez, y endeudamiento razonable; además, las entidades financieras no tienen el riesgo de la crisis anterior. Ha habido una profesionalización en todas las fases del proceso de financiación, producción y venta inmobiliaria, al igual que la consolidación de las figuras de los servicers, y la forma de inversión –fondos, sociedades cotizadas, con la figura de las socimi o no–, da profundidad al mercado. Al tratarse de un hecho disruptivo imprevisible, el sector sólo puede reforzar aún más sus balances e intentar adaptarse a la evolución de los mercados.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

El segmento más perjudicado es el de hoteles y comercio minorista, y al tratarse de una pandemia la diversificación no ha sido una solución. Sólo queda negociar contratos de alquiler y otros para distribuir de alguna manera el daño y afinar en la gestión todo lo que sea posible. El sector de oficinas se está adaptando a las nuevas demandas de los espacios derivada de la cultura del teletrabajo; y el de la vivienda ha de responder también a una demanda, que está por ver si se consolida, de vivienda más amigable ante posibles restricciones a la movilidad. El sector que se refuerza es el logístico, como consecuencia del impulso al sector de ventas on line.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Pueden contribuir desde diversos ámbitos de actuación. Uno, a nivel local, facilitando la reconversión de centros comerciales en logística; locales en vivienda; hoteles en residencial y otros usos; los edificios de

alquiler temporal en alquiler a largo plazo. Las socimis son un instrumento formidable de política inmobiliaria, que pueden estimularse fiscalmente para que aumente la vivienda en alquiler en sus carteras. La rehabilitación de vivienda y entornos urbanos es un ámbito que coincide con objetivos de desarrollo sostenible de Naciones Unidas, con los que están comprometidas las Administraciones.

Una colaboración significativa es, sin duda, algo que debería esperarse de las Administraciones, que junto con la iniciativa privada reduzca el riesgo de obsolescencia medioambiental de los inmuebles.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Con tipos de interés negativos en activos libre de riesgos (deuda pública), la inversión inmobiliaria es una de las pocas alternativas que quedan para inversores que buscan una renta a largo plazo. El máximo lo tuvimos en 2018 con unos 20.000 millones de inversión, que fueron 12.500 en 2019 y 7.000 hasta septiembre de este año 2020. El mercado español es amplio, líquido, con activos diversos, y un sistema seguro para efectuar transacciones, por lo que hay que esperar que las inversiones, aunque con lógicas oscilaciones, se mantengan. Habría que hacer dos matizaciones; una que las cantidades de inversión no lo dicen todo, pues por ejemplo las naves para logística reciben una inversión reducida pues es difícil que los propietarios se desprendan de ellas ya que dan una rentabilidad elevada. Y otra, que las rentabilidades han de ajustarse a las probabilidades de impago, retrasos o cambios en los contratos, que reduzcan el flujo de rentas. ●

Una colaboración significativa es, sin duda, algo que debería esperarse de las Administraciones, que junto con la iniciativa privada reduzca el riesgo de obsolescencia medioambiental de los inmuebles

Líder en Gestión de Activos Comerciales en España

2,6 M de m² gestionados

112 centros en gestión

125 M de visitas

+1M seguidores en RRSS

+300 acciones de RSC desarrolladas

www.carrefourproperty.es

carrefour property

SANDRA DAZA
Directora general de Gesvalt

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

La pandemia ha impactado a todos los sectores de la economía y el ámbito inmobiliario no ha sido una excepción. A nivel general, el COVID-19 ha truncado una tendencia alcista tanto de precios como de inversión y compraventa en prácticamente todos los segmentos de este.

En el sector residencial, por ejemplo, nuestros informes de vivienda han mostrado dos trimestres consecutivos de caídas generalizadas, independientemente de la Comunidad Autónoma que analizásemos, algo que no podíamos imaginar a principios de año. A finales de 2019 ya comenzamos a ver una desaceleración en los incrementos de los precios, pero esta tendencia, que recuperaremos cuando finalmente acabe la pandemia, correspondía a un crecimiento estable, saludable y sostenible en el tiempo.

En el ámbito de las oficinas, el coronavirus ha supuesto un impacto no solo puntual, sino que todavía tenemos que analizar cómo evolucionará en el medio y largo plazo, a raíz de la implantación del teletrabajo en muchas compañías. Por otra parte, segmentos como el logístico han reforzado aún más su tendencia al alza debido a las necesidades que han generado un auge todavía mayor del comercio digital.

Por último, en lo que respecta al retail y al segmento hotelero, han sido los más afectados por la pandemia, con pérdidas millonarias y todavía es difícil analizar las consecuencias de la crisis sanitaria en toda su dimensión.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS… ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

En Gesvalt, desde el inicio de la pandemia, quisimos estar más cerca que nunca de nuestros clientes, esa fue uno de nuestros objetivos principales. Igualmente aceleramos algunos procesos de digitalización que ya habíamos puesto en marcha antes del inicio de la pandemia como, por ejemplo, la modalidad de teletrabajo entre nuestra plantilla y, gracias a ello, su implantación generalizada tras el primer estado de alarma ha sido mucho más fluida y rápida.

El otro gran factor ha sido el humano. En Gesvalt contamos con un equipo muy comprometido y flexible, que ha sido capaz de adaptarse a la nueva situación, a los nuevos procesos y a las nuevas herramientas con gran velocidad, logrando mantener la calidad del servicio a nuestros clientes en todo momento. Además, la vuelta escalonada y organizada por equipos a la oficina está funcionando perfectamente.

Por último, cabe destacar que también creamos un comité de seguimiento, en el que estaba incluida la dirección de Gesvalt, con el que garantizamos que todas estas medidas funcionaban correctamente y eran adecuadas a cada fase de la pandemia, así como que el servicio a nuestros clientes se desarrollara con total normalidad.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

En nuestro caso, por el tipo de negocio que realizamos en Gesvalt, el trato con el cliente y la tasación de activos suelen exigir un desplazamiento físico y un trabajo de campo presencial que es difícil de suplir aún con la tecnología de la que disponemos hoy en día. Sin embargo, en Gesvalt hemos optimizado los recursos disponibles a nuestra disposición para lograr flexibilizar este aspecto, consiguiendo que la calidad del servicio no se haya resentido durante los últimos meses.

Por ejemplo, incluso desde antes del estallido de la pandemia, desde Gesvalt ya ofrecíamos la posibilidad de realizar una valoración automatizada, que consiste en la valoración de inmuebles mediante técnicas estadísticas y matemáticas. Algo que ha sido fundamental para mantener nuestra actividad durante los últimos meses. Sin embargo, este tipo de tasaciones están limitadas a aquellos inmuebles considerados de producción repetida y, por tanto, no sería aplicable los inmuebles singulares.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

El impacto del teletrabajo es irreversible, pero todavía hace falta esperar para ver hasta qué punto se mantendrá la tendencia de implantación que ha tenido hasta ahora. En Gesvalt, por ejemplo, desde el 14 de septiembre estamos aplicando un sistema de trabajo dual, que combina el trabajo en remoto con el trabajo presencial, con el fin de respetar los aforos en la oficina y salvaguardar la protección y salud de nuestros empleados, generando un ciclo preventivo de 9 días naturales hasta que volvemos a trabajar en formato presencial. Sin embargo, una vez que finalice la pandemia revisaremos estos procesos para adaptarlos a las necesidades de nuestros empleados en un entorno normal.

En cualquier caso, las consecuencias de la implantación generalizada del teletrabajo ya se pueden notar en varios segmentos del inmobiliario como es el de las oficinas y el residencial. En el primer caso, está claro que las necesidades de las compañías están cambiando, adaptando los espacios de trabajo a las nuevas posibilidades que ofrece esta modalidad laboral. En lo que respecta a la vivienda, la demanda de vivienda en la periferia está experimentando un incremento significativo, impulsado por aquellos profesionales que han visto reducida su necesidad de desplazarse al trabajo a lo largo de la semana. También crecerá el formato built to rent debido a una tendencia hacia la elección del alquiler como solución residencial en las grandes ciudades.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Sin duda, el sector puede extraer múltiples conclusiones de esta crisis. La primera es que la apuesta por la innovación y la digitalización es imprescindible, incluso en un sector que tradicionalmente ha sido más lento en la implantación de estas tecnologías. Esto no es solo fundamental durante la pandemia, sino que esta experiencia nos ha servido y debe servir a todas las compañías para analizar sus procesos internos y su servicio al cliente y ver también aspectos de mejora a través de la tecnología en el medio y largo plazo.

La otra lección que debe extraer el sector, en su conjunto, es que debe mantener la tendencia que llevaba antes de la crisis, la misma que le ha llevado a construir empresas financieramente sólidas y con un

Sin duda, el sector puede extraer múltiples conclusiones de esta crisis. La primera es que la apuesta por la innovación y la digitalización es imprescindible. La otra lección es que debe mantener la tendencia que llevaba antes de la crisis, la misma que le ha llevado a construir empresas financieramente sólidas y con un crecimiento sostenible, que no solo les permita resistir la crisis sino también ser las que lideren la recuperación en el futuro.

crecimiento sostenible, que no solo les permita resistir la crisis sino también ser las que lideren la recuperación en el futuro.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

En primer lugar, es necesario decir que las predicciones generales sobre segmentos del sector inmobiliario son complejas, ya que el mercado español es muy heterogéneo y, por tanto, desigual en función de las zonas geográficas de España. A pesar de ello, podemos ver algunas tendencias comunes en el mercado.

Por ejemplo, en lo referente al ámbito residencial, hemos observado en nuestro último informe de vivienda un descenso del precio en todas las Comunidades Autónomas, siendo del 2,5% a nivel nacional. Nuestra predicción es que este descenso continuará durante el último trimestre de 2020 y que volverá a la senda del crecimiento en 2021.

En el mercado de oficinas, la evolución será similar al del mercado residencial, aunque con la incertidumbre añadida del impacto del teletrabajo y, por tanto, de la disminución de los empleados presenciales.

El logístico, por el contrario, ha sido puesto a prueba en los últimos meses, y ha salido reforzado, con unas expectativas positivas en el corto y medio plazo. Aun así, es posible que se produzca un leve ajuste de precios a nivel general, que será más acusado en las ubicaciones secundarias.

Por último, el mayor ajuste será, sin duda, para los activos comerciales, que han sido, junto a la hostelería, los que más han sufrido el impacto de la pandemia y la limitación de la movilidad. Todavía es difícil hacer predicciones en este ámbito, ya que su futuro está muy ligado a la evolución de las cifras sanitarias y las medidas interpuestas, pero la velocidad de la recuperación será determinante sobre los resultados anuales y las tasas de esfuerzo, y, por lo tanto, en la evolución del precio tanto en venta como en alquiler de espacios comerciales

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

El papel de las administraciones debe ser el de fomentar la actividad económica y garantizar la protección y recuperación de las compañías que funcionaban adecuadamente antes de la pandemia. Para ello, es importante que, además de, por supuesto, garantizar la salud de las personas, también colabore con la salud financiera de las empresas, especialmente de las más afectadas por las medidas restrictivas.

Un aspecto a tener en cuenta para el próximo ejercicio es que, adicionalmente a las inyecciones económicas previstas, la Administración debería proporcionar medidas facilitadoras y adaptables. Entre ellas, por ejemplo, podríamos considerar la agilización de los trámites administrativos o la flexibilidad ante posibles cambios de usos inmobiliarios. De esta manera, la dinamización del sector sería mucho más ágil, lo que conllevaría un aumento en la velocidad de la recuperación del mismo.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Sí, España sigue siendo un mercado de gran interés para los inversores internacionales, que cuentan con una gran liquidez y siguen localizando potenciales oportunidades. Sin embargo, es cierto que ante la incertidumbre existente están permaneciendo a la espera, especialmente para comprobar la velocidad a la que se producirá la recuperación. Por otro lado, es cierto que en lo que respecta a la vivienda la recuperación de la demanda internacional puede ser más lenta, y que tengamos que esperar a la evolución de la vacunación o a algún indicio mayor de estabilidad a largo plazo antes de recuperar los niveles previos a la crisis. •

Un aspecto a tener en cuenta para el próximo ejercicio es que, en adición a las inyecciones económicas previstas, la Administración debe proporcionar medidas facilitadoras y adaptables. Entre ellas, por ejemplo, podríamos considerar la agilización de los trámites administrativos o la flexibilidad ante posibles cambios de usos inmobiliarios

Saca fotos inmobiliarias como un profesional con Nodalview y tu smartphone

- FOTO
- PANORAMA 360°
- VISITA VIRTUAL GUIADA
- VIDEO

Prueba gratis Nodalview

NODALVIEW

CONSUELO VILLANUEVA

Directora de Instituciones y Grandes Cuentas de Sociedad de Tasación

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

Desde Sociedad de Tasación, en nuestra labor de estar siempre cerca del mercado, hemos analizado más de 175.000 muestras de mercado durante este periodo de tiempo para poder conocer de primera mano la situación y tener una foto lo más clara posible de la misma. Una de las principales conclusiones a las que hemos llegado con este estudio ha sido que, aunque la situación derivada de la COVID-19 ha tenido impacto en todos los sectores de la actividad, la pandemia no ha alterado el ciclo inmobiliario previo, donde ya se observaba una ralentización de la subida de los precios a finales de año. Aunque la curva de crecimiento va volviéndose más horizontal, los precios han seguido subiendo a lo largo de 2020.

Si hablamos de la vivienda nueva, por ejemplo, ha subido un promedio del 0,8% en España durante los primeros seis meses del año, incluyendo el periodo previo a la declaración del estado de alarma. El mercado de suelo residencial a nivel nacional se encuentra en una situación de estabilidad, prudencia generalizada y expectación. Por ahora, tanto a nivel de estabilidad de precios como de ritmos de venta está aguantando mejor la vivienda nueva que la de segunda mano.

En términos de transacciones sí se han reducido considerablemente, como es lógico en un momento en que se ha limitado mucho la movilidad de las personas. Pero según se recupere la confianza de los consumidores y la situación se normalice, sería de esperar que la actividad volviera a recuperar el ritmo que llevaba antes de la pandemia.

También, entre las tendencias que se han visto durante 2020, se ha detectado una demanda creciente hacia la vivienda unifamiliar y plurifamiliar en zonas periféricas o áreas metropolitanas de las ciudades, impulsada principalmente por el teletrabajo.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

En Sociedad de Tasación se tomó la decisión de mantener la totalidad del empleo y decidimos no aplicar ningún ERE ni ERTE a la plantilla. Comenzamos a trabajar en diferentes planes de contingencia de cara a la crisis sanitaria que podía tener lugar en España y su consecuente crisis económica desde el 24 de febrero. El día 13 de marzo la mayoría de la empresa ya estaba haciendo uso del teletrabajo y a lo largo de esa semana se llegó al 100% de la plantilla, unas 300 personas, con plena capacidad operativa para atender a nuestros clientes y gestionando la red de más de 900 colaboradores externos distribuidos por la geografía nacional.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Desde Sociedad de Tasación, siempre nos hemos puesto como prioridad el dar el mejor servicio posible a nuestros clientes y a todos los actores del sector. Por ello, teniendo en cuenta la situación excepcional provocada por la COVID-19, decidimos reforzar nuestro equipo para analizar más de 175.000 muestras de mercado y poder ofrecer a nuestros clientes una imagen y datos lo más claros posible del sector en la situación actual.

Sociedad de Tasación ha estado siempre muy cerca del sector y de todos los players que operan en él y ahora más que nunca.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO, COMO POR EJEMPLO EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

Lo que sí ha hecho la COVID-19 es modificar el punto de vista ante muchas cosas. El teletrabajo ha llegado sin duda para quedarse. Muchas

En relación al futuro, esta pandemia puede hacer que el sector pise el acelerador tanto en los procesos de digitalización que ya habían comenzado y que han puesto de manifiesto su eficacia sobre todo en los momentos de movilidad limitada, como en relación a los temas de sostenibilidad, sobre todo medioambiental, ya que se ha generado un entorno de sensibilización más elevado

compañías están empezando a implantar el teletrabajo con diferentes fórmulas, algunas, incluso, de manera indefinida. Además de reformular los espacios de trabajo, este tema podrá influir en el sector residencial.

El teletrabajo abre opciones en cuanto a vivir en otras localizaciones con una calidad y unos costes menores que en las grandes ciudades.

Una zona con acceso a infraestructuras de comunicación (aeropuerto, autovía, AVE…) y buena conexión a internet tiene muchos puntos a favor para convertirse en foco de atracción de trabajadores, incluso internacionales, facilitando la asistencia al lugar de trabajo de forma esporádica.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Creo que el sector ya había evolucionado mucho con la salida de la anterior crisis. El sector inmobiliario ha afrontado esta crisis sanitaria en una situación de solvencia muy diferente a la crisis financiera de 2008 o 2012, con unas condiciones de estabilidad económica y sectorial que no se daban en los casos anteriores.

En relación al futuro, esta pandemia puede hacer que el sector pise el acelerador tanto en los procesos de digitalización que ya habían comenzado y que han puesto de manifiesto su eficacia sobre todo en los momentos de movilidad limitada, como en relación a los temas de sostenibilidad, sobre todo medioambiental, ya que se ha generado un entorno de sensibilización más elevado.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

En la actualidad, se detectan al menos seis patrones en el mercado. El primero es la ausencia de nuevos desarrollos o nuevas iniciativas de promoción. La actividad que se mantiene se limita, sobre todo, a actuaciones ya iniciadas antes de la pandemia, donde permanecen estables los ritmos de ventas y los niveles de precios, a la espera de la evolución de los próximos meses.

En segundo lugar, se detecta una demanda creciente hacia la vivienda unifamiliar y plurifamiliar en zonas exteriores o áreas metropolitanas de las principales ciudades, donde se busca una mayor calidad y eficiencia energética, mejor distribución, espacios abiertos (terrazas, vistas…), mejor dotación de zonas comunes, etc.

Otro patrón que se repite es que tanto a nivel de estabilidad de precios como de ritmos de venta está aguantando mejor la vivienda nueva frente a la de segunda mano.

Un cuarto aspecto está relacionado con las zonas costeras. Allí, especialmente en zonas prime como Baleares o Costa del Sol, están aguantando mejor los activos del segmento lujo que el resto. El más penalizado es la primera residencia.

Por otro lado, el turismo está teniendo un efecto dispar según las zonas. En aquellos municipios más turísticos, ya sean municipios de la costa o del interior (como Madrid, Barcelona, Toledo o Granada), el impacto está siendo mayor. A su vez, la evolución del turismo nacional hacia el interior y

destinos rurales ha relanzado la actividad inmobiliaria en determinadas zonas como los Pirineos y, en menor medida, Cantabria o Asturias. Por su parte, hay zonas donde el vacío dejado por la demanda extranjera se ha visto cubierto por la demanda nacional, a la búsqueda de oportunidades en segunda residencia (como el caso de la Costa Brava).

Finalmente, se observa que los sectores hoteleros, retail y comercial son los más perjudicados. La actividad de estos segmentos se reduce al interés inversor por la búsqueda de oportunidades. En contraposición, se detecta un impulso del sector logístico por los cambios de tendencia tanto en el consumo como en el e-commerce.

Sobre la evolución de estos factores a medio plazo, es difícil prever lo que ocurrirá. Como comentábamos, todo depende de la puesta en marcha de la vacunación, la eficacia de la misma, la recuperación de la confianza de los diferentes actores dentro del sector, la recuperación de sectores fundamentales para la economía española... Son muchos factores a tener en cuenta y por ello el sector inmobiliario se encuentra en un estado de prudencia y expectación.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS? EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Esta crisis sanitaria está teniendo un gran impacto global en las personas, las empresas y los países. Conscientes de ello, la propia Unión Europea ha aprobado un histórico plan de ayudas y financiación para apoyar a diferentes países como España en la recuperación tras la pandemia. Ante una situación como ésta, las administraciones deben apostar por la colaboración público-privada como vía para que los fondos tengan un impacto positivo y real en el tejido productivo.

