

IVAMETOS CONTROL OF THE CONTROL OF T

Revista inmobiliaria y de la construcción





ESPECIAL PROMOCIONES

La vivienda se va de compras. El sector sigue acaparando el interés de inversores y compradores



LA COSTA VUELVE A DESLUMBRAR

Málaga supera a Madrid como la ciudad española donde más crece el precio de la vivienda



MAPIC 2022

El retail se cita en noviembre en **Cannes**.

La inversión en el sector **bate récords** en el primer semestre

ePower&Building 2022

La construcción se reinventa y renueva



Reino Unido se convierte en el principal país inversor en España en el primer trimestre

ENTREVISTA:



"Celebramos nuestro 15 aniversario con más de 50 proyectos en diferentes áreas"

Jesús Lanzón, director general de Dokei RE



Focused on you Focused on value

Property Management
Asset Management
Leasing
Facility Management
Marketing & Communication
Consultancy services



Property Management

tlf. +34 91 426 25 44 m. info@gentalia.eu gentalia.eu

Sumario

octubre 2022

n° 329



Fn Portada

La promotora **Gestilar** lanza nuevas líneas de negocio. Homes by Gestilar nace como una proptech para la compra, renovación y venta de viviendas ya construidas en un breve plazo de tiempo. Con esta división amplía su oferta de los segmentos de obra nueva, build to rent y viviendas cooperativas, donde también ha lanzado recientemente otra línea.

Publicación editada por:

CESINE

Grupo Editorial

Tlf: 915 745 209 Fax: 915 743 813 C/ Doctor Esquerdo, nº47, 1ºD 28028 Madrid - España cesine@metros2.com www. metros2.com

Director: José María Álvarez. direccion@metros2.com Redactora Jefe: Soledad García Garrido.

sgarciag@metros2.com

Redactores y Colaboradores: Juan Pérez Florido y Alfonso Abad García. redaccion:@metros2.com Secretaria de redacción: Mª del Mar Grande.

Publicidad: Yolanda García y Óscar Esteban.

comercial@metros2.com

Documentación: Pedro Fernández.

Suscripciones y circulación: Verónica Carrasco. suscripcion@metros2.com

Cesine Formación: Iavier Olivares. formacion@metros2.com

Fotografía: Miguel Jiménez y Archivo

Diseño de cubierta: OchoalCuadradoDESIGN

Edición: Villena Artes Gráficas.

Metros2.com: José Emilio García Huertas.

Metuszkolii. Jose Elilinio darta I idertas. Administración: Rosa García. administracion@cesine.es Tarifas para España (IVA incluido). Suscripción Anual: 98,80€. Tarifas para UE: 122,80€

Filmación e impresión: Villena Artes Gráfica: Distribución: Siglo XXI, Prendis.

ISSN/Depósito Legal: M-31115-1994

Metros' no se hace responsable de las diferentes opiniones vertidas por sus entrevistados o colaboradores.
«La Editorial a los efectos previstos en el artículo 32.1 párrafo segundo del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47)».

5 NOVELAS EMPRESARIALES Por JOSÉ Mª ÁLVAREZ

De cómo la estrategia ESG se expande por el universo inmobiliario.

EN PORTADA:

Gestilar lanza Homes by Gestilar, una proptech para la compra, renovación y venta de viviendas ya construidas en un breve plazo de tiempo.

8 ACTUALIDAD

10 ENTREVISTA

"Celebramos nuestro 15 aniversario con más de 50 proyectos", afirma **Jesús Lanzón** director general de Dokei RE



14 ARQUITECTURA

ESPECIAL PROMOCIONES

El sector sigue acaparando el interés de inversores y compradores. Un 22% de los españoles quiere comprar una vivienda.



42 INFORME COSTA

La costa vuelve a deslumbrar. Málaga se convierte en la ciudad donde más crece el precio de la vivienda.



44 SIMED 2022

50 NOTICIAS

52 REPORTAJE

Reino Unido se convierte en el principal país inversor en España en el primer trimestre del año con más de 2.500 millones



55 MAPIC 2022

El sector del retail registra 2.917 millones de euros de inversión en el primer semestre del año, la mejor cifra desde 2015.



58 FERIA MAPIC 2022

62 CENTROS COMERCIALES

64 HOTELES

67 JORNADAS

La Asociación Española de Franquiciadores recibe el premio InmoRetail 2022 en el XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias de Cesine y



76 ECONOMÍA

ePOWER&BUILDING 2022

La innovación, la sostenibilidad y la eficiencia apuntan a ser los motores del cambio en el sector de la construcción



80 FERIA ePOWER&BUILDING 2022

82 CONSTRUCCIÓN

84 MATERIALES

85 REPORTAJE

Los Presupuestos Generales del Estado de 2023 prevén 3.462 millones de euros para vivienda social y rehabilitación



86 INVERSIÓN

88 VIVIENDA

89 REPORTAJE VIVIENDA

90 POST BNEW 2022

JORNADAS

GNGrup recibe el premio Project 2022 en el XXIII Foro de Construcción, Ingeniería y Project Management de Cesine y Metros2.



98 COOPERATIVAS

100 PROTAGONISTAS

101 INMOIURIS

104 GUÍA RETAIL Y HOTELES

105 GUÍA VIVIENDA

CALLEJÓN

El curso inmobiliario da el pistoletazo de salida con actos donde las empresas celebran sus galas o aniversarios





www.bspconsultores.com info@bspconsultores.com

948 13 46 53



- · Control técnico (OCT)
- · Coordinación seguridad y salud
- · Eficiencia Energética
- · Gestión de residuos
- · Asistencias técnicas
- Certificaciones Medioambientales

BREAM BE PASSIVHAUS



De cómo la estrategia ESG se expande por el universo inmobiliario





José María Álvarez · Director de Metros²

Kofi Anan, ex secretario general de la Organización de Naciones Unidas (ONU) se le deben muchas buenas iniciativas mundiales. Una de las más influyentes se produjo allá por el año 2005, cuando el mandatario mundial decidió convocar a los inversores institucionales más poderosos e influyentes del planeta tierra. Tras esta privilegiada reunión se decidió elaborar una lista con los primeros principios más relevantes para realizar una inversión social, política y moralmente aceptable. A resultas de aquella magnánima iniciativa surgieron las primeras tendencias en inversión socialmente responsable (ISR). Así como para las corporaciones empresariales las diversas responsabilidades sociales, que actualmente inundan tanto los consejos de administración empresariales como la moderna ética de los negocios. La moral de los negocios tan olvidada en el pasado siglo XX volvía a recuperar parte del protagonismo perdido.

Con el devenir de los años los seres humanos, especialmente los que desempeñan altos cargos en las esferas gubernamentales, institucionales o económicas, se han ido mentalizando de que, cuidar el planeta, a sus sociedades o a los seres vivos que allí lo pueblan, es un factor esencial a la hora de conseguir el ansiado éxito. Fruto de aquellos primeros compases es ahora la denominada inversión ESG, tan de moda en estos últimos meses. Estas tres letras mágicas son el

acrónimo en inglés de environmental,

"en la actualidad no hay inversores, fondos de pensiones o soberanos, corporaciones o entidades financieras, capaces de trabajar sin los criterios ESG"

social and governance. Lo que en español se ha traducido por criterios de inversión basados en tres grandes pilares como son: la responsabilidad medioambiental, social y de buen gobierno. Unos pilares tremendamente importantes que ya han sido reconocidos mundialmente y bajo los cuales los inversores van a tener que trabajar en todo este siglo XXI. Parece increíble que, en el siempre proceloso mar de los negocios inversores, sean la ética y la sostenibilidad dos parámetros fundamentales. En la actualidad, no hay inversores, sean Fondos de

Pensiones, Soberanos, entidades financieras o grupos inversores privados que trabajen sin tener en cuenta estos parámetros. Ya hasta los pequeños ahorradores e inversores privados los están exigiendo. No se celebra ninguna Junta de Accionistas o se publica memoria alguna que no los contemple. Como era de esperar el sector inmobiliario no sólo lo ha acogido con seriedad y profesionalidad, sino que rápidamente lo ha adaptado a su modelo de negocio. Tanto las empresas promotoras, como las constructoras o las consultoras, entre otras ya han dejado muy claro que no se va a dar un paso al frente sin preservar y cumplir estos criterios. Así, recientemente en múltiples foros de profesionales inmobiliarios son muchos los directivos que se han manifestado a favor de implementar la estrategia ESG como pilar fundamental de su negocio. Ángeles Serna, presidenta de TM Grupo, Ernesto Ferrer-Bonsoms, director de Solvia, Raquel Bueno de Metrovacesa, Guillermo Jiménez de ACR, Estanis de la Quadra-Salcedo de Gloval o Teresa González de Arcano Partners, entre otros ya han manifestado públicamente la importancia que tienen estos criterios dentro y fuera de sus respectivas compañías. Otro ejemplo a mencionar es que, por ejemplo Montepino Logística, ha apostado por el liderazgo en ESG al conseguir a máxima calificación con cinco estrellas verdes por Global Real Estate Sustainability Benchmark (GREBS), que es el principal índice que evalúa estos aspectos. Ahora, que todas las compañías que operan no sólo en el mercado inmobiliario y de la construcción, sino también todas aquellas que trabajan en la microeconomía, se han manifestado y posicionado a favor de estos criterios, es el momento de convencer tanto a los trabajadores como a los potenciales clientes. La tendencia es mundial y parece imparable a pesar de que algunas circunstancias belicistas pretendan boicotearlas. Se trata de generar y mantener una conciencia planetaria compatible con la actividad mercantil, financiera, inversora y económica en general. Por otro lado, ya era hora de recuperar la histórica escala de valores en la que la humanidad y, especialmente las democracias occidentales, han basado sus prósperos desarrollos socio económicos. Larga vida a la ética.

La promoción se reinventa

La promotora Gestilar lanza nuevas líneas de negocio. Homes by Gestilar nace como una proptech para la compra, renovación y venta de viviendas ya construidas en un breve plazo de tiempo. Con esta división amplía su oferta de los segmentos de obra nueva, build to rent, y viviendas cooperativas, donde también ha lanzado recientemente otra línea.



Javier García-Valcárcel, presidente de Gestilar.

omenzamos a darle forma a la idea de negocio hace algunos meses y ya hemos comprado, reformado y vendido en las zonas más representativas del centro de Madrid y otras ciudades y podemos afirmar que todos nuestros inmuebles están suscitando un enorme interés". Así de rotundo se expresa el presidente de Gestilar cuando habla de la nueva línea de negocio que han creado. Javier García-Valcárcel, habla con orgullo de Homes by Gestilar, una proptech centrada en la compra, renovación y venta de viviendas ya construidas en plazo muy breve de tiempo y con un gran soporte tecnológico detrás de toda la operativa. "Este modelo de negocio, que es relativamente joven en España, integra grandes ventajas que no se dan en la promoción inmobiliaria que, por otro lado, sigue siendo nuestro negocio core. Se corresponde con lo que en EE.UU se denomina House flipping: una fórmula de transacción inmobiliaria".

EL HOUSE FLIPPING ESPAÑOL

García-Valcárcel explica las bondades de este negocio anticíclico, "está menos sujeto a las fluctuaciones del mercado, y es más seguro porque reduce los ciclos de exposición del capital a solo 120 días, ofreciendo posibilidad de adaptación del producto al momento concreto. La vivienda ya construida es una materia prima mucho más líquida y disponible para su habitabilidad inmediata, pues no está expues-

ta a un proceso de ordenación dependiente de terceros y además, nos permite acceder a zonas donde la escasez de suelo finalista está impidiendo que los promotores puedan entrar, obligándoles a deslocalizar sus proyectos. Más allá de todas estas ventajas del modelo de house flipping, la propuesta de Homes by Gestilar es única en el mercado español porque integra capacidades adicionales que suponen grandes ventajas competitivas".

UN ALGORITMO PROPIO

Para poner en marcha este proyecto, la promotora cuenta con una potente infraestructura IT de diseño propio. Es más, han desarrollado un algoritmo propio para detectar oportunidades. "Es la más puntera del mercado. Está compuesta por una plataforma de Big data con el algoritmo más desarrollado para detectar oportunidades en el mercado inmobiliario y llegar donde otros no llegan, un sistema de Business Intelligence que nos permite tomar decisiones en tiempo real y un aplicativo tecnológico para la gestión del ciclo integral de vida de los activos que, además, está preparado para el manejo de grandes volúmenes de activos", añade.

¿Cómo funciona? En la captación, el algoritmo diseñado específicamente para Gestilar rastrea todas las fuentes de información inmobiliaria disponibles a través de 90 campos diferentes. Desde la compañía afirman que es capaz de identificar la liquidez del producto, su potencial revalorización tras haber realizado una renovación y otras variables como los posibles flujos de población entre municipios, barrios y zonas colindantes. La herramienta realiza un análisis diario y cuenta con la capacidad de lanzar ofertas de forma automática. "Así, detectamos antes que nadie inmuebles que son grandes oportunidades", apostilla el presidente, y añade que "adicionalmente, contamos con una importante estructura de IT preparada para la gestión en tiempo real de una gran cantidad de activos y por tanto una alta y rápida producción de unidades, ayudado por un sistema de información interno con una plataforma de Business Intelligence propia para la toma de decisiones. Todo esto nos dota de una enorme eficiencia en los procesos, acortando los plazos de captación, reforma y venta", detalla al tiempo que explica las diferencia con la competencia. "Homes by Gestilar es una proptech que integra en una sola empresa unas competencias nunca vistas en el sector, combinando una potente plataforma tecnológica de diseño propio con nuestro know-how promotor y experiencia en el mercado de más de 15 años en obra nueva. Conocemos de primera mano lo que reclama el cliente en cuanto a diseño, confort, calidades y sostenibilidad".

AMPLIACIÓN DE LÍNEAS DE NEGOCIO

En efecto, la firma cuenta con una dilatada experiencia fruto no solo de sus 15 años presente en el mercado. Además de obra nueva, donde acumula más de 5.000 viviendas comercializadas, cuenta con constructora propia, y está presente también en Portugal. "El hecho de disponer de constructora dentro del grupo nos permite ser mucho más ágiles y operativos reduciendo así los tiempos de transformación de los inmuebles y la exposición de capital, lo cual hace que nuestro negocio sea mucho más seguro. Gestilar Construcciones es el elemento vertebrador de nuestra capacidad para dar respuesta rápida a este modelo de negocio en cuanto a costes y plazos y será el órgano de control de un amplio pool de proveedores. Pero en cualquier caso dando siempre traslado a este nuevo modelo de negocio del profundo conocimiento constructor que existe en el grupo. Contar con una constructora propia es otra de nuestras grandes ventajas competitivas, tanto en el negocio de la promoción directa como en este de house flipping, ninguna constructora está haciendo algo parecido", afirma. La promotora, que tuvo unos ingresos de 180 millones de euros en 2021, está ampliando sus ámbitos de actuación. Además de la obra nueva, ya está presente en el segmento build to rent (BTR) y, ahora también,





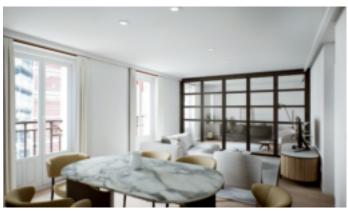


Imagen de una vivienda de Homes by Gestilar en Atocha, Madrid.

en el de cooperativas de vivienda. Cooper by Gestilar, se ha lanzado también recientemente para promover proyectos en régimen de cooperativa, "reduciendo nuestro margen y actuando en las principales áreas de desarrollo urbano de la capital. Gestilar ha crecido pasando de ser una empresa a un grupo empresarial y al igual que hemos sido pioneros en otros segmentos como en el BTR, ahora desembarcamos en el mercado del house flipping para completar nuestro portfolio de servicios", explica el presidente.

EL ORIGEN Y LOS PROYECTOS

Pero, ¿por qué surge esta idea de negocio? García-Valcárcel, lo explica claramente con un repaso por la situación del mercado inmobiliario. "En el año 2021 la venta de viviendas libres terminó con unas 650.000 transacciones de las cuales solo el 10% fueron de obra nueva, frente al 90% restante que fue vivienda usada. Como empresa no queríamos dejar de lado un segmento de mercado que ofrece tantas oportunidades. Paralelamente, la escasez de suelo finalista en el centro de las grandes ciudades para desarrollar viviendas de obra nueva está obligando a las promotoras a deslocalizar sus proyectos. Por consiguiente, el cliente que busca una vivienda de calidad también se ve obligado a deslocalizarse. Ante esta situación, decidimos lanzarnos a la renovación de viviendas ya construidas porque tenemos el know-how promotor y sabemos hacerlo. Por último, hemos visto una doble oportunidad en el modelo de negocio siendo una fórmula segura tanto para el cliente particular que ve cómo puede acceder a un producto con calidad de obra nueva reduciendo los tiempos de espera, como para el inversor porque se reducen enormemente los riesgos dada la corta exposición de capital por la alta rotación de producto". Entre los proyectos que va tienen en cartera en esta nueva línea de negocio, el presidente afirma que su pipeline de operaciónes está compuesto por centenares de activos que ya tienen analizados y que se ubican en los principales polos de transacción inmobiliaria de España. Léase ciudades como Madrid, Barcelona, Palma o Vigo. Aquí ya están comprando y actuando vivienda a vivienda, y asegura que muy pronto estarán en Málaga, Barcelona, Sevilla, Valencia o Coruña. "Hemos comenzado a actuar en las principales ciudades de España. En Madrid, contamos con un nutrido pipeline de operaciones en algunas de las zonas más emblemáticas como Atocha, Barrio de las Letras o Chamberí, porque son un perfecto escenario de referencia para los estándares de producto que perseguimos, igualmente estamos en las zonas más demandadas de Barcelona, Palma o Vigo, pero allá donde exista una demanda de vivienda de calidad no cubierta entraremos con Homes para ofrecer una solución".

APUESTA FUERTE

La apuesta de **Gestilar** por esta línea de negocio es fuerte. De hecho, parten con un capital inicial comprometido de 25 millones de euros para el primer año de vida. Si bien, la idea es que el capital vava aumentando progresivamente acompañando al crecimiento de la empresa hasta consolidarse como una de las inversiones más importantes para la promotora. "El aumento de este capital se va a hacer por dos vías, una primera que conseguimos gracias al ciclo de explotación tan corto que tiene este modelo, de unos cuatro meses, y que consiste en la reinversión del capital inicialmente invertido acompañado de su correspondiente rentabilidad obtenida; y una segunda vía muy potente de aumento de capital será la incorporación de nuevos inversores, institucionales o particulares. Nos está sorprendiendo el gran interés que está suscitando el proyecto gracias a las enormes ventajas de este modelo de negocio que reporta una atractiva rentabilidad debido a la liquidez de la inversión y a los va mencionados cortos ciclos de explotación", explica. Otra muestra de la dimensión que la promotora quiere otorgar a esta división es el hecho de haber nombrado a un director específico para ella. Si bien Raúl Guerrero, sigue siendo el consejero delegado y el primer eje-

cutivo del Grupo Gestilar, Miguel Silmi es el director general de Homes by Gestilar. "Cuenta con amplia y probada trayectoria en el sector inmobiliario y un profundo conocimiento del mismo. Adicionalmente, y gracias a que ocupó diferentes puestos directivos en Gestilar en el pasado, conoce a la perfección el espíritu, los valores de nuestra empresa y las importantes características del producto", añade con orgullo García-Valcárcel.

PERFIL DE CLIENTES

La idea es ofertar el producto a un amplio abanico de clientes con necesidades e intereses muy diferenciados a quienes podemos ofrecer soluciones a medida. Por un lado, se dirigen a todos aquellos que se resisten a abandonar las zonas más céntricas de la ciudad o que no quieren deslocalizarse porque no encuentran una vivienda nueva que cumpla con sus requisitos. Pero no solo.

"Tenemos también alternativas para todo tipo de inversores. Desde familias o particulares, que buscan invertir sus ahorros en vivienda como valor refugio, al mediano y gran inversor, a los que ofrecemos nuestra experiencia en el sector inmobiliario y nuestro profundo conocimiento de las plazas. Trabajamos analizando inversiones macro y somos capaces de ofrecerles planes de inversión ad hoc a sus criterios de riesgo y rentabilidad. Se avecina un buen momento para invertir y nosotros somos especialistas en canalizar inversión extranjera en España. Por último, también podemos ofrecerle nuestros servicios a grandes tenedores que busquen sacarle el máximo partido a sus inmuebles en cartera", explica. García-Valcárcel se muestra orgulloso de los productos Gestilar e insiste en su sello diferenciador. "El exhaustivo cuidado de los detalles es también un elemento diferenciador. Somos capaces de ofrecer un producto muy personalizado partiendo del amplio catálogo de inmuebles a los que accedemos a través de nuestras herramientas tecnológicas", concluye.

8 Actualidad OCTUBRE 2022 · Metros²

Aena adjudica un nuevo proyecto a P3 Group

 ${E}^{
m l}$ Consejo de Administración de Aena ha aprobado la adjudicación de la primera área de desarrollo logístico de la Ciudad Aeroportuaria Adolfo Suárez Madrid-Barajas a la empresa P3 Group Sarl, cuya propuesta alcanza un compromiso en torno a los 168,7 millones de euros. La propuesta incluye una oferta de inversión de 116 millones de euros y un compromiso de aportación inicial de 52 millones de euros. El proyecto presentado por P3 Group obtuvo la mejor valoración de todas las ofertas presentadas en la fase técnica, con una puntuación de 92 sobre 100, superando los umbrales exigidos por Aena. Tras la adjudicación y siguiendo lo establecido en el proceso, se conformará una sociedad conjunta, en la que Aena tendrá una participación del 35% sobre el total. La primera área adjudicada, que está enmarcada dentro de las superficies dedicadas a desarrollo logístico y actividades aeroportuarias, comprende 28 hectáreas de suelo para desarrollar, con un total de 152.914 metros² edificables y cuatro hectáreas destinadas a zonas verdes.



Proyecto logístico de P3 Group en el Aeropuerto Madrid-Barajas.

Valfondo busca potenciar su diversificación

La gestora de fondos Valfondo, gestora de los activos de Montepino, ha presentado una nueva imagen corporativa. La empresa quiere potenciar así su estrategia de crecimiento internacional y diversificación por activos, tal y como detallan desde la compañía. La nueva imagen incluye el cambio de nombre de Valfondo Gestión a Valfondo Investment Management (Valfondo IM). Esta nueva marca obedece, según explican, "a la nueva etapa que vive la compañía tras suscribir el año pasado un

acuerdo con Bankinter para la adquisición del 95% de la cartera logística de Montepino. Dicho acuerdo incluye un contrato a diez años según el cual Valfondo IM continuará gestionando y promoviendo los activos de Montepino, que hoy en día tienen un valor de 1.110 millones de euros". Tal y como adelantan desde la firma, los planes de negocio de Valfondo IM para los próximos tres años pasan por seguir creciendo con Bankinter en el desarrollo logístico hasta alcanzar los 2.000 millones de euros de activos bajo gestión. Valfondo IM contempla además la posibilidad de lanzar nuevos vehículos enfocados en ámbitos como la robotización y la automatización de las naves logísticas y en la búsqueda de suelos. Estos nuevos vehículos contribuirán a la diversificación vertical de su actividad y se espera que alcancen un tamaño objetivo de 500 millones de euros, tal y como prevén desde la compañía.

Acuerdo entre Adif y Correos en Chamartín

Ri Consejo de Ministros ha autorizado a Adif a formalizar un acuerdo con la Sociedad Estatal de Correos y Telégrafos para delimitar la superficie de titularidad de ambas compañías en el entorno de la estación de Chamartín, en Madrid. De esta forma, se facilita que estas entidades puedan aprobar 44.500 metros2 de suelo en el desarrollo urbanístico del Centro de Negocios de Madrid Nuevo Norte, lo que representa cerca del 6% del nuevo proyecto. A través de este acuerdo se delimita la titularidad de una parcela ocupada por el complejo ferroviario postal de Chamartín. De este total, 15.000 metros² son de Adif, mientras que los otros 15.000 metros2 restantes son de Correos. Desde el departamento que dirige la ministra Raquel Sánchez, apuntaron que, una vez delimitada la superficie, se aportará a la junta de compensación a constituir y, cuando se apruebe la reparcelación pertinente, Adif llevará a cabo una subasta pública.



Proyecto de Madrid Nuevo Norte.

Aviva y Layetana se asocian en el residencial

Aviva Investors y Layetana Living han anunciado la creación de una nueva sociedad para promover una cartera de viviendas de alquiler sostenibles en España. La sociedad, que tendrá como objetivo una cartera superior a los 500 millones de euros, ya ha conseguido su primer proyecto de promoción con el asesoramiento de la consultora Knight Frank, adquiriendo una promoción residencial en la ciudad de Barcelona. El proyecto de 71 unidades, situado en el distrito de Sants, se entregará a finales de 2023. El solar se adquirió con una licencia existente y los trabajos de construcción ya han comenzado. Aviva y Layetana establecerán una nueva marca operativa bajo la cual se gestionarán los activos, con servicios de operador proporcionados por Lavetana.



Proyecto residencial de alquiler en Barcelona de Aviva y Layetana.

Remax ingresó 24 millones en el primer trimestre

Remax Europa ha llevado a cabo un total de 8.772 transacciones en los primeros seis meses del año, lo que ha generado en España unos ingresos totales de 24,72 millones de euros. La firma ha alcanzado los 30.000 profesionales inmobiliarios en Europa, por primera vez en su historia. Desde la firma aseguran que "el trabajo en colaboración logra multiplicar las oportunidades y los resultados de los clientes europeos. Así, los agentes pueden aumentar su cartera de clientes con referidos procedentes de otras oficinas de Remax y ofrecer mayores garantías de éxito". La marca existe en más de 40 países con 2.400 oficinas. En España, durante el primer semestre de 2022, la compañía contaba con 173 licencias de franquicias y 2.245 asociados.









"Celebramos nuestro 15 aniversario con más de 50 proyectos en diferentes áreas"



Jesús Lanzón, director general de Dokei RE.

Jesus Lanzón, director general de Dokei RE, desgrana los principales proyectos en los que está inmersa la compañía y el nuevo escenario que tienen por delante tras cumplir 15 años como empresa.

Levamos ya 15 años como empresa y hemos visto prácticamente de todo. La experiencia y el conocimiento del equipo es un grado. Somos siempre estables y confiables", afirma Jesús Lanzón, director general de Dokei RE, tras la celebración de los 15 años que cumple la compañía en activo.

Metros²: ¿Cuáles son los principales proyectos en los que están operando?

Jesús Lanzón: Estamos participando en diferentes operaciones y en diferentes sectores aunque actualmente nuestra actividad principal es la logística.

Tenemos en marcha numerosas actuaciones en la fase de planeamiento de suelo, informes de due diligence (DD) previos a la compra de parcelas, proyectos, servicios de project monitoring y management, auditorías para la compra de inmuebles y de forma puntual servicios de facility management.

Estamos trabajando actualmente con Aberdeen en un proyecto, con Arrow en tres desarrollos; con Azora en una promoción y en varias DD; con Baech hemos coincidido en varias DD de compra de edificios singulares; con CBRE IM estamos involucrados en varios desarrollos, adecuaciones, en nuevas adquisiciones de edificios existentes y prestando servicios de facility management; con Cosimet participamos como project managers en una residencia de mayores; con DEA coincidimos en un edificio de riesgo especial; con BGO estamos en diferentes actuaciones y distintas localizaciones; con ICC participamos en cinco desarrollos y en auditorías de edificios existentes; con Invesco seguimos trabajando en dos promociones; con Logicor actualmente tenemos tres encargos en marcha; con Crossbay estamos comenzando dos nuevas promociones y entregando otra; con Merlin Properties estamos trabajando en tres propiedades; para Palm Capital finalizamos todas las promociones de Los Gavilanes y seguimos colaborando; con Zanda y MS estamos en una nueva promoción; con Patrizia estamos involucrados actualmente en dos desarrollos. Y siempre hay otras actividades que intercalamos en función de nuestra disponibilidad. Y hay otros muchos clientes en cartera con los que hemos trabajado muy felices y estamos esperando volver a coincidir. También hemos colaborado estos últimos meses con Appunle en el análisis de propuestas de la administración y modificación de normativa, aportando nuestra visión del sector.

Metros2: ¿Cómo definiría la estrategia de la compañía?

J.L.: Nuestra estrategia es clara. Seguir haciendo lo mismo para hacerlo mejor. Nosotros prestamos servicios técnicos inmobiliarios y damos el mejor servicio, manteniéndonos constantemente actualizados en el conocimiento técnico, al día de las nuevas tendencias y de las variaciones en las legalizaciones y los cambios normativos para garantizar el mejor desempeño posible en lo relativo a control de riesgos y optimización de costes.

En nuestros años de existencia hemos participado en todo tipo de operaciones y gestionado situaciones muy singulares. Indudablemente eso nos da una ventaja que nos hace ser un buen compañero de viaje para afrontar cualquier nuevo reto.

Metros²: ¿Cómo se distribuye el peso de los servicios que la firma ofrece? ¿Cuál es el que tiene mayor peso en sus ingresos?

J.L.: Todos nuestros servicios tienen parecido valor ya que en cada fase ayudamos a nuestros clientes con su negocio y en sus inversiones. Quizás la fase en la que ahora no tenemos tanta presencia es en la de facility management. Hay muchas empresas compitiendo en un formato más administrativo. Nosotros somos técnicos y si nos comparamos con otros modelos de grandes empresas que ofrecen un amplio catálogo, no nos compensa el coste de oportunidad.

Metros²: ¿Y cuáles quieren potenciar?

J.L.: Seguimos trabajando en todos. Terminamos dos parques comerciales, dos edificios de oficinas, dos promociones residenciales, una residencia de estudiantes y otros encargos no industriales. Son sectores que también nos gustan y en los que tenemos probada experiencia, pero que solo afrontamos cuando somos eficientes.

Metros²: ¿Qué radiografía del mercado pueden hacernos de la coyuntura actual y cuáles serían sus perspectivas?

J.L.: El mercado está revuelto. Se han juntado diferentes factores internos y externos. Los precios, los suministros, las subidas de tipos, el cambio de moneda, los factores externos geopolíticos, han afectado a los costes de construcción que llevaban varios años estables con tendencia al alza moderada, fundamentalmente porque el mercado estaba muy activo. Y esas subidas intensas han llegado tras esa época de crecimiento y de optimismo. Y ha sido en un momento en que

OCTUBRE 2022 · Metros²

había muchos actores, algunos clásicos y otros nuevos recién aterrizados. Los inversores o promotores históricos que ya han vivido cambios de ciclo saben como afrontar estos momentos de incertidumbre y siguen apostando, analizando más detenidamente los costes, los plazos y la forma de ser más competitivos. Los nuevos, lógicamente están más sometidos a la incertidumbre de un momento convulso, de un sector que no dominan y en el que pueden fallar en las primeras operaciones.

Parece que los precios están más estables, pero no hemos visto que vayan a bajar de forma significativa en breve.

En concreto en el sector logístico, no siendo expertos en rentas pero si llevando muchos años en el sector, no vemos que puedan subir mucho los precios de alquiler. Los operadores están muy presionados. Por eso hay que ser ahora más profesionales que nunca ajustando los diseños, haciendo productos eficientes, flexibles, sin perder prestaciones de operativa, mantenimiento, eficiencia energética y sostenibilidad pero con los costes controlados para dar coherencia a la oferta y la demanda. Nunca hemos sido partidarios del "todo vale" y menos ahora.

También es un momento para plantear modernizaciones de edificios existentes. Hemos ya rehabilitado varios inmuebles poniéndolos en valor y siendo una alternativa muy buena para competir con buenos precios de alquiler en normalmente en buenas ubicaciones.

Metros²: ¿Cuáles son los principales retos del sector?

J.L.: Es un sector consolidado y necesario que puede verse afectado decelerando el crecimiento de los últimos 4 o 5 años. Habrá que esperar a ver la tendencia del ciclo en cuanto a inversión, la evolución de los costes y las necesidades de los operadores logísticos.

Metros²: ¿Qué proyectos emblemáticos se han realizado desde la compañía?

J.L.: No podemos nombrar unos concretos. Hemos sido pioneros en muchos formatos. Hemos participado en desarrollos de mucho volumen de inversión o de gran superficie. Hemos coincidido con sectores o proyectos de moda. Pero, para nosotros, lo más emblemático son nuestros clientes. Sabemos que somos unos privilegiados por contar con su confianza y repetir con mucha frecuencia.

Metros²: ¿Cuál es el perfil de sus clientes y hacia dónde quieren abrir el abanico de estos?

J.L.: Nuestros clientes son fundamentalmente inversores que quieren tener la mayor información posible para analizar y controlar los posibles riesgos. También hay promotores muy especializados y clientes finales. En general todos nos tratan como su departamento técnico y equipo de confianza y nuestra interactuación es muy intensa, con mucha involucración y como consecuencia también muy satisfactoria.



Centro logístico en Cabanillas del Campo (Guadalajara) para Merlin Properties.



Jesús Lanzón, director general de Dokei RE, toma la palabra en el acto de celebración del 15º aniversario de la compañía.

El sector es relativamente pequeño y eso hace que nuestros clientes casi aumenten de forma natural. Cuando un cliente de una empresa se va a otra, normalmente cuenta con nosotros y eso, además de ser gratificante, hace que el crecimiento en oportunidades sea natural.

Metros²: Sobre su 15⁰ aniversario, ¿qué pueden decirnos al respecto? ¿Qué actos han celebrado? ¿A qué retos se enfrentan?

J.L.: Acabamos de celebrar nuestros primeros 15 años rodeados de clientes, proveedores y colaboradores. Cuando hicimos 10 años, empezamos a ser conscientes de que ya éramos una realidad y nos habíamos consolidado como empresa, pero era una sensación como de entrar en la madurez, de novedad. Ahora, ya somos plenamente conscientes de lo que tenemos y lo que hemos logrado gracias a las personas y empresas que nos han acompañado en estos años.

Siempre hemos dicho a nuestros clientes que lo más satisfactorio de nuestro trabajo es la interactuación con ellos. Que como clientes nos agradezcan o nos feliciten por nuestro trabajo, que los proveedores tras una dura negociación nos digan que aprecian nuestra profesionalidad, para nosotros no tiene precio.

Y en el evento nos vimos rodeados de todos los que nos han hecho sentir bien en algún momento de nuestra trayectoria.

Nuestro reto es mantenernos firmes con la misma vocación de servicio a nuestros clientes y contar con su confianza.

www.dokei.es



Dos naves logísticas de obra nueva en Galdákano (Vizcaya) para BGO.

12 Actualidad OCTUBRE 2022 · Metros²

Urbas dobla sus ingresos en el primer semestre

Trbas ha cerrado los seis primeros meses del año con unos beneficios de 17 millones de euros. La compañía cotizada consolida de esta forma la consecución de resultados positivos y dispara su facturación hasta alcanzar 161 millones de euros, lo que significa multiplicar por dos la cifra de negocio obtenida en el mismo periodo del ejercicio anterior (85 millones de euros en el primer semestre de 2021), según anuncian desde Urbas. Tras la integración de las nuevas adquisiciones y la ampliación del perímetro de negocio, la firma "ha mejorado su eficiencia operativa y financiera, generando grandes sinergias entre todas las empresas que integran el grupo y optimizando costes", según explican. La estrategia de crecimiento marcada por Urbas está acelerando la expansión de la compañía, lo que se refleja también en un destacado crecimiento de los ingresos hasta situar el resultado bruto de explotación (ebitda) en 26 millones de euros, el doble también que el alcanzado en el mismo periodo del año anterior (11 millones de euros en el primer semestre de 2021).



Juan Antonio Acedo, presidente de Urbas.

Aquila Capital pone dos nuevas naves en venta

Cushman & Wakefield e Invertica IRELS comercializan dos plataformas logísticas, con un total de 52.554 metros², en Illescas, Toledo, que se encuentran ubicadas en la Plataforma Central Iberum Multimodal. Las dos naves forman parte de Illescas Green Logistics Park, desarrollado por Green Logistics by Aquila Capital. Se trata de dos almacenes logísticos de última generación, oficinas y vestuarios. La primera nave, la M-9A, se proyecta sobre una parcela de 43.275 metros² y cuenta con 24.616

metros² de almacén más 994 metros² de oficinas en dos plantas. La segunda, la nave M-9B, sobre una parcela de 49.132 metros², contará con 27.938 metros2 de almacén y 933 metros² de oficinas en tres plantas. Las naves contarán con el certificado BREEAM, playas de maniobra de 35 metros, una altura de 13,70 metros, un muelle de carga cada 981 metros², iluminación led y un sistema de protección contra incendios de nivel de Riesgo Medio 5. La plataforma está diseñada para la reducción de las emisiones de CO2 y cuentan con instalaciones de paneles solares en las cubiertas. "Tenemos un fuerte compromiso con el medio ambiente, la sostenibilidad y pondremos nuestros conocimientos del mercado y experiencia a disposición del éxito de este proyecto visionario", explican desde ambas consultoras. La entrega de las naves está prevista durante el segundo semestre del próximo año, según confirman en la compañía.

Prologis inicia su nuevo proyecto en Guadalajara

Prologis ha colocado la primera piedra de Prologis Park Guadalajara DC1, el primer almacén logístico de la multinacional estadounidense en Guadalajara. Se trata de un edificio de 40.000 metros2, 54 muelles de carga y 14 metros de altura ubicado en el Polígono Industrial el Ruiseñor. Con este edificio, la compañía sumará más de 125.000 metros2 de espacio logístico en la región. Está previsto que Prologis Park Guadalajara DC1 cuente con el certificado BREEAM Excelente, método que evalúa y corrobora la sostenibilidad de los edificios a nivel mundial. Además, también contará con el sello internacional WELL. El nuevo edificio también ofrecerá varios servicios de valor añadido de la compañía en España. Es el caso de Prologis Essentials, una plataforma que facilita el inicio de las operaciones de los clientes con carretillas elevadoras, estanterías, herramientas de automatización o placas solares, entre otros elementos.



Momento en el que se coloca la primera piedra del nuevo proyecto de Prologis.

DWS vende un edificio de oficinas en Barcelona

WS, a través de uno de sus fondos inmobiliarios alemanes, ha cerrado la venta del emblemático edificio de oficinas ubicado en el número 2 de la Avenida de Josep Tarradellas de Barcelona a la gestora inmobiliaria Franklin Real Asset Advisors, que lo ha adquirido a través de la firma Franklin Templeton. El edificio tiene una superficie total de 17.500 metros² y fue adquirido por DWS en 2015. Actualmente, el inmueble se encuentra alquilado a la Generalitat de Catalunya en régimen de arrendamiento a largo plazo. "Esta transacción demuestra la capacidad de DWS para cerrar con éxito el ciclo de vida de una buena operación de adquisición y gestión de activos, generando una rentabilidad atractiva para sus inversores", afirman desde



Edificio de oficinas de la Avenida Josep Taradellas, 2, en Barcelona.

Nuevo acuerdo de Mapfre y Swiss Life en oficinas

Mapfre y Swiss Life Asset Managers han dado un nuevo impulso a su alianza para invertir en oficinas prime en Europa con el traspaso de un nuevo paquete de activos a la joint venture que formaron en abril del año pasado. Por un lado, el vehículo paneuropeo de inversión ha adquirido al El Corte Inglés el edificio situado en la calle Alberto Bosch, 13, en Madrid a escasos metros del Parque del Retiro, que suman 4.006 metros². Además, Mapfre ha cedido otro inmueble que mantenía en cartera, situado también en Madrid, con un total de 6.908 metros². Por último, al nuevo paquete se suma un tercer activo, en la Rue de la Loi 23 (Bruselas), con 6.141 metros2, y una ubicación estratégica en el cruce de los distritos de la Unión Europea.

Tus nuevas öficinas en Barcelona



Your new Offices in Barcelona

sostenibilidad • bienestar • flexibilidad • atraer y retener el talento Sustainability • Well-being • Flexibility • Attracting and retaining talent

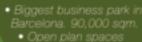


Superficies desde 315m² hasta 23.978m²





+ 34 934 881 881 + 34 93 439 54 54





IBERDROLA

INMOBILIARIA

La I Semana de la Construcción será en noviembre

el 2 al 5 de noviembre de 2022, se celebra la I Semana de la Construcción MATCOAM, organizada por el Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM) en su propia sede. El enfoque en la innovación y la sostenibilidad junto a la ubicación privilegiada en una de las zonas más populares de la capital, así como su formato accesible, con una escala más cómoda para el visitante, hacen que "este evento se convierta en una cita imprescindible", afirman desde el COAM. El acceso del público es gratuito, pero se requiere inscripción previa en la web de la I Semana de la Construcción. Esta edición será "una oportunidad única para que arquitectos, interioristas, arquitectos técnicos, promotoras y constructoras, así como otros agentes del sector de la edificación, descubran los últimos avances, productos y materiales de la mano de una cuidada selección integrada por 60 empresas expositoras", destacan desde la organización. El programa de conferencias cuenta con estudios como Foster + Partners, Estudio Herreros, Ruiz-Larrea & Asociados, Patxi Mangado, b720 Fermín Vázquez Arquitectos, Andrés Jaque, Paredes Pedrosa, Amann-Cánovas-Maruri, De la Vega Cano Lasso, PMMT o Pich Architects, que abordarán los retos a los que se enfrenta el sector, mostrando casos de éxito y proyectos disruptivos.

El CSCAE presenta la calculadora de ayudas

En el marco de la *"ola de renovación"* de viviendas y edificios que se está impulsando con cargo a los fondos europeos Next Generation, los Colegios de Arquitectos, a través de su Consejo Superior (CSCAE), ponen a disposición de los arquitectos y arquitectas colegiados la calculadora de ayudas, una nueva herramienta para asesorar a la ciudadanía sobre el mapa de subvenciones que las Administraciones Públicas, en sus diferentes niveles, están habilitando. Con ella, y a través de los arquitectos, todas aquellas personas que estén interesadas en rehabilitar sus viviendas podrán optimizar recursos y rentabilizar sus inversiones. Bajo el paraguas de los fondos Next Generation, se han puesto en marcha numerosas ayudas que comparten un mismo denominador: el rigor en su gestión, con lo cual resulta esencial contar con los mejores profesionales. Como ha explicado el secretario general del CSCAE, Laureano Matas, "los arquitectos no solo son quienes mejor conocen el potencial de mejora de un edificio o vivienda y su ciclo de vida. Como gestores integrales de la rehabilitación, con la calculadora de ayudas, ahora tienen también una panorámica de todos los programas para actuaciones de rehabilitación que existen. De esta manera, los arquitectos podrán asesorar, de forma rigurosa, a las personas interesadas para que aprovechen al máximo las ayudas públicas".



El CSCAE pone a disposición de los arquitectos colegiados la calculadora de ayudas.

Requena y Plaza ejecutan Room007 Select Tetuán

Requena y Plaza, estudio especializado en arquitectura e interiorismo, ha diseñado y ejecutado el proyecto del nuevo "roomoo7 Select Tetuán". Este es el segundo establecimiento de la cadena de roomoo7 Hostels & Hotels en la ciudad de Sevilla, tras el inaugurado anteriormente en la Plaza de El Salvador.El alojamiento ha sido creado para "satisfacer las necesidades y requisitos propios del concepto hotel-boutique, y se suma al 'roomoo7 Salvador' que comenzó a funcionar a principios del año 2022". Ambos establecimientos se encuentran dentro del centro histórico de la ciudad hispalense, y en las cercanías de la Iglesia del Salvador, o de calles emblemáticas como las de Sierpes y Tetuán. El edificio del "roomoo7 Select Tetuán" es propiedad de Mazabi y será explotado en régimen de alquiler por la cadena roomoo7 Hostels & Hotels, y cuenta con una superficie de más de 2.450 metros². La intervención completa ha sido proyectada y ejecutada por el estudio Requena y Plaza, tanto en las zonas comunes y servicios como en las 74 habitaciones de las que dispone el nuevo "roomoo7 Select Tetuán".



Requena y Plaza ha diseñado el nuevo Room007 Select Tetuán en Sevilla.

El COAM logra el Premio al Colegio más Innovador de la UICM

 ${E}^{
m l}$ Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid ha sido galardonado con el Premio de la Unión Interprofesional de Madrid (UICM) al "Colegio más Innovador del Año" por su oficina de rehabilitación por ser "una iniciativa innovadora y de gran utilidad al ciudadano, las administraciones y los arquitectos, facilitando la realización de todos los trámites en un mismo lugar". Este reconocimiento que otorga la Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid (UICM) premia "las experiencias y proyectos eficientes, exitosos e innovadores desarrollados en el ámbito de las profesiones". En esta ocasión, el Jurado se ha decantado por la Oficina de Rehabilitación COAM por tratarse de un "innovador servicio integral de ventanilla única donde realizar los trámites necesarios para la acometida de obras de rehabilitación susceptibles de ser subvencionadas por las Administración Públicas, de gran utilidad para el ciudadano, las administraciones y los colegiados".

"Diseño para la salud", lema del Día Mundial de la Arquitectura

on motivo del Día Mundial de la Arquitectura, que, este año, se ha celebrado bajo el lema "Diseño para la salud", el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CS-CAE) ha reunido a expertos y expertas del ámbito médico y de la arquitectura para abordar la importancia de la salud v la sostenibilidad como factores determinantes del bienestar en los pueblos y ciudades, y su estrecha vinculación con la calidad del entorno construido a todas las escalas. Desde el diseño, la conservación, la accesibilidad y la funcionalidad de nuestras viviendas hasta la planificación y la renaturalización de los entornos urbanos, incluyendo un modelo de movilidad alternativo al actual. Y es que, como recoge la declaración del CSCAE que celebra este Día Mundial de la Arquitectura, "el 80% de los determinantes sociales que influyen sobre la salud están fuera del sistema sanitario. Dependen de otros factores. Entre ellos, nuestras ciudades".



ESPECIAL

PROMOCIONES



El sector residencial sigue acaparando el interés de inversores y compradores y se sitúa como protagonista del mercado de inversión. Un 22% de los españoles quiere comprar una vivienda en los próximos cinco años.

La vivienda se va de compras

El sector sigue acaparando el interés de inversores y compradores. El living se sitúa como protagonista del mercado de inversión, mientras un 22% de los españoles quieren comprar una vivienda en los próximos cinco años.

El 66% de los compradores de vivienda consideran la obra nueva.



Un 22% quiere comprar

El porcentaje de futuros compradores de vivienda se va incrementando poco a poco: en febrero de 2021 era del 18% y ahora sube al 22%. Los más jóvenes son los que más expectativas tienen de adquirir una vivienda en un plazo de, como máximo, cinco años. En cuanto al perfil del futuro comprador, el portal lo sitúa en mujeres de 40 años que viven con su pareja y sus hijos y cuyo nivel socioeconómico es alto o medio alto. Se esperan a comprar vivienda porque no tienen suficiente dinero ahorrado (34%) o porque su situación económica y/o laboral no se lo permite (30%), así se desprende del informe Radiografía del mercado de la vivienda en el segundo semestre de 2022.

Cómo ha cambiado el comprador

Sociedad de Tasación y SIMA van más allá y analizan cómo ha cambiado el perfil del comprador de vivienda desde 2019, justo antes de la irrupción de la pandemia hasta 2022, en plena postpandemia. La serie histórica de informes sobre las caracterís-



ticas de los visitantes al *Salón Inmobiliario* (*SIMA*) ofrece numerosas pistas para responder. Así, el retrato robot que ofrecen está marcado por tres rasgos.

Más prisa y más presupuesto

A saber: más prisa, más presupuesto y más recursos propios, pero igual de escéptico. Comparado con 2019, la tendencia en 2022 pasa por acelerar la decisión de comprar una vivienda.

Así, y en lógica con la conclusión del anterior indicador, el porcentaje de quienes afirman estar dispuestos a formalizar la adquisición en cuanto encuentre la casa que busca es muy superior en 2022 al de a 2019: 51% y 33%, respectivamente. Entre las causas de este acortamiento del periodo de decisión pueden apuntarse al menos dos. Por una parte, que un porcentaje elevado de las compras de viviendas en 2022 haya sido realizado por una demanda ya madura y deseosa tras el parón de las compraventas por causa de la pandemia. Y por otra, que este acortamiento se esté utilizando como una estrategia para evitar el impacto de futuras subidas de los precios. Lo cierto es que la subida de los precios de la vivienda junto a la coyuntura actual, está propiciando que el 52% de los españoles crea que se está próximo a una nueva burbuja inmobiliaria, según Fotocasa, quien destaca que aumenta 14 puntos la percepción de proximidad a una nueva burbuja inmobiliaria: mientras en 2021 lo pensaba un 38%, en 2022 lo cree un 52%, añaden.