En Sociedad de Tasación estamos convencidos de que tanto las administraciones como las empresas debemos mejorar nuestra capacidad de escucha, con el objetivo de intentar identificar con más claridad las necesidades y los retos que tenemos por delante, y como vía para, entre todos, poder aportar soluciones más eficaces. Este tipo de alianzas entre la empresa y la administración son muy positivas tal y como hemos visto en el Ayuntamiento de Madrid, donde a mediados de este año se formó un comité de expertos en el que desde Sociedad de Tasación hemos participado y, gracias a la participación de todos, hemos definido 57 propuestas concretas para reactivar el sector inmobiliario en la Comunidad. •

En Sociedad de Tasación estamos convencidos de que tanto las administraciones como las empresas debemos mejorar nuestra capacidad de escucha, con el objetivo de intentar identificar con más claridad las necesidades y los retos que tenemos por delante

JOSÉ LUIS MIRÓ

Socio / presidente de Almar Consulting

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

Como en cualquier otro sector, el COVID-19 ha tenido un gran impacto, si bien es cierto que depende del sector. Todos aquellos sectores vinculados a *cash flows* que han parado la actividad, como el hotelero o el retail, se han visto muy afectados. Otros, como el residencial en alquiler o el logístico, mucho menos.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS...¿ DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Nuestro principal objetivo fue mantener la calidad habitual para poder responder a las necesidades de nuestros clientes de la mejor manera, como lo veníamos haciendo con anterioridad. Valoramos minuciosamente, en nuestros comités de gestión de crisis, las situaciones que podían darse para así poder atenuar sus consecuencias. Preparamos a nuestros equipos para el desarrollo del teletrabajo en un tiempo récord y fuimos gestionando las diferentes responsabilidades vía telemática.

A día de hoy podemos decir que, pese a las dificultades, estamos orgullosos de nuestra profesional y temprana respuesta y continuamos trabajando para estar preparados ante cualquier situación en esta etapa de incertidumbre en la que nos encontramos.

Desde el mes de agosto se ha vivido un constante incremento de actividad por la recuperación de las operaciones de inversión. Hay un gran interés por la adquisición de residencial para alquiler, de hoteles y de activos logísticos, que está generando mucha actividad.

Con todo ello cerramos el ejercicio con un crecimiento cercano al 15%, que, aunque algo menor al presupuesto que teníamos, constituye un gran logro para lo que ha sido 2020.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE EN LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Almar Consulting nació en 2011, en plena crisis del sector para prestar servicios técnicos de ingeniería y arquitectura que permitieran la transformación y mantenimiento de los activos que de forma masiva estaban pasando a la banca y fondos internacionales. El éxito de nuestro proyecto nos ha permitido crecer de forma continuada año tras año, pero, sin duda estamos ante un reto para todos los sectores económicos que requerirá de una adaptación en todos los ámbitos. Afortunadamente nuestra empresa contaba con un Plan de Continuidad de Negocio, certificado por la ISO 22301, que recogía todos los riesgos a gestionar y que nos ha permitido adaptarnos con rapidez y buscar nuevas oportunidades de negocio.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿ CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS OFERTADOS?

Esta crisis ha supuesto la validación de que es posible el teletrabajo, pero los cambios no serán tan drásticos como se dice. Conviviremos con el teletrabajo como una herramienta de conciliar y flexibilizar las estructuras de trabajo, pero la presencia física es necesaria para muchas actividades y puestos de trabajo. Las empresas necesitamos hacer equipo e interacción entre los empleados.

EN MUCHAS OCASIONES, LA CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCA CAMBIOS EVOLUTIVOS . EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Pues que el sector es cíclico, lo sabemos, y que en este caso la disrupción ha sido distinta y vinculada a la salud. Sacaremos lecciones y evolucionaremos como con cualquier otra disrupción de gran calado, pero la diferencia es que esta vez la crisis no ha venido originada por nosotros sino por un agente externo. La mayor lección es que estamos expuestos a impactos fuera de nuestro control, y que hay que saber gestionarlos y convivir con ellos.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Creo que el mercado y sus gestores han reaccionado bien. Se nota que el sector se está profesionalizando mucho y que las lecciones de anteriores crisis siguen presentes.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Deberían jugar un papel fundamental pero lamentablemente espero muy poco de ellas. Me conformaría con que no hicieran nada que perjudique la recuperación, como de hecho ya han hecho con medidas como las impositivas con las socimis o la de regular los alquileres. Medidas lamentablemente muy desafortunadas en el momento actual.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Creo que sí. Es un mercado que los inversores conocen bien y que en sectores como el hotelero generará muchas oportunidades, por lo que sí que seguirán apostando. Es cierto que la situación política y las medidas adoptadas generan incertidumbre jurídica en sectores clave como el del built to rent, aún así, confío en que siga siendo un mercado interesante y que los inversores continúen apostando por España. ●

MIKEL ECHAVARREN

CEO. Colliers International Spain

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

Con carácter general se ha producido una reducción significativa de la financiación al sector inmobiliario, y específicamente los activos hoteleros y comerciales han pasado al vagón de cola del interés de los inversores, mientras que la vivienda en alquiler, los activos logísticos y las oficinas han incrementado su peso en las estrategias de inversión.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS...¿ DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Nos anticipados una semana al confinamiento enviando a todo el equipo a sus casas para continuar funcionando mediante el teletrabajo. Nos adaptamos inmediatamente a esas circunstancias gracias a nuestros recursos informáticos y de comunicaciones. Tomamos la decisión estratégica de no reducir nuestro equipo y adaptarnos a la crisis mediante una reducción voluntaria de los costes salariales, en mucha mayor proporción en los niveles directivos. Hemos mantenido a todo nuestro equipo con el objetivo de aprovechar la recuperación con todas nuestras capacidades intactas.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE EN LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Estimamos una reducción de la facturación en torno al 30-35%. No hemos tenido un impacto negativo en las operaciones que estábamos gestionando antes de la crisis. Dicha reducción proviene de la situación de stand-by de muchos inversores. Estamos desarrollando una actividad intensa de relación con nuestros clientes para conocer de forma directa sus necesidades y estrategias de inversión, lanzando nuevas líneas de servicio adaptadas a un sector con mayores dificultades financieras y comenzando a cerrar operaciones en el sector de renovables e infraestructuras.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS OFERTADOS?

Creemos que el teletrabajo no tendrá un impacto relevante en el medio plazo en el sector inmobiliario y que se trata más bien de un factor

El sector inmobiliario saldrá reforzado de esta crisis como uno de los principales destinos de la inversión institucional

adicional de flexibilidad en la gestión de la ocupación, que una vez normalizado el mercado no tendrá un impacto significativo

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCA CAMBIOS EVOLUTIVOS.EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Un aprendizaje importante de esta crisis es que en los contratos de arrendamiento a largo plazo deberán establecerse cláusulas de adaptación a circunstancias catastróficas que permitan la gestión de crisis puntuales sin generar conflictos entre arrendadores y arrendatarios.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

El sector inmobiliario saldrá reforzado de esta crisis como uno de los principales destinos de la inversión institucional. La crisis incrementará la tendencia de aumento del ahorro mundial en un contexto de tipos de interés cercanos a cero e inflaciones controladas por encima del 2%. La combinación de estos factores anticipa un crecimiento muy significativo de la inversión en activos en renta y una comprensión de yields en el medio plazo. En este contexto, los activos que ofrezcan mayor seguridad en su capacidad de generación de rentas en el largo plazo serán los ganadores, como las oficinas y las viviendas en alquiler.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Las Administraciones Públicas deberían jugar un papel importantísimo de reforzamiento de la seguridad jurídica de los inversores en el sector inmobiliario español. Todas las medidas que afecten a la seguridad jurídica de los inversores supondrán un lastre para nuestro país en su capacidad de atracción de inversión y por lo tanto de generación de empleo.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

España era un país preferente en las estrategias de inversión de los fondos institucionales antes de la crisis y actualmente sigue siendo un destino relevante. Las actuales circunstancias añaden una mayor competencia de otros mercados que están adaptando sus precios y rentabilidades de una forma más rápida. En resumen, competimos con más destinos y por lo tanto deberíamos reforzar el atractivo de inversión en España. •

España era un país preferente en las estrategias de inversión de los fondos institucionales antes de la crisis y actualmente sigue siendo un destino relevante. Las actuales circunstancias añaden una mayor competencia de otros mercados que están adaptando sus precios y rentabilidades de una forma más rápida

JAVIER DE PABLO

Director de Propiedad de BidX1 España

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

La llegada del coronavirus ha revolucionado todos los sectores y ha hecho que cambie el modelo de consumo y los procesos de venta convirtiéndose en un desafío a todos los niveles.

La compraventa de viviendas se frenó, la construcción de nuevas promociones ha experimentado una ralentización significativa e inversores, tanto pequeños y medianos como grandes, siguen analizando los productos con cierta precaución.

También estas circunstancias han supuesto nuevas ventanas de oportunidad y observamos un aumento en la contratación de suelo logístico, donde los operadores buscan dar respuesta a las necesidades de almacenamiento y distribución.

Si duda, la digitalización ha sido el gran avance durante estos meses ofreciendo una salida dentro del sector inmobiliario para facilitar las transacciones, y poder continuar operando. Nuevas tecnologías, como la realidad virtual, la inteligencia artificial o el blockchain, se abren paso como alternativas viables y cada vez más demandadas por los consumidores. La pandemia ha terminado de impulsar la reconversión del sector inmobiliario.

DE PUERTAS ADENTRO; ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Con la llegada del COVID-19 todos los sectores y compañías han tenido que adoptar nuevas medidas y se han visto en la necesidad de reinventarse.

En nuestro caso y a pesar de la situación, logramos celebrar cuatro subastas y alcanzamos unas ventas de más de 2 millones de euros en las dos primeras semanas de confinamiento. Gracias a nuestro modelo de negocio completamente digital pudimos ofrecer transparencia y seguridad poniendo a disposición de los interesados toda la información de los inmuebles y ofreciendo visitas virtuales.

Además, hemos seguido creciendo en equipo con nuevas incorporaciones y creemos que nuestro modelo digital es el más adecuado para adaptarse a todo tipo de situaciones de una manera ágil y rápida.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Esta situación ha supuesto un acelerador en muchos procesos y en nuestro caso hemos podido comprobar como los compradores y vendedores han confiado en nosotros, incluso en la parte más dura del confinamiento, realizando transacciones a través de nuestra plataforma.

El comprador particular ha encontrado un modelo de compra transparente y seguro, con toda la información a su alcance y la posibilidad de realizar tours virtuales desde cualquier lugar del mundo y desde cualquier dispositivo móvil.

En el caso de los inversores, disponen de todos los datos necesarios para tomar decisiones y poder valorar la potencial rentabilidad de los activos en base a información muy detallada.

También lanzamos una nueva aplicación móvil dinámica e intuitiva y un chatbot para que los usuarios pudiesen resolver sus dudas de forma inmediata.

Además, todos nuestros asesores estuvieron disponibles en todo momento, lo que transmitió confianza y ayudó a cerrar las ventas gracias al apoyo al cliente.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

La situación post COVID muestra un cambio en las formas de relacionarse, el trabajo, la economía y el consumo. Y sin duda habrá una evolución en las tendencias en función de las circunstancias. Todo esto ha supuesto cambios en la demanda y en los productos.

Las propiedades van a necesitar una reestructuración, vivir cerca del trabajo puede dejar de ser una variable decisiva a la hora de elegir vivienda debido a la implantación del teletrabajo, la propia reorganización de los inmuebles en busca de espacios más amplios, las opciones de compra vs alquiler. El frenazo en la llegada de turistas y la incertidumbre sobre cuánto tiempo podría durar esta situación también está forzando a propietarios e inversores a buscar fórmulas para paliar los efectos de esta crisis.

Habrá que ir viendo la evolución de las circunstancias, pero lo que no cabe ninguna duda es que el sector inmobiliario ha demostrado una gran adaptabilidad y fortaleza en un momento de crisis.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Una de las lecciones es la enorme resiliencia del sector inmobiliario y la gran capacidad de adaptación en poco tiempo, lo que supone un valor seguro como sector en el que invertir.

También, la digitalización en el mercado inmobiliario está suponiendo un cambio de paradigma para todos y es algo por lo que las empresas deben apostar. Creemos que esta es la línea a seguir y centrarse en que la crisis ha generado cambios y que el sector debe seguir con ellos más allá de esta situación.

Una de las lecciones es la enorme resiliencia del sector inmobiliario y la gran capacidad de adaptación en poco tiempo, lo que supone un valor seguro como sector en el que invertir

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Debido al impulso del teletrabajo y las compras online, las oficinas, los centros comerciales y los locales tienen que reinventarse y ofrecer nuevas experiencias, mientras que en el mercado residencial se están buscando principalmente inmuebles de mayor tamaño tras la experiencia del confinamiento.

La evolución del mercado será desigual en función de los segmentos y de las distintas zonas geográficas de España.

En el caso de las oficinas, el coronavirus ha hecho que las empresas se replanteen el espacio de oficinas; la tendencia prevista es un aumento de la demanda de superficie para el mismo número de personas que amplíe el ratio m^2/empleado por seguridad y bienestar.

El build to rent se disparó en los últimos años y actualmente está siendo un activo refugio en comparación con otros segmentos.

También, tras la pandemia, el movimiento dentro de las ciudades está sufriendo modificaciones y ya sea tanto por recomendación sanitaria como por preferencia individual y la inversión en plazas de garaje supone una ventaja frente a otros activos, menor precio, menos gastos de mantenimiento, rentabilidad rápida y una mayor capacidad para liquidar el activo.

Por lo que sin duda estamos experimentando una evolución palpable en todos los segmentos del sector inmobiliario.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

El sector inmobiliario es un claro generador de riqueza, por lo que es importante una legislación urbanística que favorezca la actividad económica, ofrezca seguridad y confianza y permita atraer tanto inversiones nacionales como extranjeras.

También las Administraciones deberían fomentar cambios de uso ahora que muchos activos inmobiliarios han quedado vacíos, y revisar ciertas normativas para agilizar los procesos y dar impulso a la digitalización del sector.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Lo que es cierto es que el mercado inmobiliario suele convertirse en un refugio para inversores cuando llegan las crisis económicas, ya que no se producen bruscas oscilaciones como puede ocurrir en sectores más directamente relacionados con los movimientos de los mercados financieros.

En este caso y a pesar de la situación el mercado dispone de una gran liquidez y un gran apetito inversor por lo que habrá una evolución importante y creemos que el capital privado tanto nacional como internacional retornará al sector inmobiliario en la segunda mitad del 2021.

También, el sector bancario está mejor capitalizado, los bancos centrales están inyectando dinero, y existe un gran interés en llevar a cabo operaciones. A su vez, hay nuevos players en el mercado de financiación como las aseguradoras o fondos de deuda. •

El sector inmobiliario es un claro generador de riqueza, por lo que es importante una legislación urbanística que favorezca la actividad económica, ofrezca seguridad y confianza y permita atraer tanto inversiones nacionales como extranjeras

JESÚS SÁENZ DE TEJADA MÉNDEZ

Director general y socio fundador de PROEL

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

Nuestro sector sufrió una gran crisis en el 2008-2015, que transformó una industria obsoleta en una industria más pequeña, madura, profesionalizada y bajo el foco de la inversión internacional. Esta crisis es distinta, claramente las previsiones de cualquier empresa del sector en marzo 2020 son diferentes a las que tenían en enero 2020, pero, aun así, tras pasar unos meses de frenazo total desde marzo hasta mayo, vimos como poco a poco se despejaban los nubarrones, y particularmente en residencial donde a partir de junio han sido meses buenos en interés de cliente, ventas y el nacimiento de nuevos proyectos. Personalmente creo que los cimientos del sector se mantendrán: importancia de la ubicación, rentabilidad, valor refugio, etc.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Con arrojo y determinación, manteniendo el empleo a todo el mundo porque en nuestra filosofía de empresa de servicios tenemos claro que como en una melé de rugby, apoyándonos todos y con los pies fuertes sobre el terreno, avanzaremos.

Seguimos apostando por la mejora tecnológica, que es imparable en nuestro sector, y esta combinación de tecnología y servicio está siendo muy apreciada por nuestros clientes, empresas y clientes particulares.

Financieramente no estamos preocupados, PROEL lleva 12 años de vida, siendo muy cautos y reinvirtiendo en consolidar y crecer.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Demostrando día a día la capacidad de adaptación del ser humano y llevando el optimismo por bandera, obviamente aplicando la normativa vigente con el sentido común. Como resultado tenemos la potenciación del teletrabajo en todos los departamentos, la adecuación de oficinas y puntos de venta con los medios sanitarios necesarios (desinfección, ventilación, material sanitario, etc.) y la implantación de la convIvencia con el COVID-19 en la cultura PROEL.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

Hay que diferenciar la actividad de los departamentos staff como Marketing, Financiero, Contratación, etc., donde conviviremos muchos años en un modelo mixto presencial/virtual. Pero en las oficinas de venta es vital la atención personal y el aporte extra de confianza que nuestro equipo transmite.

En cuanto al binomio demanda/producto vemos que ahora se están priorizando otros factores como amplitud en m², terrazas, jardines o zonas comunes de esparcimiento, en detrimento de una ubicación muy céntrica e incluso de la proximidad de transporte como metro o trenes de cercanías, hasta ahora un valor sagrado para la compra del urbanita. Desde PROEL pensamos que el peso de servicios en las ciudades producirá a futuro una adaptación de proyectos a la demanda y vuelva a coger peso la location, location, location.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Efectivamente es una lección, que se recibe con una temporalidad de 100 años, siendo la última en 1918, donde posteriormente la vida continuó a pesar de la pérdida de millones de vidas mundialmente.

Pensamos que hay que aprender a valorar lo importante, convivir con ella y superarla, pero no vemos un antes y un después en la vida de los humanos.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Tras ocho meses de pandemia empezamos a ver la luz y todos los segmentos se irán recuperando debido principalmente a dos factores: Primero, somos Europa y dentro de Europa somos un mercado atractivo con potencial de desarrollo y crecimiento en precios. En segundo lugar, los tipos de interés junto con la "manivela "de euros más dólares favorecerá la recuperación y la llegada de más inversores.

Tras ocho meses de pandemia empezamos a ver la luz y todos los segmentos se irán recuperando

A nivel demográfico tenemos un problema y debemos atraer inmigración además del turismo, que llegarán seguro. El sector residencial no es preocupante y habrá crecimiento en los años 2021 y venideros porque venimos de una baja producción de viviendas nuevas, aproximadamente 90.000 viviendas en 2019.

Lo que sí seguiremos viendo es la atracción de las grandes regiones, como Madrid en detrimento de otras.

Oficinas, retail y centros comerciales se recuperarán más tarde, y en años venideros seguiremos viendo girar la inversión crecientemente hacia segmentos donde el llave en mano es el protagonista: logístico, industrial última milla, residencias de ancianos y residencias de estudiantes.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Personalmente me conformaría con que no molesten a la iniciativa privada y respeten el marco legal establecido, eso sí, cumpliendo los plazos marcados por el legislador.

Sería buen momento para digitalizar procesos burocráticos y dotar a los ayuntamientos de recursos para que mejoren la eficacia.

En el debe de las Administraciones queda como siempre una revisión total a la gestión del urbanismo, su lentitud, la elevada fiscalidad de nuestro sector o la cuestionable existencia de las cesiones de aprovechamiento.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LA LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Como he señalado anteriormente: Europa + bajos tipos de interés = aumento de inversión; además nos hemos transformado en un sector maduro, profesionalizado y con una mirada hacia el desarrollo sostenible y protección del medio ambiente que el inversor sabe y sabrá valorar. •

En el debe de las Administraciones queda como siempre una revisión total a la gestión del urbanismo, su lentitud, la elevada fiscalidad de nuestro sector o la cuestionable existencia de las cesiones de aprovechamiento

LUCÍA M. AGUIRRE DE CÁRCER

Directora general de Aguirre & Baeza

Hemos aprendido la gran lección de que todo puede cambiar de un día para otro y que nos tenemos que adaptar a cualquier situación. El cambio es la única constante en este momento y en futuro a corto plazo

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

La pandemia, tras pasar el primer bache de marzo-abril , ha reactivado las compraventas de aquellos inversores que estaban esperando fuertes caídas . Al igual que en la Bolsa un momento así es una oportunidad para la compra-venta de cualquier producto inmobiliario.