El handicap de los precios

Mientras, el precio de la vivienda no para de subir. De hecho, en el tercer trimestre se ha registrado el mayor aumento desde la pandemia, con un 4%. Así se desprende del *Informe de Vivienda* Gesvalt del tercer trimestre 2022. Con esta subida, el sector residencial encadena seis trimestres consecutivos de incrementos interanuales, manteniendo la misma tendencia desde el levantamiento de las restricciones de la pandemia. Así, el precio de la vivienda se

sitúa en 1.498 euros/metro2, aunque todavía se encuentra un 30,1% por debajo del máximo histórico, logrado en el primer trimestre de 2008. Otros de los elementos a tener en cuenta son los datos de hipotecas correspondientes al pasado mes de julio dados a conocer a finales de septiembre por el INE. Estos reflejan un descenso mensual del -16%, y una subida interanual del 2,3%, encadenando diecisiete meses de incrementos interanuales consecutivos superando las 30.000 hipotecas firmadas. No obstante, con la subida de tipos de interés y la coyuntura económica actual, los expertos del sector prevén una ralentización de la firma de hipotecas para el segundo semestre.

Interés por la obra nueva

Mientras, las promotoras siguen avanzando con sus obras. Sólo hay que ver las cifras que muestran las principales compañías sobre sus planes en marcha y de cara al futuro. Tal y como afirmaba este verano a Metros² el presidente de los promotores de España (APCEspaña), Juan Antonio Gómez-Pintado para este año sus previsiones pasaban por entregar 95.000 viviendas. Y es que la obra nueva sigue acaparando el interés del comprador. El 66% de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha considerado la opción de adquirir una vivienda de obra nueva. Una cifra que crece de manera significativa con respecto a 2021: entonces eran un 61% los que habían valorado la nueva construcción como una posibilidad de compra. Asimismo, este porcentaje permite aproximarse a los datos que se registraban en febrero de 2020, justo antes de la irrupción del Covid-19. En ese momento, un 68% de los compradores contemplaba, entre sus opciones, la obra nueva. Esta es una de las principales conclusiones del informe "Perfil del comprador de obra nueva en 2022", de Fotocasa. La vivienda se va de compras.

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Casas para una vida feliz



"Adquirimos más suelos para impulsar próximamente nuevos proyectos"

Entrevista a Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes, que explica cómo se esta desarrollando el año para la promotora, que cuenta con 1.230 viviendas en comercialización actualmente.

Desde ASG Homes confirman que avanzan a buen ritmo, según lo previsto, tanto en el inicio de las obras como en la comercialización y entrega de sus viviendas. La compañía cuenta actualmente con un total de once proyectos en las principales ciudades del país que suman 1.230 viviendas en comercialización, según indica Víctor Pérez Arias, CEO de la firma.

Metros²: ¿Qué balance hace de lo que va de año para la compañía?

Víctor Pérez Arias: En términos generales, ha sido un año desafiante por la coyuntura global en la que nos hemos visto involucrados en el sector: con tensiones en la cadena de suministro, el aumento de coste de las materias primas, la inflación o la subida de tipos. Decir que esto no ha repercutido en parte en el balance de ASG Homes no sería cierto. Pese a la coyuntura, en términos generales podemos decir que está siendo un buen año para la compañía, que prosigue con los proyectos previstos a buen ritmo, tanto de inicio de obras como de comercialización y entregas.

Metros²: ¿Con qué previsiones cuenta la compañía para 2023 y los próximos ejercicios?

V.P.A.: Hemos completado la adquisición de nuevos suelos para los que próximamente vamos a impulsar nuevos proyectos en promoción para venta y de los que próximamente podremos contar algo más.

Metros²: ¿Cuáles son los proyectos más destacados en los que se encuentra la firma inmersa actualmente? ¿En qué mercados operan principalmente?

V.P.A.: Ahora mismo contamos con 11 promociones situadas en Madrid, Sevilla, Salamanca, Málaga, Alicante y Barcelona. Esto supone un total de 1.230 viviendas en comercialización. Una cifra que sitúa a ASG Homes como una de las principales y más activas gestoras de proyectos inmobiliarios en España.

Hablar de proyectos concretos es difícil pues estamos orgullosos de todos y cada uno en los que estamos trabajando. Si tuviera que destacar, me gustaría mencionar a Elcano por su localización en el centro de Madrid, a Kings Lofts y Residencial Queens en San Sebastián de los Reyes, por su concepto novedoso en los que aunar entorno profesional y

personal. En detalle, en Madrid capital estamos inmersos en el proyecto Elcano, en pleno centro de Madrid, donde ASG Homes desarrolla 30 viviendas de uno a tres dormitorios, con terraza, garaje y trastero. Si ya el proyecto que desarrollamos en la calle Fuencarral supuso un hito por la manera de concebirse nuevas viviendas en el centro de Madrid, este de la calle Sebastián Elcano, muestra una vez más la capacidad de ejecución y excelencia de los desarrollos de ASG Homes.

"La incorporación de espacios comunes como zonas de coworking, chill out o parking de bicicletas son algunas de las novedades más recientes en nuestras promociones".

Por otra parte, es especialmente singular Kings Lofts, un proyecto innovador que se ubica en la localidad madrileña de San Sebastián de los Reyes, y que está formado por 363 lofts. Con este proyecto abordamos un desafío tan importante para la sociedad como es la conciliación entre la vida profesional y la familiar, con salas de reuniones y amplios espacios de coworking de uso común a todos los residentes. Se busca alcanzar un balance entre la desconexión y el desarrollo del trabajo, que es algo que cada vez demandan más los clientes.

"Estudiamos las necesidades de las personas para diseñar viviendas que puedan adaptarse a ellas, teniendo en cuenta los criterios de sostenibilidad que imperan actualmente".

Además, este tipo de producto también está despertando el interés de inversores que lo adquieren para su posterior alquiler.

Kings es un ejemplo del interés de ASG Homes por San Sebastián de los Reyes, donde desarrolla además un segundo proyecto, residencial Queens, un conjunto de 321 lofts de 1 y 2 dormitorios y donde gestiona asimismo una inversión importante en Cerro del Baile, unos de los proyectos urbanísticos más destacados de la localidad.

Fuera de Madrid me gusta destacar Residencial Argos, en Sevilla Este, un distrito joven en crecimiento, y que demuestra una vez más la



Víctor Pérez Arias, CEO de ASG Homes.

firme apuesta de ASG Homes por las grandes capitales españolas, donde actúa con socios locales para el desarrollo y comercialización con el fin de fomentar el impulso del empleo y la economía. Este residencial tiene cuatro fases y está diseñado con un estilo vanguardista, que persigue asimismo la eficiencia y la sostenibilidad. Ahora mismo estamos trabajando de lleno en Argos III, que se compone de 194 viviendas.

Metros²: ¿Con qué novedades e innovaciones más recientes cuentan las últimas promociones que la compañía ha desarrollado?

V.P.A.: La incorporación de espacios comunes como zonas de coworking, chill out, parking de bicicletas, entre otros.

"Los clientes demandan viviendas donde puedan alcanzar un balance entre la desconexión y el desarrollo del trabajo".

Además, espacios verdes y abiertos perfectamente integrados en los proyectos y en el entorno en el que se encuentran.

Metros²: ¿Qué características componen el sello personal que la promotora aporta a sus proyectos?

V.P.A.: En ASG Homes ponemos pasión en lo que hacemos. Nos distinguimos por la calidad y la singularidad de cada uno de nuestros proyectos. Estudiamos las necesidades de las personas para diseñar viviendas que puedan adaptarse a ellas. Así, nuestras promociones son innovadoras y atractivas, cálidas y confortables, creadas para ser vividas. Además, se diseñan teniendo en cuenta los criterios de sostenibilidad que imperan en el mercado inmobiliario, tratando de crear, por ejemplo, espacios luminosos y con buena orientación que permitan mejorar al máximo la eficiencia energética.



"Hemos desarrollado más de 430 proyectos para 23.000 viviendas"

Entrevista a Francisco Cuadros, responsable del departamento de grandes proyectos de Porcelanosa, que explica los principales productos que la firma ofrece en el sector residencial.

Porcelanosa Partners tiene como objetivo reforzar la comercialización de las viviendas y aportar un alto valor añadido para el cliente final. Así lo explica Francisco Cuadros, responsable del departamento de grandes proyectos de Porcelanosa.

Metros²: ¿Cómo se ha desarrollado la primera mitad del año para Porcelanosa en términos económicos y de actividad?

Francisco Cuadros: El sector de la construcción, está experimentando algunas dificultades desde hace tiempo: la subida del precio del gas, el contexto geopolítico, la inflación, la etapa Covid-19 y la escasez de materias primas. Estos hechos, unidos a los elevados tipos de interés y al incremento en el precio final de la vivienda, están frenando la decisión de compra. En la Feria Porcelanosa que celebramos el pasado mes de febrero tras dos años de parón, fue el momento para tomar el pulso a nuestros clientes y estudiar sus necesidades y preferencias. Y adaptarnos a ellas.

Metros²: ¿Se conseguirán los objetivos marcados por la firma a principios de año?

F.C.: Tenemos previsto alcanzar el objetivo establecido para este año, aunque de manera ajustada, dado que algunas promociones se están retrasando por los motivos que comentábamos en la anterior pregunta. El pasado año, pese a la crisis sanitaria provocada por el Covid-19, aumentamos la facturación. Vamos a seguir trabajando y buscando las mejores soluciones para estos vaivenes que ha sufrido el sector de la construcción en los últimos años.

Metros²: ¿Cuáles están siendo los principales proyectos residenciales en los que está colaborando Porcelanosa durante las últimas fechas y con qué empresas? F.C.: En Porcelanosa disponemos de una gran variedad de soluciones para los diferentes tipos de construcción: viviendas, diseño e innovación de hoteles, restaurantes, comercios, promociones inmobiliarias, espacios públicos, grandes superficies. Además, contamos con nuevas soluciones arquitectónicas dirigidas a infraestructuras de instalaciones deportivas y de la arquitectura moderna aplicada al bienestar humano y la sanidad. En los últimos seis años, dentro del programa Porcelanosa Partners, hemos desarrollado más de 430 proyectos, incorporando materiales de Porcelanosa en, aproximadamente, 23.000 viviendas.

Metros²: ¿Cuáles son las principales novedades en cuanto a productos que Porcelanosa está ofreciendo este año?

F.C.: Hace dos años, dada la necesidad creciente que vimos en el sector de la construcción, creamos Porcelanosa Offsite, la línea de venta de sistemas industrializados, totalmente terminados en nuestras instalaciones y que nos permiten entregar directamente en obra, módulos de baño, cocina y fachada (Monobath, Monokitchen y Modfaçade). Ahora mismo estamos focalizados en los sistemas industrializados, que garantizan el cumplimiento de los plazos, la calidad y aportan una certidumbre económica futura; minimizando el riesgo en las inversiones. Muestra de ello es que durante este último trimestre pondremos en marcha la nueva planta de fabricación de Monobath, en la que se está desarrollando un sistema industrializado totalmente ecológico. Cuenta con una superficie de 12.000 metros² y una moderna línea automatizada de fabricación, que nos permitirá aumentar nuestra capacidad productiva y la calidad, asímismo, haciendo el proceso más responsable y sostenible.



Monokitchen de la línea de venta de sistemas industrializados Porcelanosa Offsite.



Francisco Cuadros, responsable del departamento de grandes proyectos de Porcelanosa.

Metros²: ¿En qué consisten los principales programas que Porcelanosa oferta?

F.C.: Dentro de Porcelanosa disponemos de tres programas que revalorizan nuestra posición dentro del sector en el mercado: Uno de ellos es Porcelanosa Partners, dirigido a promotores inmobiliarios (enfocado a promociones de más de 25 viviendas), en el que refuerzan la comercialización de las viviendas y aporta un alto valor añadido para el cliente final.

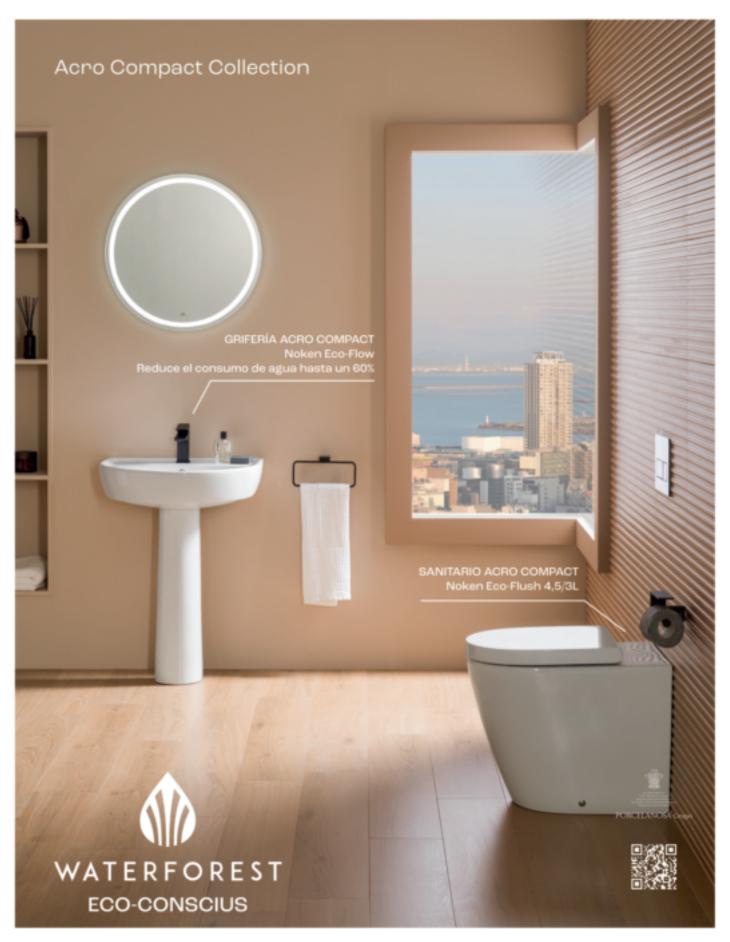
Metros²: ¿Cuáles son las principales novedades en cuanto a diseño y sostenibilidad en el sector residencial que Porcelanosa está implementando en sus productos?

F.C.: Desde siempre, en Porcelanosa hemos considerado el impacto que tiene nuestra actividad en el entorno natural y social, procurando la puesta en marcha de acciones que mitiguen, en la mayor medida posible, la huella que supone nuestra producción.

Este año, hemos instalado placas solares fotovoltaicas para el autoconsumo en una superficie que abarca casi 10.000 metros². Y en 2023 esta iniciativa seguirá avanzando, realizando una instalación de las mismas características en un área de 15.000 metros². En cuanto al diseño, algunos de nuestros modelos de cocina poseen electrificación inductiva y nuestras griferías para baño y cocina poseen un sistema que ayuda a la reducción en el consumo de agua y energía.

Metros²: ¿Qué valor añadido ofrece Porcelanosa en un proyecto residencial?

F.C.: Comprometidos con la sostenibilidad, la tecnología, la calidad y el diseño innovador, estos son algunos de los valores añadidos que ofrece Porcelanosa Grupo en un proyecto residencial. Además, la firma se presenta como un único interlocutor a la hora de negociar y suministrar los productos. De este modo se evita hablar con numerosos proveedores y se facilita la coordinación de los diferentes trabajos. A estos, se suma la responsabilidad, la marca, el prestigio y la extensa oferta de productos y materiales.





"Hemos superado nuestro objetivo de entregas en los nueve primeros meses"

José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria, destaca para Metros² haber superado el objetivo de entregas, con un total de 650 viviendas.

José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria, explica a Metros² la gran aceptación que han recibido en los nuevos desarrollos que han lanzado al mercado, lo que ha provocado cerca de 800 nuevas ventas.

Metros²: ¿Cuál es el balance de 2021 y de lo que será el año 2022?

José Carlos Saz.: Las cifras de Habitat Inmobiliaria en los nueve primeros meses del año son positivas. Así, además de haber superado nuestro objetivo de entregas, entregando satisfactoriamente cerca de 650 viviendas a nuestros clientes, hemos continuado recibiendo una aceptación muy positiva en los nuevos desarrollos que hemos lanzado al mercado, lo que se ha traducido en cerca de 800 nuevas ventas. Además, un elemento fundamental este año ha sido sin duda el refuerzo de nuestra estrategia y firme compromiso en materia de sostenibilidad y ESG. Así, hace tan solo unos meses pudimos dar a conocer a nuestros colaboradores y, al mercado general, nuestro plan y objetivos en esta materia. Una apuesta que se ha materializado ya en el reconocimiento que nos ha concedido Sustainalytics (una empresa que califica la sostenibilidad de las empresas que cotizan en bolsa en función de su desempeño ambiental, social y de gobierno corporativo) situándonos en su ranking como la tercera promotora a nivel mundial con mejor desempeño ESG (la primera no cotizada a nivel nacional).

Metros²: ¿Cuáles son las previsiones para el resto del año? ¿Se ha cumplido con lo previsto? ¿Y en la entrega de viviendas?

J.C.S.: Aunque es pronto para ofrecer cifras concretas, estamos orgullosos e ilusionados con los resultados que estamos obteniendo en este 2022, tanto a nivel de ventas como de nuevas adquisiciones de suelo, así como de nuevos lanzamientos comerciales. Así, esperamos terminar este 2022 con unos buenos datos de ventas e ingresos, generando unos niveles de eficiencia, rentabilidad y beneficios de los que informaremos al mercado tan pronto se cierre el presente ejercicio.

Metros²: ¿Cuáles son los planes y perspectivas de la compañía para 2023 y los siguientes ejercicios?

J.C.S.: En Habitat Inmobiliaria afrontamos el 2023 con el objetivo de seguir creciendo y consolidando nuestro papel de referencia en el sector, a través de nuevos desarrollos en zonas estratégicas, que nos permitan continuar dando respuesta a la demanda de vivienda de los ciudadanos. Para ello, continuaremos ampliando, año a año, nuestro volumen de entregas y también estamos desarrollando un ambicioso plan de nuevas adquisiciones de suelo, que nos permitirá desarrollar nuevas promociones en los núcleos urbanos más importantes de nuestro país. Además, proseguiremos implementando los compromisos y objetivos de nuestro plan estratégico de ESG con horizonte 2030, que tiene al buen gobierno, al medio ambiente, a la sociedad y a las personas en su centro. En los próximos años esperamos continuar en esta senda estratégica, afrontando las necesidades del mercado a través de las ciudades del futuro y promoviendo el desarrollo sostenible de la compañía a través de los objetivos y ejes ESG.

Metros²: ¿Cuáles están siendo los principales proyectos de la firma en 2022 y dónde se ubican los principales mercados en los que está trabajando?

J.C.S.: En estos momentos nos encontramos activos en prácticamente todo el territorio nacional, con siete direcciones territoriales operativas en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga, Vigo y Canarias. Entre todas ellas sumamos más de 4.500 viviendas, repartidas en más de 50 promociones en distintas fases de desarrollo. Además, entre los proyectos en desarrollo, nos gustaría destacar la espectacular promoción de Habitat Torremare, en Málaga o las tres promociones de Habitat Alborán, situada a los pies del paseo marítimo de Torremolinos. También Habitat Atlantis, en Alicante, una provincia en la que hemos entrado hace unos meses y en la que estamos teniendo una gran acogida y Habitat Jardines de Teià, que destaca por sus zonas comunes y se sitúa muy cerca de Barcelona. Y por supuesto, no podemos olvidarnos de una de nuestras promociones icónicas, con una localización y unos acabados inigualables. Se trata de Habitat Ronda de Segovia, que está formada por 33 viviendas de uno y dos dormitorios en pleno centro de Madrid a tan solo 10 minutos andando del Palacio Real.

Metros²: ¿Cuáles son las novedades y las innovaciones más recientes que la firma ha implementado en sus últimas promociones?

J.C.S.: En Habitat Inmobiliaria tenemos un



José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria.

claro compromiso con la innovación, la tecnología, la seguridad y muy especialmente con la sostenibilidad para mejorar constantemente los procesos y el producto (nuestras viviendas) y reducir el impacto medioambiental. Y es que en el propio ADN de Habitat Inmobiliaria está la innovación, y estamos orgullosos de estar introduciendo constantemente novedades y mejoras en Nuestro Manual de Producto y Guía Verde. También es importante destacar que estamos incorporando nuevas acciones, recogidas en nuestro plan de ESG; que persiguen cumplir nuestro compromiso con la sostenibilidad. La apuesta por la eficiencia energética (con la incorporación de energías renovables a nuestras promociones), el ahorro de combustibles fósiles (incluyendo la dotación de recarga de coches, bicicletas y patinetes eléctricos), la apuesta por la economía circular (con un proyecto para valorizar los residuos en obra yendo un paso más allá de la normativa o con la utilización de material reciclado en nuestras estructuras, sanitarios y mobiliario urbano). Asimismo, contamos con un proyecto de compensación de la huella de carbono, plantando un árbol por cada vivienda que entregamos llamado Bosque Habitat. También apostamos por el tan necesario ahorro de agua.

Metros²: ¿En qué se caracteriza el sello personal que la promotora puede aportar a sus proyectos residenciales?

J.C.S.: Uno de los elementos que distinguen a nuestras promociones es su apuesta por el diseño, con viviendas pensadas para vivir y disfrutar, centradas en las demandas y necesidades de los clientes. Así, los diseños limpios y armónicos, la comodidad o la funcionalidad son elementos clave de nuestras viviendas. Unas viviendas que están adaptadas también a las nuevas demandas y realidades de las familias (siendo conscientes, por ejemplo, de que el teletrabajo es ya una realidad). Por eso, apuestan por ayudar a conciliar la vida familiar y la profesional con un diseño de fácil accesibilidad e independencia.



TU HOGAR, NUESTRO MEJOR PROYECTO



900 100 420 www.habitatinmobiliaria.com

"Nuestra experiencia nos hace liderar los seguros para el sector de la construcción"

Entrevista a Antonio Morera Vallejo, presidente de MIC Insurance, que explica el valor añadido de la compañía aseguradora con productos específicos e innovadores para promotores y profesionales.

Antonio Morera Vallejo, presidente de MIC Insurance, destaca la especialización de la firma en los seguros de caución y en los de construcción.

Metros²: ¿Cómo se ha desarrollado lo que va de año para la compañía?

Antonio Morera Vallejo: 2022 ha sido para nosotros el año de la consolidación de nuestro cambio de sede social a Francia, y ha supuesto la apertura de nuestra sucursal en España, con lo cual, verdaderamente ha sido un periodo de impulso en el negocio que, aunque ya estaba muy consolidado a través de la Agencia de Suscripción OM Suscripción de Riesgos, ahora implicará un crecimiento considerable de negocio. Nuestra especialización se centra sobre todo en los seguros de caución, ya que llevamos varios años siendo los número uno del ramo, según las estadísticas de ICEA (Servicio de estadísticas y estudios del sector seguros en España), y los seguros de construcción, en los que ofertamos todos los productos relacionados con el sector.

Metros²: ¿De qué manera ha centrado sus servicios MIC Insurance en los sectores de la construcción y promoción?

A.M.V.: Son segmentos en los que estamos especializados desde hace muchos años, me remonto incluso al principio de mi carrera profesional, cuando ejercía de corredor de seguros. Desde Morera & Vallejo Correduría de Seguros hicimos una labor muy innovadora diseñando productos específicos para colectivos profesionales, destacando las campañas de responsabilidad civil profesional para aparejadores, arquitectos y constructores. Fue un negocio muy importante, y me sentí vinculado para siempre con el sector. Durante el auge del sector inmobiliario nos dedicamos de forma natural a desarrollar productos que eran obligatorios para promotores y constructores, lo complicado fue buscar alternativas cuando llegó la crisis. Pero también lo hicimos, y le dimos un gran impulso a los seguros de caución y afianzamiento de cantidades. Somos especialistas en el sector porque tenemos experiencia desde hace 40 años, y esto nos hace ser grandes conocedores de su problemática, no solo en España, sino también en Francia donde nuestro negocio en construcción está perfectamente asentado desde hace años, y somos una de las compañías líderes en estos ramos.

Metros²: ¿Qué radiografía haría del sector de la promoción inmobiliaria y qué servicios pueden ofrecer en este contexto?

A.M.V.: Pues es cierto que la vivienda se desinfla por la inflación, la subida de tipos y los fantasmas de la burbuja, pero hay expertos que son optimistas en las previsiones económicas y de cara a la próxima anualidad el panorama se suavizará. Ante esto nuestra aportación como compañía de seguros es la de cumplir con la vocación social del seguro que nunca debemos perder de vista. El seguro de caución para muchas empresas es una vía de financiación y garantía que les puede ayudar a continuar trabajando y realizando proyectos, sin computar en la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE).

Metros²: ¿Cuáles son los principales avances en materia aseguradora en este sector?

A.M.V.: Es cierto que, a pesar de lo que puede parecer, este sector tiene bastante capacidad de innovación y nosotros siempre estamos buscando las mejores soluciones para garantizar más y dar más tranquilidad, que al final es de lo que se trata el seguro, dejar más tranquilo al tomador de la póliza y al asegurado. Además, la legislación y las exigencias burocráticas se mueven sin parar definiendo hasta la saciedad los puntos de responsabilidad en el mundo de la construcción en favor de ofrecer los máximos respaldos al cliente final. Y en este sentido, por ejemplo, el promotor inmobiliario asume unas responsabilidades brutales de las que no siempre se es consciente de las consecuencias.

Metros²: ¿Cuáles son esas responsabilidades a las que se enfrenta el promotor?

A.M.V.: Hablamos de que, como titular del proyecto debe por supuesto de contratar la garantía decenal obligatoria, pero debe saber que además de su propia responsabilidad civil profesional, será subsidiariamente responsable de las posibles negligencias que sus técnicos (arquitectos, aparejadores, etc.) puedan cometer, aunque sean profesionales independientes. Además debe tener en cuenta que, al ser el máximo representante de la obra se enfrenta a posibles reclamaciones como alto cargo por errores o negligencia en la promoción durante un plazo de diez años después de la entrega. Y estamos hablando de indemnizaciones muy cuantiosas y com-



Antonio Morera Vallejo, presidente de MIC Insurance.

plicadas de defender en el momento en que hava una reclamación sólida. Por ejemplo, si durante el periodo de 10 años posterior a la terminación de una obra el arquitecto deja de pagar su póliza de responsabilidad civil profesional por cualquier razón, o el capital asegurado fuera insuficiente, la falta de garantía la debe asumir el promotor. Y realmente, hay un porcentaje muy alto de profesionales técnicos que han dejado de pagar sus pólizas profesionales porque no han tenido trabajo, o porque se han dedicado a otras actividades. Si en este caso hubiera un problema en la obra ejecutada cuya responsabilidad recayera sobre el arquitecto, lo tendría que asumir subsidiariamente el promotor, con todas sus consecuencias económicas.

Metros²: ¿Qué productos concretos ofrece la compañía a las empresas del sector de la construcción?

A.M.V.: Desde MIC Insurance llevamos varios años trabajando para desarrollar un producto global que ofrezca la tranquilidad total al promotor inmobiliario. Desde la garantía decenal, el afianzamiento de cantidades anticipadas, el todo riesgo constructor, la responsabilidad profesional de arquitectos y aparejadores, la responsabilidad civil profesional como promotor, también en su caso la de gestor de cooperativas, la de altos cargos, todo integrado en un solo paquete, o en varios. Todo lo hemos diseñado nosotros porque tenemos el conocimiento y la experiencia en todos estos riesgos, que sí, son muy diversos, pero en todos ellos somos expertos desde hace más de 40 años, y gracias esto hemos conseguido afinar unas primas muy competitivas.

Metros²: ¿Qué valor añadido aporta MIC Insurance en la promoción inmobiliaria?

A.M.V.: Experiencia, conocimiento, mucha empatía con el profesional de la promoción inmobiliaria. Sabemos de todas las circunstancias que pueden rodear la garantía de muchas coberturas del sector, y por eso hemos buscado siempre las mejores soluciones en cada caso.



"Disponemos de 1,1 millones de metros² para desarrollar 11.000 viviendas"

Entrevista a Jaume Borràs, director de negocio de Culmia, que expone los principales proyectos de la compañía, que espera cumplir con la cifra de negocio prevista de 350 millones de euros.

En Culmia tienen un total de 2.500 viviendas en comercialización y casi 6.000 en fase de desarrollo. Jaume Borràs, director de negocio de la promotora, desgrana los proyectos clave.

Metros²: ¿Cómo calificaría el desarrollo de lo que va de año para la compañía?

Jaume Borràs: A pocos meses de cerrar este 2022 podemos decir que, pese al contexto de dificultad, estamos cumpliendo sin alterar significativamente los principales objetivos marcados para el año. Si bien, hemos sufrido retrasos en algunas obras en curso y ha sido necesario redefinir la estrategia comercial de algunas promociones. La situación global nos ha hecho además ser más prudentes en nuestras políticas de inversión.

A cierre del tercer trimestre del 2022 tenemos en fase de desarrollo activo un total de 72 promociones que equivalen a casi 6.000 viviendas, de las que 1.850 están en construcción y a las que sumaremos otras 1.800 antes de finalizar el año, incluido el perímetro destinado a built to rent (BTR) y las viviendas del Plan Vive de la Comunidad de Madrid.

Tenemos en comercialización un total de 2.500 viviendas, correspondientes a 42 promociones. En cuanto a las entregas, este es un año valle en nuestro Plan de Negocio y la entrega de viviendas para BTS será inferior a la del año pasado, pero le unimos la entrega en Barcelona de 210 viviendas de nuestra primera promoción de BTR.

Metros²: ¿Cuáles son las previsiones para el resto del año? ¿Se ha cumplido con lo previsto?

J.B.: Pese al contexto macroeconómico actual seguimos proyectando un buen ejercicio para la compañía, en el que previsiblemente cumpliremos nuestro objetivo de entrega de viviendas y nos acercaremos a los objetivos de ventas comerciales e inicio y ejecución de obras. El apartado con mayores dificultades para alcanzar el presupuesto es el de adquisición de suelo.

Seguimos creciendo en actividad en el segmento del BTR, para el que a final de año habremos iniciado la construcción de 695 nuevas viviendas. Y a pesar del cambio en el entorno económico nos mantenemos con interés y activos en los procesos de licitación para el desarrollo de vivienda de alquiler asequible sobre suelos públicos. Durante 2022 hemos puesto también en marcha dos proyectos singulares, uno mixto en Barcelona que consta de una residencia geriátrica, espacios comerciales y viviendas, y el edificio de oficinas 6Ó Building.

En resumen, esperamos cumplir con la cifra de negocio prevista de 350 millones de euros, que se mantendrá en 2023 y crecerá significativamente a partir de ese año.

Metros²: ¿Cuáles son los planes y perspectivas de la compañía para 2023 y los siguientes ejercicios?

J.B.: El sector inmobiliario, y en particular el residencial, es un sector sólido y profesionalizado con una demanda fuerte de vivienda nueva y que está lejos de correcciones relevantes. En este sentido, desde Culmia proyectamos estar en 2023 en cifras muy similares a las de este año, para crecer significativamente a partir de 2024 con la puesta en carga del suelo que tenemos en desarrollo. En lo relativo al BTR, una de nuestras tres líneas estratégicas de negocio, seguiremos atentos a oportunidades de inversión en suelo.

Respecto a la vivienda asequible, en 2023 deben continuar lanzándose proyectos de colaboración público-privada vinculados a los fondos europeos Next Generation y en los que querremos participar.

Metros²: ¿Cuáles están siendo los proyectos más destacados de la firma en 2022 y dónde se ubican los principales mercados en los que está trabajando?

J.B.: Este año destacan, por su volumen, dos grandes proyectos. Por un lado, hemos puesto en marcha el Plan Vive con la Comunidad de Madrid, del que ya hemos empezado las obras de las primeras promociones y que supondrá poner en el mercado 1.763 nuevas viviendas asequibles de alquiler.

Por otro lado, hemos iniciado las obras del Proyecto Zenith, que representa el desarrollo de 566 viviendas para BTR en Barcelona y Badalona. En el apartado de vivienda para venta tenemos, además de en Cataluña y Madrid dónde se concentra el 75% de nuestra actividad, presencia importante en Andalucía, el Levante y el Norte. Tenemos en desarrollo promociones en ciudades como Sevilla, Huelva, Córdoba y Jaén, Valencia, Murcia, Palma de Mallorca, y Gijón. Destacan por su singularidad las promociones Essència en Barcelona y Harribitxi en Donostia.

Metros²: ¿Cómo se estructura actualmente



Jaume Borràs, director de negocio de Culmia.

la cartera de suelo de la compañía? ¿Qué estrategia tienen en este ámbito?

J.B.: Disponemos de 1,1 millones de metros² de techo para desarrollar 11.000 viviendas en suelos en ubicaciones estratégicas. En Madrid disponemos de suelo en el sector ARPO en Pozuelo, Carriles en Alcobendas, Retamar de la Huerta en Alcorcón y en Solana de Valdebebas. En el Área Metropolitana de Barcelona tenemos presencia en el Centre Direccional de Cerdanyola del Vallès, en Turó de Can Mates en Sant Cugat y en el municipio de El Prat. Estamos también en Alicante, en el sector Albufereta, en La China en El Puerto de Santa María y en Málaga Morales.

Metros²: ¿Cuáles son las novedades y las innovaciones más recientes que la firma ha implementado?

J.B.: Recientemente hemos presentado dos certificados propios, el certificado Cuarzo de vivienda saludable y el certificado Jade relativo a la sostenibilidad. Ambas certificaciones han nacido con el objetivo de definir los criterios y estándares de diseño en materia de salud y sostenibilidad que se aplicarán a las viviendas de nuestras promociones.

Destaca, por otro lado, nuestra apuesta por la industrialización y digitalización de la construcción, siendo industrializadas las 1.763 viviendas del Plan Vive.

Metros²: ¿En qué se caracteriza el sello personal que la promotora puede aportar a sus proyectos residenciales?

J.B.: En Culmia cuidamos mucho el producto, con atención especial a la calidad espacial de las viviendas. Simplificamos las distribuciones y procuramos minimizar la jerarquización de los espacios, lo que aporta flexibilidad y adaptabilidad a las diferentes formas de convivencia y a los nuevos usos del hogar. Y en el apartado comercial nos caracteriza nuestra voluntad de acompañar al cliente en todas las fases del proceso de compra, éste es el eje central de nuestro posicionamiento estratégico de marca.



"Los datos de 2021 nos consolidan como referencia en turismo residencial"

Pablo Serna, director general de TM Grupo Inmobiliario, explica a Metros² que la facturación ha alcanzado los 258,3 millones de euros en 2021.

Pablo Serna, director general de TM Grupo Inmobiliario, explica a Metros² cuáles son los principales proyectos que la compañía tiene en marcha.

Metros²: ¿Qué balance hace de lo que va de 2022 y de lo que fue el año 2021?

Pablo Serna.: 2021 ha sido un año récord para TM Grupo Inmobiliario, que se ha consolidado como compañía de referencia en el mercado del turismo residencial gracias a la venta de 601 viviendas, alcanzando los 258,3 millones de euros de facturación, un 60% más que el año anterior, y un ebitda de 58,9 millones de euros, un 135% más que en 2020.

Desde el punto de vista de la comercialización, se consolida el peso internacional de las ventas y siete de cada diez compras proceden del mercado internacional, lo que ha impulsado que la compañía registre en el pasado ejercicio una nueva cifra récord de preventas con 750 unidades (un 175% más que en 2020), valoradas en más de 260 millones de euros.

En lo que respecta a 2022, durante el primer semestre del año, TM Grupo Inmobiliario ha alcanzado del 89% del volumen de ventas previsto, así como la totalidad de sus objetivos de facturación. De hecho, cabe destacar que ya se ha cubierto el 65% de la facturación estimada para 2023. Estas cifras de consolidación y el aumento de la actividad de las principales líneas de negocio hacen que el Grupo continúe destacando por su solidez, solvencia y crecimiento sostenible, aportando valor a todos los grupos de interés con los que interactúa.

Metros²: ¿Cuáles son los principales proyectos que la compañía tiene en marcha?

P.S.: TM Grupo Inmobiliario trabaja con el compromiso de liderar y proyectar el turismo residencial responsable, impulsando la creación de espacios, hogares, comunidades y ciudades más sostenibles, cuidando del bienestar de las personas y contribuyendo a consolidar un modelo de negocio responsable basado en la ética, la transparencia y las mejores prácticas. Este compromiso queda reflejado en todos los proyectos que desarrolla a lo largo de la costa del Mediterráneo y en México, a través de la construcción de residenciales sostenibles, bajo la premisa del máximo respeto al medioambiente.

Metros²: ¿En qué zonas geográficas están presentes y qué expansión contemplan?

P.S.: El Grupo desarrolla viviendas destinadas al turismo residencial a lo largo de la costa del Mediterráneo. Mallorca, Costa Blanca, Murcia, Almería y Costa del Sol son las principales zonas de actuación en España.

Respecto a su división hotelera, el grupo también cuenta con resorts hoteleros en la Riviera Maya (México) pensados para quienes buscan disfrutar de sus vacaciones en uno de los enclaves más privilegiados del mundo y que cuentan con la certificación EarthCheck. Esta certificación está construida para los estándares de la Agenda 21, un plan de acción de la ONU para el desarrollo sostenible, que reconoce las buenas prácticas y el compromiso con el turismo sostenible. Por lo que respecta a sus planes de expansión, TM Grupo Inmobiliario apuesta por la adquisición de suelo de calidad para continuar proyectando su modelo de turismo residencial responsable.

Metros²: ¿Cuántas viviendas tiene actualmente en marcha? ¿Cuántas quieren o tienen previsto entregar? ¿Cuántas entregaron el pasado año?

P.S.: A lo largo de estos 53 años, TM Grupo Inmobiliario ha entregado más de 20.000 viviendas. O lo que es lo mismo, más de 20.000 familias han logrado hacer realidad sus sueños junto al mar. Adicionalmente, el Grupo tiene una proyección de 3.000 viviendas en el periodo de tiempo comprendido entre 2020 y 2023, con 601 entregas en 2021, 19 nuevos proyectos y 1.167 viviendas en curso.

Metros²: ¿Qué tipo de vivienda desarrollan y a qué perfil va dirigida?

P.S.: TM Grupo Inmobiliario desarrolla viviendas de alta calidad, concebidas bajo criterios de sostenibilidad, ofreciendo una completa propuesta de vida basada en una ubicación estratégica, un innovador y cuidado diseño, productos y materiales de calidad, una extensa variedad de productos y soluciones diferenciales, así como un cuidado servicio de atención al cliente y postventa. Algunas de las características más destacadas en los proyectos que desarrolla, en materia de sostenibilidad, son el uso de materias primas de máxima calidad con menor impacto en el medioambiente; fachadas y cubiertas aislantes; viviendas con ventilación cruzada y sistemas de climatización por aerotermia; iluminación LED de bajo coste y consumo energético; láminas



Pablo Serna, director general de TM Grupo Inmobiliario.

de agua en las zonas comunes para reducir la temperatura de la urbanización y zonas ajardinadas con vegetación autóctona que requieren de menor consumo hídrico. Cerramos 2021 con una cartera de clientes de más de 35 nacionalidades diferentes. El 80% son clientes internacionales que buscan disfrutar del estilo de vida mediterráneo, siendo Bélgica, Alemania, Polonia y Suecia los países con mayor representación. Con carácter general, el Turista Residencial se ha decantado por viviendas de 2 y 3 dormitorios, con una media de 130 metros², dotadas de amplios espacios exteriores y terrazas para disfrutar del buen clima que caracteriza a nuestro país. Muestra también preferencia por ubicaciones cercanas a zonas de servicios y buenas conexiones con las principales ciudades y capitales europeas.

En el proceso de venta, cada cliente es diferente y tiene unas necesidades distintas. Por ese motivo destaca el servicio de atención al cliente que ofrece TM, que convierte la experiencia de compra en una experiencia única. Las viviendas se diseñan analizando las preferencias de los mercados más relevantes con distintas opciones de personalización, tanto de acabados como de decoración, para convertir cada hogar en único. En definitiva, se personaliza la vivienda a medida para cada caso.

Metros²: ¿Qué cartera de suelo tienen y dónde?

P.S.: TM desarrolla una cartera de suelo integral para atender el crecimiento del negocio. El proceso comienza con la localización y captación de activos y culmina con la actuación más acorde a las necesidades de la compañía: venta, promoción inmobiliaria o desarrollo de proyectos de valor añadido. A cierre de 2021, el Grupo cuenta con una cartera de suelo por valor 8 millones de euros equivalente a 980.103 metros² de techo. En todo caso, la estrategia para cada suelo responde a factores como el grado de situa-

ción urbanística y legal.





ELIGE TU CASA, ELIGE TU VIDA





"Ayudamos a los promotores a construir una estructura óptima de financiación"

Entrevista a Israel Tena, director comercial en gibobs, que detalla la previsión de ventas de inmuebles para el próximo trimestre y señala que son el "aliado perfecto" para los promotores y sus clientes.

La subida de tipos, la inflación o la crisis energética son algunos de los factores que podrían hacer experimentar un cierto cambio en el perfil que está detrás de la demanda de vivienda", opina Israel Tena Portillo, director comercial en gibobs, que señala los servicios que puede ofrecer la compañía en este nuevo contexto de mercado.

Metros²: ¿Qué papel juega gibobs en la financiación al promotor?

Israel Tena Portillo: Ante el nuevo escenario, desde el departamento de financiación al promotor, liderado por Rodrigo Alonso, gibobs trabaja para proporcionar al promotor inmobiliario las mejores opciones de financiación para estructurar cada uno de sus proyectos. De esta manera, el promotor puede adaptar la estructura de capital en cada operación y conocer mejor las necesidades financieras para cada escenario.

Metros²: ¿Cuál es el valor añadido que puede aportar la compañía?

I.T.P: Llevamos años negociando con los principales financiadores del mercado español, tanto entidades bancarias como no bancarias, es decir financiación alternativa. Esto nos permite conocer perfectamente el producto que ofrece cada uno de ellos y el perfil de proyecto inmobiliario que están dispuestos a financiar. Por otro lado, entendemos el negocio promotor a la perfección y somos capaces de adaptar la demanda específica de cada uno de los promotores para ayudarles a construir una estructura óptima de financiación para cada uno de sus proyectos.

Metros²: ¿Con qué entidades financieras trabajan?

I.T.P: Actualmente trabajamos con un amplio abanico de entidades financieras, tanto bancarias como alternativas. Conocemos exactamente qué tipo de producto financiero trabaja cada entidad para, de esta manera, ser muy ágiles a la hora de estudiar nuevas operaciones de promotor y ayudarle así a estructurar de forma óptima su operación y sobre todo, obtener soluciones de financiación para avanzar con su proyecto.

Metros²: ¿Cuál es el perfil de los promotores que trabajan con gibobs?

I.T.P: Estudiamos proyectos inmobiliarios de cualquier tipología y escala que estén ubicados en España: nos adaptamos a los

requerimientos específicos de cada promotor y trabajamos en facilitarle la mejor solución financiera para su proyecto.

Metros²: ¿Qué requisitos consideran indispensables en la labor que realizan?

I.T.P: Conocemos la naturaleza del negocio y entendemos que la confidencialidad es un requisito fundamental para el desarrollo de cualquier proyecto inmobiliario especialmente en la fase de originación de operaciones. Por nuestra parte, el compromiso es total con el promotor y podemos estudiar inicialmente una operación con un mínimo de información requerida, pero una vez avancemos en la estructuración y obtención de la financiación será necesario, lógicamente, aportar detalle completo de la misma.

Metros²: ¿Qué importancia tiene la sostenibilidad para la compañía?

I.T.P: En gibobs estamos concienciados con la sostenibilidad y con la eficiencia energética. Por eso surge gibobs ecoestates, un proyecto que pone al alcance de las inmobiliarias y de sus clientes, un novedoso método de financiación por el que se ayuda a conseguir su hipoteca incluyendo el coste de instalación de placas, aerotermia y aislamientos.

Metros²: ¿Ofrecen un asesoramiento integral a sus clientes?

I.T.P: En gibobs allbanks también ofrecemos ese servicio de asesoramiento integral a los clientes de las inmobiliarias y para ello contamos con un equipo con amplia experiencia en el sector.

Nuestro objetivo es agilizar la venta de los inmuebles gracias a nuestra tecnología y experiencia, donde los clientes de las inmobiliarias y promotoras, con el apoyo de nuestro equipo de analistas, pueden encontrar su mejor hipoteca sin ningún coste adicional. Además, las inmobiliarias y promotoras cuentan con un responsable comercial en su zona que siempre estará a su disposición y desde nuestra plataforma, cada inmobiliaria puede saber inmediatamente el estado de sus operaciones accediendo a su área privada de forma segura, ágil y sencilla.

Metros²: ¿Cuál es su ventaja competitiva?

I.T.P: Fundamentalmente el acompañamiento y el expertise de nuestros analistas negociando, es lo que más valoran nuestros clientes pero también que se trata de un servicio



Israel Tena Portillo, director comercial en gibobs.

gratuito. gibobs no tiene costes y tampoco comisiones ocultas, ni antes, ni durante, ni después.

Por otro lado, la confidencialidad y la seguridad de sus datos, ya que están completamente protegidos y encriptados. Además contamos con un nuevo servicio, el certificado gibobs, que permite a las inmobiliarias conocer cuál es la capacidad máxima de endeudamiento hipotecario de sus clientes. Pueden obtenerlo de manera sencilla en un proceso 100% online.

Metros²: ¿gibobs ofrece un servicio de asesoramiento personal y gratuito para el cliente final?

I.T.P: Todos los clientes contarán desde el primer momento con un asesor personalizado e imparcial, el cual no cambia en todo el proceso, y negociará por ellos, con los principales bancos para tratar de conseguir las mejores ofertas y diferentes opciones de financiación, siendo el cliente quien tiene la decisión final sobre qué oferta elegir. Se trata de un proceso 100% online por el que dar de alta al cliente no le llevará más de 1 minuto, pudiendo realizarlo a través de nuestra web o desde nuestra app.

Metros²: ¿Qué es lo que más valoran los clientes?

I.T.P: Una de las cosas que más valoran nuestros clientes (quienes nos califican de Excelente en sus reseñas de Google) es precisamente el asesoramiento personalizado, ya que nuestros asesores, además de acompañar al cliente, les ayudará a entender hasta la letra más pequeña y por otro lado, que este servicio sea totalmente gratuito. Ahora más que nunca, encontrar una hipoteca con condiciones óptimas y que nos permita ahorrar es esencial, sobre todo porque el precio de la luz, de la gasolina o de la cesta de la compra, no parece que nos vaya a dar tregua alguna. Por eso desde gibobs recomendamos prudencia y planificación financiera.



Si buscas financiación para tus proyectos o tus clientes **gibobs es vuestro mejor aliado**

www.gibobs.com

Más información

"Estamos muy satisfechos con los resultados que estamos obteniendo"

Bartolomé Inglés, director general de Suba, explica a Metros² cuáles son los planes a seguir por la compañía en los próximos ejercicios. Además, destaca los principales proyectos actuales que están llevando a cabo.

Bartolomé Inglés, director general de Suba, destaca a Metros² el balance del ejercicio anterior correspondiente al año 2021. Además, explica cómo se estructura la cartera de suelo de la compañía y su estrategia a seguir.

Metros²: ¿Cuál es el computo del pasado ejercicio y cuál creen que será el del año 2022?

Bartolomé Inglés.: . La verdad es que tenemos motivos para estar muy satisfechos con el resultado de nuestro trabajo en lo que va de año. Y es que, se habla mucho de la subida de tipos, la crisis energética, el encarecimiento de las materias primas y de la incertidumbre mundial derivada de la guerra de Ucrania, pero la realidad es que durante el primer semestre hemos cerrado nuestros mejores resultados hasta la fecha. En el apartado residencial hemos culminado la entrega de un proyecto con el 100% vendido al tiempo que nos ha sorprendido la acogida que está teniendo el lanzamiento de nuestros dos últimos proyectos. Por otra parte, durante el primer semestre hemos podido materializar inversiones en cinco nuevos proyectos que nos van a permitir aumentar en algo más de 35.000 metros² la cartera de suelo destinada a la creación de nuevos proyectos comerciales y de oficinas.

> "Los planes pasan por seguir aportando valor a los proyectos en los que estamos ya inmersos para convertirlos en una realidad lo antes posible".

Metros²: ¿Que perspectivas manejan para lo que queda de año? ¿Están cumpliendo sus previsiones?