Por otro lado, el confinamiento ha cambiado nuestro punto de vista respecto a las necesidades a la hora de habitar y se han quedado en el tiempo, han ocasionado un boom de las viviendas con jardín/ terraza y un declive de las que no poseen este tipo de requisito.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Nos hemos tenido que adaptar a las circunstancias y readaptar a nuestro equipo a las necesidades de nuestros clientes para potenciar el día a día y no hacer planes a largo plazo sin fundamento.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

La relación con nuestros clientes siempre ha sido empática y más ahora con los requerimientos que tienen que ver con la resolución de conflictos cuya piedra angular es el de los activos y la relación con su valor / desperfectos constructivos.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

El teletrabajo ha sido la salvación al momento histórico que hemos vivido en relación a la pandemia, no obstante, poder establecer un equilibrio entre el trabajo presencial y teletrabajo es la base del éxito para la cohesión de los equipos.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Hemos aprendido la gran lección de que todo puede cambiar de un día para otro y que nos tenemos que adaptar a cualquier situación. El cambio es la única constante en este momento y en futuro a corto plazo.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

En el sector residencial, la preferencia de los inversores por las viviendas con terraza y jardín es ya un hecho.

En el sector de las oficinas está habiendo un movimiento de los grandes tenedores a los medios y pequeños, por la presencia del teletrabajo y la ausencia de necesidad de grandes espacios.

El sector hotelero está dormido y se prevé un despertar al ritmo de la efectividad de la vacuna contra el COVID-19 que permita la mayor movilidad y reactivación del turismo.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Ayudas, con mayúsculas, para los empresarios , autónomos y para el fomento de la contratación y de la conciliación.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

España sigue y seguirá en el foco de los inversores sin duda, lo estamos viendo cada día. Nuestro país sigue teniendo atractivo para el sector extranjero frente la adversidad del momento. Canarias es un claro ejemplo ahora mismo. ●

IBERIAN.PROPERTY

REAL ESTATE INVESTMENT IN IBERIA

PREMIUM SUBSCRIPTION

TRANSACCIONES

+ 1000

Detallando intervinientes, área, localización, sector, precio y rentabilidad

COMPARATIVA DE MERCADO

+ 100

Indicadores de los principales consultores, para 7 ciudades ibéricas, con las métricas más relevantes

COMPAÑÍAS

+ 600

Perfiles de compañías intervinientes en transacciones con información financiera, principales indicadores, miembros del consejo y todas las noticias relacionadas

NOTICIAS

+ 200

Noticias mensuales sobre inversión, con las mayores transacciones, intervinientes, opinión y todos los eventos del mercado

INFORMES

+ 200

Informes de los principales consultores, clasificados por ciudad, sector e idioma

EVENTOS

+ 700

Participantes en nuestras conferencias en Madrid, Londres y Estoril

www.iberian.property

“DESDE HABITAT INMOBILIARIA CREEMOS FIRMEMENTE EN NUESTRO SECTOR COMO MOTOR PARA LA REACTIVACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA”

JOSÉ CARLOS SAZ
CONSEJERO DELEGADO DE HABITAT INMOBILIARIA

El año 2020 ha sido un año difícil. ¿Cómo ha afrontado Habitat Inmobiliaria la situación derivada de la pandemia?

Desde luego, este año ha sido difícil para todos, pero, a pesar de ello, hemos logrado cumplir nuestras previsiones de entrega de seis promociones. Hemos tenido después del confinamiento meses de buenos resultados en ventas y contactos y hemos lanzado nuevas promociones al mercado.

Nuestra apuesta por la tecnología previa nos permitió atender a nuestros clientes de manera remota mientras estábamos confinados y continuamos nuestras obras con normalidad con las más estrictas medidas de seguridad. Ahora, combinamos la atención a nuestros clientes de forma virtual o presencial y trabajamos de forma rigurosa para ofrecerles una vivienda que responda ahora, más que nunca, a sus necesidades.

Además, desde Habitat Inmobiliaria creemos en la capacidad del sector inmobiliario como motor para la reactivación de la economía y la generación de empleo, por lo que confiamos en que podamos ayudar, junto a otros agentes del sector, a ser parte de la solución para salir cuanto antes de esta situación.

¿Qué han aprendido como compañía de esta situación?

Desde Habitat Inmobiliaria hemos sabido ver que la resiliencia y la capacidad de adaptación es fundamental para poder afrontar con rigor una situación de excepcionalidad como la que nos ha tocado vivir con la llegada del COVID-19.

Además, hemos visto la gran importancia de la tecnología que, como decía antes, nos ha permitido seguir en contacto en todo momento con nuestros clientes y ha facilitado también la organización interna de todos nuestros trabajadores.

También hemos comprobado el papel tan importante que tenemos para ofrecer a la sociedad viviendas que respondan a sus necesidades. Durante el confinamiento se han podido comprobar las fortalezas, pero también las debilidades de nuestros hogares y, desde luego, la obra nueva da a respuesta a muchas de esas necesidades.

Se dice que estos meses pasados se han anticipado tendencias del mercado que estaban latentes, ¿está de acuerdo con esta afirmación? ¿En qué medida se puede trasladar al mercado residencial?

Es cierto que en nuestro sector hemos visto como ciertas tendencias que venían con fuerza se han acelerado con esta situación. Además, el confinamiento y la necesidad de estar más en casa ha hecho que la población española, de forma generalizada, se haya percatado de que quizá muchas de sus viviendas no estaban realmente preparadas para que estuviésemos tanto tiempo en ellas.

Ahora ya no vemos nuestro hogar como el sitio al que llegamos simplemente a dormir, sino también como un lugar de trabajo y en el que pasaremos nuestros ratos libres. Factores como el teletrabajo o la necesidad de conciliar en el hogar vida privada y profesional afectan directamente a nuestro sector. Debemos adaptarnos nosotros y nuestras promociones para no descolgarnos de estas nuevas necesidades y demandas de la sociedad.

En línea con lo anterior, ustedes han realizado una reflexión sobre las características de las viviendas del futuro. ¿A qué conclusiones han llegado?

Las prioridades han cambiado. Ahora más que nunca hay que poner en primer plano la salud, el bienestar y las comodidades de los propietarios. Para responder a las nuevas demandas de estos compradores y diseñar la vivienda del futuro, desde Habitat Inmobiliaria hemos puesto en marcha CoHabit-20, un profundo análisis que nos ha permitido determinar cuáles deben ser las características de estas viviendas.

De este modo, todas nuestras promociones priorizarán terrazas, áticos, jardines privativos y la maximización de la iluminación natural a través de las ventanas situadas en las fachadas de los edificios. También contarán con espacios flexibles para la vida diurna y nocturna con zonas destinadas al estudio, trabajo y ocio. La salud y la seguridad ocuparán un papel clave, por lo que todas nuestras promociones, además, contarán con el Sello Spatium de Vivienda Segura y Saludable que certifica que las viviendas y sus zonas comunes cuentan con los requisitos necesarios para el bienestar de sus propietarios.

"Ahora más que nunca hay que poner en primer plano la salud, el bienestar y la comodidad de los propietarios"

Otro punto que cobra cada vez más protagonismo es el de la sostenibilidad y eficiencia energética. ¿Cómo se posiciona Habitat Inmobiliaria en este terreno?

En Habitat Inmobiliaria somos conscientes del reto que supone para la sociedad el cambio climático y tratamos de estar siempre innovando para conseguir la máxima sostenibilidad en materia de diseño y edificación y lo hacemos basándonos en nuestra propia Guía Verde.

Así, en CoHabitat-20 las promociones estarán diseñadas con criterios bioclimáticos y de Edificios de Consumo de Energía casi nulo (NZEB). De esta manera los hogares estarán bien orientados y ventilados, priorizando las ventilaciones cruzadas, disponiendo para ello de una, dos o tres fachadas que permitan dicha ventilación. Además, el diseño de las viviendas protegerá a los usuarios de la exposición al gas radón existentes en determinadas zonas de España.

Los materiales serán naturales. Un ejemplo es el uso de pinturas ecológicas, que son respetuosas con el medio ambiente, regularizan la humedad de las habitaciones y mejoran la calidad del aire y la salubridad de la vivienda.

También seguimos trabajando y tomando medidas como priorizar la contratación de constructoras que tengan su centro de trabajo cerca de nuestra obra, para que se reduzcan así las emisiones que se generan en desplazamientos y combustibles. Del mismo modo, contamos con partners que ofrecen interesantes soluciones sostenibles, como ONADIS, que fabrica mobiliario urbano 100% ecológico y que instalamos en las zonas comunes de nuestras promociones.

También entran en juego otros elementos como la digitalización, la industrialización... ¿Cómo los valora?

La innovación es, hoy más que nunca, un elemento fundamental para las promotoras en todo el proceso y, por supuesto, se traslada a las viviendas en diversas tecnologías como por ejemplo el contactless. En cuanto a la industrialización, desde nuestra compañía creemos en la estandarización de procesos desde la compra de suelo hasta la postventa para trabajar de una manera eficiente y homogénea para alcanzar los niveles más altos de calidad.

¿Qué papel puede jugar, a su juicio, el sector residencial en la recuperación económica? ¿Qué factores considera fundamentales para ello?

Estamos ante un sector que ha evolucionado y se ha profesionalizado enormemente. El sector inmobiliario es muy intensivo en mano de obra y tenemos la oportunidad de ser un agente activo en la generación de empleo y en el impulso de las economías locales.

Para que sea posible, como comentaba anteriormente, es esencial la colaboración público-privada con medidas concretas para el acceso a la vivienda como la reducción del IVA, la concesión de avales para el pago inicial para acceso a primera vivienda y, por supuesto, la agilización de los trámites tanto para la obtención de licencias como para liberar suelo finalista.

¿Qué previsiones tiene su compañía desde el ámbito operativo y económico para el cierre de este año ? ¿Y para 2021?

Somos cautelosos, pero también tenemos motivos para el optimismo, ya que después del confinamiento, hemos tenido meses con buenos resultados tanto en ventas como en contactos conseguidos. Cumpliremos con nuestro plan de entregas de seis promociones en Valencia, Córdoba, Las Palmas de Gran Canaria y Barcelona, lo que supone alcanzar más de 100 millones de euros en ventas.

Además, seguimos estudiando nuevos proyectos y acabamos de incorporar dos nuevas promociones que lanzamos con mucha ilusión: Habitat Jardins de Teià en Barcelona y Habitat TorreMare en Málaga.

EL SECTOR INMOBILIARIO AFRONTA SU RECUPERACIÓN EN 2021

JOSÉ IGNACIO MORALES PLAZA
CONSEJERO DELEGADO DE VÍA CÉLERE

Estamos afrontando una situación sin precedentes en la economía mundial. Una crisis generada por una pandemia que arroja incertidumbres sobre todas las actividades productivas y cuyo final no parece definido en la cercanía del tiempo. Aunque contamos con noticias esperanzadoras sobre posibles campañas de vacunación que podrían poner fin a las restricciones sanitarias, sigue siendo complicado hacer previsiones a medio plazo sobre cómo evolucionarán los indicadores económicos.

Sin embargo, lo que sí sabemos con certeza es que el sector inmobiliario español, si bien no ha escapado de la onda expansiva generada por el virus en todo el mundo, sí que ha resistido con más fuerza que otras industrias. Por supuesto, dentro de este sector, el segmento residencial de obra nueva es uno de los que más garantías de resistencia ha ofrecido, dando muestras del buen trabajo que hemos realizado en los últimos años para construir un crecimiento saludable y sostenible en el tiempo, apoyado en un cuidado del mercado y en una espartana disciplina financiera.

Existen múltiples razones para ser optimistas respecto a la recuperación de la tendencia de crecimiento que manteníamos a inicios de 2020. La primera es que no ha existido una significativa variación ni de la oferta ni de la demanda en el mercado. Sigue constatándose un desequilibrio notable entre ambas, especialmente en las grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia o Málaga. Las promotoras hemos mantenido nuestra actividad durante todos estos meses, incluso con las dificultades añadidas de las necesarias medidas sanitarias, y, aun así, los niveles de viviendas nuevas que se sitúan en el mercado están muy por debajo de los niveles que marcan nuestros países del entorno como Francia, Reino Unido o Alemania. Apenas hemos sido capaces de suministrar unas 50.000 viviendas de obra nueva en todo el mercado nacional anualmente, y aunque la demanda se haya ralentizado por la pandemia, las necesidades de los españoles siguen existiendo, y cuando cuenten con una mayor certidumbre económica, reactivarán sus planes de mudanza. De hecho, según un estudio que hemos realizado, más del 40% de los españoles planea cambiar de vivienda en los próximos cinco años.

Estas cifras muestran un potencial crecimiento futuro muy grande, pero para poder hacerlo realidad, debemos ser capaces de afrontar con éxito los retos que nos plantean nuestros clientes. Estamos observando cómo las preferencias de la demanda están variando o, más bien, se están transformando. Tendencias incipientes como la predilección por viviendas más amplias con terraza o con jardín en las zonas periféricas de las grandes urbes se están acentuando cada vez más, por lo que el diseño de las viviendas y la ubicación elegida para implantarlas será algo fundamental en los próximos años. Algunas promotoras ya detectamos en el pasado tendencias como la importancia de las zonas comunes, la dotación de espacios de coworking, o la importancia de las zonas verdes, y nos adelantamos al mercado al incluirlas en nuestras promociones, pero aun así es fundamental seguir estudiando, comprendiendo y anticipando los gustos y preferencias de nuestros clientes.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, creemos que las oportunidades que se nos presentan, así como las noticias sanitarias positivas para 2021, nos invitan al optimismo y por ello, podemos afirmar que el sector inmobiliario residencial será uno de los primeros en retomar sus niveles de actividad pre-covid, creando riqueza y siendo un motor indiscutible de creación de empleo y crecimiento económico.

SEGUIMOS APRENDIENDO, JUNTOS

MIKEL BARRIOLA
MIEMBRO DEL CONSEJO DIRECTIVO DEL
GRUPO CHAPMAN TAYLOR

Termina un año que no va a ser fácil olvidar, y aunque aún es pronto para poner en cierta perspectiva, ya nos ha dejado lecciones de peso que afianzan, reordenan y, sobre todo, aceleran muchos comportamientos sociales globales que, de alguna manera u otra, ya estaban en la bandeja de salida de nuestras vidas.

Si se analiza el devenir de los últimos hechos relevantes a nivel global hay que destacar sin duda uno sobre encima de todos y que paradójicamente aún hoy pudiera parecer que muchos recientemente han descubierto: internet. No creo que sea descabellado pensar en un mundo "a@" y en otro mundo "d@". Antes y después de internet y de sus miles de consecuencias que, a través de la tecnología, han revitalizado y actualizado casi todas las actividades humanas y sus consecuencias sobre el planeta que habitamos.

Este año especial y complejo que ya se nos va, nos ha enseñado lecciones que poseen, desde nuestro humilde punto de vista, un amplio espectro positivo y que refuerzan, en muchos de nosotros, valores que se consolidan a través de los años de experiencia que llevamos al servicio de la sociedad como arquitectos, urbanistas y diseñadores internacionales. Entre ellos cabe destacar el reordenamiento de nuestras prioridades en un mundo que iba demasiado rápido y en el que ahora valoramos, por ejemplo, la importancia del "genius loci" como espacio donde nosotros y nuestras familias y amigos desarrollamos nuestra vida, nuestro trabajo y nuestro ocio. El lugar como espacio sano, inclusivo y respetuoso con la naturaleza donde podemos desarrollarnos como personas y como sociedad.

Este año nos ha dado lecciones, entre ellas valorar la importancia del "genius loci" como espacio donde nosotros y nuestras familias y amigos desarrollamos nuestra vida, nuestro trabajo y nuestro ocio. El lugar como espacio sano, inclusivo y respetuoso con la naturaleza donde podemos desarrollarnos como personas y como sociedad

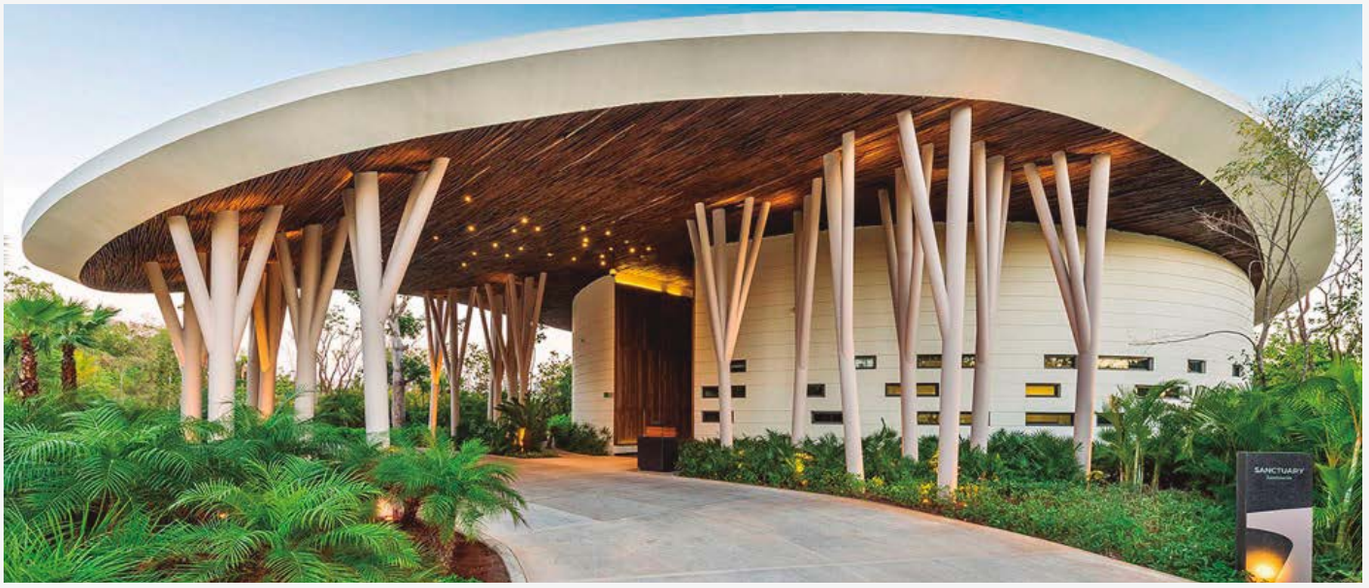
Otra de las lecciones del año es la llegada de una nueva oportunidad para replantear nuestros entornos urbanos, si bien es una constante en nuestro trabajo a través del último medio siglo trabajando en Europa, América, África y Asia, que se dice pronto. En los valores de esta empresa hay cuatro conceptos que denominamos "los valores 4C" y que nos definen como "profesionales globales que analizan, dibujan y visualizan la sociedad para poder servirla de la mejor manera posible" y que son pilares fundamentales para entender lo que viene, lo que pasó y lo que está pasando. Estos valores que, junto a nuestro ADN multirracial, conforman nuestras bases son: la Creatividad, la Colaboración, la Credibilidad y el foco en el Cliente.

El futuro ha llegado. Seamos pro-positivos en este nueva oportunidad que nos hará ser mejores personas, seamos regeneradores de nuestros valores y de nuestras ciudades en pro de un comportamiento responsable y eficiente con nuestro planeta, seamos colaborativos como sociedad, entendiendo que, ahora más que nunca, el asunto sociosanitario de nuestras vidas nos ha vuelto a mostrar que "somosUNO" (CT@weareONE) y que es el lema para crear mejores proyectos de ciudad, de barrio, de comunidad...porque los otros, también somos nosotros. No solo nos necesitamos, también convivimos.

Seguramente este año que hemos "teletrabajado" y "televivido" nos hemos echado mucho de menos, así que reconsideremos lo que viene, nuestras prioridades emocionales y laborales, así como nuestras grandes capacidades como sociedad y sigamos aprendiendo, juntos. El mundo necesita y espera lo mejor de nosotros.

PROJECT MANAGEMENT

acerta



Hotel Hyatt Andaz en Mayakoba (Méjico)

EN ACERTA LLEVAMOS 20 AÑOS ACOMPAÑANDO A NUESTROS CLIENTES

Y SEGUIMOS TRABAJANDO EN NUEVOS PROYECTOS PARA CONTRUIR EL FUTURO

Tras veinte años de experiencia a nivel nacional e internacional, Acerta es hoy una compañía referente de servicios de consultoría en el sector inmobiliario y de construcción.

"Somos una compañía española cuyos origines se remontan al año 2000, cuando la promotora inmobiliaria Grupo Lar y Heery Internacional, una empresa americana de Project Management, formaron Heery España" declara Francisco Ordoñez, CEO del grupo.