B.I.: A pesar de las previsiones que vaticinan una ralentización por el encarecimiento del dinero, lo que podría enfriar la demanda de vivienda, pensamos que la escasez de oferta de proyectos de calidad, así como el impulso de la inversión extranjera en nuestra costa puede hacer mantener los resultados en cuanto a precios y ritmos de venta. Tenemos datos para pensar

que el número de transacciones será muy similar al que arrojó 2021 y sólo algo por encima de las previsiones para 2023.

Este último trimestre estamos trabajando intensamente para cerrar nuevas adquisiciones, con lo que esperamos cerrar el año con algún otro proyecto en cartera.

Metros²: ¿Qué planes contempla la compañía para los siguientes ejercicios?

B.I.: En Suba trabajamos en un entorno de constante crecimiento. Por un lado, los planes pasan por seguir aportando valor a los proyectos en los que estamos ya inmersos para convertirlos en una realidad lo antes posible, al tiempo que seguimos trabajando en mantener la evolución de crecimiento que todo el Grupo Sinerba viene desarrollando en los últimos años. De hecho, el número de operaciones en estudio para el desarrollo de futuros proyectos nos lleva a dedicar muchos recursos al análisis de la oferta, demanda, hábitos de consumo, tendencias v necesidades de nuestros clientes. Por todo ello confiamos en que 2023 consolide nuestra expansión a nivel a nivel nacional.

> "La realidad es que durante el primer semestre de 2022 hemos cerrado nuestros mejores resultados hasta la fecha".

Metros²: Principales proyectos de la compañía en 2022. ¿En que mercados están operando?

B.I.: Estratégicamente nos marcamos el objetivo de diversificar nuestra actividad en dos líneas de negocio principales enfocadas al desarrollo de proyectos residenciales y terciario, fundamentalmente comercial, por lo que conceptualmente, nuestro principal proyecto está siendo consolidar el crecimiento en ambos sectores. Para ello hemos reforzado el departamento de expansión y ampliado la red comercial que nos da soporte. En este sentido, como digo, hemos podido materializar cinco nuevos proyectos que van desde la adquisición de suelo para tres Retail Park, hasta el



Bartolomé Inglés, director general de Suba.

reposicionamiento de un edificio comercial de más de 9.000 metros² construidos en la Avenida de Las Vegas de Málaga o el acuerdo para el desarrollo de más de 20.000 metros² de oficinas en la ciudad.

Metros²: ¿Cómo se estructura actualmente la cartera de suelo de la compañía? ¿Qué estrategia tienen en este ámbito?

B.I.: Nuestro objetivo, como digo, es consolidar el crecimiento en las dos líneas principales de negocio de la compañía repartiendo en una proporción aproximada de en torno a un 20-30% el peso de la cartera de suelo residencial con respecto a un 70-80% el de suelo terciario. En este sentido, estamos trabajando en poder formalizar varias operaciones que nos deben permitir posicionar las entregas de 2025 siguiendo dicho planteamiento, pero en el marco del crecimiento sostenido contemplado en nuestro Plan Estratégico 2022-2026.

Metros²: En las últimas promociones, ¿Cuáles son las innovaciones que han implementado?

B.I.: Además de la adaptación de los procesos para conceptualizar v construir de una forma medioambientalmente responsable, las principales innovaciones se centran en la manera de comercializar nuestros proyectos, de manera que las nuevas tecnologías nos están ayudando a convertir cada showroom en una zona de atención interactiva, en donde pueden hacer visitas virtuales y utilizar configuradores implementando inteligencia artificial y realidad aumentada, por ejemplo. De la misma forma trabajamos en el desarrollo de nuestro propio concepto de "vivienda inteligente" entendiendo éste como la evolución natural de nuestros hogares pero entendiendo esta adaptación de una forma progresiva a los constantes cambios en los hábitos de consumo.











SUBA

Your real estate partner

A la hora de invertir en una vivienda o en el sector terciario es necesario saber en quién confiar. En SUBA somos profesionales que te acompañamos durante todo el proceso para que cuando hagas algo tan importante como invertir, aciertes.

suba.es

Metrovacesa prevé entregar entre 1.600 y 2.000 viviendas en 2022

La compañía cerró el primer semestre con unos ingresos de 246,6 millones de euros y 952 entregas de viviendas, un 48% más que en el año anterior.

Desde Metrovacesa confirman unos datos positivos en lo que va de año. Las cifras obtenidas por la promotora hasta la fecha consolidan el crecimiento mostrado en trimestres anteriores y les permiten confiar en el cumplimiento de los objetivos anunciados. Asimismo, sus progresos en términos operativos y económicos "nos permiten seguir mejorando el perfil único de generación de caja de la compañía, lo que refleja la solidez de nuestro modelo de negocio en el contexto actual", explican.

A cierre del primer semestre de 2022, la compañía presenta unos ingresos por valor de 246,6 millones de euros y un incremento del EBITDA del 183% frente al mismo periodo del año anterior, hasta los 23,2 millones de euros. Por su parte, la generación de caja ascendió a 76,3 millones de euros en los seis primeros meses del año, en línea con el objetivo de Metrovacesa de superar los 150 millones de euros en todo el ejercicio.

En términos operativos, a 30 de junio de 2022, Metrovacesa entregó 952 viviendas en el semestre, un 48% más que el año anterior. Adicionalmente, la firma disponía de 5.883 viviendas en fase de comercialización, de las que 1.390 unidades corresponden a nuevos lanzamientos en esta primera mitad del ejercicio 2022, sumando un total de 114 proyectos en activo. Del mismo modo, contaba con 3.360 viviendas en fase de construcción, y finalizó las obras de 759 unidades durante los seis primeros meses del año. De esta manera, confirman que la actividad de la compañía continúa avanzando en línea con sus compromisos adquiridos para el ejercicio completo de 2022, "poniendo así de manifiesto la flexibilidad y fortaleza de nuestra estrategia de negocio. Mantenemos sin cambios nuestras expectativas tanto de margen bruto como del número de lanzamientos de nuevas promociones para los próximos meses", sostienen.

Perspectivas favorables

En cuanto a los objetivos estimados para 2022, en términos operativos, Metrovacesa prevé entregar entre 1.600 y 2.000 viviendas en este ejercicio. A nivel económico, cuentan con un objetivo anual de generación de caja superior a los 150 millones para 2022. "A pesar de un contexto volátil en los últimos meses y de que observamos cierta ralentización de los ritmos de venta de vivienda en algunas zonas", para Metrovacesa las perspectivas para la vivienda de obra nueva siguen siendo favorables, debido a factores demográficos, la preferencia de los compradores por la vivienda nueva y a la limitada oferta en construcción, tal y como explican. En este entorno, "las promotoras más grandes como Metrovacesa se encuentran en mejor situación, y es probable que salgan beneficiadas respecto a las más pequeñas. Durante los próximos meses vamos a acelerar los inicios de obras en un buen número de promociones, ahora que los costes de construcción ya están estabilizándose, y gracias a que tenemos ya vendido un porcentaje muy elevado de las entregas para los próximos tres años (2022-2024)", afirman desde la promotora. Por otro lado, Metrovacesa cuenta "con la mayor cartera de suelo líquida del mercado español", con una superficie total de 5,2 millones de metros² edificables,



Brises del Maresme II, promoción de Metrovacesa en Arenys de Mar (Barcelona).

lo que permitirá desarrollar más de 31.000 viviendas en todo el país. La estrategia en este aspecto es firme, ya que la gestión activa de su cartera de suelo en proceso de transformación supone una fuente adicional de creación de valor para los proyectos de la compañía.

Metaverso y blockchain

Respecto a las mayores innovaciones dentro del sector, "la actividad inmobiliaria en el metaverso es cada vez mayor y prueba de ello es que se han formalizado inversiones en suelos y edificios virtuales por un valor superior a los 500 millones de dólares en 2021, alcanzando los 85 millones de dólares en enero de 2022 y con previsiones de llegar a los 1.000 millones de dólares en todo el ejercicio", expresan desde la firma. En Metrovacesa apostaron además por la tecnología blockchain hace cuatro años y su objetivo es seguir experimentando y validando esta tecnología, además de la presencia en el metaverso como un nuevo canal en el proceso de venta de una vivienda "en un entorno phygital". "El mercado de NFTs ha crecido exponencialmente en los últimos años, consideramos que hay que seguir explorando aplicaciones en la cadena de valor de la inversión inmobiliaria", opinan. Por último, la promotora destaca que está presente en zonas turísticas de primer nivel y en ciudades de menor tamaño con alto potencial. Metrovacesa tiene en marcha actualmente más de 120 proyectos en diferentes puntos de la geografía española, donde trabaja con partners locales para diseñar las promociones en línea con las necesidades de cada uno de los mercados. "Metrovacesa destaca por ofrecer las calidades, garantías y seguridad propias de una compañía que lleva más de un siglo creando hogares. Comenzamos a cotizar en el Mercado Continuo en el año 2018 y contamos con un equipo con larga experiencia en el sector, siendo reconocidos en varias ocasiones como una de las mejores empresas para trabajar en España", concluyen.



Medblue II, promoción de Metrovacesa en la localidad malagueña de Marbella.

ES TU VIDA, ELIGE DÓNDE VIVIRLA

ÚLTIMAS VIVIENDAS LLAVE EN MANO



metrovacesa

900 55 25 25

Top Promociones Interior

Las promotoras redefinen las viviendas de interior a partir de las nuevas demandas del mercado. Las principales capitales de provincia vuelven a ganar interés tras la pandemia.



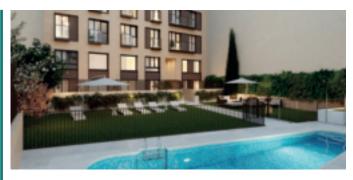
GAUDIA:

Primer proyecto residencial de Aedas Homes en la ciudad de Murcia. En total, el proyecto cuenta con 198 viviendas de uno, dos, tres y cuatro dormitorios y zonas comunes distribuidas en la cubierta y en la planta baja. Gaudia cuenta con piscina, zona wellness, coworking y gimnasio en planta baja, así como piscina con lounge con cocina comunitaria en la planta ático.



CÉLERE ALTOS DE RIPAGAINA:

Promoción de Vía Célere de ocho plantas y 71 viviendas de uno, dos y tres dormitorios, todas ellas con amplias terrazas y, en el caso de los bajos, con jardín. Está ubicada junto al Parque Fluvial del río Arga, un importante espacio natural del área metropolitana de Pamplona. El conjunto residencial también dispone de una sala social-gourmet, una zona exterior y un parque infantil.



HABITAT RONDA DE SEGOVIA:

Con un total de 33 viviendas de uno y dos dormitorios, esta promoción de Habitat Inmobiliaria destaca por su ubicación en el centro de Madrid, a un paso del Palacio Real. Todas las viviendas disponen de vistas al exterior y sus áticos cuentan con terrazas. Además, sus residentes podrán disfrutar de espacios comunes como piscina, gimnasio y sala multiusos.



BELL SARRIÀ:

Promoción de Culmia formada por 40 viviendas plurifamiliares de dos a cinco dormitorios ubicada en Barcelona, en el barrio de Sarrià. Compuesto por cuatro edificios de seis plantas cada uno, cuenta con diferentes tipologías de viviendas, desde áticos con amplias terrazas y solárium hasta plantas bajas con jardín privado.



PALACIO MAYOR DE SANTA MARÍA:

Complejo de Inmobiliaria Espacio de 13 apartamentos, de uno o dos dormitorios, ubicados alrededor de luminosos patios interiores en Córdoba. Los apartamentos contarán con terraza, zonas verdes y piscina. El inmueble, junto al casco histórico de la ciudad, se ha dotado de tecnología puntera, altas calidades y mejoras en cuanto a la eficiencia energética.



ARGOS III:

Conjunto residencial de ASG Homes ubicado en el barrio de Sevilla Este de la capital andaluza. Cuenta con viviendas de uno a cuatro dormitorios y destaca por la optimización del espacio interior. Además, dispone de zonas comunes como jardines y solárium, piscina, gimnasio, sala *gourmet* y área de juegos para niños, que suman un total de más de 1.500 metros².



A tu lado en tu proyecto más personal



Tu hogar está con nosotros

Top Promociones Premium

Los espacios amplios y diáfanos llenos de luminosidad, en enclaves privilegiados, son las principales características de las viviendas de lujo, con una demanda al alza en el último año.



INHABITAT:

Cuatro villas de lujo de Inmoking ubicadas en el corazón de la Costa Blanca (Alicante). Viviendas independientes de entre 350 y 640 metros² en parcelas de 1.000 metros² a 1.630 metros² personalizables con vistas al mar y al Peñón de Ifach. Hormigón visto, madera y piedra natural combinados en amplios espacios impregnados de luz en una vivienda integrada en el entorno.



ELCANO:

Proyecto residencial de ASG Homes de 30 viviendas de entre uno y tres dormitorios con trastero y garaje, ubicado en el distrito madrileño de Arganzuela. Contará también con un espacio de *coworking*, una zona *chill out* en la azotea con vistas de la ciudad, una piscina con forma de lago y gimnasio totalmente equipado. En el edificio se ha integrado un jardín vertical.



SUNSET CLIFFS:

Residencial de TM Grupo compuesto por 280 viviendas distribuidas en dos torres en Benidorm (Alicante). Cuenta con más de 12.000 metros² de zonas comunes, distribuidas en diferentes alturas, cuenta con piscina climatizada, piscinas comunitarias e infantil, gimnasio panorámico, jacuzzis, zonas *chill-out*, sala *kid*'s *club*, sala de videojuegos y diferentes pistas de deporte.



AQ URBAN SKY:

Promoción de AQ Acentor compuesta por las dos torres más altas de la ciudad de Málaga, que albergarán 450 viviendas, unas 200 en BTR, dos hoteles y zonas y servicios comunes. Asimismo, destacarán por la implementación de domótica y tecnología que garantice la conectividad y operatividad de los usuarios, además de alcanzar la calificación BREEAM Very Good.



ESPACIO CALMA VILLAGE:

Espacio Calma Village es una promoción de 14 viviendas unifamiliares ubicadas en Cala Golf, en Mijas, Málaga. La promoción, de Inmobiliaria Espacio, se compone de adosados de dos y tres habitaciones que cuentan con vistas a la montaña y al campo de golf y están dotados de la última tecnología sostenible, agua caliente por aerotermia, placas solares piscina y gimnasio.



HABITAT VALLE ROMANO:

Exclusividad, sostenibilidad y diseño son las tres características que Habitat Inmobiliaria destaca de esta promoción situada en Estepona (Málaga). El complejo residencial dispone de 115 viviendas de uno a cuatro dormitorios con terrazas, entre las que se encuentran áticos y bajos con jardín privado. La promoción dispone de dos piscinas, gimnasio, club social y amplios jardines.

Promotora líder de viviendas

Llevamos 15 años impulsando miles de historias que nacen de las más de 8.000 casas que hemos construido y entregado.

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

Somos Vía Célere

🖶 lifestyle

célere innova

compromiso

célere cities

900 10 20 80 viacelere.com















Top Promociones Costa

La vivienda de costa vuelve a cotizarse como en los años previos a la pandemia gracias a la reactivación tanto de la demanda nacional como internacional.



MAR DE PULPÍ:

Complejo residencial de TM Grupo en Pulpí (Almería), con un diseño arquitectónico en el que predominan las edificaciones de color blanco, típicamente andaluz, y las zonas ajardinadas, con más de 11.300 metros² de zonas comunes. Se trata de un conjunto de viviendas en un perímetro cerrado en una ubicación estratégica: a seiscientos metros de la playa.



BRISES DEL MARESME II:

Promoción de obra nueva de Metrovacesa en Arenys de Mar (Barcelona), de 32 viviendas de dos, tres y cuatro habitaciones situadas en un entorno verde y a diez minutos de la playa. Las dos edificaciones que conforman el conjunto residencial se completan con una zona ajardinada y piscina comunitarias. La promoción ya está en fase de comercialización.



GAZMIRA:

Primera promoción de Aedas Homes en las Islas Canarias, concretamente al norte de Las Palmas de Gran Canaria. La promoción alberga un total de 68 viviendas de uno a cuatro dormitorios con terrazas, piscina comunitaria, solárium y zonas ajardinadas. El proyecto cuenta con la colocación de paneles fotovoltaicos en la cubierta del edificio.



EL FORTÍ DE DENIA:

Promoción de Culmia muy próxima al Puerto Deportivo de Denia (Alicante) que consta de 35 viviendas plurifamiliares de obra nueva, de dos y tres dormitorios más 35 plazas de garaje. Todas las viviendas cuentan con terrazas, las plantas bajas disponen de jardín privado y el residencial goza de piscina comunitaria con zona de solárium



CÉLERE DUNA BEACH III:

Conjunto residencial de Vía Célere de 153 viviendas de dos y tres dormitorios, distribuidas en cuatro plantas incluyendo bajos y áticos, ubicado a pie de playa en Torrox Costa (Málaga). Todas las viviendas cuentan con terrazas, trastero y plaza de garaje, además de contar con una calificación energética B, gimnasio, piscina y sala social gourmet.



AQ URBAN FIRA EDIFICIO LONDRES:

Dentro del desarrollo que impulsa AQ Acentor en el proyecto de regeneración urbana La Marina del Prat Vermell (Barcelona), el edificio Londres cuenta con 210 viviendas, 82 de ellas en régimen protegido. Las viviendas se entregarán en el año 2023 dentro de uno de los mayores polos de crecimiento residencial de la Ciudad Condal.

OTIS

Nuevo ascensor

Gen360

El ascensor que permite edificar con cubierta plana. ¡Olvídese de salientes y casetones!









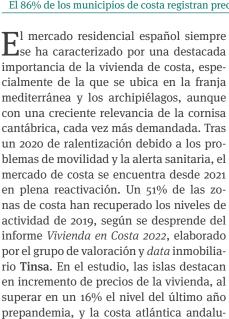




La costa vuelve a deslumbrar

Málaga supera a Madrid como la ciudad española donde más crece el precio de la vivienda. El residencial recupera el atractivo en Barcelona. El valor de la vivienda en Baleares podría incrementarse un 25% de aguí a 2024.

El 86% de los municipios de costa registran precios de la vivienda al alza.



La costa continúa recuperando atractivo. El 86% de los 280 municipios de costa analizados por Tinsa registró en el primer trimestre de 2022 incrementos anuales en el precio de la vivienda de primera y segunda residencia. En el conjunto del litoral peninsular e islas, la vivienda se encareció de media

za lo hace en los indicadores de compra y

construcción, con un 28% más de compra-

ventas en 2021 que en 2019 y una subida del

27% en el número de visados.



un 4,2% anual. El segmento específico de segunda residencia en la costa alcanza un valor medio de 2.400 euros/metro2, con Baleares, Málaga, Vizcaya y Barcelona como las costas provinciales más cotizadas.

Donde más crece el precio

La Costa del Sol prosigue con su auge. Málaga va se identifica como el tercer foco de inversión nacional para los expertos del sector inmobiliario. La capital malacitana supera a Madrid y se ha convertido en la ciudad española donde más crece el precio de la vivienda. Así lo refleja el Global Residential Cities Index de la consultora Knight Frank, que clasifica las 150 principales ciudades del mundo por la evolución de los importes residenciales. De acuerdo con el índice, el coste de los inmuebles residenciales en Málaga se ha encarecido en un 9,8% frente al primer trimestre de 2021, lo que la sitúa en el puesto 69 mundial.

Si se pone el foco exclusivamente en la vivienda de segunda mano, los precios en Málaga ya han superado el máximo de la burbuja inmobiliaria de 2007, alcanzando en agosto un nuevo repunte, por sexto mes consecutivo, hasta situarse en 1.896 euros/ metro², según los últimos datos de Idealista. Las cifras del portal inmobiliario constatan la importancia de la costa dentro del mercado residencial español, ya que de las seis capitales de provincia donde el precio de venta de la vivienda usada va ha superado los máximos de la burbuja inmobiliaria, cuatro son capitales costeras (Barcelona, San Sebastián, Málaga y Las Palmas).

Barcelona dobla su inversión

En términos de inversión, Barcelona es la provincia costera con mayor actividad de mercado. En el primer semestre del año, la inversión inmobiliaria en la Ciudad Condal y sus alrededores rondó los 9.000 millones de euros, según el informe de Mercado de Inversión en Barcelona de Forcadell, lo que supone duplicar la cifra de 2021. La inversión en residencial ha generado unos resultados muy positivos. Algo más de la mitad del volumen total se ha destinado a vivienda para alquilar, mientras que el resto se ha destinado a residencias de estudiantes y coliving. Desde la firma destacan cómo el residencial ha recuperado el interés de los inversores en Barcelona frente a los últimos años.

Baleares repunta en los precios

El archipiélago balear es otro de los mercados españoles con mayor dinamismo, con unos datos recientes que confirman que la vivienda en las islas refuerzan su posición. Entre enero de 2022 y diciembre de 2024, se espera que el valor de la vivienda en Baleares pase de los 3.052 euros/metro² a los 3.823 euros/metro2, es decir, un 25,25% de incremento en este intervalo de dos años. Son datos del *Análisis de precios* (2019-2021) y valores inmobiliarios (2022-2024) de las Islas Baleares, elaborado por Tasalia, que ha realizado un análisis histórico desde principios del año 2019 hasta los precios actuales para pronosticar los valores futuros. Ibiza se situaría como la isla más cara de todo el archipiélago, con un pronóstico que va desde los 5.106 euros/metro² a los 6.119 euros/ metro².

La vivienda de lujo retoma el pulso de mercado

a progresiva recuperación de la activi-La progresiva recuperación

dad económica sin las restricciones de la pandemia y la libertad de movimiento también han traído consigo de nuevo el interés extranjero por la compra de viviendas en España. El capital extranjero es un factor importante en segmentos de mercado como la vivienda de lujo, en algunas zonas cotizadas como Marbella o Ibiza, entre otras. En 2021, Marbella y los municipios colindantes, como Estepona o Benahavís, alcanzaron picos de ventas históricos en el segmento inmobiliario de lujo y en 2022 la misma tendencia se ha mantenido constante, aumentando mes a mes, tal y como afirman en el Informe Sobre el Mercado Inmobiliario de Marbella 2022, elaborado por Panorama Properties. Durante el año anterior, solo 16 municipios de España tuvieron volúmenes de ventas superiores a los del año del boom de 2007, siendo Marbella uno de ellos, solo por detrás de Madrid y Valencia. La venta de viviendas en la localidad malagueña se incrementó un 30,15% en 2021 frente al año 2019, antes de los efectos de la pandemia. En este contexto, la vivienda de lujo tiene una gran importancia. En el último año, el informe señala un total de 150 ventas de propiedades que superan un precio de cuatro millones de euros, frente a las 65 transacciones de este tipo en 2018.

QUÖTA S

¡EL ALQUILER POR FIN RENTABLE!



- Consigue un asesoramiento personalizado, encargado de liberarte de cualquier tarea administrativa.
- Registra tus leads en la nube y obtén herramientas como validación express de inquilinos, generación y gestión documental de clientes.
- Firmas electrónicas, módulo para gestión con la administración pública de contratos y fianzas, cobros automáticos de comisiones y rentas.
- Un amplio marketplace de seguros y avales para captar más viviendas y ofrecer a tus clientes lo mejor del mercado a precios imbatibles.

www.quotarent.com





Las nuevas tendencias marcan la dirección de SIMED

La XVIII edición de SIMED se celebra del 10 al 12 de noviembre en FYCMA (Palacio de Ferias y Congresos de Málaga) con la inversión, la colaboración público-privada, la segunda residencia y la vivienda del futuro como claves del apartado profesional.



SIMED se celebra en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

IMED. Salón Inmobiliario Mediterráneo. celebrará edición del 10 al 12 de noviembre en FYCMA (Palacio de Ferias y Congresos de Málaga), organizador del evento. Para su edición de 2022, las oportunidades de inversión, la colaboración público-privada, la segunda residencia y la vivienda del futuro serán las claves del apartado profesional dentro de una convocatoria alineada con la evolución del sector y su adaptación a la coyuntura socioeconómica. De esta manera, vuelve a celebrarse el 'Punto de Encuentro ACP *Málaga*' en colaboración con la **Asociación Provincial de Constructores y Promotores** de Málaga. Estos expertos, fundamentales en el desarrollo de la programación del salón, aportarán las claves necesarias para que los negocios del *real estate* se anticipen al mercado.

La vivienda del futuro

Por otro lado, la innovación aplicada al sector es un tema transversal en el contenido global de SIMED. En un contexto de transformación digital y tecnológica hacia nuevos modelos automatizados, más eficientes energéticamente y avanzados, ganan protagonismo tendencias como la vivienda industrializada, la casa inteligente, la robotización, la construcción sostenible o la edificación de consumo casi nulo, conceptos en los que se profundizarán en la segunda edición de la zona 'La casa el futuro, sostenible y digital'. También, las startups serán protagonistas una vez más en la zona 'Simed Innova', promovida por Promálaga, con el objetivo de impulsar la innovación en el sector y poner en contacto a estas empresas emergentes con potenciales clientes y colaboradores.

Nuevas tendencias

Más allá de los cambios tecnológicos y la integración de criterios sostenibles, vivienda está inmersa en otras transformaciones de carácter más social y económico que tienen que ver con las formas de acceso y uso. Se trata de tendencias como el coliving, alternativa para compartir espacios y experiencias en el ámbito profesional; el build to rent, y sus posibilidades de explotación; el despunte del segmento multifamily, activos con servicios añadidos destinados al alquiler residencial; o el senior living, que viene para cambiar la perspectiva del retirement, temas que centrarán el debate en SIMED desde diferentes puntos de vista.

Auge de la segunda residencia

Por otra parte, según la Asociación de

Promotores y Constructores de Málaga, la inversión en segunda residencia en el litoral andaluz se encuentra en pleno auge y se espera que continúe aumentando. Su nivel de rentabilidad, unido a su clima y cultura, infraestructuras y nivel de internacionalización, "lo convierten en un exclusivo destino inmobiliario tanto para particulares como inversores", afirman. Así, y tras consolidar en la pasada edición la participación del ámbito inversor, suma nuevas convocatorias y encuentros que permitirán a este tipo de público acceder y conocer de primera mano los proyectos de la costa de Andalucía. Se trata de actividades como el encuentro 'Prime Homes Summit'.

donde promotoras y comercializadoras

presentarán su oferta de segunda residencia

ante brókeres y agencias intermediarias que

trabajan para clientes internacionales.

Partners

Además, son partners la Gerencia Municipal de Urbanismo, Obras e Infraestructuras del Ayuntamiento de Málaga y el Instituto Municipal de la Vivienda. Idealista es el portal inmobiliario oficial. Además, colaboran Aedas Homes, Urbania, Habitat Inmobiliaria, Metrovacesa, Neinor Homes, SUBA Homes, Unicaja Banco, Atalaya Team y Havalook. Y, por último, son colaboradores sectoriales la Asociación Provincial de Constructores y Promotores (ACP Málaga), Fadeco Promotores y la Association of International Property Professionals.



Zona de encuentro ACP Málaga en FYCMA, en colaboración con la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga.

El valor de las cosas

TASACIÓN · VALORACIÓN · CONSULTORÍA · SOSTENIBILIDAD



SIMED'22 OCTUBRE 2022 · Metros²

"SIMED es una herramienta de negocio para los agentes inmobiliarios"

Paula Morales, directora de SIMED, desgrana para Metros² la nueva edición y cómo se van a estructurar las conferencias y sesiones.

Paula Morales, directora de SIMED, explica a Metros² las novedades respecto a las innovaciones online y digitales de la nueva edición.

Metros²: ¿Qué previsiones de asistentes y empresas participantes tienen para esta nueva edición de SIMED?

Paula Morales.: Según las cifras que manejamos actualmente, a un mes prácticamente del evento, prevemos superar las 170 empresas participantes. Hablamos de destacadas firmas del sector con una oferta de inmuebles muy variada, así como entidades e instituciones con presencia en un completo programa de actividades. Sin duda, una propuesta de primerísima calidad que esperamos atraiga a más de 8.000 visitantes con intereses reales en la adquisición de una vivienda, en la inversión y en el desarrollo de negocio. SIMED es un salón plenamente consolidado en el circuito nacional que, además de situarse entre las principales convocatorias inmobiliarias, es la plataforma de viviendas más importante del litoral andaluz.

Metros²: ¿Hay novedades respecto a años anteriores en cuanto a innovaciones online v digitales?

P.M.: Trabajamos en una continua actualización de los contenidos para incorporar las últimas novedades y tendencias, y precisamente la irrupción tecnológica, la digitalización y la innovación en el sector son siempre puntos clave en la programación. El proptech estará muy presente en el Salón. Contaremos con expertos de este ámbito para abordar los nuevos tipos de negocio, los avances en términos de sostenibilidad, la casa del futuro o experiencias en el metaverso en el marco de un contexto evolutivo v transformador. Junto a ello, como novedad, celebraremos una renovada edición de la 'Open Call for Proptech Startups', una iniciativa donde habrá mucha presencia de empresas digitales, innovadoras y que están trabajando en el futuro del ámbito inmobiliario.

Metros²: ¿Cuáles van a ser las principales temáticas del evento?

P.M.: SIMED concentra los temas de máximo interés para promotores, constructores, agentes inmobiliarios, inversores y, también, profesionales independientes y consumidores, poniendo el foco en la inversión inmobiliaria, la colaboración público-privada, la segunda residencia y la vivienda del futuro. Es decir, a través de un programa profesional alineado con

la evolución del sector y su adaptación a la coyuntura socioeconómica. Así, analizaremos de
cerca temas como las nuevas tendencias como
el senior living, el producto inmobiliario de lujo
o la inversión en el mercado no residencial, así
como la evolución de la construcción industrializada, los actuales criterios de eficiencia energética, o el potencial del metaverso en el sector,
entre otros. Cabe destacar las oportunidades
de inversión como uno de los temas principales
de SIMED. Precisamente celebraremos una acción con inversores, un foro de colaboración público-privada para dar visibilidad a proyectos
que transformarán el territorio en los próximos
años, especialmente Málaga y Andalucía.

Metros²: ¿Qué es lo que distingue a SIMED de otros eventos y encuentros?

P.M.: SIMED reúne en un mismo espacio a todos los agentes implicados en el desarrollo del sector, por lo cual se convierte en una potente herramienta de contacto entre empresas con inversores, con el sector público y directamente con el consumidor final. Además, es una plataforma comercial especializada en producto residencial ubicado en la región andaluza, ya que acoge la mayor oferta de viviendas de la zona, y, junto a ello, tiene un enfoque específico en la inversión inmobiliaria y la segunda residencia. Se complementa con una convocatoria profesional de referencia para actualizar tendencias y mantenerse al día de las últimas novedades del sector en términos de sostenibilidad, innovación tecnológica a través del proptech, nuevos tipos de negocio, estrategias o actualidad económica vinculada.

Metros²: ¿Cómo se van a estructurar las conferencias y sesiones de la feria? ¿Habrá modelo híbrido?

P.M.: En SIMED todo ocurre en la zona expositiva a través de diferentes espacios de contenido, así como el 'Punto de Encuentro ACP Málaga', en el que los principales CEOs del ámbito inmobiliario y constructor darán las claves para entender el futuro del sector. La programación, que incluye, además, diferentes foros como el 'Foro SIMED', donde tratamos las tendencias del sector en cuanto a negocio inmobiliario; la convocatoria 'Primes Homes Summit' sobre segunda residencia; o 'La casa del futuro', centrada en sostenibilidad e innovación, se desarrollará de forma presencial en los diferentes espacios del salón, aunque SIMED sí que ofrece una herramienta online de reuniones para sacar el máximo beneficio a la participación.



Paula Morales, directora de SIMED.

Metros²: ¿En qué consiste 'Prime Homes Summit' y cómo puede ayudar a las compañías?

P.M.: Se trata de una actividad para promover la venta de propiedades ubicadas en la costa andaluza ante el cliente internacional. Organizamos, junto con Extenda, una misión para atraer la participación de profesionales inmobiliarios de máximo nivel y clientes con interés en la zona, que podrán reunirse con promotoras y generar así acuerdos de comercialización. Por otra parte, también pueden participar agencias inmobiliarias con perfil de cliente internacional y que cuentan con oficina en España. Además, esta actividad se complementa con otros contenidos que abordarán el producto dirigido al cliente internacional, como la oferta en el inmobiliario de lujo y las tendencias en activos alternativos como el senior living, como mencionaba anteriormente.

Metros²: ¿Qué se puede contar de la 'Open Call for Proptech Startups'?

P.M.: Es una apuesta de SIMED para promover y ayudar a las empresas de nueva creación a ganar visibilidad ante inversores y expertos. Así, han tenido la oportunidad de inscribirse startups de carácter nacional e internacional con propuestas en materia proptech y de base tecnológica con soluciones innovadoras a los principales retos en la gestión de esta industria. Las seleccionadas contarán con presencia en la zona expositiva del Salón, así como con un espacio específico en el programa de contenidos de 'SIMED Innova' en el que realizarán una breve presentación ante expertos del sector, entre ellos inversores. Además, recibirán otros beneficios como acceso a la agenda de networking o a un Meet&Greet, entre otros. Cabe destacar que, durante la presentación, los expertos participantes podrán votar a la mejor startup de la edición, que recibirá un premio en metálico de 2.000 euros y tendrá presencia destacada en la próxima edición del Salón.

E S P A C I O

Espacio Palacio, la nueva forma de reconstruir la historia en el siglo XXI



Espacio Palacio Mayor de Santa Marina, en Córdoba.

Inmobiliaria Espacio ha lanzado en 2022 la especialización Espacio Palacio, con el objetivo de reconstruir inmuebles históricos.

Es posible vivir en un hogar con la elegancia propia de un edificio histórico revalorizado con la última tecnología y materiales de construcción sostenibles y de primera calidad? "La fusión entre el pasado y el presente, la tradición y la vanguardia llega al sector inmobiliario de la mano de las nuevas promociones de Inmobiliaria Espacio a través de su nueva línea de negocio Espacio Palacio, que permiten residir en un apartamento con todo lujo de detalles y confortabilidad", afirman desde la compañía.

Inmobiliaria Espacio ha lanzado este año 2022 esta especialización con el objetivo de reconstruir inmuebles históricos, con solera, que "forman parte de nuestras ciudades, de nuestro patrimonio, y a los que otorga la innovación que se ha ido desarrollando en estos años". De esta forma, permite su adaptación a las necesidades actuales de la sociedad tanto en calidad y tecnología, como en concienciación medioambiental siempre desde un punto de vista funcional y práctico. El equipo multidisciplinar y experimentado que se encuentra detrás de este reto en el entorno de la rehabilitación trabaja con meticulosidad y detalle para respetar los elementos arquitectónicos originales y clásicos de los edificios como son sus singulares fachadas, patios interiores y otros ornamentos. Inmobiliaria Espacio aporta ahora a estos edificios el plus de innovación y de medidas de eficiencia energética como climatización centralizada o aislamiento térmico y acústico, prestaciones tecnológicas, zonas verdes y amplios espacios en común, o materiales de construcción de primera calidad.

Estrategia de diversificación

Con *Espacio Palacio*, la promotora prosigue con su estrategia de diversificación y amplía su línea de trabajo con una línea específica dedicada a la reconstrucción de viviendas "boutique" para llegar a posicionarse como un referente en el *project management* de promociones diferenciales.

En estos proyectos residenciales de rehabilitación y reconstrucción es interesante resaltar dos circunstancias. Por un lado, la alternativa para preservar el patrimonio urbano, dar una segunda vida a inmuebles que en caso de no ejecutarse una acción de rehabilitación en ellos con agilidad pueden llegar a correr el riesgo de no ser nunca reconstruidos o sufrir desperfectos que pueden poner en peligro estas joyas de nuestra arquitectura y nuestra historia.

Por otro, en una situación en la que aún se constata un déficit de

vivienda y falta de suelo disponible, este tipo de obras favorece el aumento del parque residencial en el casco urbano de las ciudades, un espacio donde las posibilidades son limitadas por ser emplazamientos céntricos y estratégicos. Dentro de esta nueva línea de especialización, **Inmobiliaria Espacio** ha lanzado ya tres promociones en fase de comercialización en Andalucía, donde lleva trabajando desde hace más de 25 años.

Esta comunidad es bien conocida por "contar con edificios de gran riqueza arquitectónica y cultural, además de con un marcado carácter histórico, por eso es el sitio perfecto para desarrollar este tipo de proyectos que enlazan diseño-armonía y tradición-contemporaneidad. De esta forma, los hogares con encanto de Espacio Palacio se integran perfectamente en la fisionomía de las ciudades", destacan desde la promotora.

Conjugar lo histórico con lo moderno

En uno de los barrios más turísticos y conocidos de Granada, el Realejo, próximo a la Alhambra, es donde **Inmobiliaria Espacio** comercializa veinte viviendas en cinco alturas, con zonas en común que conjugan lo antiguo con lo moderno, como es el típico hammam, al fiel estilo de los baños árabes, un gimnasio acondicionado, aparcamiento y trasteros. El segundo proyecto de *Espacio Palacio* se engloba dentro del *Plan Especial de Protección y Reforma Interior del Conjunto Histórico y alrededores del Puerto Santa María (PEPRICH)*, donde está encuadrada la obra de la *Casa de las Cadenas de Cádiz*. Esta mansión construida originariamente en 1708 renacerá convertida en 18 residencias de uno, dos y tres dormitorios con vistas al río Guadalete.

Espacio Palacio Mayor de Santa Marina, en Córdoba, eran dos casas señoriales que se transformarán en un complejo de trece viviendas en dos portales, de uno y dos dormitorios, y algunas también con terraza solárium. Los espacios en común están "diseñados con mimo y cuentan con patios interiores con láminas de agua típicos cordobeses, que conviven con zonas verdes y terrazas en la azotea", comentan.

En definitiva, las viviendas de Espacio Palacio "brindan la oportunidad de residir o invertir en el centro de las ciudades, en entornos de alto nivel, rodeados de un patrimonio artístico, cultural y natural del que pocas residencias pueden presumir", concluyen.

www.inmoespacio.com



La Región de Murcia impulsa sus Zonas de Actividades Logísticas



Jbicación de las Zonas de Actividades Logísticas de Murcia y Cartagena.

El Gobierno de la Región de Murcia está promoviendo las Zonas de Actividades Logísticas de Murcia y Cartagena, dos plataformas logísticas vinculadas al Corredor Mediterráneo.

La Región de Murcia cuenta con una posición estratégica en el sureste español que le da acceso a un mercado de casi 8 millones de personas en menos de tres horas. Además, se sitúa en los principales ejes de transporte viario, ferroviario, marítimo y aéreo lo que le permite optimizar la cadena logística mediante el transporte multimodal.

Con un tamaño de territorio que ronda el 2,4% de España, y una aportación al PIB similar, la Región cuenta con nueve compañías en el top-25 de empresas de transporte refrigerado de España. La flota de camiones refrigerados de la Región es la más grande de España y se especializa fundamentalmente en el transporte de frutas y verduras para el suministro diario a los mercados europeos. Tanto es así que algunas de las mayores inversiones de la Región en los últimos años están protagonizadas por el sector de la logística. De hecho, en los últimos meses se han firmado operaciones en el sector logístico murciano por más de 1.000 millones de euros. Las más destacadas han sido las de Logista con el operador El Mosca (106 millones de euros); Lineage Logistics con el Grupo Fuentes; el fondo Apollo, en una de las mayores operaciones del sector con Primafrio (750 millones de euros); los fondos Avior y Blantyre en ESP Solutions (AT La Espada); o la fusión de Grupo Caliche con Inter Service Transit, con el objetivo de mover 30.000 contenedo-



res refrigerados al año. Solamente estas empresas mencionadas incorporan una flota de 6.300 vehículos con temperatura controlada.

Nueve empresas de transporte, de entre las 25 primeras, son de la Región de Murcia.

El Gobierno de la Región de Murcia ha constatado en la última década una demanda creciente de espacios y servicios logísticos. Esta demanda surge, por una parte, fruto de las demandas de espacios logísticos para la implantación del sector empresarial del transporte y la distribución, que está en continua expansión y diversificación. Este tejido empresarial avanza en paralelo con el crecimiento de las exportaciones al mercado europeo que cada vez es más exigente en la prestación de servicios de calidad, con ciclos de vida cortos, requerimientos de gran flexibilidad en los aprovisionamientos y con estándares de tipo medioambiental más elevados.

En la Región de Murcia se han producido operaciones por más de 1.000 millones de euros en los últimos tres años.

Por otra parte, grandes promotores del mercado industrial logístico internacional, como VGP, Prologis o Panattoni han puesto el foco en la Región que ya ha podido atender las demandas significativas de suelo e infraestructuras logísticas que se han requerido, si bien plantean nuevos proyectos que precisan la puesta en marcha de amplios espacios de suelo con alto nivel de especialización y dotados de centralidad respecto a las principales infraestructuras y núcleos de consumo.

"Si a lo anterior le unimos el hecho de que en los últimos cinco años se ha consolidado una inversión de más de 225 millones de euros en el sector inmobiliario logístico, se constata la necesidad de creación de nuevos espacios logísticos capaces de permitir la combinación de los distintos modos de transporte, tanto para la optimización de las cadenas de suministro regionales como para la consecución de un transporte eficiente y sostenible", explican.

En este sentido, la pertenencia de la Región al Corredor Ferroviario Mediterráneo ofrece la oportunidad de implementación de estos nodos logísticos, lo que mejorará significativamente el transporte de mercancías mediante una red ferroviaria homologada e interoperable con la del conjunto de la Unión Europea.

En este contexto, el gobierno regional está promoviendo dos plataformas logísticas vinculadas al Corredor Mediterráneo como soporte de la actividad logística de la Región y que a su vez son nodos prioritarios de la Red Transeuropea de Transportes (RTE-T): la Zona de Actividades Logísticas de Murcia y la Zona de Actividades Logísticas de Cartagena. El diseño de ambas actuaciones está previsto que sea modélico a nivel regional desde el punto de vista de la movilidad, la sostenibilidad, la eficiencia y la calidad paisajística.

Zona de Actividades Logísticas (ZAL) de Murcia

Esta actuación, ligada fundamentalmente al sector agroalimentario, se ubica en el municipio de Murcia en un ámbito dotado de una inmejorable accesibilidad viaria mediante el acceso directo a la autovía A7 (eje mediterráneo) y a la MU30, que a través de su conexión con la autovía MU-31 enlaza con la A-30 (Madrid-Cartagena). Está planificada junto al principal polo de industrial y logístico de la Región, el que configuran el Centro Integrado de Transportes de Murcia (CITMUSA), el Polígono Industrial Oeste y el Parque Empresarial Oeste.

Este polo se ampliará con la promoción pública de la ZAL de Murcia junto con el proyecto MEDFOOD, proyecto para la implantación de un parque industrial especializado para el sector de la alimentación que pretende configurar un área de concentración de empresas del sector agroalimentario de modo que puedan generar sinergias entre sí y con el sector logístico colindante. De este modo, aquellas contarán con infraestructuras y servicios logísticos de calidad al tiempo que incorporarán un amplio volumen de mercancías a operar en la ZAL.

La ZAL de Murcia ofrece parcelas de entre 146.000 y 186.000 metros².

La Plataforma Logística desarrolla un ámbito de más de 170 hectáreas y su diseño contempla accesibilidad ferroviaria al eje Mediterráneo, así como, la construcción de una Terminal Intermodal Ferroviaria para el transporte de mercancías contenerizadas o mediante autopista ferroviaria.

En relación al grado de desarrollo del proyecto, la ZAL de Murcia cuenta con el planeamiento urbanístico aprobado definitivamente y en estos momentos está en proceso de redacción el proyecto de urbanización de las obras, proceso que se podría simultanear con la construcción de las nuevas instalaciones logísticas mediante los mecanismos que contempla la ley 13/2015 de ordenación territorial y urbanística de la Región de Murcia. El proyecto ofrece suelo logístico diferenciando en dos usos, ambos con una edificabilidad de



Plano de la Zona de Actividades



o,675 por cada metro². En primer lugar, el Área Logístico Industrial (ALI), destinada a la implantación de empresas de tipo logístico, que necesiten de superficies importantes en el desarrollo de su actividad y que tengan el uso industrial como vinculado, accesorio o complementario al logístico. Se urbanizarán tres manzanas de entre 146.000 y 186.000 metros². En segundo lugar, el área Logística Intermodal Ferroviaria (ALIF), destinada a la implantación de empresas que requieren de superficies importantes de suelo y dedicadas principalmente a la actividad logística, con preferencia para aquellas que necesiten del uso del ferrocarril. Está prevista una única parcela colindante a la Terminal Intermodal de más de 330.000 metros².

Zona de Actividades Logísticas (ZAL) de Cartagena

La Zona de Actividades Logísticas de Cartagena está ligada al Puerto de Cartagena y se ubica en el ámbito del importante polo industrial Los Camachos-Polígono Industrial Cabezo Beaza, ambas actuaciones públicas industriales promovidas por la Entidad Estatal de Suelo SEPES. Cuenta con una inmejorable accesibilidad viaria mediante el acceso directo a las autovías AP-7 y CT-32 que la conectan con la A-30 (Madrid-Cartagena). Al igual que la anterior, su diseño prevé la accesibilidad ferroviaria al eje Mediterráneo mediante la construcción de una Terminal Intermodal en la futura variante ferroviaria que está proyectando el MITMA.

En relación al grado de desarrollo de este proyecto, cabe señalar que cuenta con el planeamiento urbanístico aprobado provisionalmente mediante una Actuación de Interés Regional (AIR) y su aprobación definitiva está próxima. A pesar de no estar aprobado definitivamente, la ley 13/2015 de ordenación territorial y urbanística de la Región de Murcia hace posible la implantación de empresas desde este momento, siempre y cuando no supere el 30% del aprovechamiento del sector o de su superficie.

La ley 13/2015 hace posible la implantación de empresas desde este momento.

En estos momentos está en proceso de redacción el proyecto de urbanización de las obras. Planifica un ámbito de más de 350 hectáreas y para un primer sector de 128 hectáreas prevé parcelas con diferentes usos. En primer lugar, el Vial Industrial Productivo (VIP), que responde a aquellas zonas destinadas a implantar talleres e industrias no molestas, almacenes complementarios y servicios auxiliares a la actividad logística con una edificabilidad de 0,87 por cada metro². Las parcelas previstas cuentan con una superficie de entre 31.000 y 55.000 metros². En segundo lugar, la Aislada Industrial Logística (AIL), que responde a aquellas zonas destinadas a la implantación de actividades logístico-industriales con una edificabilidad de 0,81 por cada metro² y parcelas de superficie entre 16.000 y 166.000 metros².

La Autoridad Portuaria de Cartagena y el Consorcio Depósito Franco de Cartagena son los primeros clientes de la actuación y ya tienen redactados proyectos de instalaciones logísticas a desarrollar a corto plazo.

Culmia invertirá 81 millones de euros en Málaga

Culmia ha adquirido suelo en el desarrollo urbanístico Morales, en Málaga,
comprometiendo una inversión de más de
81 millones de euros. Se trata de uno de los
"mejores sectores con gestión urbanística
de la ciudad malagueña. Una de las zonas
residenciales más exclusivas de la capital,
tranquila y con amplias zonas verdes, donde
la promotora quiere construir 300 viviendas,
tanto unifamiliares como plurifamiliares",
afirman desde Culmia. Las viviendas se diseñarán con altos estándares de sostenibilidad y cuidado del confort de los residentes.

Culmia ya era propietaria del 27% del sector y tras esta compra suma 17.850 metros² de techo, un 34% del total del desarrollo, por lo que se coloca como propietario mayoritario del proyecto con más de un 60% del total. Morales es uno de los principales sectores con gestión urbanística de Málaga. Se encuentra al norte del barrio del Limonar, concretamente entre los arroyos Toquero y Quirosa, y limita al sur de la carretera de Los Montes. Cuenta con una superficie total de 297.178 metros² y una edificabilidad de 51.313 metros² de techo.

Goodman Madrid Gate 1 será la casa de GLS

iez meses después de que comenzaran las obras de construcción, Goodman Madrid Gate 1 será la casa en la península ibérica del proveedor de logística internacional GLS. La instalación, que consolida la presencia de la compañía en la región, está estratégicamente situada en el gran hub logístico de Madrid, desarrollado por Goodman y junto al Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid Barajas. La instalación forma parte del ambicioso proyecto Goodman Madrid Gate que contempla la revitalización de más de 168.000 metros2 de suelo industrial en desuso, equivalentes a quince campos de fútbol. El proyecto de Goodman contribuye a dotar a Madrid de infraestructuras distribución esenciales para la urbana y comprende el desarrollo de instalaciones independientes,

de las cuales ésta es la segunda en completarse. Durante el acto, David Pérez García, consejero de Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, afirmó que "con esta alianza, queremos promocionar el sector de la carga aérea y atraer la utilización del sistema de aprovisionamientos".