En 2004 Heery España pasó a denominarse Acerta tras la operación de compra de la compañía por parte de sus directivos.

Acerta en España, ha sido pionera en la aplicación del Project Management en el sector residencial y también por la adaptación de una metodología anglosajona al mercado español. "Precisamente el convencimiento de que nuestro modelo es adaptable a cualquier mercado es lo que nos incito a trabajar en otros países

Con más de 1.000 proyectos desarrollados en todos los sectores, Oficinas, Hoteles, Centros Comerciales, Industrial, Viviendas y Residencias para la tercera edad, las fortalezas de la compañía pueden resumirse en la aplicación de un sistema de gestión anglosajón, testado durante 50 años, y un equipo formado que, conociendo el sistema, lo adapta con flexibilidad al cliente en todas las fases del proyecto.

Los servicios de Acerta abarcan desde Due Diligence en la compra de activos, análisis de viabilidad de coste y plazo, Project Management, Project Monitoring y servicios de Facility Management. En España, es la actividad de Project Management la que más ha aumentado en línea con el crecimiento del mercado. También con la entrega masiva de viviendas, uno de los servicios más demandados es el de la gestión de postventa en la que Acerta es pionera. En 2019, han lanzado el servicio de Property Management, muy necesario ahora con el crecimiento del Build to Rent.

"Es el hecho de trabajar con muchos de los principales actores del sector inmobiliario lo que nos permite abarcar una gama muy amplia de servicios" afirma Francisco Ordoñez. En España Acerta cuenta como clientes recurrentes con grandes promotoras como Metrovacesa, Neinor, Realia, Aedas, Kronos, Grosvenor, Habitat, y servicers como Aliseda, Altamira o Solvia en numerosos proyectos.

Para socimis como Merlin Properties, Lar España, y Castellana Properties y también para Fondos de inversión, Acerta realiza due diligences y labores de rehabilitación y mejora de sus activos, para reposicionarlos en el mercado. Este es el caso de los centros comerciales X-Madrid, Bahía Sur en Cádiz y El Faro en Badajoz.

"La internalización del grupo se inició en 2004 en Portugal, con proyectos de residencial de inversores españoles que necesitaban asesoramiento. En la actualidad estamos presentes en siete países" dice con orgullo Ordoñez.

En 2006 Acerta adquirió el 51% de la empresa francesa Mercure, de la que hoy es propietaria al cien por cien. Hoy Acerta Francia cuenta con un equipo

Oficinas situadas en 40, rue de Louvre (Paris)

equipo pluridisciplinar y ofrece una amplia gama de servicios en el campo de la construcción, rehabilitación, reestructuración y desarrollo de espacios interiores para uso profesional o residencial. Estos servicios van desde la consultoría hasta la finalización de proyectos complejos.

En Francia compañías tan emblemáticas como L`Oreal, Hermes, Air France, y cadenas hoteleras como Accor y Bristol, nos encargan proyectos, muchos de ellos de rehabilitación y también de arquitectura de interior.

En Méjico, Acerta desembarcó en 2008. Allí, de la mano de compañías y grupos promotores españoles, entre ellos Hercesa y Ferrocarril, comenzó a gestionar el desarrollo de proyectos inmobiliarios. En 2011, le contratan para llevar a cabo el Project Management del hotel Andaz Hyatt, un complejo de lujo de gran dimensión situado en Mayakoba, la Riviera Maya, promovido por OHL Desarrollos.

Desde entonces, Acerta Méjico ha ido gestionando numerosos proyectos de diferentes sectores: Residencial, tanto viviendas unifamiliares como edificios en altura, Hotelero, Infraestructuras (aeropuerto San Luis de Potosí), en diferentes ciudades del país.

En 2014 Acerta inició en Méjico la actividad de Arquitectura de Interior, en ocasiones con proyectos en mano. En esta área ha trabajado para oficinas (Indra, Everis, Bancomer, Bando de Sabadell), hoteles (Four Seasons Tamarindo, Occidental Grand) y restauración (Le Pain Quotidien).

En la actualidad Méjico es un importante mercado para Acerta, siendo el 90 por ciento de su equipo totalmente local.

"En 2013 empezamos a desarrollar una serie de trabajos en Colombia para algunos fondos inmobiliarios, tanto colombianos como internacionales. Uno de ellos para el Fondo Inmobiliario Bancolombia, llevando a cabo la coordinación de la construcción de la Clínica Iberoamericana, situada en Barranquilla", nos cuenta Francisco Ordoñez.

El Fondo de inversión Terranum, por su parte, encarga a Acerta un proyecto residencial en Bogotá (Cedritos), de más de 200 viviendas. Un año más tarde, Acerta inicia la gestión de una Residencia de la tercera edad, situada en Chia, para el Fondo Pegasus. También la compañía multinacional Prosegur le encarga el Project Management de su centro logístico en Colombia.

Por otra parte, Grupo Lar y Lasalle han confiado en Acerta para llevar a cabo la promoción delegada de un proyecto residencial de cerca de mil viviendas, a construir en varias fases, situado en Medellín.

En Brasil, Acerta inicia la actividad con el estudio de un proyecto de 900 viviendas para un promotor español en el estado de Sao Paulo, gestionando tanto el diseño como su adaptación a los requerimientos comerciales de los clientes. También hemos colaborado en un proyecto de construcción de 174 clínicas de actuación rápida en un programa financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo junto a la Secretaría de Salud del estado de Sao Paulo.

"El inicio de la actividad en el sector del retail ha sido a través de un proyecto de arquitectura modular conocido como Vila Butantan" nos aclara Francisco Ordoñez.

En el año 2019 Acerta facturó 10 millones de euros. Con un equipo de 200 personas, ofrece la más amplia oferta de servicios

"En Acerta llevamos tiempo integrando las nuevas tecnologías, tanto en el diseño como en la gestión y ejecución de los proyectos. La utilización de modelos BIM en los procesos de gestión se inició hace tiempo en Méjico por la demanda de clientes americanos. La apuesta por la mejora continua en nuestros procedimientos y herramientas de gestión es una constante que siempre nos ha permitido diferenciarnos de gran parte de nuestra competencia", afirma Ordoñez.

Residencial Calle Modesto la Fuente, 26 (Grosvenor).

INFORME DE COYUNTURA INMOBILIARIA DEL INSTAI Y EUROVAL

VIVIENDA NUEVA Y VIVIENDA USADA: ¿DOS REALIDADES IRRECONCILIABLES?

La última edición del Informe Inmocoyuntura del Instituto de Análisis Inmobiliario (INSTAI) y Euroval analiza, entre otros temas, la evolución del precio y de las transacciones de los mercados de vivienda nueva y usada en el período 2004-2020

La crisis motivada por la irrupción de la COVID-19 no ha hecho más que acentuar los rasgos principales que han definido la recuperación del mercado residencial a partir de 2013, caracterizada por unos niveles bajos de compraventas y unos precios medios en constante subida, en el caso de la vivienda nueva, y por un alto volumen de transacciones favorecido por unos precios contenidos con una tendencia a la baja desde 2019, en el caso de la vivienda usada.

Esta es una de las principales conclusiones del último Informe InmoCoyuntura del Instituto de Análisis Inmobiliario (INSTAI) y la tasadora Euroval. Su análisis de la evolución del precio medio residencial dibuja un escenario muy fragmentado, donde la recuperación a nivel autonómico, tras el ajuste en los años siguientes al crack de 2008, ha seguido caminos muy dispares, hasta el punto de conformar un mercado residencial que, en la actualidad, y de manera mucho más acusada como resultado de los efectos pandémicos sobre la demanda, se mueve a diferentes velocidades.

Esta circunstancia explicaría, de acuerdo con los datos del informe, la ambivalencia del mercado residencial español, según la cual el comportamiento de los precios y las compraventas de vivienda usada se ajustan mucho mejor a la media nacional, a diferencia del mercado de vivienda nueva, que, al ser más reducido –poco más del 10% sobre el volumen total de transacciones–, muestra bastantes más diferencias. En este sentido, el informe del INSTAI y Euroval pronostica que en la situación actual es más probable esperar un retraimiento de las transacciones que una reducción de los precios. No obstante, habría que matizar que esto es más posible en el mercado de vivienda nueva que en el de usada, donde los precios pueden ajustarse a la baja. Los diferentes comportamientos entre las comunidades autónomas muestran las peculiaridades de los mercados locales, que se acentúan a medida que trabajamos de forma desagregada.

Precios y Transacciones Vivienda Nueva

Precios 2007	Precios 2019	% Variación	Transacciones 2007	Transacciones 2019	% Variación
191.756€	235.559€	22,84%	412.439	56.286	-86,35%

Precios y Transacciones Vivienda Usada

Precios 2007	Precios 2019	% Variación	Transacciones 2005	Transacciones 2019	% Variación
182.714€	150.052€	-17,88%	565.096	513.707	-9,09%

UN MERCADO AMBIVALENTE

El repaso en los mercados regionales de vivienda nueva y usada de ambas magnitudes (transacciones y precios) confirma esta ambivalencia para el período analizado, 2007-2019. Así, las transacciones se han ajustado mucho más en la vivienda nueva que en la usada, con fortísimos descensos generalizados, que oscilan entre el -95,5% de Extremadura y el -68,3% del País Vasco. Por el contrario, el ajuste del volumen de transacciones en la vivienda usada ha sido mucho menor, con porcentajes que van desde el -30,4 de Cataluña al -1,4 del archipiélago balear. Incluso cinco comunidades presentan saldos positivos en este período: País Vasco (41,4%), Navarra (40,5%), Castilla-La Mancha (6,5%), Andalucía (1,2%) y Asturias (1,2%).

Por su parte, la evolución de los precios presenta idéntica ambivalencia, si bien con los roles invertidos. De esta manera, mientras la tendencia de los precios en el mercado de vivienda usada ha mantenido una curva descendente en todas las comunidades, salvo en Baleares (+15,4%), con retrocesos que oscilan entre el -37,6% de Aragón y el -4,7% de Canarias, en la vivienda nueva esta tendencia es más heterogénea. Hasta ocho comunidades (Andalucía, Baleares, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid y Navarra) han incrementado sus precios en el período analizado (con porcentajes que varían entre el 66,4% del archipiélago balear y el 2,9% de Navarra). El resto de las comunidades tienen descensos en todos los casos mucho más moderados que los de las viviendas usadas.

IMPACTO DEL EMPLEO EN EL PRECIO DE LA VIVIENDA

La nueva edición del Informe InmoCoyuntura del INSTAI y Euroval también profundiza en el impacto que la tasa de desempleo tiene en las variaciones tanto del precio de los productos residenciales como de su volumen de transacciones. En este sentido, el informe concluye que, si bien el empleo no es la única razón consistente para explicar la formación del precio residencial, sí lo condiciona a través de su demanda. En todo caso, el informe confirma la diferente influencia que la variable empleo ejerce sobre las dos magnitudes analizadas.

Si bien el empleo no es la única razón consistente para explicar la formación del precio residencial, sí lo condiciona a través de su demanda

ALEJANDRO BELCHÍ
INVESTIGADOR PRINCIPAL DEL INSTAI

GUMERSINDO RUIZ
SENIOR ADVISOR DEL INSTAI

En lo que respecta al precio de la vivienda, su correlación con el empleo es muy significativa (r=0,8), en especial si se toma este de manera agregada para el conjunto de mercado residencial. Esta correlación es algo menor (r=0,77) si solo se tiene en cuenta la vivienda usada, y todavía menos, aunque significativa (r=0,60), en el caso de vivienda nueva. Estos coeficientes muestran que los precios de la vivienda nueva siguen un camino bastante independiente y que el empleo es más significativo de la capacidad de fijar los precios de la vivienda de segunda mano.

En cuanto a las transacciones, el empleo solo tiene cierta correlación a nivel agregado (r=0,57). Esta correlación aumenta algo (r=0,61) para la vivienda nueva y es muy débil (r=0,31) para la usada. No son correlaciones muy significativas, pero indican que al menos el número de ocupados puede influir en las decisiones de compraventa de vivienda nueva.

Relación entre empleo y precios

Relación entre empleo y transacciones

LAS EMPRESAS PUEDEN OPTAR A AYUDAS PARA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA DE EDIFICIOS POR HASTA EL 50% DEL COSTE DE LA OBRA

CONTENIDO ELABORADO POR ACR
PARA OBSERVATORIO INMOBILIARIO

Las firmas patrimonialistas, empresas propietarias o explotadoras de un inmueble, así como las arrendatarias de un edificio podrán beneficiarse por primera vez de las ayudas gestionadas por el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) para rehabilitación energética de edificios, que cuentan con una dotación de 300 millones de euros procedentes de los fondos europeos FEDER.

Dada la complejidad del proceso, la constructora ACR y la consultora FI Group se han aliado para ofrecer un servicio integral a aquellas entidades interesadas en rehabilitar sus inmuebles y aprovechar las ayudas.

El objetivo es que los propietarios de edificios pueden aspirar a estas ayudas de una forma cómoda, con un único interlocutor experto que se ocupa de la gestión de las ayudas, el diseño del proyecto y la ejecución de la obra para la rehabilitación energética de cualquier tipo de inmueble.

"Con esta propuesta conjunta podemos ofrecer al cliente una solución integral de principio a fin del proceso, unificando y simplificando la gestión, con lo que conseguimos optimizar los costes y reducir de forma significativa los plazos", ha explicado Roberto Albaizar, director de Desarrollo Corporativo de Construcciones ACR, quien ha precisado que los solicitantes "también podrán optar a fuentes alternativas de financiación, como convocatorias de ayudas públicas y, en algunos casos, a deducciones fiscales".

De hecho, las ayudas otorgadas en este programa serán compatibles con otras concedidas por cualquier administración, siempre que no se supere el coste de la actividad subvencionada y que las ayudas otorgadas no cuenten con no estén financiadas total o parcialmente, mediante fondos europeos.

"Este servicio integral permite reducir las incertidumbres que, en muchas ocasiones, suponen una barrera para que el propietario del inmueble no se decida a invertir", ha explicado Daniel Ramos, manager de Ayudas de Eficiencia Energética de FI Group. "La alianza entre ACR y FI Group permite generar una relación de confianza y de largo recorrido", ha indicado.

ACR y FI Group se alían para ofrecer un servicio integral que abarca todo el proceso, desde la gestión de las ayudas hasta la ejecución de la obra en cualquier tipo de edificio

ALCANCE DE LAS AYUDAS

En esta ocasión, podrán beneficiarse de las ayudas los propietarios de edificios existentes, independientemente del uso. Esto incluye, además de las comunidades de propietarios, empresas explotadoras, arrendatarias o concesionarias de edificios, entre otros destinatarios.

La cuantía de las ayudas será en general el 35% del coste elegible, pero podrían llegar hasta el 50% si se mejora en dos letras o más la calificación energética del edificio. En el caso de que el beneficiario sea una empresa, la ayuda general será de un 30%, pudiéndose aumentar estos porcentajes cuando tengan consideración de pyme.

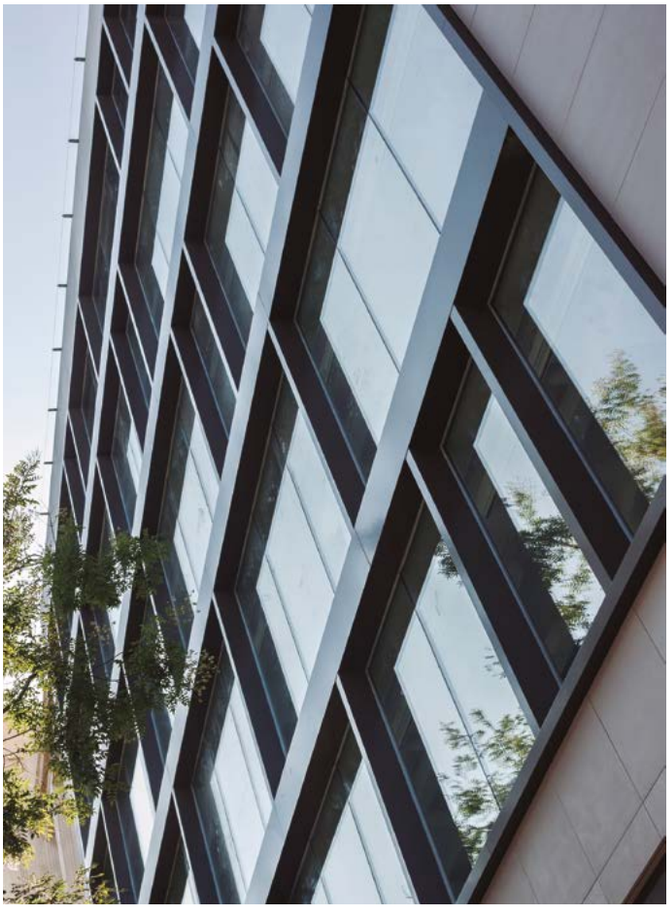
Las actuaciones que están contempladas en este programa de ayudas son mejora de la envolvente térmica, mejora de la eficiencia energética de las instalaciones térmicas y mejora de las instalaciones de iluminación.

El IDAE tiene encomendada la coordinación del Programa PREE, cuyo presupuesto se reparte entre las CCAA, que, a su vez, deben abrir sus propias convocatorias. Andalucía, Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Galicia, Madrid, Navarra, País Vasco y La Rioja ya han publicado su propia convocatoria de ayudas y la reserva de presupuesto para la inversión. Los interesados podrán presentar sus solicitudes hasta el verano de 2021.

"Es una excelente noticia para el sector, que sin duda tendrá un papel protagonista como tractor de la economía española, tras la crisis generada por la pandemia", ha explicado Roberto Albaizar. Según ha indicado, se trata de una iniciativa que no solo da oxígeno al sector, sino que supone una importante apuesta por la sostenibilidad, tan necesaria en un sector tremendamente contaminante.

"En ACR estamos apostando fuerte por los procesos colaborativos y detectamos que cuando promotor, arquitecto, constructora y sus colaboradores trabajan juntos desde las primeras fases de diseño es más sencillo incorporar soluciones industrializadas y respetuosas con el medio ambiente", ha señalado.

ACR es una de las pocas firmas de su segmento que mide su huella de carbono y ya analiza la mejor forma de reducir su impacto sobre el medio ambiente. "Somos conscientes de que la construcción es uno de los sectores más contaminantes y mayores consumidores de recursos", ha indicado Albaizar. En este sentido, la firma con sede en Pamplona considera que la industrialización es un gran aliado de la sostenibilidad y una gran palanca de cambio para la transformación del sector, ya que permite acortar y controlar los plazos de ejecución, un mayor control de costes y tiene un impacto claro en las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores.



FOTOS: Rehabilitación integral realizada por ACR del edificio de oficinas de Excem Real Estate ubicado en el número 36 de la calle Goya (Madrid).

UN NUEVO SECTOR INMOBILIARIO NOS ESPERA: DINÁMICO, SOSTENIBLE Y DE USOS MIXTOS

CARMEN PANADERO
PRESIDENTE WIRES

Este año 2020 pasará a la historia como un año crítico, en la que nos ha arrasado una crisis sanitaria para la que no estábamos preparados. Esto ha traído unas consecuencias inmediatas de afección al tejido productivo y la economía, y una vez superado este periodo de crisis, nos traerá un 2021 lleno de desafíos y retos –probablemente no fáciles de resolver teniendo en cuenta la coyuntura económica–.

Por ello en este balance de fin de año, desde WIRES queremos analizar el papel que jugará el sector inmobiliario en esta recuperación.

En nuestro sector inmobiliario, como en muchos otros, el debate sin resolver todavía es la "foto fija" de las consecuencias. Hay consecuencias que pueden ser solo transitorias y otras que hayan venido para quedarse y requieran cambios profundos. Por lo tanto, debemos ser cautos a la hora de baremar y encontrar soluciones para la nueva normalidad.

BALANCE DE 2020

Revisemos primero el balance de este 2020. El sector inmobiliario ha sufrido un impacto directo sí, pero asimétrico. Los fundamentales a destacar son:

Cambios en demanda. La reducción de la movilidad y el previo confinamiento han traído un replanteamiento de los usos y unas nuevas demandas ¿temporales? por parte de los usuarios. Esto ha afectado de lleno a dos usos principales: producto terciario y residencial. En ambos, la pandemia ha traído un cambio en preferencias de usuario: localización en proximidad, mejor acceso a espacios libres o priorización de la sostenibilidad y la eficiencia de recursos, que han cogido impulso. En el sector terciario, por ejemplo, tanto el uso oficina, comercial u hotelero, han sido de los grandes perjudicados durante el confinamiento, pero en cambio ahora se abre el camino a una reconfiguración de esos usos mediante la flexibilidad en horarios y de espacios. Los nuevos retos que nos ha traído el teletrabajo van a premiar la adaptabilidad de los edificios a los usos mixtos o a nuevas configuraciones.

Aceleración de tendencias. Por otro lado, la pandemia ha ayudado a acelerar la implantación de variables como la tecnología, la sostenibilidad o la industrialización, que nos han exigido un aprendizaje inmediato y se han instalado con fuerza en nuestra sociedad. El uso de la tecnología "obligada" ha traído mejoras en optimización de procesos, o la búsqueda de la sostenibilidad una mayor concienciación en la toma de decisiones estratégicas.

La pandemia ha ayudado a acelerar la implantación de variables como la tecnología, la sostenibilidad o la industrialización, que nos han exigido un aprendizaje inmediato y se han instalado con fuerza en nuestra sociedad

Nuevos retos en ciudades. En este campo se ha producido un debate sobre la configuración de las mismas. Si recopilamos los factores o indicadores fundamentales en los que se está incidiendo, nos encontramos: calidad del espacio público, mejora en acceso a servicios, priorización del peatón sobre vehículo, nuevas soluciones a las necesidades logísticas... Se han reabierto los debates sobre densidad, usos mixtos o ciudad de los 15 minutos. ¿Podemos ser capaces de usar una crisis sanitaria como la que estamos viviendo para mejorar nuestras ciudades? Seguro que sí.

¿QUÉ NOS VA A DEMANDAR 2021?

Esto nos lleva a una conclusión, ¿qué va a demandar el nuevo inmobiliario 2021? Este nuevo año nos va a exigir un mercado dinámico, donde no se pierda atractivo ni productividad, y nos permita ser resilientes a este cambio o los que vengan.

Por ello vemos que en usos lucrativos cobran fuerza variables como la flexibilidad, la adaptabilidad y la posibilidad de usos mixtos en nuestros edificios, que nos permitan combinar necesidades y tener cintura para absorber los cambios de demanda.

En usos residenciales, el cambio de prioridades va a revertir en mejoras del modelo de vivienda exigido: prioridad de acceso a espacios exteriores como terraza, jardín o zona verde, reconfiguración de espacios interiores pensando en resolver el binomio de familia-trabajo o exigencia de sostenibilidad y eficiencia.

Y para terminar, la revisión de modelo de ciudad en la que estamos inmersos nos va a traer aparejado un espacio público mejorado, una mayor calidad y eficiencia de servicios y ciudad a pie mixta y compacta que pueda reducir las necesidades de movilidad en el día a día.

En definitiva, si sabemos aprovechar este momento dentro de la dificultad y la coyuntura económica, tendremos la llave para rediseñar un entorno inmobiliario más resiliente: con capacidad de respuesta a las nuevas necesidades, más dinámico, más sostenible y alineado con las nuevas demandas. Un reto por delante que no podemos dejar pasar.

Si sabemos aprovechar este momento dentro de la dificultad y la coyuntura económica, tendremos la llave para rediseñar un entorno inmobiliario más resiliente

LA AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING AL SERVICIO DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL

BEGOÑA DEL AMA
DIRECTORA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN
DE SERPROCOL

La irrupción del marketing digital a mediados de los 90 supuso una democratización de la actividad de marketing que dejó de ser algo exclusivo de las grandes empresas que se podían permitir contratar los servicios de una agencia y, así, empezaron a surgir departamentos internos.

En pocos años, la transformación digital que se ha producido a todos los niveles ha llevado a una tecnificación del departamento de marketing. Esta tecnificación es necesaria en el escenario actual, donde nos encontramos a un cliente cada vez más conocedor y exigente, que, además, tiene una capacidad influenciadora importante, donde hay un acceso prácticamente universal a la información y, sobre todo, con la necesidad de gestionar adecuadamente una cantidad ingente de datos que facilite la mejor toma de decisiones a todos los niveles.

Todo ello ha supuesto una revolución para las áreas comerciales y de marketing de las compañías y nos ha obligado a modificar los paradigmas iniciales para trabajar en entornos más eficientes y rentables, implementando un marketing multidisciplinar, colaborativo y funcional. Ya no es suficiente un buen plan de marketing si no tienes el conocimiento y la tecnología que permitan la automatización de procesos.

En SERPROCOL hemos apostado por desarrollar internamente nuestra propia tecnología sumando el conocimiento propio de la industria con el digital.

Actualmente, el sector tecnológico está muy compactado y cada vez hay más empresas que lanzan sus propios productos tecnológicos. Esto en absoluto es malo, todo lo contrario, pero nosotros lo que buscábamos era, en primer lugar, tecnología open source que nos hiciera independientes de desarrolladores concretos.

En segundo lugar, herramientas específicas a nuestro core de negocio. Sí, sector inmobiliario, pero nosotros nos dedicamos a la gestión cooperativa, no al alquiler, no a la segunda mano... queríamos algo que hablara nuestro lenguaje y que recogiera nuestras necesidades específicas, exclusivamente. En tercer lugar, que fuera escalable, que creciera con nosotros, que ampliara sus funcionalidades sin necesidad de grandes inversiones que hicieran tambalear nuestro presupuesto. El tiempo también es fundamental y es que nuestros sistemas nos permiten una autonomía casi absoluta. Y, por último, todas estas razones se traducen en un menor coste porque, entre otras cosas, pagamos por lo que usamos.

Si esta tecnología que nos permite conocer, personalizar, segmentar y automatizar la aplicamos a una función del marketing como es la captación de leads, directamente vinculada con el departamento comercial, vemos que somos capaces de utilizar estrategias de lead nurturing, no solo para la maduración de nuestro embudo de ventas sino también para la fidelización de clientes, reporting automático a tiempo real del estado de la captación y comercialización de las promociones, vinculación de todas las comunicaciones a través de una centralita virtual que, además, permite obtener ratios de productividad, integración total de todos los medios de captación, sin que sea necesario usar hojas de cálculo o envíos de datos, aunque se cuente con el apoyo de comercializadoras externas, cumplimiento escrupuloso de las normativas en protección de datos y PBK...

Con ello hemos conseguido un departamento comercial focalizado en la consecución de las ventas, reduciendo la desmotivación que producen los procesos repetitivos y rutinarios e incrementando su productividad y con una gestión comercial más económica y rentable... en definitiva, un departamento comercial profesionalizado.

Si la tecnología impresa en el ADN de una organización es una fortaleza, todavía nos queda mucho recorrido porque la velocidad de los cambios es vertiginosa y, en cierta manera, las personas somos superadas muchas veces por la propia tecnología. Nos cuesta adaptarnos, cambiar nuestras formas de trabajo, aunque nos hagan la vida más fácil. Continuamente tenemos que romper nuestros esquemas y reaprender, pero ¿qué es la capacidad de adaptación sino la clave del ser humano?

OBSERVATORIO
INMOBILIARIO

LA MEJOR INFORMACIÓN PARA SU NEGOCIO EN MOMENTOS DE PROFUNDOS CAMBIOS EN EL SECTOR

CLUB OBSERVATORIO :

- RECIBA NUESTRA EDICIÓN IMPRESA
- CONSULTE LA EDICIÓN DIGITAL
- ACCEDA A LA HEMEROTECA
- RECIBA NUESTRA NEWSLETTER DIGITAL DIARIA “INMOBILIARIO AL DÍA”
- ACCESO PRIORITARIO Y GRATUITO A NUESTROS ENCUENTROS INMOBILIARIOS
- DESCUENTO ESPECIAL EN EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES DE IBERIAN PROPERTY

Más información: www.observatorioinmobiliario.es

MADRID · PREDICCIONES EN EL MERCADO RESIDENCIAL DE INVERSIÓN

Tercer trimestre de 2020 · distritos de Madrid

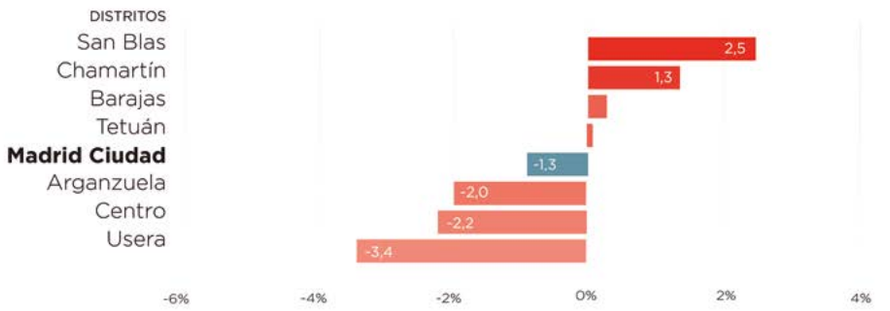
www.urbandataanalytics.com

urbanData Analytics realiza este informe trimestral que analiza el mercado inmobiliario residencial actual en las ciudades de Madrid y Barcelona. Nuestros indicadores financieros y urbanos miden objetivamente el comportamiento del sector y permiten predecir tendencias.

Los precios de compraventa de vivienda de segunda mano han caído un 1,3% en Madrid, en el tercer trimestre del año respecto al mismo periodo de 2019. Sin embargo, este recorte es inferior al registrado en los meses de abril a junio, durante la primera ola de la pandemia. Los distritos Centro y Arganzuela han superado el descenso medio de la ciudad y bajaron un 2%, La tendencia negativa ha afectado, en menor medida, a Tetuán que se ha mantenido prácticamente estable, mientras que en algunos distritos los precios se han revalorizado, como ha sucedido en San Blas y Chamartín. El esfuerzo de compra de la capital se situó en los nueve años. Por encima de los seis años también se encontraba Hortaleza (10,8 años) y por debajo, distritos del sur como Puente de Vallecas (3,8 años). Precisamente, en estas áreas encontramos interesantes rentabilidades brutas del alquiler superiores a la de la ciudad (5,5%), como Villaverde (8,0%) o Carabanchel (6,9%). En el barrio de Valdeacederas (Tetuán) observamos rendimientos del 5,7% en los inmuebles de aproximadamente 55 m², con un interesante dinamismo.

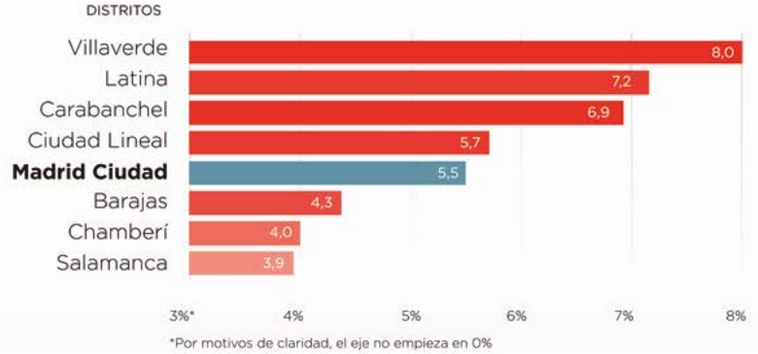
Evolución del precio de compraventa

Diferencia entre el precio actual y el del mismo periodo del año anterior



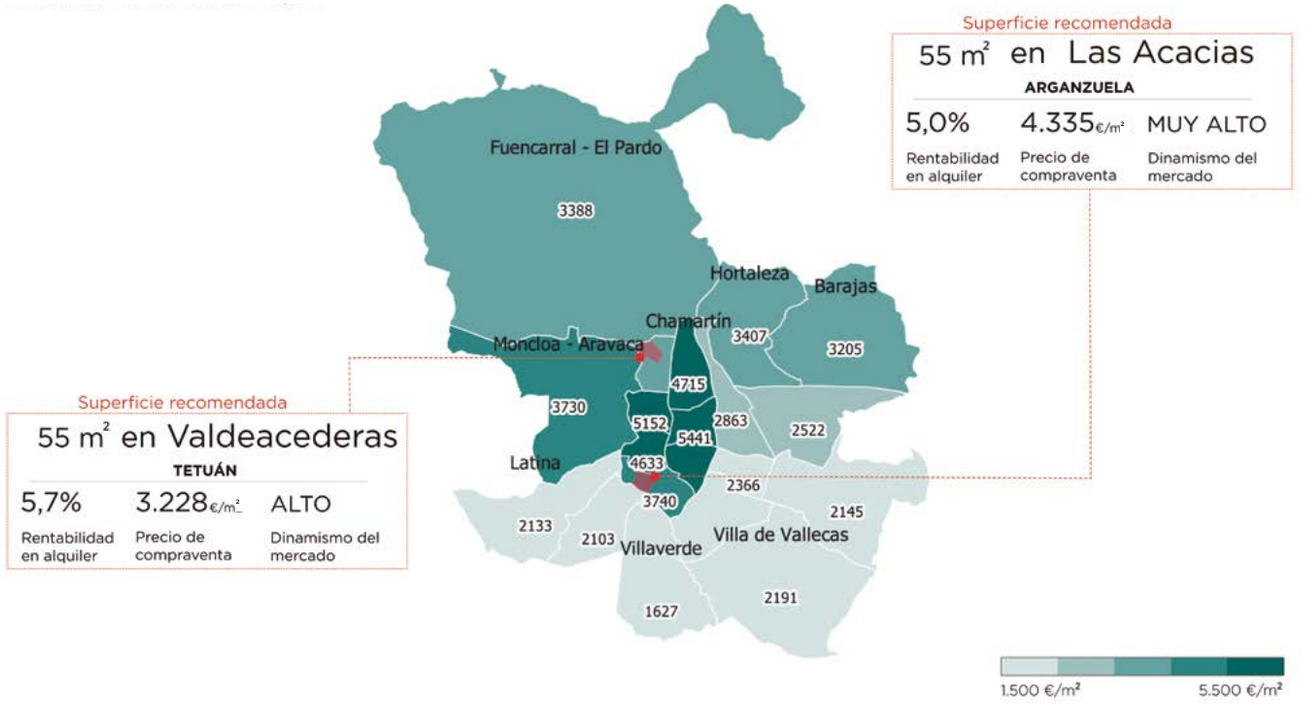
Rentabilidad bruta en alquiler anual

Porcentaje anual de rentas en relación al precio de compraventa



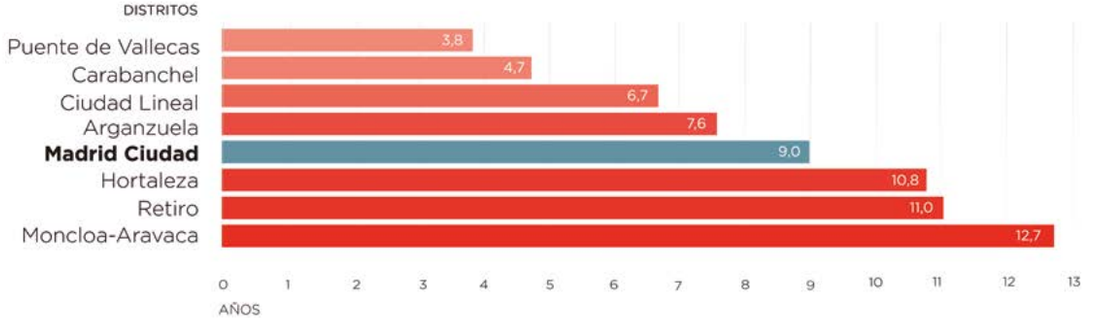
Precio unitario de compraventa por distrito

Media Madrid ciudad: 3.414€/m^2



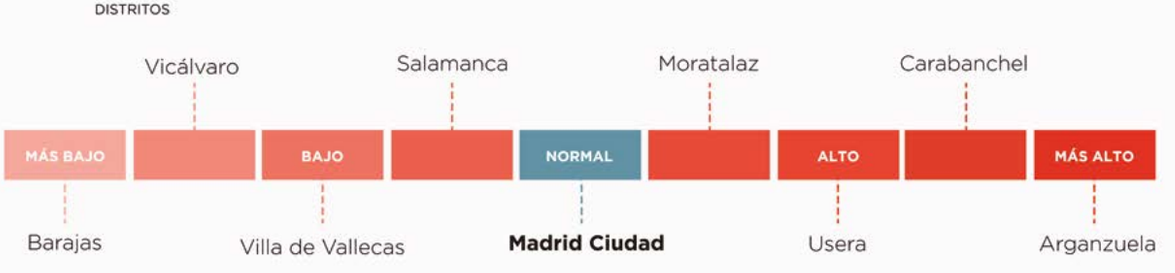
Esfuerzo de compra

Años de renta bruta disponible por hogar necesitados para completar una compra



Dinamismo del mercado

Actividad de la oferta y demanda en el mercado inmobiliario



BARCELONA · PREDICCIONES EN EL MERCADO RESIDENCIAL DE INVERSIÓN

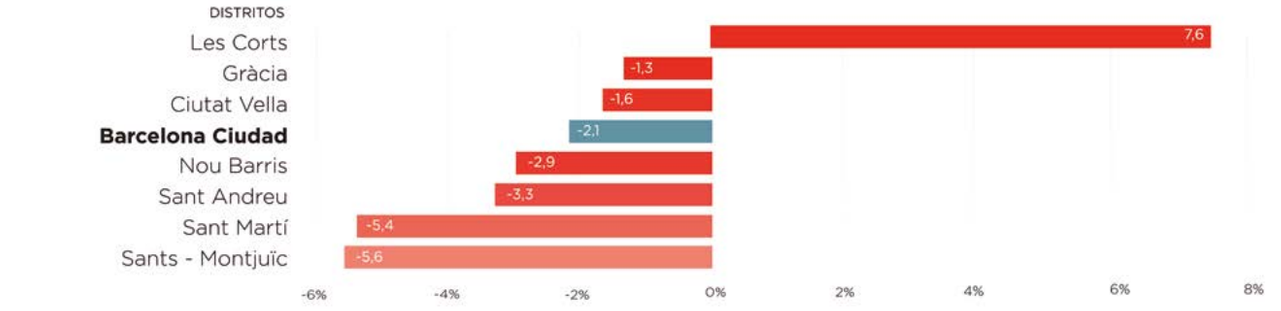
Tercer trimestre de 2020 · distritos de Barcelona

www.urbandataanalytics.com

Barcelona ha continuado la tendencia bajista de los precios de compraventa, con un descenso del 2,1% interanual en el tercer trimestre de 2020, menor al registrado durante el periodo del estado de alarma. Las viviendas de segunda mano ubicadas en Ciutat Vella y Gràcia han perdido un 1,6% y un 1,3%, respectivamente, su valor. Las mayores caídas las encontramos en Sant Andreu, Sant Martí y Sants - Montjuïc, del 3% al 6%. En cambio, también observamos alguna zona donde los precios se han revalorizado, como Les Corts, un 7,6%. El esfuerzo de compra en la Ciudad Condal fue de 9,9 años, superado por Eixample y Les Corts, con tasas superiores a los 11 años. Por debajo, observamos los distritos Horta - Guinardó y Nou Barris, con tasas de esfuerzo de cinco a siete años. Este distrito ha alcanzado la rentabilidad bruta en alquiler más elevada este trimestre, del 6,5%, seguido por Sant Martí y Sant Andreu, en torno al 5,4%, sobrepasaron la media de la capital (5,1%). En cambio, Sarrià - Sant Gervasi y Gràcia han registrado rendimientos del 3,8% y el 5,0%, respectivamente. Localizamos rentabilidades interesantes, del 5,0%, en los inmuebles de aproximadamente 55 m² en el barrio La Vila de Gràcia, donde identificamos un mercado dinámico con evolución positiva de precios.