Inauguración de Goodman Madrid Gate 1.

ASPRIMA y Madrid firman el segundo acuerdo BIM

l delegado del Área de Desarrollo Urbano Edel Ayuntamiento de Madrid, Mariano Fuentes, ha firmado el segundo convenio BIM (Building Information Modelling) con la Asociación de Promotores Inmobiliarios (ASPRI-MA), que tendrá una vigencia de seis meses, prorrogables por otros seis. "Se trata de un paso más en la estrategia de innovación y digitalización que está llevando a cabo el Área de Desarrollo Urbano", ha explicado Fuentes, que ha destacado cómo esta herramienta contribuirá a agilizar los plazos de las licencias y, un aspecto muy importante, a "eliminar la tasa invisible, esos costes financieros que se generan por los retrasos administrativos y que al final repercuten en el precio de la vivienda". Por su parte, Fernando Moliner, vicepresidente de ASPRIMA, ha destacado la importancia de este segundo convenio BIM, "permitiendo a todas las partes mayor trazabilidad y agilidad en la tramitación, lo que aumentará la seguridad jurídica del proceso para todas las partes, además de un anticipo en la generación de empleo y de oferta de vivienda nueva en la capital". El modelado de información de proyectos de construcción (BIM) supone una fuente de datos para la gestión de una realidad tan compleja como es la ciudad. Su integración con los sistemas de información geográfica corporativos y con la tramitación electrónica de expedientes administrativos "es un salto cualitativo que facilitará tanto el día a día de la Administración Pública como de los particulares". Tanto los técnicos municipales como el sector privado han destacado, en el acto de firma del convenio, que "entre las principales ventajas de aplicar la metodología BIM se encuentran la optimización de recursos, la agilidad y reducción de los tiempos de tramitación", con-

Zara abre una tienda en el barrio londinense de Battersea

Inditex ha inaugurado una megatienda de Zara en el barrio londinense de Battersea. Se trata de un establecimiento similar al ubicado en Plaza de España (Madrid), el más grande del mundo, con más de 7.700 metros². La nueva tienda cuenta con las últimas novedades de este modelo de tienda, entre ellas áreas concepto de lencería, zapatos y complementos, Zara Home, silo de pedidos online, modo tienda y una completa experiencia digital. El consejero delegado de Inditex, Óscar García Maceiras, afirmó recientemente que la apertura de Londres es "uno los desarrollos más ambiciosos en Europa de los últimos años" y que el grupo sigue apostando por ofrecer la última tecnología y la mejor experiencia de compra en sus tiendas, por lo que tiene previsto añadir además en unas semanas un área de Zara Home a la tienda de Plaza de España.

AEDAS Homes e Iberdrola rubrican un pacto de sostenibilidad

Tberdrola y AEDAS Homes han sellado la primera alianza entre una promotora y una eléctrica en España con el objetivo de impulsar la sostenibilidad v el respeto al medio ambiente en los nuevos proyectos residenciales, afirman. Este acuerdo de colaboración convierte a Iberdrola en el principal 'partner' de la promotora en la Comunidad de Madrid para el suministro y la instalación en sus residenciales de placas solares; y de cargadores para vehículos eléctricos. AEDAS Homes e Iberdrola llevan varios años trabajando en este sentido con proyectos como Ulloa en Alcorcón y Argea en Colmenar Viejo y ahora oficializan un acuerdo marco. Para Antonio Armengot, delegado comercial de Iberdrola en Madrid, "este acuerdo nos permite seguir avanzando en la descarbonización gracias a la electrificación, al uso de las energías renovables y promueve el uso del coche eléctrico. Con este tipo de acuerdos caminamos en la lucha contra el cambio climático v se facilita a los ciudadanos hacer su día a día mucho más sostenible con una menor huella de carbono".

OCTUBRE 2022 · Metros² Reportaje 51

Gesvalt se compromete a reducir su huella de carbono un 25%

La compañía implementa una serie de nuevas medidas encaminadas hacia una mayor sostenibilidad y remarca la importancia de que se haga de una manera coordinada y con visión de futuro.

A pesar de la creciente apuesta del sector inmobiliario por la sostenibilidad, desde Gesvalt consideran que "todavía no se han expulsado del todo, del imaginario colectivo global, que las medidas aplicadas pueden ser una moda o una mera herramienta de marketing".

Desde la compañía opinan que a estas alturas, no cabe ninguna duda de las enormes ventajas que tiene apostar por aspectos como la eficiencia energética en los edificios, "puesto que puede suponer un gran ahorro energético y económico, además de permitir un mayor y mejor acceso a financiación para operaciones de compraventa o rehabilitación".

Sin embargo, tanto dentro como fuera del sector, la directora general añade que siguen existiendo algunas firmas que siguen basando su apuesta por la sostenibilidad en acciones puntuales y no coordinadas, sin seguir una estrategia definida a largo plazo. "Son este tipo de acciones puntuales y descoordinadas las que pueden hacer pensar en que la apuesta generalizada por la sostenibilidad que está viviendo todo el sector puede tratarse de una fachada comercial, más conocida como greenwashing".

Como en todos los criterios de ESG (Entorno, social y gobernanza), en Gesvalt insisten en la importancia de contar con una estrategia global de compañía, integrada en la actividad de negocio y que se aplique a toda la empresa, sus empleados e incluso a sus proveedores. "En este sentido, para poder hacerlo de forma generalizada y, sobre todo, de acuerdo con criterios de rentabilidad, facilidad de obtención de financiación verde e incluso de anticipación a potenciales nuevas regulaciones, es muy importante contar con un consultor externo que pueda aportar una guía y asesoramiento en el proceso de transformación de la compañía", aseguran desde la firma.

En Gesvalt han decidido apostar firmemente por una línea de negocio que acompañe a los clientes en este proceso, pero, al mismo tiempo, también ha querido aplicar toda esta filosofía del cuidado al medioambiente a la propia empresa. Por ello, la firma se ha comprometido a reducir su huella de carbono en un 25% y, además, a compensar el resto de las emisiones mediante la plantación de bosques sostenibles. De esta forma, y sumado a campañas adicionales, "nos vamos a convertir en la primera consultora net posi-

tive del sector inmobiliario español", según destacan. Para ello, desde Gesvalt se expusieron a la auditoría externa de una consultora independiente que analizó todos los activos de la compañía, dictaminando que su huella de carbono fue de 71,79 toneladas de CO2 en 2021, de las cuales el 59,6% eran directas, el 36,5% indirectas por energía y el 3,9% de otras fuentes indirectas.

Tras obtener estas conclusiones, la compañía trabaja en distintas medidas para poder alcanzar su compromiso de reducir en un 25% estas emisiones. En este sentido, algunas medidas que van a aplicar son la renovación periódica y sustitución de la flota de vehículos de empresa más contaminantes, la revisión y el control de los sistemas de climatización de sus oficinas, la selección de proveedores de energía con garantía de origen 100% renovable, la apuesta por la utilización de espacios de trabajo compartidos y la estrategia de concienciación y formación de los empleados en materia de conducción eficiente y sostenibilidad, entre otras.

Gesvalt ha creado una lista de Spotify colaborativa en la que cada canción añadida y compartida en redes supondrá que la firma done un euro adicional a Bosques Sostenibles.

Por otra parte, para compensar las emisiones restantes, Gesvalt ha comenzado a colaborar con Bosques Sostenibles, una empresa de creación, recuperación y conservación de espacios degradados y bosques de alto valor cultural. Junto a ellos, han plantado una cantidad de 384 árboles, compuestos por pino silvestre, abedul y serbal, que ocuparán un total de 2.500 metros2 en Ordazuelo-Gredos, logrando una reducción de emisiones equivalente a 69 toneladas de CO2. Además, esta iniciativa también tendrá un impacto social directo, puesto que generará cinco puestos de trabajo locales entre la fase de ejecución, el mantenimiento y gestión posterior de los árboles. "Con estas acciones ya logramos nuestro sello de huella de carbono compensada, otorgado por el Ministerio de Transición Ecológica, sin embargo, quisimos ir un paso más allá y pusimos en marcha una iniciativa para incrementar la plantación de árboles y, de esta forma, lograr que nuestra huella de carbono fuera positiva.



Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

Para ello, hemos creado una lista de Spotify colaborativa para promover la participación tanto de nuestros empleados como de nuestros clientes, añadiendo canciones relacionadas con la sostenibilidad, el medioambiente, el agua y el cuidado del planeta. Con cada canción añadida a la playlist, y cada vez que se comparta en redes la iniciativa, Gesvalt donará un euro adicional a las acciones de Bosques Sostenibles", apuntan.

Desde la compañía consideran que la sostenibilidad no debe ser una moda pasajera ni una herramienta de marketing.

De esta forma, Gesvalt sigue evolucionando para ayudar a sus clientes. Así, también cuenta con una línea de negocio enfocada en sostenibilidad, aunque dispone de capacidad para asistir a todo tipo de compañías en aspectos como los procesos de certificación y *ratings* ESG, la realización de auditorías de sostenibilidad, la verificación de memorias de sostenibilidad GRI o la ayuda en la obtención de financiación verde, también cuenta con un área especializada en el sector inmobiliario.

Esta parcela de la compañía está enfocada en colaborar con sus clientes para ayudar-les a obtener las distintas certificaciones energéticas para los edificios, la gestión de subvenciones *NextGen* para rehabilitación, el asesoramiento en el *Benchmark GRESB* o la realización de *due diligence* medioambiental.

En definitiva, desde Gesvalt creen que la sostenibilidad no es una moda pasajera, ni una herramienta de marketing. "Es un compromiso medioambiental y moral que, además, realizado de la forma adecuada, puede conllevar beneficios económicos para la empresa. Por eso, queremos predicar con el ejemplo y ayudar a todos nuestros clientes a alcanzar sus objetivos verdes", concluyen.

God save the real estate!

Reino Unido se convierte en el principal país inversor en España durante el primer trimestre de 2022 con más de 2.500 millones de euros. Las actividades inmobiliarias son el 7,7% de la inversión y las empresas británicas suponen más del 12% de la inversión extranjera directa.



Las empresas británicas representan más del 12% de la inversión extranjera directa en España.

Il reciente fallecimiento de la querida y Eadmirada reina Isabel II el pasado 8 de septiembre, además de dejar consternados a ciudadanos de todo el mundo, propiciaba un mayor acercamiento hacia el pueblo británico. Mientras miles de personas desfilaban ante el féretro de la monarca para mostrar sus más profundos y sinceros respetos a una soberana que imprimió carácter v saber estar en todo el mundo. En España, la Cámara de Comercio Británica, también rendía honores a la reina. Aida García Mieza, presidenta de la British Chamber, considera que con el fallecimiento de la reina Isabel II "se va una figura importantísima del siglo XX y XXI y clave en numerosos acontecimientos históricos. Sin ella, gran parte del siglo pasado no se podría comprender. Su legado es enorme". La centenaria institución mostraba su apoyo con estas palabras: "la British Chamber of Commerce in Spain quiere estar al lado del pueblo británico y la familia real en estos difíciles momentos y les acompañamos en su pésame y tristeza".

UK principal inversor en España

En España también se mostraba el apoyo al pueblo británico que estaba consternado por la pérdida de su soberana. Y es que, pérdidas irreparables al margen, lo cierto es que la interacción entre británicos y españoles es notable y trasciende muchos ámbitos de la vida. Que a aquellos les gusta España es un hecho.

Y no es solo cuestión de sol, playa, gastronomía, cultura, ocio y diversión. También es cuestión de economía. De hecho, Reino Unido se ha convertido en el principal país inversor en España durante el primer trimestre de 2022 con más de 2.500 millones de euros. Así lo afirma la Cámara de Comercio Británica en España. Pero, ¿cuál es el peso de las empresas españolas dentro de la actividad británica? ¿Cuál es el peso de las empresas británicas presentes en España? Ante estas preguntas planteadas por Metros², la presidenta de la British Chamber responde con claridad.

Las empresas británicas representan más del 12% de la inversión extranjera directa (IED) en España, con una inversión acumulada de 62.031 millones de euros en 2020. Esto significa que el Reino Unido es el primer país europeo que más invierte en España, solo por detrás de Estados Unidos a nivel mundial. En términos de flujo de la IED, en el primer trimestre de 2022, desde el Reino Unido llegaron más de 2.500 millones de euros, muy cerca de los 3.317 millones que

llegaron en 2021. Y, ¿cómo es a sensu contrario? ¿Qué parte de la inversión española en el exterior se destina al Reino Unido? "España destina el 16% de la inversión en el exterior al Reino Unido, también por detrás de Estados Unidos. Los últimos datos, de 2019, demostraron que el stock de la in-

versión es de 74.280 millones", afirma Aida

El inmobiliario es el sexto sector

García Mieza a Metros².

La siguiente pregunta surge inmediata: ¿cómo se traducen estas relaciones en el ámbito inmobiliario y de la construcción?, ¿qué correlación o relación hay?, ¿es el inmobiliario uno de los mercados más destacados donde hay conexión entre ambos países? "De los 2.500 millones de euros que llegaron en el primer trimestre de 2022, 192 millones de euros de ellos se destinaron a las actividades inmobiliarias, lo que supone el 7,7% de toda la inversión británica. Por su parte, en términos de stock, las



La reina Isabel II, fallecida en septiembre.

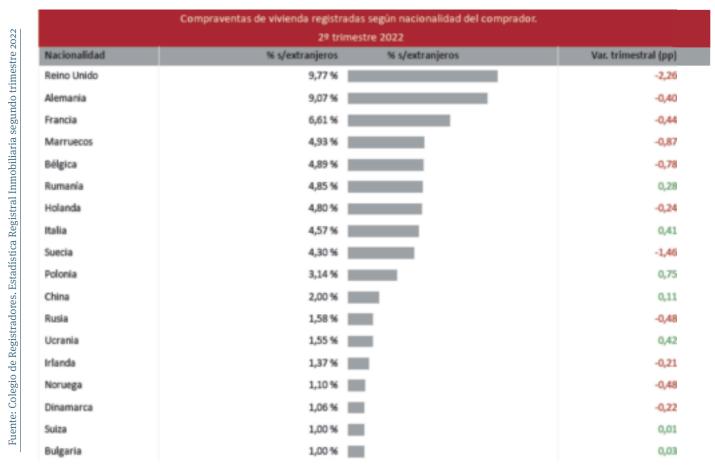
¿Qué empresas españolas están en la British Chamber?

La British Chamber tiene 280 socios repartidos, principalmente, entre Madrid, Barcelona, Bilbao y Málaga; y de distintas tipologías tanto pymes como multinacionales que operan en ambos países.

"El 8% de los socios de la organización tiene relación con el sector inmobiliario, ya sean empresas de real estate, interioristas o consultorías dedicadas a la construcción".

"En la British Chamber tenemos empresas españolas de distinto tamaño, al igual que las británicas. Además de tener algunas de las empresas más importantes españolas con operativa en el Reino Unido como Ferrovial, Telefónica, Santader o Gestamp; también tenemos empresas familiares y pymes que únicamente operan en nuestro país. Entre los sectores, destacan las empresas de servicios jurídicos y legales y las consultorías de distinta índole".





empresas británicas tenían invertidos en actividades inmobiliarias más de 2.100 millones de euros hasta el año 2019, siendo el sexto sector que es más importante para el Reino Unido". En su respuesta a Metros², la presidenta de la Cámara de Comercio recuerda cómo precisamente algunas de las inmobiliarias más importantes en España tienen origen y capital británico como Savills o Cushman & Wakefield y matiza. "Además, otras compañías como la consultora Savills, socio Patrón de la Cámara de Comercio Británica, ha realizado una fuerte apuesta por el mercado español, así como Gleeds, miembro también de la cámara de comercio británica".

De hecho, el 8% de los socios de la organización tiene relación con el inmobiliario, ya sean empresas de *real estate*, interioristas o consultorías dedicadas a la construcción.

Inversión inmobiliaria del 12%

Si se retrotrae la vista a cinco años atrás, "la inversión británica en el inmobiliario en los últimos cinco años en España (2017-2021) representa de media el 12% del capital invertido en terciario y living. El año pasado, 2021, la participación británica estuvo por encima de su media habitual, con operaciones en su mayoría protagonizadas por fondos de inversión", añade. Es más, en la última actualización del VII Barómetro sobre Clima y Perspectivas de la Inversión Británica en España, elaborado por la British Chamber

y Analistas Financieros Internacionales (AFI), Reino Unido ha pasado de ocupar la cuarta posición en el ranking en el tercer trimestre de 2021, al primer lugar en el primer trimestre del presente año en términos de flujos de inversión directa extranjera (IED). De este modo, se sitúa por delante de países como EE. UU, Australia y Francia.

¿Cómo se reparte esa inversión por España? Por regiones, la Comunidad de Madrid (88,9%) se erige en principal territorio receptor de IED británica, seguida de la Comunidad Valenciana (5%), el País Vasco (2,9%) y Cataluña (1,4%). La presidenta de la Cámara de Comercio en España y directora para España y Portugal de Cambridge University Press & Asessment, afirma que "estos datos remarcan una clara preferencia de Reino Unido por España, como país objeto de sus inversiones. Con respecto a esto, a lo largo de los años, hemos visto una evolución exponencial que se consolida en este primer trimestre de 2022. Confiamos en que, a pesar del contexto actual, esta tendencia siga en crecimiento ascendente y consolide este primer puesto a nivel mundial". Otros de los sectores en los que se registran volúmenes destacados de inversión, son, según el informe, la fabricación de minerales no metálicos (4,9%), las artes gráficas (2,8%) y las telecomunicaciones (2,4%). Otro dato relevante a tener en cuenta ha sido la entrada del fondo británico CVC en La Liga del fútbol española que ha supuesto una inversión hacia el sector deportivo de casi 2.000 millones de euros, solo entre enero y marzo de 2022, lo que representan casi un 80% del total de flujos en el trimestre.

Predominio "british" en la vivienda

Pero si hay un lugar común para la inversión británica donde convergen grandes y pequeños inversores en España es el segmento residencial. Ya sea en inversiones a gran escala a través del denominado living, ya sea a nivel de comprador de vivienda para disfrutar de las bondades de la climatología, gastronomía, cultura y ocio de España. No hay más que ver los últimos datos que ofrece el Colegio de Registradores sobre el segundo trimestre de 2022 en cuanto a la compra de vivienda. En su Estadística Registral Inmobiliaria del segundo trimestre 2022, la demanda extranjera ha registrado su nivel máximo de los últimos diez años. En el segundo trimestre ha alcanzado el 14,7%, con lo que se acumulan cinco trimestres consecutivos de crecimiento, superando el nivel del 13%, habitual en los últimos años. Los británicos vuelven a encabezar los resultados, con un 9,8%, seguidos por alemanes (9,1%), franceses (6,6%), marroquies (4,9%), belgas (4,9%) y rumanos (4,9%). Los resultados de compras de extranjeros por comunidades autónomas han estado encabezados por Baleares (34,7%), Canarias (34,2%) y Comunidad Valenciana (27,7%). God save the real estate!

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com

Aquila Capital se refuerza con Angela Wiebeck

quila Capital ha nombrado a Angela **A**Wiebeck como *chief sustainability offi*cer (CSO). Con la creación de este nuevo cargo, Aquila Capital refuerza aún más su compromiso con la sostenibilidad. Como CSO, Angela Wiebeck formará parte del equipo de liderazgo senior de la compañía, asesorando en todos los aspectos relacionados con la sostenibilidad y apoyando todas las actividades, proyectos de inversión y esfuerzos generales con el objetivo de mejorar aún más la agenda, el rendimiento y las operaciones de sostenibilidad de la compañía. Angela Wiebeck cuenta con más de veinte años de experiencia en el sector financiero, habiendo ya ocupado puestos de liderazgo centrados en sostenibilidad. Antes de unirse a Aquila Capital, trabajó para UBS durante más de 17 años, primero en Toronto y luego, desde 2011, en Zúrich.

Más recientemente, ha ocupado el cargo de jefa de proyectos de sostenibilidad, siendo responsable de proyectos complejos a nivel del grupo. Anteriormente a esto, Angela Wiebeck dirigió la creación e implantación de la estrategia de sostenibilidad de UBS a nivel de grupo.



Angela Wiebeck, cheif sustainability officer de Aquila Capital.

ACR incorpora tres consejeros independientes

a Junta General de Accionistas de ACR Grupo ha acordado el nombramiento de Luis Rivera Novo, Alejandro de la Joya y Rafael Benjumea Benjumea como consejeros independientes. El CEO de ACR, Michel Elizalde, ha explicado que estos nombramientos suponen la renovación del Consejo de Administración de la constructora que preside Javier Osés. "Un cambio que responde a nuestra apuesta permanente por alcanzar la máxima profesionalización desde los más elevados órganos, conforme a los más exigentes estándares del Buen Gobierno Corporativo, apovados en talento independiente de máximo nivel", ha destacado el CEO de ACR. Además, ha afirmado que

estos cambios en el Consejo están alineados con la estrategia de la compañía, "que tiene el firme compromiso de avanzar hacia un modelo de construcción industrial, liderando la transformación de nuestro sector, con el objetivo de que nuestra actividad sea cada vez más responsable, innovadora y, por supuesto, sostenible". La compañía ha expresado su reconocimiento al hasta ahora vicepresidente, Francisco Santiago, quien ostentó diversas responsabilidades a lo largo de su trayectoria, destacando, entre ellas, la de CEO de ACR Grupo hasta 2015. También ha trasladado su agradecimiento a los consejeros salientes Nicolás Villén y Wolfgang Beck.

Helena González-Alberto se une a Krata

rata, sociedad de tasación, ha incor-Riata, Sociedad de del Maria de Maria d como nueva responsable de grandes cuentas. Helena es licenciada en Económicas por Saint Louis University, MO y Master en Dirección Comercial y Marketing por el I.E. de Madrid, aporta una amplia trayectoria de más de quince años en el sector de la tasación y valoración, desempeñando diversas funciones de responsabilidad en empresas como Tinsa, ATValor y Uve Valoraciones. Helena se responsabilizará de la captación, gestión y fidelización de clientes institucionales tales como promotoras, aseguradoras, fondos, family offices, sociedades patrimoniales y otras grandes empresas. Además, prescriptores como bufetes de abogados, asesorías y consultoras, ICIs, etc. Con esta incorpora-

ción Krata avanza en el objetivo de ofrecer un servicio de alta calidad, basado en el acompañamiento y asesoramiento personalizado al cliente.



Helena González-Alberto, responsable de grandes cuentas de Krata.

Gesvalt logra la huella de carbono neta positiva

🔁 esvalt se ha convertido en la primera Gempresa en su sector en lograr una huella de carbono netamente positiva", así lo afirman desde la compañía. Tras analizar su huella de carbono y lograr el sello que certifica la compensación de sus gases de efecto invernadero, la compañía pondrá en marcha varias campañas para aumentar todavía más el alcance de su reducción de CO2 en la atmósfera, logrando que su impacto en el freno al calentamiento global sea netamente positivo. Esta acción forma parte de su estrategia de negocio, que apuesta por la sostenibilidad como eje transversal de su crecimiento. De esta forma, Gesvalt ha aplicado en el seno de su propia compañía las medidas que recomiendan a sus clientes dentro de su línea de negocio enfocada en la valoración de la sostenibilidad corporativa, convirtiéndose en una pionera en la apuesta por la sostenibilidad.

UCI obtiene por tercer año consecutivo el sello Great Place to Work

TCI, Unión de Créditos Inmobiliarios, ha obtenido por tercer año consecutivo el sello Great Place to Work® otorgado por la consultora que lleva el mismo nombre. Se trata de una de las distinciones del área de RRHH más importantes del mundo, que reconoce a las mejores empresas empleadoras en el ámbito nacional e internacional. Entre los requisitos imprescindibles para la concesión del sello, *Great Place to Work*® exige a las empresas candidatas cumplir estándares internacionales en materia de desarrollo y gestión de equipo, además de cumplimentar un cuestionario realizado a sus empleados en el que se pregunta sobre la cultura empresarial, los valores y la confianza que tienen los trabajadores con su compañía. Con una tasa de participación del 92%, el 76% de la plantilla de UCI cree que la compañía es "un excelente lugar para trabajar", un dato en línea a lo conseguido en la edición anterior y once puntos por encima del requisito mínimo para ser considerada como una gran empresa para trabajar, según GPTW.