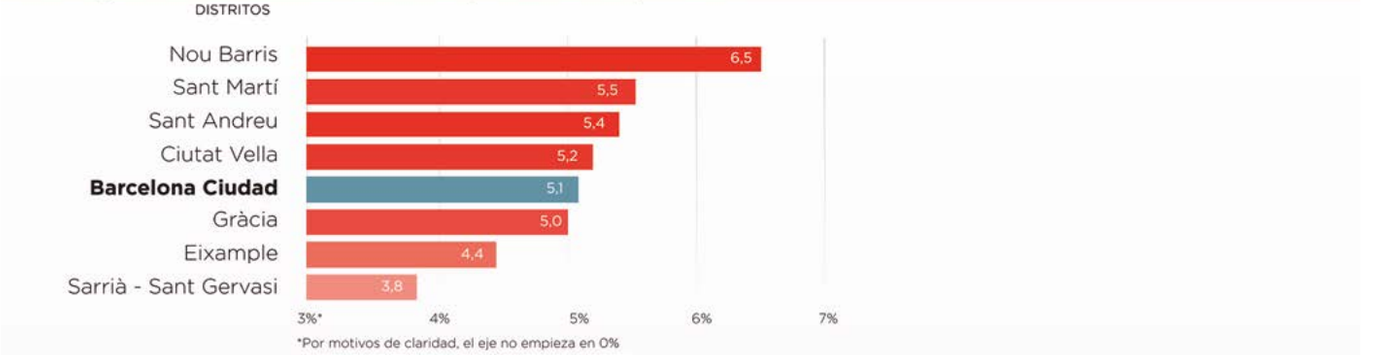
Evolución del precio de compraventa

Diferencia entre el precio actual y el del mismo periodo del año anterior



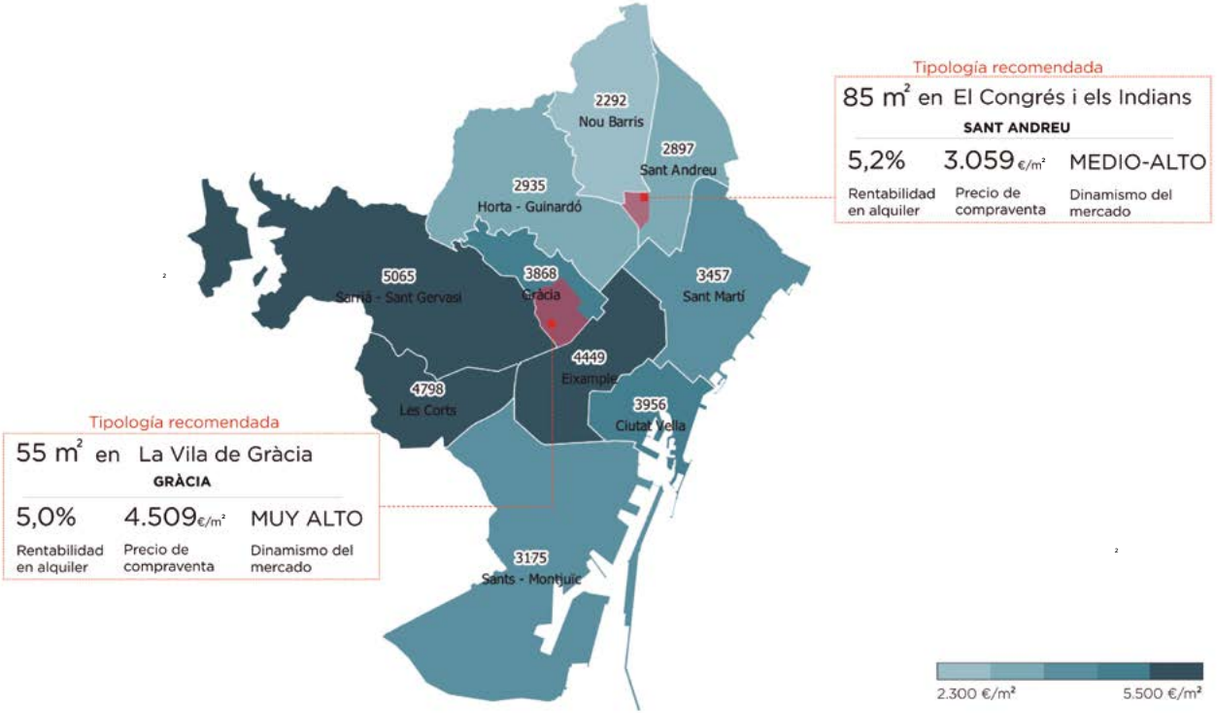
Rentabilidad bruta en alquiler anual

Porcentaje anual de rentas en relación al precio de compraventa



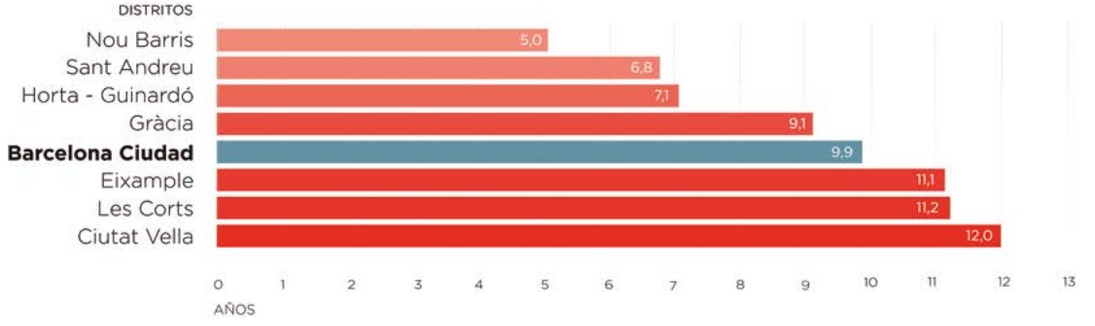
Precio unitario de compraventa por distrito

Media Barcelona ciudad: 3.785 €/m²



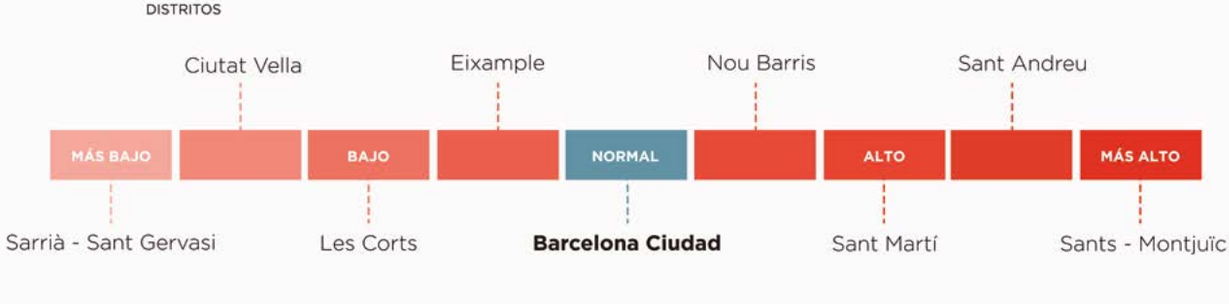
Esfuerzo de compra

Años de renta bruta disponible por hogar necesitados para completar una compra



Dinamismo del mercado

Actividad de la oferta y demanda en el mercado inmobiliario



UN MAPIC DIGITAL ANALIZA EL RETAIL DEL FUTURO

TERESA MONTERO

MAPIC ha celebrado su edición de 2020 en formato totalmente digital, con sesiones de conferencias y *networking* en directo los días 17 y 18 de noviembre, en las que analizaron las transformaciones que está sufriendo el comercio, especialmente por la crisis sanitaria provocada por la pandemia de la COVID-19. Han participado 2.000 profesionales, con 1.000 retailers y operadores de ocio.

Entre los ponentes procedentes de Iberia se encontraron Ricardo Veludo, concejal de urbanismo de Lisboa; Elisa Monteiro, responsable de sostenibilidad y comunicación corporativa de Sonae Sierra; Stephan Fickl, director de leasing de Neinver; Cristina Santos, *managing director* de Sonae Sierra; Joao Cepeda, fundador de The Time Out Market; Ian Sandford, presidente de Eurofund Group, y Benjamín Calleja, CEO de Livit Design.

COMERCIO MÁS COLABORATIVO Y OMNICANAL

Una de las principales conclusiones fue que la crisis sanitaria, más que crear tendencias nuevas, ha acelerado las ya existentes. Esto implica que el sector se está adaptando y que puede salir reforzado de la crisis. Un ejemplo es la compra online, que ha experimentado un incremento especialmente significativo en España y Portugal, donde la penetración del *e-commerce* era menor que en otros países.

La conveniencia cobra especial importancia para encontrar una ubicación física, pero también el desarrollo de *flagships* que ayudan a experimentar la marca. La creación de un ambiente único es uno de los objetivos de los espacios físicos, que deben ser inclusivos y crear una historia. El futuro será pensar en digital, pero ser muy personal.

Los propietarios y gestores de centros comerciales están ayudando a los retailers en su transformación digital, favoreciendo una estrategia omnicanal a través de múltiples herramientas de comercio electrónico. Además, están favoreciendo la creación de plataformas especialmente destinadas a la recogida de productos comprados online en el propio centro comercial. El envío de artículos a domicilio tomando como origen las propias tiendas físicas es otra de las tendencias al alza, como forma de afrontar las dificultades de la logística de última milla.

Los propietarios y gestores de centros comerciales están ayudando a los retailers en su transformación digital, favoreciendo una estrategia omnicanal

La tienda conectada servirá para enviar productos desde ella, servir para el *click & collect* y recibir las devoluciones. Estos servicios marcarán un contexto en que hablar de la diferencia entre online y offline serán cosa del pasado.

Estas medidas son solo una muestra de cómo los propietarios e inquilinos están colaborando para afrontar la situación tan compleja derivada de la COVID-19. Las ventas y las afluencias se estaban recuperando con fuerza una vez que se levantaron las restricciones impuestas en primavera, aunque la llegada de la segunda ola ha planteado nuevas dificultades. Los expertos asumen que no todos los operadores podrán superar la crisis, aunque llegan otros nuevos como los relacionados con la realidad virtual y el deporte electrónico.

LA RESTAURACIÓN, ESENCIAL

Además, el sector de la restauración seguirá siendo esencial, aunque ahora sea uno de los segmentos más afectados por las restricciones y la distancia social, especialmente en ubicaciones muy dependientes del turismo o de áreas de oficinas adyacentes. En general, la industria de los servicios de alimentación ha crecido un 30% y seguirá sufriendo hasta que no se

consiga definitivamente una vacuna, sobre todo en los países en los que la pandemia aún no está bajo control. La comida seguirá siendo fundamental para atraer a la gente, que no necesita ir a los centros solo a comprar. Se mantendrá como una clave para atraer a los visitantes y mantenerlos allí a través de una experiencia agradable. Por ejemplo, en Puerto Venecia las ventas de Ikea crecieron cuando se abrieron 25 restaurantes enfrente. La variedad será esencial para atraer a los visitantes.

El sector también se tiene que enfrentar a la idea de que el *delivery* y las *dark kitchen* están al alza. El *take away,* en el que el cliente está dispuesto a realizar ese traslado de última milla, está experimentando también un gran crecimiento. La experiencia y la conveniencia serán lo más relevante, en un segmento que ha cambiado en ocho meses más de lo que había hecho en años.

Al mismo tiempo, los consumidores han cambiado durante la crisis, ya que se han reducido los turistas y los visitantes, así que hay que ofrecer la mejor opción para el público local. La flexibilidad y la capacidad de responder rápido serán lo más importante, mientras se espera que los clientes gasten más dinero y tiempo en restauración de lo que hacían antes cuando se levanten las restricciones.

EL MOMENTO DE LOS USOS MIXTOS

La creación de usos mixtos cobrará cada vez también más importancia, partiendo de ideas como preparar los *food courts* para que sean espacios adaptados al teletrabajo, pero que incluyen residencial, restauración y salud. La clave es crear espacios dirigidos a las comunidades en las que se encuentran y en las que se pueden realizar actividades en todos los momentos del día, subrayaron los expertos.

La creación de usos mixtos cobrará cada vez también más importancia, partiendo de ideas como preparar los food courts para que sean espacios adaptados al teletrabajo, pero que incluyen residencial, restauración y salud

La gran arquitectura, la sostenibilidad, la digitalización y la consecución del bienestar del cliente serán la esencia del éxito de estos proyectos, que lograrán que vuelvan los visitantes. Más importante que los usos cobran protagonismo el diseño y la conexión psicológica con la comunidad. El retail en estos espacios tiene que tener claro que la tienda no es un mero intermediario, sino una conexión con la marca y un generador de experiencia.

managing director de Sonae Sierra

presidente de Eurofund Group

presidente fundador de Compagnie de Phalsbourg

CEO de Livit Design

concejal de urbanismo de Lisboa

profesor de la Universidad de Harvard y miembro de BAU

Por sus características, aparecerán más posibilidades de generar espacios de usos mixtos en centros comerciales urbanos y no en complejos en las afueras, pero también hay que tener en cuenta que las urbes crecen, evolucionan y se crean nuevos centros de ciudad donde el retail debe estar muy bien posicionado. El principal consejo es no centrarse en los conceptos del pasado, sino mirar al futuro y reinventar los modelos para que sean útiles en los próximos cinco o 10 años.

Además, más allá de grandes transformaciones la mejora de los espacios exteriores y la capacidad de generar actividades al aire libre permitirán también incrementar las afluencias en los centros del futuro.

Esto tampoco impide que los centros de las ciudades puedan renovarse. Un ejemplo es la recuperación de los mercados tradicionales, como ha pasado en Barcelona, que ha revitalizado también las calles comerciales que lo rodean e incluso ha reforzado a los vecinos de esas áreas. Esto impide que los centros históricos sean lugares solo para los turistas y revitalizan la economía de la ciudad.

Aun así, el contenido del espacio siempre será lo más relevante para crear algo único, igual que mantener el sabor local de los proyectos. El reto será mantener el contacto con las emociones de la comunidad al tiempo que se impulsa la actividad económica.

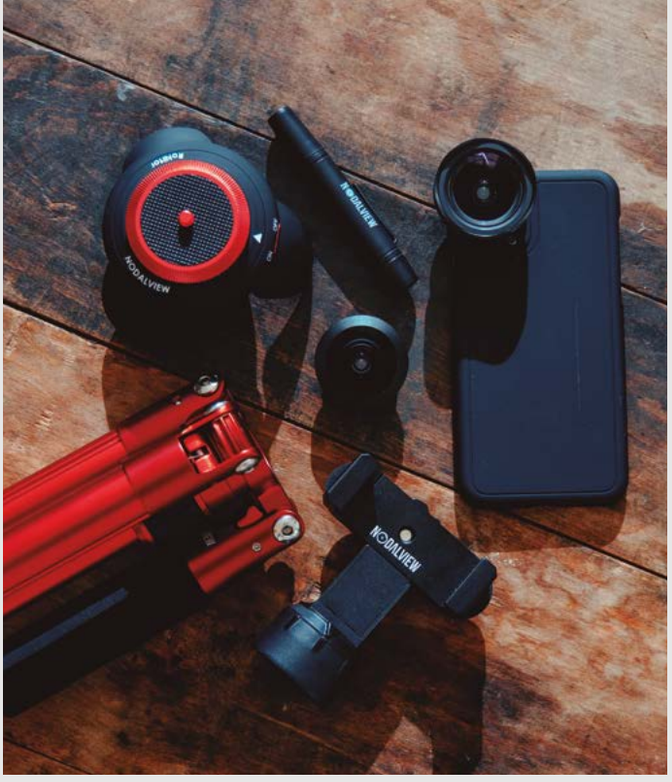
fundador de The Time Out Market

La gran arquitectura, la sostenibilidad, la digitalización y la consecución del bienestar del cliente serán la esencia del éxito de estos proyectos

Encuentro sobre el sector outlet

NODALVIEW

NODALVIEW, UNA SOLUCIÓN DIGITAL COMPLETA QUE PERMITE A LOS AGENTES INMOBILIARIOS REVOLUCIONAR SU COMUNICACIÓN VISUAL



Es una startup belga lanzada en el 2016 , Nodalview usa la tecnología de los smartphone, la inteligencia artificial y computación en la nube para producir imágenes de alta calidad que están disponibles al instante para propiedades inmobiliarias. Con oficinas en Madrid, Paris y Bruselas, ya han conseguido captar y lograr el uso en más de 10.000 agentes en Europa y más de 30.000 propiedades al mes, sacando partidode las nuevas tecnologías para revolucionar el sector inmobiliario es actualmente la única solución en el mercado, que combina los cuatro módulos: fotos bracketing, panoramas 360º, visitas virtuales a distancia y vídeos promocionales, proporcionando a la vez una calidad profesional con sólo el uso de un smartphone y siendo una buena relación calidad-precio.

En plena pandemia y frente a la incertidumbre que ha conllevado este periodo, el sector inmobiliario tuvo que enfrentarse a un nuevo reto de adaptación sin precedentes. Reinventar rápidamente su proceso de trabajo, habiendo maximizado la eficacia del mismo y reduciendo los costes. La adaptación de las nuevas tecnologías apareció como una evidencia, y así fue como en muy pocos meses se adoptaron nuevas herramientas digitales que hubieran podido tardar años en llegar a nuestro día a día.

Hoy el objetivo está claro, hay que crear un nuevo "customer journey" equilibrando el tiempo, descartando a los clientes que no estén muy seguros y que no necesitan dar el paso a la visita física.

Nodalview os acompaña en este cambio gracias a sus cuatro módulos para poder promocionar vuestros bienes raíces con vídeos cortos promocionales, atraer a más clientes con fotos de calidad profesional sin necesidad de retoque y calificarlos con una visita guiada 360º ofreciendo una realidad virtual que permite filtrar a los clientes, romper con el confinamiento y las fronteras físicas.

El "plus" de Nodalview es que también podréis realizar desde la interfaz de Nodalview una visita virtual 3.0, a distancia con el cliente, manteniendo el control de la visita, dejando el discurso abierto gracias a la funcionalidad de audio y del video. Thomas Lepelaars, CEO y co fundador en Nodalview nos explica: "La industria inmobiliaria está evolucionando hacia un ecosistema más conectado y digital, con altas expectativas en experiencia del cliente. Con Nodalview, queremos que los agentes tomen el control de todo su contenido de marketing digital a través de un solo sitio, que generen más clientes potenciales de forma digital con contenido de alta calidad y un proceso de ventas más eficiente a través de experiencias de inmersión interactivas".

Nodalview es una solución intuitiva y fácil de usar, que no requiere ningún tipo de conocimiento técnico y permite ofrecer una experiencia inmersiva y más rica a sus usuarios. No se necesita ningún cable especial para conectarlo, ni descargar algún programa, tampoco guarda los archivos en la memoria del teléfono. Realizas fotos y panorámicas disponibles al instante y se vuelcan automáticamente en tu nube personal.

En cuanto se capturan, se suben automáticamente para crear tu visita virtual, integrar los tours en tu página web y compartirlos en las plataformas inmobiliarias y redes sociales. Solo es necesario tener un smartphone y descargar la aplicación.

Tras una primera ronda de 1,7 millones de euros, cerrada con el fondo Volta Ventures en diciembre 2019 para poder iniciar su expansión en Europa, de acaba de cerrar ahora una segunda ronda de 4,1 millones de euros con el fondo existente Volta Ventures y dos nuevos fondos, PROfounders y KFund, para poder acelerar la expansión internacional e invertir en el desarrollo del producto.

Para saber más , visita nuestra página web www.nodalview.com
o contacta con 685 085 085.

ELABORADO POR:
GARRIGUES
COORDINADO POR: Isabel Calvo Carreño

REQUISITOS DE TRANSPARENCIA MATERIAL EN LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

Corresponde al notario comprobar el cumplimiento del principio de transparencia material y la función del registrador es calificar la existencia de la reseña del acta notarial previa y la afirmación del notario de que el prestatario ha recibido en plazo la documentación y el asesoramiento previstos en la normativa

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 28 de enero de 2020

Mediante escritura se formalizó un préstamo hipotecario por una entidad financiera y una persona física para la adquisición por esta última de su vivienda habitual. En la escritura el notario indicó que (a) con carácter previo se había formalizado el acta a la que se refiere el artículo 15 de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario y normativa complementaria, siendo el resultado positivo y (b) de acuerdo con el acta reseñada, el notario afirmaba que la prestataria había recibido en plazo la documentación y asesoramiento previsto en el citado artículo 15.

Presentada a inscripción, la registradora suspendió la misma debido a que el notario no manifestó en la propia escritura que no existían discrepancias entre las condiciones de la oferta vinculante y las estipulaciones de la escritura ni se acompañaba la Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN) al objeto de poder realizar dicha comprobación.

El notario autorizante interpuso recurso contra la calificación registral, recurso que se estimó por la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), sobre la base de los siguientes argumentos:

- La cuestión planteada ya ha sido resuelta por la DGRN en resoluciones de 29 de noviembre de 2019, 7, 15, 16 y 22 de enero de 2020, cuyo criterio debe reiterarse.

- **La Ley 5/2019 impone a los notarios unos amplios deberes de control de la legalidad y la transparencia material del contrato de préstamo, cuyo centro de gravedad se sitúa en el acta de información que se debe firmar al menos un día antes del otorgamiento de la escritura de préstamo hipotecario**, pero que incluye también otros aspectos adicionales: el control del transcurso del plazo de 10 días desde la entrega de la documentación informativa hasta la firma de la escritura, del cumplimiento en su clausulado de las limitaciones que con carácter imperativo se imponen en los artículos 10 al 25, del depósito de las condiciones generales del contrato en el correspondiente Registro, etc.

- Es tan importante la realización de estos controles y, en particular, del acta de información previa, que el artículo 15.7 de la Ley 5/2019 ordena que en la escritura del préstamo el notario autorizante inserte una reseña identificativa del acta de transparencia, con expresión del número de protocolo, notario autorizante y su fecha de autorización, así como la afirmación del notario, bajo su responsabilidad, de acuerdo con el acta, de que el prestatario ha recibido en plazo la documentación y el asesoramiento previsto en ese artículo:

"En la escritura pública del préstamo el notario autorizante insertará una reseña identificativa del acta a la que se refieren los apartados anteriores.

En dicha reseña se expresará el número de protocolo, notario autorizante y su fecha de autorización, así como la afirmación del notario bajo su responsabilidad, de acuerdo con el acta, de que el prestatario ha recibido en plazo la documentación y el asesoramiento previsto en este artículo".

• Hay varios datos que, de forma reiterada y cumulativa, presuponen y, por tanto, implican necesariamente que, **si el notario ha autorizado la escritura de préstamo hipotecario, es porque previamente ha controlado la coincidencia de las condiciones del mismo con las comunicadas por la entidad a efectos informativos mediante la FEIN:**

a) El notario, en el acta, ha debido informar y asesorar individualizadamente sobre las cláusulas específicas recogidas en la FEIN y en la Ficha de Advertencias Estandarizadas (FiAE) con referencia expresa a cada una (artículo 15.2 c).

Ese asesoramiento solo puede referirse a la FEIN del préstamo y no a otra diferente, como es evidente; es decir, a la FEIN cuyas condiciones coinciden precisamente con las del préstamo hipotecario.

b) El notario solo procederá a la autorización del acta previa a la formalización del préstamo hipotecario cuando haya verificado la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo 14.1, entre los cuales se encuentra la FEIN del préstamo, la FiAE y demás documentación informativa, el transcurso del plazo, cuyo control se realiza al autorizar la escritura, no el acta, que es previa, etc. (artículo 15.2).

c) Si no se acredita que se han cumplido todas esas obligaciones no podrá autorizarse la escritura de préstamo (artículo 15.5).

d) Al reseñar el acta en la escritura se debe hacer constar de forma expresa la afirmación del notario bajo su responsabilidad, de acuerdo con el acta, de que el prestatario ha recibido en plazo la documentación y el asesoramiento previsto en ese artículo; esa afirmación incluye, entre otras cosas, el hecho de que el prestatario haya recibido la FEIN y, de nuevo, ello solo puede hacer referencia a la FEIN del préstamo que se formaliza en dicha escritura y no a otra diferente.

• **Por lo tanto, si el notario hace constar que el prestatario ha recibido la documentación y ha sido informado sobre ella por la entidad y por el propio notario en el acta, necesariamente ha debido comprobar que esa documentación es correcta y completa y, entre otros, que la FEIN es la que corresponde al préstamo y a sus condiciones**. Si no se hubieran cumplido todas las obligaciones informativas que garantizan la transparencia material en la operación, el notario deberá denegar la autorización de la escritura.

• Esa falta de correspondencia debe, en todo caso, interpretarse correctamente. **Si las condiciones del préstamo son mejores** porque el diferencial fuera inferior o si existe una diferencia no en las condiciones propiamente dichas sino en los cálculos subsiguientes (por ejemplo, si por firmarse el préstamo en una mensualidad posterior a la inicialmente prevista, la TAE resulta diferente o el cuadro de amortización se modifica), **ello no implica unas condiciones financieras diferentes y, por tanto, no impide la autorización de la escritura del préstamo.**

• **En el supuesto de que tras la autorización del acta el notario advirtiera discrepancias sustanciales sobrevenidas entre la FEIN** y las condiciones que finalmente haya de tener la escritura, deberá denegar la autorización de la misma, requiriendo a la entidad para que lo subsane y con el reinicio del plazo de los diez días, tras lo cual se autorizará una nueva acta o se diligenciará la preexistente, al menos un día antes del otorgamiento de la escritura.

• **No es el registrador sino el notario a quien corresponde comprobar el cumplimiento del principio de transparencia material** mediante la verificación de la documentación acreditativa de que se han observado los requisitos previstos en el artículo 14.1, lo que hará constar en la referida acta notarial previa a la formalización de la escritura. **La función del registrador es calificar la existencia de la reseña de dicha acta con el contenido expresamente establecido en la ley (número de protocolo, notario autorizante y fecha de autorización)**, así como la afirmación del notario bajo su responsabilidad, de acuerdo con el acta, **de que el prestatario ha recibido en plazo la documentación y el asesoramiento previsto** en el artículo 15 de la Ley citada.

• **Este control notarial del cumplimiento del principio de transparencia material no puede ser revisado por el registrador y en ningún caso podrá el registrador exigir que se acompañe la FEIN** al objeto de poder realizar una comprobación que es responsabilidad del notario autorizante.

• En este caso, el notario autorizante ha hecho constar en la escritura que mediante el acta que reseña, por él autorizada, el prestatario ha recibido en plazo la documentación y asesoramiento previstos, por lo tanto, debe entenderse que la escritura es conforme con la FEIN y con el acta previa.

APUNTES SOBRE LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DEL SUELO DE LA COMUNIDAD DE MADRID

MEDIANTE LA LEY 1/2020, DE 8 DE OCTURBRE

VICENTE LASO BAEZA
LASO & ASOCIADOS

En el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid del pasado 15 de octubre se ha publicado la Ley 1/2020, de 8 de octubre, por la que se modifica la Ley 9/2001, de 17 de julio, del Suelo de la Comunidad de Madrid (LSCM), para el impulso y reactivación de la actividad urbanística.

La modificación, que responde al objetivo de actualizar la LSCM en el ámbito de la intervención municipal, queda situada desde su Exposición de Motivos en el marco de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de Garantía de la Unidad de Mercado y el Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana (TRLSRU), asumiendo el sometimiento de los actos de uso del suelo y edificación previsto en la última de ellas a su necesaria *"conformidad, aprobación o autorización administrativa"* a concretar por el legislador autonómico y precisando, a su vez, con base en el juicio de necesidad y proporcionalidad, determinados supuestos necesariamente sujetos a autorización expresa.

A tal fin, sigue diciendo la Exposición de Motivos, la modificación *"reconduce la utilización de la técnica autorizatoria previa a los supuestos en los que así lo exijan los mencionados principios de necesidad y proporcionalidad, lo que supone la reducción de gran número de licencias urbanísticas existentes en la actualidad y su sustitución por un sistema de intervención administrativa posterior a través de las declaraciones responsables"*, lo cual atiende a la necesaria reducción de unos plazos habitualmente excesivos en materia de concesión de licencias cuyos efectos perniciosos se hacen si cabe más patentes en el escenario de desaceleración económica debida a la crisis provocada por la COVID-19.

LICENCIA URBANÍSTICA Y DECLARACIÓN RESPONSABLE

En este contexto, la modificación da una nueva redacción al Capítulo III del Título IV de la LSCM, Capítulo que pasa a recibir el título de *"Intervención municipal en actos de usos del suelo y edificación"* y que se articula a partir de la distinción de la licencia urbanística y la declaración responsable urbanística como títulos habilitantes en virtud de los cuales se produce el control respectivamente previo o posterior de los diferentes actos que son asignados a una y otra categoría.

Pues bien, como notas más relevantes cabe destacar las siguientes:

a) La reducción de los actos sometidos a licencia urbanística al pasar de los 20 supuestos previstos en la redacción original del artículo 151 más la adición de aquellos otros que fueran señalados por el planeamiento urbanístico, a los siete que introduce la modificación.

b) La previsión del régimen y alcance de las licencias urbanísticas por el artículo 153, del cual cabe destacar que la resolución fuera de plazo de los procedimientos de concesión de licencias determinará su otorgamiento de conformidad con la normativa vigente en el momento en que se tuvieron que resolver, lo cual supone la positivización de una doctrina del Tribunal Supremo recogida, entre otras muchas, en Sentencias de 23 de abril de 1982 o 14 de abril de 1983, según la cual *"si las normas urbanísticas que regulan el otorgamiento de una licencia cambiaron después de presentada la solicitud, pero antes de que estuviesen agotados los plazos señalados en el art. 9 del Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales, para otorgar o denegar la solicitud de licencia, habrá de acomodarse la autorización a las normas vigentes en la fecha de su otorgamiento"*.

c) Conforme a los apartados 4 y 5 del artículo 153, la admisión, siguiendo el precedente del denominado programa de autorizaciones por partes autónomas del artículo 38 de la Ordenanza Municipal de Tramitación de Licencias del Ayuntamiento de Madrid de 23 de diciembre de 2004, del otorgamiento de licencia para proyectos de obras de edificación con los que se presentaran proyectos parciales, programas o fases constructivas de elementos autónomos de obras o instalaciones específicas que fueran objeto de integración sucesiva mediante su aprobación separada, así como de la autorización según ciertos requisitos de un programa de autorización por partes autónomas bajo la condición legal resolutoria de concesión de la licencia definitiva.

d) La presentación de declaración responsable para el inicio de las obras autorizadas mediante licencia concedida al amparo de un proyecto básico con la necesaria manifestación de su desarrollo por el proyecto de ejecución sin estar sujeto a modificaciones sustanciales, entendiendo este último concepto en el sentido propio del que participa cuando viene referido a las alteraciones derivadas del sometimiento a información pública de los instrumentos de planeamiento general, es decir, a que tales alteraciones en ningún caso supongan la realización de un proyecto diferente al inicialmente autorizado, lo que sin duda se traduce en un amplio margen de posible alteración que según el apartado 3 del artículo 154 no requerirá de una nueva autorización previa.

e) El artículo 155 tiene por objeto la especificación de los actos sometidos a declaración responsable, considerando como tales los que no estuvieran recogidos en la respectiva relación prevista en los artículos 152 y 160 más los que figuran en la relación que el propio artículo contiene, entre los que cabe destacar la primera ocupación y funcionamiento de las edificaciones de nueva planta, determinadas obras de ampliación, modificación, reforma o rehabilitación, las actuaciones reguladas en el marco de la Ley 2/2012, de 12 de junio, de dinamización de la actividad comercial en la Comunidad de Madrid, la demolición de construcciones y edificaciones no sujetas a protección y los cambios de uso siempre que no recayeran sobre el característico del edificio.

f) Se regula en el artículo 159 el procedimiento de control posterior de las declaraciones responsables que regirá cuando los Ayuntamientos no lo hubieran regulado mediante ordenanza y que, salvo en los casos de disconformidad con la normativa aplicable, concluirá con la emisión del correspondiente acto de conformidad en cuanto fuera preciso a los efectos previstos en la legislación aplicable, destacando a tal fin, de modo expreso, los efectos previstos por el artículo 28.1 del TRLSRU en materia de declaración de obra nueva con la novedad que representa que en adelante sea exigible la declaración responsable y no la licencia en cuanto se refiere al acceso al Registro de la Propiedad de la finalización de obra.

g) Finalmente resulta igualmente de interés destacar la incorporación al artículo 163 de la LSCM del régimen correspondiente a actos no sujetos a título habilitante de naturaleza urbanística cuando fueran promovidos por otras Administraciones Públicas o entidades de derecho público que fueran dependientes de la Comunidad de Madrid, regulación tradicional en la legislación en materia de suelo como lo revela su previsión inicial en el artículo 180 de la Ley del Suelo de 9 de abril de 1976 en virtud de la cual la comunicación al Ayuntamiento de la aprobación del proyecto de obra o instalación pública que procediera podrá determinar, cuando concurrieran motivos de urgencia o interés general y de no ser conforme con el planeamiento vigente, la procedente modificación de éste cuya tramitación no impedirá, en todo caso, la iniciación de las obras.

Se trata, en fin, de una serie de novedades que recaen en un campo de la acción urbanística que, como es el caso de la intervención municipal de materia de edificación y uso del suelo, estaba necesitado de una revisión que procurara una mayor agilidad desde una más actualizada regulación de las técnicas de control administrativo, lo que sin duda parece que tendrá lugar en no poca medida a través de la recepción en la LSCM de la figura de la declaración responsable con una relevante extensión, elemento clave que además podrá contribuir a paliar las dificultades propias de unos tiempos tan complejos como en los que estamos viviendo.

LA REINVERSIÓN DE LA GANANCIA PATRIMONIAL EN VIVIENDA HABITUAL ADQUIRIDA MEDIANTE HIPOTECA TAMBIÉN DA DERECHO A LA EXENCIÓN DEL IRPF

BELÉN SÁNCHEZ VENTURA
GARRIGUES

El Tribunal Supremo zanja una antigua polémica existente entre la Administración Tributaria y los contribuyentes y determina que a efectos de la exención por reinversión en vivienda habitual en el IRPF también debe considerarse como importe reinvertido la financiación ajena para la adquisición de la nueva vivienda

El artículo 38 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, Ley 35/2006), establece que las ganancias patrimoniales que obtenga un contribuyente por la transmisión de su vivienda habitual estarán exentas de gravamen de IRPF cuando el importe total obtenido en dicha enajenación se reinvierta en la adquisición de una nueva vivienda habitual, en determinadas condiciones . En caso de reinversión parcial, la exención se aplica proporcionalmente considerando el importe del precio reinvertido.

Por lo que respecta a la regulación reglamentaria, el artículo 41 del Reglamento del IRPF, aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo (antes, el artículo 39 del Reglamento del IRPF, aprobado por el Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio) establece, entre otros aspectos, que la reinversión de la ganancia obtenida debe efectuarse en la nueva vivienda habitual en un periodo máximo de dos años.

No obstante, en ninguno de los anteriores preceptos se determina, a efectos del concepto de reinversión, cómo deben imputarse las cantidades obtenidas por financiación ajena a efectos del cómputo de las cantidades reinvertidas, siendo el criterio habitual de la Administración Tributaria en estos casos que únicamente debería considerarse a estos efectos el importe de esta financiación satisfecho de manera efectiva durante el periodo de reinversión de dos años.

Sobre esta cuestión, no aclarada de manera expresa por la normativa, resulta por lo tanto de gran relevancia la reciente Sentencia número 1239/2020 del Tribunal Supremo, de 1 de octubre de 2020 (recurso de casación número 1056/2019), en la que el Alto Tribunal se ha pronunciado sobre la siguiente cuestión con interés casacional objetivo:

"Determinar si para aplicar la exención por reinversión regulada en el artículo 36 del TRLIRPF de 2004, y en el 39.1 Reglamento del Impuesto -Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio-, resulta preciso emplear en su totalidad el dinero obtenido de la venta de la anterior vivienda o, por el contrario, es suficiente con aplicar para el mismo fin dinero tomado a préstamo de un tercero, ya sea directamente o bien como consecuencia de la subrogación en un préstamo previamente contratado por el transmitente del inmueble."

En el supuesto concreto analizado por el Alto Tribunal, que resuelve un aspecto, como decimos, que ha sido de gran controversia entre los contribuyentes y la Administración Tributaria desde hace muchos años, el con-

tribuyente transmitió su vivienda habitual en el año 2006 y, unos meses después, adquirió una nueva vivienda por un precio de 280.000 euros. Según se acordó en la referida operación, del precio total de 280.000 euros, el contribuyente abonó en metálico al vendedor un importe de 32.000 euros y por el importe restante –es decir, 248.000 euros- se subrogó en el préstamo hipotecario que tenía contraído el transmitente con una entidad bancaria.

El contribuyente aplicó la exención sobre la parte proporcional de la ganancia patrimonial obtenida en la venta de su antigua vivienda, considerando que había reinvertido el importe equivalente a la totalidad del precio de compra acordado, esto es, 280.000 euros. No obstante, la Administración Tributaria consideró que únicamente computaba a efectos de reinversión el importe abonado en metálico (junto con sus gastos asociados) y las amortizaciones de los dos primeros años del préstamo hipotecario en el que se había subrogado, pero que la reinversión no abarcaba el resto de la cuantía del préstamo hipotecario en el que se había subrogado (debido a que, desde su punto de vista, excedía el plazo de reinversión establecido en el Reglamento del IRPF).

En su Sentencia el Alto Tribunal da la razón al contribuyente, considerando que la Administración Tributaria "realiza una interpretación del concepto de reinversión de naturaleza prácticamente física entendiendo que se trata de un traslado material de un flujo monetario de un origen a un destino predeterminado en lugar de atender al concepto económico de inversión_entendiendo que hay reinversión cuando el nuevo activo adquirido (la vivienda habitual de destino) iguala o supera el precio obtenido de la enajenación del activo precedente (la vivienda habitual de origen)".

Confirma además el Tribunal Supremo que ni el artículo 36 del RDL 3/2004 ni el artículo 39 del RD 1775/2004 (aplicables *ratione temporis*) "establecen que el importe de la "reinversión" deba entenderse solamente por el importe desembolsado, no considerando el importe de la financiación ajena dispuesta". Además, el Alto Tribunal afirma que de ninguno de los referidos artículos se desprende que deba existir una correlación financiera entre la cantidad obtenida por la venta de la vivienda transmitida y la cantidad reinvertida en la nueva vivienda, ni que no deba considerarse el importe de la financiación ajena solicitada para la compra de la nueva vivienda como cuantía equivalente para la reinversión del importe obtenido por la vivienda transmitida.

A la vista de lo anterior, el Tribunal Supremo fija en su Sentencia la siguiente doctrina: "para aplicar la exención por reinversión regulada en el artículo 36 del TRLIRPF de 2004, y en el 39.1 Reglamento del Impuesto -Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio-, no resulta preciso emplear en su totalidad el dinero obtenido de la venta de la anterior vivienda siendo suficiente con aplicar para el mismo fin dinero tomado a préstamo de un tercero, ya sea directamente o bien como consecuencia de la subrogación en un préstamo previamente contratado por el transmitente del inmueble".

A estos efectos, cabe señalar que si bien la referida Sentencia se pronuncia sobre los artículos de la Ley y el Reglamento del IRPF vigentes en 2006, los artículos 38 de la Ley 35/2006 y 41 del RD 439/2007, vigentes a fecha de hoy, tampoco incluyen ninguna precisión acerca de cómo deben imputarse las cantidades obtenidas por financiación ajena a efectos del concepto de reinversión, por lo que las conclusiones alcanzadas por la citada Sentencia, entendemos, resultan plenamente aplicables sobre los mismos.

A la vista de todo lo anterior cabe concluir que, tal y como ha confirmado el Tribunal Supremo en su Sentencia de 1 de octubre de 2020, la reinversión en vivienda habitual mediante hipoteca también da derecho a la exención del IRPF en lo que se refiere a las cantidades correspondientes a la financiación solicitada para la compra de la nueva vivienda (o en las que se subrogue el comprador).

Aunque debería analizarse caso a caso, esta nueva doctrina debería ser perfectamente aplicable en los ejercicios abiertos a prescripción, en los que el contribuyente podría instar la aplicación de esta novedosa doctrina y solicitar el reembolso de las cantidades que haya podido ingresar de manera indebida.

Aunque debería analizarse caso a caso, esta nueva doctrina debería ser perfectamente aplicable en los ejercicios abiertos a prescripción, en los que el contribuyente podría instar la aplicación de esta novedosa doctrina y solicitar el reembolso de las cantidades que haya podido ingresar de manera indebida

MERLIN PROPERTIES
cambia su equipo directivo

David Brush, directivo fundador de Merlin Properties y hasta ahora director de Inversiones (CIO) de la compañía, dejará su cargo por jubilación el 28 de febrero de 2021.

Javier Zarrabeitia, hasta ahora responsable de la división de oficinas, abandonará su puesto por jubilación el 31 de diciembre de 2020.

Fernando Lacadena, responsable de Finanzas, dejará igualmente su posición por jubilación el 31 de marzo de 2021.

David Brush continuará siendo asesor senior y se incorporará a un comité especial del que también formarán parte Zarrabeitia y Lacadena.

Fernando Ferrero pasará a ocupar el cargo de responsable de oficinas; las tareas desempeñadas por Fernando Lacadena serán asumidas por el departamento de Dirección General Corporativa y Dirección Financiera liderado por Miguel Ollero y las correspondientes a David Brush se acumularán a Ismael Clemente, consejero delegado.

SUSIE MCCABE Y JOAN JOVÉ,
co-CEOs de McArthurGlen

El grupo de designer outlet McArthurGlen ha anunciado hoy que su CEO, Julia Calabrese, pasa a convertirse en vicepresidenta de la compañía, mientras que Susie McCabe y Joan Jové la sucederán como co-CEOs.

McCabe es actualmente CEO adjunta de McArthurGlen, cargo que ha ocupado durante los dos últimos años. Durante cuatro años ejerció como vicepresidenta senior de Global Retail para Under Armour. Anteriormente, trabajó 16 años en la compañía Ralph Lauren.

Jové, actualmente director general del grupo para el sur de Europa y Canadá, ha trabajado para McArthurGlen durante los últimos 12 años, tanto en el área de desarrollo inmobiliario como en operaciones del grupo.

Alianza entre
MWCC Y WIRES

La Asociación Madrid Capital Mundial de la Construcción, Ingeniería y Arquitectura (MWCC) y la Asociación WIRES (Women in Real Estate Spain) han firmado una alianza con el objetivo de lograr un posicionamiento estratégico en el sector de la ingeniería, construcción y arquitectura. El acuerdo incluye la incorporación de consejeras y directivas de WIRES a los distintos grupos de trabajo de MWCC.

Además, se desarrollarán entre ambas entidades acciones estratégicas de colaboración, participación en distintos observatorios y paneles, ejecución de pactos específicos del sector, todo ello con el objetivo de la mejora de la economía local, autonómica y nacional, así como otorgar mayor visibilidad a los sectores de la construcción, ingeniería y arquitectura.

Se trata de un acuerdo transversal que aglutina la incorporación de distintas expertas y expertos en diversas disciplinas.

PEDRO JAVIER SOLIVERES,
presidente de PROVIA

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante (PROVIA) ha elegido al que será su nuevo presidente durante, al menos, los próximos cuatro años. Pedro Javier Soliveres ha sido el elegido en sustitución de Antonio Fernandez, quién ha ejercido el cargo durante los últimos ocho años.

Pedro Javier Soliveres, que ha ostentado el cargo de vicepresidente primero durante la última legislatura, estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia y desde 1987 ha desarrollado su trayectoria profesional en Grupo VAPF.

Además del nombramiento de nuevo presidente, durante la Asamblea General se han modificado distintos cargos de la junta directiva de PROVIA. Así, Pablo Serna Lorente y Asunción Soro Bonmatí serán los nuevos vicepresidentes primero y segunda, respectivamente.

FÁTIMA SÁEZ DEL CANO,
directora ejecutiva de Grosvenor Europe

La directora general de Grosvenor en España, Fátima Sáez del Cano, ha sido nombrada directora ejecutiva de la firma, pasando a formar parte del Comité de Dirección de la compañía en Europa Continental.

Con más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario, Sáez del Cano ha pasado los últimos 13 en Grosvenor, donde ha desempeñado diferentes cargos, como el de directora de patrimonio y, más recientemente, el de directora general de Grosvenor en España.

Este nuevo cargo se suma a sus funciones como responsable de las actividades de inversión, gestión de activos y desarrollo de Grosvenor en Madrid.

AURELIO GARCÍA,
consultor senior de Valliance Real Estate

Valliance Real Estate ha incorporado a su equipo a Aurelio García como Consultor Senior de la firma. Con este nombramiento, la compañía quiere reforzar, entre otras, el área de retail.

Licenciado en Geografía e Historia por la Universidad de Navarra y Máster en Dirección Comercial y Marketing por el IE Business School, su trayectoria profesional ha estado siempre ligada al asesoramiento comercial y al desarrollo de negocio en distintos sectores y, durante la última década, se ha centrado en el sector inmobiliario y la consultoría. Los últimos cinco años ha ocupado el cargo de senior consultant en Cushman & Wakefield, donde ha liderado la consolidación y desarrollo del área de retail high street a nivel nacional, dentro del área de capital markets.

DOLORES HUERTA,
directora general de Green Building Council España

Green Building Council España (GBCe) ha nombrado a Dolores Huerta Carrascosa como nueva directora general. La arquitecta manchega desempeñaba desde 2009 el cargo de secretaria técnica de la organización, coordinando las distintas áreas de investigación, desarrollo de herramientas de evaluación ambiental, formación, comunicación y relaciones internacionales. Ahora compartirá su nuevo cargo con Bruno Sauer, director general de GBCe desde 2015.

Dolores Huerta se convierte en la primera mujer en ser nombrada directora general de la asociación, tras una trayectoria vinculada al mundo de la construcción sostenible. Es arquitecta por la Universidad Politécnica de Madrid desde 1999, con formación adicional en la RWTH Aachen.

MARIANO ROBLEDILLO,
presidente de Look & Find

Look & Find ha celebrado su Junta General de Accionistas, en la que la sociedad, LF Primera Red Inmobiliaria, ha elegido un renovado Consejo de Administración.

Como resultado de las votaciones, el nuevo Consejo estará formado por Mariano Robledillo Carmona, que ha sido elegido nuevo presidente; Eduardo Yela Sanz, que es renovado como vicepresidente; Gerardo José Álvarez Martínez, que se incorpora como secretario, y Juan Ignacio Álvarez Vizoso, David Ostiz Fenoll, Jesús María Echauri Fernández y Sebastián Orobitg Roselló, como consejeros.

ALBERTO LANZA SUÁREZ,
director de Sistemas y IT de Habitat Inmobiliaria

Alberto Lanza Suárez es el nuevo director de Sistemas y IT de Habitat Inmobiliaria. A partir de ahora, Lanza será el responsable del planteamiento de la estrategia en esta área clave para el desarrollo de la compañía.

Licenciado en Informática por la Universidad Politécnica de Madrid, comenzó su andadura profesional en una consultora informática donde permaneció más de 10 años ejerciendo como jefe de proyecto para empresas de diversos sectores. Desde entonces ha sido director de IT en varias compañías.

Durante más de seis años fue director de Sistemas en Snell Servicios Globales y, posteriormente, ejerció el mismo puesto en Montfrisa.

SCHINDLER APUESTA POR LA TECNOLOGÍA INTELIGENTE

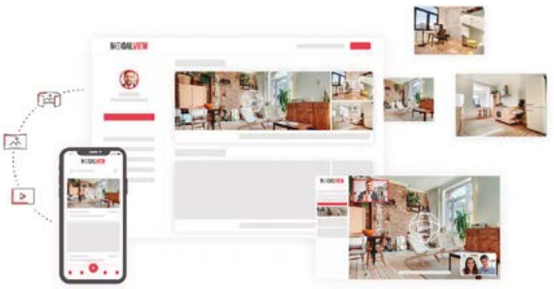
Schindler ofrece su visión sobre la tecnología inteligente, la conectividad y la sostenibilidad antes de que se celebre el Council on Tall Buildings and Urban Habitat (Consejo de Edificios Altos y Hábitat Urbano).

Factores como la existencia de un urbanismo más denso con edificios más altos en las zonas metropolitanas; el desplazamiento de las personas hacia las ciudades; el crecimiento de las familias de clase media y el envejecimiento de la población; así como el aumento de los hogares unipersonales impulsan la demanda de ascensores y escaleras mecánicas.

Aunque el volumen de desplazamientos al trabajo o los viajes se hayan reducido, las ciudades siguen necesitando soluciones eficaces para mejorar, también en materia de movilidad vertical.

El uso de tecnología inteligente, como las aplicaciones contactless y las soluciones de saneamiento para garantizar la limpieza del aire, así como una mayor conectividad que permite, por ejemplo, realizar el mantenimiento de los equipos a distancia para reducir el tiempo de inactividad, son esenciales para mantener las zonas urbanas en movimiento.

La tecnología inteligente y la conectividad son también pilares importantes para hacer las zonas urbanas más sostenibles.



NODALVIEW LEVANTA 4,1 MILLONES DE EUROS PARA EXPANDIR SU APLICACIÓN DE FOTOGRAFÍA

Nodalview, plataforma europea para que agentes inmobiliarios saquen fotos de calidad profesional, tours virtuales 360º y videos de propiedades, ha cerrado de su ronda de financiación Serie A de 4,1 millones de euros. La ronda ha sido liderada por la firma londinense Profounders con participación del fondo español KFund y los inversores existentes Volta Ventures.

La ronda de financiación se cierra tras un año de importante crecimiento de Nodalview. Los últimos años, las transacciones inmobiliarias han ido desplazándose al sector digital donde la calidad de la experiencia visual de las propiedades es lo más importante. La pandemia global ha acelerado esta necesidad de herramientas digitales en la industria inmobiliaria. La solución de Nodalview ofrece una experiencia más rica y participativa de manera virtual, lo que permite a los agentes inmobiliarios enseñar propiedades sin fricción con potenciales compradores, así como la promoción llamativa a través de multi canal.

Combinando tecnología telefónica, IA y computación en la nube, permite a los agentes tomar fotos de alta calidad con toda facilidad.

La empresa tiene pensado duplicar su plantilla contratando aproximadamente 35 personas en los próximos meses en los departamentos de ingeniería, ventas, marketing y relación con el cliente.

MANNI GREEN TECH, A LA VANGUARDIA DE LA CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA

La compañía Manni Green Tech, perteneciente al holding empresarial italiano Manni Group, con más de 75 años de historia, promueve la innovación en el procesamiento y uso del acero en sus más amplias aplicaciones. De esta forma, la compañía acaba actuando como una gran ingeniería de construcción industrializada donde las otras empresas del grupo se convierten en proveedores: Manni Sipre, ofrece elementos estructurales de acero prefabricados; Manni Inox, aporta un centro de servicios para el acero inoxidable; Isopan, fabrica paneles aislantes para la construcción y Manni Energy, diseña y realiza equipos de climatización a partir de fuentes de energía renovables y soluciones para la eficiencia energética. Manni Green Tech se convierte en un único interlocutor para construir, ampliar o rehabilitar cualquier tipo de construcción de edificio residencial.

La compañía Manni Green Tech construye mediante estructuras ligeras fabricadas con perfiles de última generación y conformados en frío con acero estructural. Los diferentes elementos pueden llegar a la obra premontados. En obra también se pueden acabar de completar los sistemas de paneles aislantes que se colocan para configurar la envolvente externa, los tabiques internos, los forjados y las cubiertas.

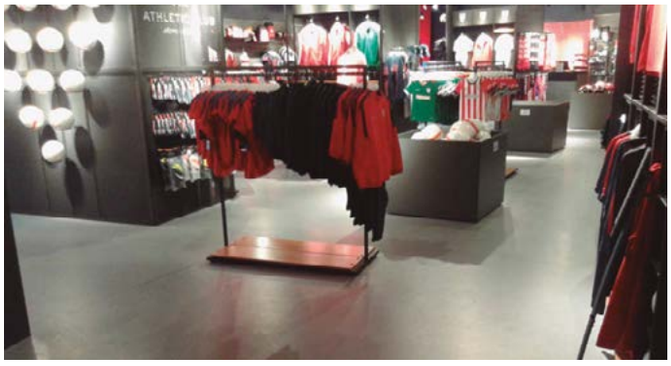
WEBERFLOOR DESIGN, NUEVA SOLUCIÓN PARA SUELOS DE INTERIOR

Saint-Gobain Weber apuesta por weberfloor design, un mortero autonivelante polimérico coloreado, para uso decorativo en interiores, que aplica la más avanzada tecnología, adecuado tanto para áreas públicas o locales comerciales, como para residencias privadas.

weberfloor design es un pavimento mineral continuo para suelos lisos en interiores, que se aplica sobre cualquier tipo de pavimento existente y sin obras previas, consiguiendo unas superficies de diseño en 72 horas.

weberfloor design dispone de una gama de más de 20 colores. Igualmente, es aplicable sobre revestimientos cerámicos, losa de hormigón o mortero degradado, e incluso sobre suelos de calefacción radiante.

La tienda del Athletic de Bilbao, en San Mamés, es un local de dos plantas, con una superficie total de 600 m^2, donde Saint-Gobain Weber aportó su producto para pavimentos continuos decorativos. Una obra llevada a cabo por



la empresa miembro del nivelclub Lankor Obras y Servicios y en la que Weber aportó una solución integral comprendida por un relleno previo de Arlita Leca M-F mezclada con cemento en espesores medios de 30 cm. Este recrecido fue revestido con una capa de compresión de alta resistencia para recibir 6 mm de weberfloor design y finalmente coloreado y sellado con weberfloor protect.

STO PARTICIPA EN EL PRIMER HOTEL RURAL ANDALUZ DE CONSUMO CASI NULO

Sto Ibérica ha participado con la aplicación de su sistema de aislamiento térmico StoTherm Classic con EPS Polar en la reconstrucción de un antiguo molino, reconvertido en lo que será el primer hotel rural andaluz de Consumo Casi Nulo (ECCN), edificado bajo el estándar Passivhaus.

Se trata de 'El Molino de Enmedio', ubicado en Huéneja (Granada), cuyo uso primitivo fue el de molino harinero hidráulico con un solo rodezno, que se complementaba con otras estancias destinadas a vivienda y establos.

Su mal estado exigió plantear un nuevo proyecto desde cero y apostar por la creación de un hotel ruraL. Así, se decidió reconstruir volumétricamente el edificio, manteniendo su aspecto original y convertirlo en un complejo construido conforme a los requisitos Passivhaus.

Debido a sus propiedades, Ignacio Capilla Roncero, arquitecto del proyecto, y la promotora y constructora que lidera su edificación, U-Turn Leisure Services, con Ramón Vico Rubio a la cabeza, optaron por la instalación del sistema StoTherm Classic con el panel aislante Sto-EPS Polar. Este se caracteriza por tener 16cm de espesor, una conductividad térmica de 0,031 W/m2k y estar grafitado en gris con una superficie blanca en su cara exterior.

OTIS LANZA "MADE TO MOVE COMMUNITIES"

Ya se ha dado el pistoletazo de salida de un nuevo programa de sostenibilidad y Responsabilidad Social en Otis, "Made to Move Communities", centrado en el avance de la educación STEM para jóvenes y que buscará encontrar soluciones de movilidad inclusiva.

Para ello, Otis se ha unido con escuelas de diferentes partes del mundo, con el objetivo de inspirar a sus estudiantes un interés duradero en las ciencias STEM (ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas). Un programa en el que los empleados de la compañía se convertirán en mentores y ayudarán a los estudiantes a encontrar soluciones a los retos del mundo real. Contará con el incentivo de tres premios económicos para tres escuelas de cada región, siendo el Colegio Virgen de Europa de Madrid el representante de España.

El programa "Made to Move Communities" se prolongará durante ocho semanas, en las que los estudiantes identificarán un problema de movilidad dentro de su comunidad y llevarán a cabo un proyecto, con la ayuda de sus mentores, para darle solución de manera innovadora.

PUJOL ILUMINACIÓN LANZA SU COLECCIÓN NEC

Pujol Iluminación presenta la colección NEC que cuenta con un aplique y una lámpara de sobremesa de estilo minimalista.

La estética de esta colección sigue un estilo depurado con una luz LED de 3000K. Esta colección es una posibilidad de añadir sofisticación y funcionalidad a un interiorismo vanguardista.

El aplique NEC está formado por una pantalla de aluminio y un armazón de acero con un acabado cromado o níquel mate, cuenta con una medida total de 50 cm de largo con una base cuadrada de 11 cm de lado.

La lámpara de sobremesa de Pujol Iluminación, al igual que el aplique, tiene la pantalla de aluminio y el armazón de acero, también en acabados estándar cromado o níquel mate, aunque las dos versiones se pueden fabricar bajo pedido en cualquier acabado de la gama Pujol Iluminación. Mide 40 cm de largo con una base de 11 cm de ancho y 16 cm de largo.

ASSA ABLOY ENTRANCE SYSTEMS RENUEVA SUS PUERTAS SECCIONALES

Assa Abloy Entrance Systems ha actualizado el modelo Assa Abbly OH1042S. Con una velocidad de apertura de 1 metro por segundo, esta nueva puerta seccional superior cuenta con un sistema de fotocélulas y haz luminoso que la detiene instantáneamente antes de chocar con un obstáculo, limitando el riesgo de colisiones, accidentes y lesiones. También reduce el consumo de energía y las emisiones de CO_2.

La velocidad de apertura y cierre permite controlar el clima interior evitando corrientes de aire no deseadas, con menor pérdida de temperatura y energía destinada a regularla. Igualmente, el modelo cuenta con sellos herméticos para la estanqueidad del agua y la permeabilidad al aire.

Con un robusto motor, sistema de control optimizado y materiales reforzados, es una solución para centros de distribución y logística y cualquier otra empresa que demande un flujo eficiente de vehículos, mercancías y personas.

El modelo puede personalizarse, con una gama de tamaños, colores, tipos de elevación y cierre, además de diversas opciones de ventanas y pasos peatonales. Las distintas configuraciones permiten elegir los sistemas de rieles y la forma, color, el número y la ubicación de las ventanas, entre otras opciones.

"La velocidad del modelo OH1042S ahorra 20 segundos por ciclo de apertura y un 12% de costes energéticos frente a una puerta seccional convencional", señala Tomás Fernández, director de la división industrial en Assa Abloy Entrance Systems.

GUÍA RÁPIDA PARA LA VENTILACIÓN EN LOS COLEGIOS

Aldes ha elaborado una guía rápida, dirigida a directores y personal de mantenimiento de colegios, para ayudar a entender las medidas de prevención en términos de renovación del aire y de este modo colaborar en frenar la propagación de la COVID-19.

Cuando habla de ventilación la empresa se refiere a introducir aire limpio del exterior en un espacio, a la vez que extrae el aire viciado. Por lo tanto, los sistemas de ventilación renuevan el aire interior de manera constante a diferencia de los equipos de climatización y purificadores que lo recirculan, pero no lo renuevan.

La solución existe gracias a los sistemas de ventilación mecánica controlada con recuperación de calor con los que se evita abrir puertas y ventanas. Permiten renovar el aire de manera continua, purificarlo de potenciales contaminantes exteriores, recuperar la energía del aire que extraemos y evitar la contaminación acústica.

La ventilación mecánica controlada (VMC) con recuperación de calor es un sistema integrado en el edificio cuyo funcionamiento consiste en una central de ventilación que fuerza la extracción del aire viciado para renovarlo y garantizar así la calidad del aire interior. Su instalación puede ser de dos tipos, aunque en ambos casos las aulas, salas o habitaciones dispondrán de rejillas de extracción y de impulsión.

DESAYUNOS
OBSERVATORIO
INMOBILIARIO

CICLO
Mercado Residencial

MADRID 2021

03 : Febrero	Build to rent / Vivienda en alquiler.
10 : Febrero	Innovación en el proceso constructivo e industrialización en el sector residencial: expectativas vs capacidad productiva y de financiación.
17 : Febrero	Sostenibilidad y regeneración urbana.
24 : Febrero	Comercialización: la convivencia entre la oficina de ventas y el universo digital.

Más información
Teléfono: +34 917 240 724
cgutierrez@observatorioinmobiliario.es
observatorioinmobiliario.es

ORGANIZA:

OBSERVATORIO
INMOBILIARIO

El asesoramiento integral, clave para la toma de decisiones complejas.

El contexto actual requiere que los mejores profesionales estén a tu lado. El grupo Gloval cuenta con una línea de servicios de asesoramiento dirigidos a empresas en situación de refinanciación, reestructuración, concursal o revisión estratégica, donde nuestra amplia experiencia te aportará la visión, el conocimiento y la seguridad de contar en todo momento con el servicio personalizado que necesitas.

Si quieres conocernos más a fondo, visita **www.gloval.es**

GLOVAL
Building Value

VALUATION ENGINEERING CONSULTING ANALYTICS

primeyield®