SUPLEMENTO ESPECIAL



El sector del retail en España registra su mejor cifra de inversión en la primera mitad de año desde 2015 con 2.917 millones de euros. Crece el número de transacciones, de la demanda y de la afluencia a los espacios comerciales. MAPIC, uno de los eventos internacionales más destacados en retail, tendrá lugar del 29 de noviembre al 1 de diciembre en Cannes (Francia).

El mejor retail desde 2015

Los 2.917 millones de euros transaccionados en el sector retail en la primera mitad de año ha sido la mejor cifra desde el año 2015. Las visitas han aumentado un 17,5% a los centros comerciales y las ventas ya se acercan a los datos de 2019.

Madrid aglutina el 82% de las operaciones de locales de calle.



cierre del primer semestre del año, el Asector del *retail* consolidó su recuperación con un aumento del número de transacciones, de demanda y de afluencias. Desde el arranque de año, todo han sido noticias positivas para uno de los segmentos de mercado que más se vio afectado con las restricciones de la pandemia sanitaria. El retail ha liderado la inversión inmobiliaria en España en el primer semestre del año, con un volumen total transaccionado por encima de los 2.917 millones de euros, según datos de CBRE. Se trata de la mejor cifra desde el año 2015 y es ocho veces mayor que el dato del mismo período del año anterior, tal y como apunta la consultora. Una de las operaciones que más ha contribuido a este impulso del sector ha sido la compra de BBVA a Merlin Properties de más de 629 sucursales por 1.987 millones de euros. Si se excluye esta operación en la primera mitad del año, el volumen de la inversión continúa siendo, aun así, un 163% más que en el primer semestre de 2021.

Los datos en el tercer trimestre del año han continuado por la misma senda. El volumen de inversión se ha alzado hasta los 816 millones de euros entre los meses de julio y septiembre, según datos de BNP Paribas Real Estate. Durante estos meses, una de

las operaciones más destacadas por volumen ha sido la venta de 380 sucursales de Banco Santander por un importe de 297 millones de euros, junto con la compra por parte del fondo francés FREI del parque comercial Mediterráneo (Cartagena) por 83 millones de euros. Asimismo, el elevado dinamismo registrado en este mercado viene acentuado por la tipología de locales de calle o high street, donde se han contabilizado el 65% de todas las operaciones, según destacan desde la consultora francesa. Madrid ha sido la plaza favorita por los compradores de este segmento, con un 82% de las operaciones, seguido de Barcelona y Sevilla.

La cifra de inversión en retail en España en el primer semestre fue ocho veces mayor que la registrada en 2021.

Las previsiones continúan siendo positivas, ya que, a día de hoy, hay operaciones en curso que podrían alzar la inversión en *retail* a niveles históricos máximos, tal y como sostienen desde BNP, superando a 2018, cuando se alcanzaron los 4.000 millones de euros. Por el momento y en el medio plazo,

el *retail* en España continúa siendo atractivo para las compañías nacionales e internacionales. Una de las empresas que continuará ampliando su presencia en España es **Ikea**, que ha anunciado que invertirá en Madrid 40 millones de euros en 2023, con la apertura de más de diez nuevos puntos de contacto con el cliente en los próximos dos años. La firma sueca ha confirmado su llegada a la localidad madrileña de Leganés, concretamente al centro comercial Westfield Parquesur, durante el segundo semestre de 2023, donde ocupará el espacio antes alquilado por **El Corte Inglés**.

Por otro lado, las rentabilidades se han mantenido estables en todos los segmentos y en todas las ciudades al cierre del primer semestre del año. En este período, la rentabilidad prime de high street se situó en el 3,25%, según CBRE, que observa una tendencia expansionista, sobre todo, en supermercados y centros comerciales secundarios, con rentabilidades que aumentan hasta los 50 puntos básicos. En cuanto a la actividad, las nuevas aperturas en zonas prime han estado protagonizadas por la moda (48%), accesorios (15,7%) y las tiendas especializadas (12,7). El sector de la restauración y de la moda son los que más están creciendo en los ejes comerciales en los últimos meses, y el sector de la automoción comienza a mostrar su posición ubicándose en las principales calles de Madrid y Barcelona.

En este contexto, los centros comerciales se suman a la dinámica positiva de todo el sector. "Los centros comerciales se están reposicionando como uno de los activos mejor valorados en retail. Sin duda, durante los próximos meses los datos arrojados seguirán siendo positivos, junto con una demanda activa, tanto internacional como nacional y con un interés creciente por los centros comerciales prime", destacan desde CBRE en su informe semestral. Estos establecimientos han recuperado de forma progresiva el nivel de ventas previos a la pandemia y, a cierre del primer semestre, se situaron solo un 5,5% por debajo de los datos registrados en 2019.

La vuelta a los centros comerciales

a afluencia es otro de los datos que La afluencia es ono de la seg-mejora progresivamente en el segmento de los centros comerciales. Hace un año, los niveles se situaban un 35% por debajo a los datos de 2019, mientras que actualmente se encuentran un 17,6% por debajo, tal y como muestran los últimos datos de CBRE. "El sector del ocio, de gran importancia para incrementar los niveles de afluencia, sigue siendo claramente el que más le está costando recuperar sus niveles prepandemia, seguido del de electrónica y moda", apuntan. Durante el mes de septiembre, la afluencia a los centros comerciales españoles descendió un 2,9% respecto al mes de agosto, según el índice

mensual publicado por Sensormatic Solutions. No obstante, en comparación con septiembre del año pasado, se registró un crecimiento del 10,2%, mientras que en lo que va de año las visitas han aumentado un 17,5 en términos interanuales. El regreso a la rutina, el trabajo, la vuelta a las aulas y, con todo ello, la disminución del tiempo libre dedicado al ocio, sumado a la actual crisis marcada por la inflación, son los factores que han podido contribuir a la posible disminución de la afluencia a los centros comerciales respecto al mes de agosto, tal y como señalan en el estudio, a pesar de que en términos generales el año continúa siendo positivo en este aspecto.



LessurUp HA



29 Nov. - 1 Dec. 2022Palais des Festivals
Cannes, France

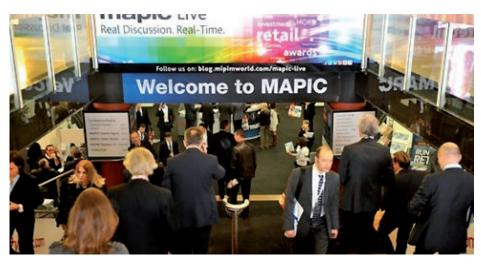
The leading international retail property event to build the ultimate lifestyle and shopping destinations





MAPIC 2022 llega cargado de novedades y conferencias

La feria del retail internacional MAPIC tendrá lugar del 29 de noviembre al 1 de diciembre de 2022, en el Palais des Festivals en la localidad francesa de Cannes. Durante los tres días, se podrán visitar numerosas conferencias y stands de compañías.



La feria se celebrará del 29 al 1 de diciembre de 2022.

La feria internacional MAPIC 2022 tendrá lugar del 29 de noviembre al 1 de diciembre de 2022. El evento estará localizado en el Palais des Festivals de Cannes, en Francia. MAPIC vuelve a ser el lugar de encuentro de la industria inmobiliaria y de todos los agentes relacionados con el sector, desde retailers, inversores, promotores, pasando por gestores, consultores. La feria presenta sus premios y se anuncian ocho nuevas categorías en la edición 2022 para una prestigiosa ceremonia de entrega de galardones en noviembre.

Conferencias

Junto a la feria tambien se celebran conferencias de new retail se centran especialmente en los nuevos modelos de negocio (rotación pura alquiler, arrendamiento especial) conceptos DNVB, mercados, segunda mano. Para el leisure hay un programa dedicado al completo (seis sesiones) para cubrir las últimas tendencias y nuevos modelos de negocio de entretenimiento basado en la ubicación. Para la comida han creado un programa dedicado completamente (5 sesiones) a examinar nuevos modelos de negocio de Food & Beverage, el auge de dark kitchen y rapida entrega e innovación soluciones. En referencia al property evolution hay una serie de conferencias de centros outlet, parques comerciales, uso mixto y logística. Las sesiones de las conferencias tomarán un una mirada más cercana a los segmentos en crecimiento. Y, por último, la innovación pone el foco especial en la omnicanalidad y la innovación digital, mejorando al cliente su experiencia y uniendo la brecha entre lo físico y lo online.

MAPIC Awards

Los MAPIC Awards tienen como objetivo atraer la atención a los conceptos minoristas que merecen, proyectos e iniciativas. Hay doce categorias que van desde *Best New Retail Concept* hasta *Best New Food & Beverage Concept*. Por otro

lado, el Best New Leisure Concept y Best Omnichannel Strategy.

Listado de empresas españolas:

Expositoras:

Castellana Properties

Necsum Trison

Sonae Sierra

Neinver

TIRN

The Leisure Way

AECC

Banana by Cavana

Visitantes:

Gramar Asesora Inmobiliaria

Parfois

Lennox Emea

Desigual

Eurekakids

Mrc Group

Damerik Sl

Clotrendy Sl

Depósitos Almacenes Número uno

Aretail Prime

C&A Modas slu

Wider Property

LBM, LDA

Retail Mind

Five Guys

BNP Paribas Real Estate

Fidelidade Property Europe

Tea Shop

Eurofund Group

Tander Inversiones

Ulanka

La casa de las carcasas

UPGYMS Iberia

Tanslev

My Gym

L₃₅ Architects

Ghesa

Fuente: Meridiana

Listado a fecha 18 de octubre de 2022.



Palais des Festivals, situado en Cannes, Francia,

OCTUBRE 2022 · Metros² MAPIC 2022 59

"Retail y consumo recurrente"

Tribuna de opinión de Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España.

a guerra en Ucrania, la tensión geopo-┙lítica y la crisis económica han vuelto a sembrar dudas sobre los mismos parques y centros comerciales que justo antes habían resistido con una titánica solidez tanto el confinamiento como las sucesivas desescaladas. Resulta evidente que la fuerte inflación, la acelerada subida de tipos y el riesgo de ralentización (o incluso de recesión económica) van a repercutir negativamente en todos los sectores. Por supuesto que el inmobiliario también va a verse afectado ante un contexto tan adverso, pero no está tan claro que vaya a resentirse tanto como denota el fuerte descuento con el que ya cotizan todas las inmobiliarias cotizadas. De hecho, son varios los expertos que siguen reivindicando la fortaleza del sector inmobiliario como refugio frente a momentos de alta tensión inflacionista. Si hablamos del segmento terciario, aporta la posibilidad de invertir a largo plazo en activos muy cualificados y bien gestionados, de manera que pueden convertirse en refugio frente a los vaivenes y riesgos de la renta fija. En cuanto al segmento residencial, las principales promotoras han optimizado la gestión, no están demasiado apalancadas y han sabido graduar su actividad para no verse sometidas a una espiral alcista de precios durante la crisis de suministros. Es posible que el enfriamiento económico y la subida de tipos les afecte, pero tienen a favor suficientes palancas para resistir la corrección y consolidar una oferta más cualificada, sostenible y flexible a medio y largo plazo.

> "La realidad es que, ante cada desescalada, la afluencia y las ventas se recuperaron en centros y parques muy rápido"

Sea cual sea la evolución del resto de áreas, en toda Europa el mayor grado de recelo inmobiliario tiende a concentrarse sobre el retail. En las últimas semanas, las empresas cotizadas en centros y parques vienen arrostrando en Bolsa descuentos de hasta el 60%. Pende sobre las compañías

la reiterada sospecha de que cualquier crisis del consumo afectará en primer lugar a las grandes superficies. La opinión de los mercados siempre es libre y debe ser respetada, pero no siempre un estado de ánimo basta para sustentar una realidad. De hecho, a lo largo de la amplia historia del retail, y prácticamente año tras año, las compañías han rebatido con hechos lo que tan solo habían sido opiniones negativas que en ningún momento han llegado a cristalizar.

Aliados del e-commerce

Si hablamos de la pandemia, nada más empezar el confinamiento muchos expertos y analistas alertaron de que podíamos estar ante el espaldarazo definitivo para el e-commerce, mientras centros y parques comerciales quedarían obsoletos. La realidad es que, ante cada desescalada, la afluencia y las ventas se recuperaron en centros y parques mucho más deprisa que en cualquier otro formato comercial. La presencia física v la omnicanalidad junto al comercio digital se confirmaron en esos dos años como auténtica fórmula de éxito. Sobre todo, y como es lógico, en aquellos centros y parques de especial dominancia, con un mix de comerciantes bien sustentado, superficies comerciales de más de 40.000 metros² y en áreas de influencia con alta densidad de población y poder adqui-

> "Son varios los expertos que siguen reivindicando la fortaleza del sector inmobiliario como refugio frente a momentos de alta tensión inflacionista".

sitivo por encima de la media.

En suma, el retail siempre ha demostrado la misma o superior capacidad de anticipación y adaptación a las novedades del mercado que la automoción, las ligas profesionales de deportes o la industria del entretenimiento y tiempo libre. Sin embargo, cuando en el resto de sectores adaptarse a los cambios se considera una ventaja competitiva, en el retail se considera una



Hernán San Pedro, director de Relaciones con Inversores y de Comunicación Corporativa de Lar España.

prueba de inseguridad. Aun así, después de la pandemia el sector del retail ha consolidado una modernización modélica, capaz de adaptarse en tiempo real a los distintos cambios del consumo. Y, por supuesto, también está en condiciones de demostrarlo en un entorno de alta inflación y posible enfriamiento del consumo. Mantendrá su poder de atracción, y volverá a mostrarse como un foco de atracción y la opción más estimada para buena parte de los consumidores finales.

"En las últimas semanas, las empresas cotizadas en centros y parques vienen arrostrando en Bolsa descuentos de hasta el 60%".

En realidad, por capacidad de liderazgo inmobiliario; por resiliencia ante los ciclos; por balance, deuda y caja; por innovación y omnicanalidad; por estado de las prácticas ESG, y por creación de valor, las empresas de parques v centros comerciales han sido, son y están en disposición de seguir siendo uno de los mejores refugios para los inversores en tiempos de incertidumbre. En estos últimos años, todo el sector se ha consolidado como un importante agente de dinamización social. Al albergar a los mejores comerciantes, los centros también representan la fórmula de venta con mayor superficie para clientes de todo tipo de comercios. Y justo por ello seguirán atravendo a un número muy significativo de clientes finales, que seguirán confiando en centros y parques para llevar a cabo una parte muy significativa de sus consumos más recurrentes.





www.mintec.es

Protección contra incendios, climatización, ventilación













ESPECIALISTAS EN CENTROS COMERCIALES

WWW.ORIACONTRUCCION.ES

Sonae Sierra firma 23 nuevos contratos en el año 2022

n los primeros nueve meses de 2022, So-Enae Sierra ha reforzado y diversificado su cartera de activos bajo gestión en Europa y Marruecos firmando 23 nuevos contratos y captando nuevos clientes. La compañía ha firmado once nuevos contratos en el área de property management y doce de comercialización, atendiendo a diferentes perfiles de clientes, desde inversores institucionales a privados. Con más de tres décadas de experiencia en la prestación de servicios de gestión inmobiliaria, Sonae Sierra se ha centrado en el crecimiento internacional abarcando diferentes tipos de activos inmobiliarios. Desde principios de año, el crecimiento en la prestación de servicios de property management se ha reflejado en países como Alemania, España, Italia, Polonia, Portugal y Marruecos. Por otro lado, Sonae Sierra ofrecerá sus servicios de comercialización al parque comercial Breogán Park de La Coruña, con el fin de adaptar su futura oferta a las necesidades de los consumidores y a las nuevas tendencias del mercado. Además, Media Markt abre su primera "lighthouse" en el parque comercial Milenium, gestionado por Sonae Sierra.



Breogán Park en La Coruña, España.

Mercadona invierte 60 millones de euros en Valencia

Mercadona ha invertido más de 60 millones de euros en la optimización y modernización de su nave para frescos del bloque logístico ubicado en Riba-Roja del Túria (Valencia). La compañía, que prevé iniciar las obras a lo largo del primer semestre de 2023, contará con la colaboración de más de 130 proveedores de obra que darán empleo a unas 800 personas durante la construcción. Los cambios previstos supondrán una mejora, tanto de los procesos e instalaciones, como de los puestos de trabajo. En concreto, el tamaño de la nave se

incrementará aumentando la eficiencia y la capacidad productiva, pasando de 23.000 metros² a 40.000 metros², se mejorarán las zonas comunes, y se instalará el sistema de preparación automático conocido como Picking Puente Grúa (PPG), que supondrá minimizar los sobreesfuerzos a los trabajadores. Además, como parte del respeto de la compañía por el medio ambiente, se instalarán 7.500 placas solares en la cubierta de la nave; lo que supondrá que un 15% del consumo total del bloque funcionará con energía renovable.

El C.C. El Restón finaliza las obras de remodelación

I Centro Comercial El Restón, situado en Valdemoro (Madrid), gestionado por Gentalia, ha finalizado las obras de remodelación de sus espacios comunes, con una estética más moderna, eficiente y funcional, y ha renovado su identidad de marca con una imagen más fresca y actual. Además, tras haber rehabilitado la cubierta del edificio, el centro se dispone a instalar una planta solar fotovoltaica para reducir el consumo energético. Con respecto a las obras en el interior, el proyecto incluye la transformación de las dos entradas peatonales, dotándolas de una mayor amplitud y accesibilidad, la eliminación de obstáculos y barreras visuales en los pasillos y la modernización de los espacios comunes, para conseguir una mayor luminosidad. Adicionalmente, se han incorporado nuevas áreas de descanso y se han reformado los aseos, creando un nuevo aseo infantil y otro para

personas con movilidad reducida. Por otra parte, en línea con los objetivos del centro, y de Gentalia, en materia de desarrollo sostenible y lucha contra el cambio climático, en el mes de septiembre, comenzaba la instalación en la cubierta del edificio de una planta solar fotovoltaica de 200 kWp para autoconsumo energético.



Centro Comercial El Restón, situado en Valdemoro (Madrid).

Dorseran inicia la adecuación de Riskal

orseran, constructora especializada en servicios de adecuaciones de activos inmobiliarios, ha iniciado los primeros trabajos de adecuación del centro de ocio, cultura, gastronomía y eventos, Riskal, ubicado en Palma de Mallorca. El complejo de ocio Riskal inició su actividad a finales de 2008 y estuvo a pleno rendimiento durante poco más de un año, produciéndose su cierre en 2010 motivado por la crisis económica. A partir de esa fecha el edificio ha permanecido cerrado desde entonces. Este complejo de ocio se encuentra ubicado en el área de Son Serra Parera y cuenta con una superficie en planta de 5.385 metros² y una superficie construida de 24.027 metros². En su interior, alberga centro de convenciones-eventos, discoteca y espacios dedicados a la restauración y locales comerciales. En este sentido, Miguel Ángel Jiménez, director de operaciones de Dorseran, asegura que "pese a permanecer cerrado durante 12 años, el estado del edificio es muy bueno, presentando lógicamente aquellos desperfectos motivados por el paso del tiempo, la acción de los agentes atmosféricos y la falta de mantenimiento básico".

LRi21 desarrolla Entrenúcleos en Sevilla

La compañía López Real Inversiones 21 (LRi21) desarrolla el futuro parque comercial Entrenúcleos en la localidad sevillana de Dos Hermanas. La parcela de 44.939 metros² en la que se ubicará la nueva dotación comercial se encuentra situada en un enclave estratégico entre Dos Hermanas y Sevilla, en el cruce entre la circunvalación SE-40 y la avenida de las Universidades. El parque comercial Entrenúcleos contará con una superficie comercial de 25.000 metros2. Además, dispondrá de 908 plazas de aparcamiento, más el perímetro de la urbanización. En total, serán más de treinta locales a construir entre los que se instalarán las principales marcas nacionales o internacionales. Con 40 millones de euros de inversión, el proyecto se convertirá en un importante foco de creación de empleo; se estiman unos 300 empleos directos y alrededor de cien empleos indirectos. El entorno del proyecto está dotado de buenas conexiones con las localidades colindantes y con el centro de la ciudad, a menos de quince kilometros. En cuanto al área de influencia, cabe destacar el desarrollo de 20.000 nuevas viviendas en las que residirán más de 50.000 personas.

OCTUBRE 2022 · Metros² MAPIC 2022 63

"Arrendatario en los centros comerciales, ¿comerciante, operador, marca? Partner"

Tribuna de opinión de Gonzalo Gómez, leasing director de Gentalia.

Siempre he huido del término "comerciante". Parece tener una connotación negativa, aunque no termino de entender por qué. Al fin y al cabo, todos comerciamos con algo. De un lado, comercializamos locales y de otro, comercializan productos y servicios. ¿Por qué entonces tenemos esa sensación?

"Comerciante" sugiere vendedor poco sofisticado y tal vez un estilo de negociación old school, y sin embargo, en un mercado tan profesionalizado como el de los centros comerciales, nos encontramos con todo lo contrario. Los arrendatarios son mayoritariamente marcas consolidadas y las que no lo son, nacen con un ADN muy marcado. Son marcas de perfil nacional o internacional y parece mucho más adecuado hablar de "operadores y marcas".

Ocupación responsable

Los equipos de leasing no se dedican a llenar locales, no deben buscar ocupación a cualquier precio por el mero hecho de tener que cumplir con los business plan de los clientes. Haciéndolo, se encontraría una solución fácil e inmediata, sí, pero también, podría traer consecuencias no deseadas porque un mal encaje, un concepto inadecuado o unas condiciones económicas poco sostenibles en el tiempo, harían rápidamente perecedera la operación. "Pan para hoy hambre para mañana", que dicen.

Cuando se construye el tenant mix de los centros o parques comerciales se hace pensando en dar la mejor respuesta a la demanda del cliente final. Entre otras cosas se analiza el catchment area del activo, el perfil socioeconómico del potencial cliente, su capacidad de gasto, sus gustos, su intención de compra y en último término, las marcas objetivo dentro de las actividades y subactividades.

Si profundizamos tanto en este análisis preliminar, ¿por qué no hacer lo mismo en el conocimiento de las marcas y en la relación con ellas?

Y es que no podemos quedarnos en un estudio tan superficial como la horquilla de superficie en la que pueden desarrollar sus

tiendas o en qué plazas centran su expansión. Es mucho más que eso, se debe profundizar en entender su negocio, su target de cliente, sus márgenes, sus costes más allá de los inmobiliarios, etc. En definitiva, conocer sus drivers. Solo así se podrá entender qué necesitan y se podrá cruzar sus necesidades con el portfolio bajo gestión.

Relación con el operador

Se debe trabajar la interlocución con las marcas, construir relaciones de partnership basadas en la confianza y honestidad. No se puede esperar a que sean ellos los que se interesen en las bondades de los activos, hay que acompañar, asesorar y llenar de motivos a los clientes para que participen en ellos. Solo así se podrá pasar de considerarles operadores y marcas a reconocerles como partners.

En líneas generales, todos los propietarios y agencias de property mananagment tienen activos de muy distinto tamaño y performance. Y muchos de ellos pasan en algún momento por situaciones delicadas de desocupación, verse sometidos a reformas (en la que el resultado pasa inevitablemente por fases de incómodas obras y molestias), proyectos de reposicionamiento, etc. Se debe mirar a la cara a estas situaciones, sin arrugarse y desde luego, no sin abordar las negociaciones con artificios y maquillaje.

"Los equipos de leasing no se dedican a llenar locales, no deben buscar ocupación a cualquier precio por tener que cumplir con los clientes".

Porque no todos los operadores esperan implantarse en centros de más de 10 millones de footfall, ni generar 5.000 euros de venta por metro². Hay tiendas que encuentran la eficiencia y la rentabilidad en otros parámetros o en "disfrutar" de un coste inmobiliario adhoc a la realidad del centro. Seamos honestos entonces, hay que contar la realidad de los activos como es, con honestidad y transparencia. Que se respire



Gonzalo Gómez, leasing director de Gentalia.

sinceridad. El interlocutor lo agradecerá y se creará (siempre) un vínculo de confianza que fomentará la consecución de opera-

> "Se debe trabajar la interlocución con las marcas, construir relaciones de partnership basadas en la confianza".

ciones con la empresa.

Además, algo tan manido como la estrategia win-win cobra especial relevancia en la industria. No hay que mirar con recelo el exagerado éxito de algunos operadores, en su éxito se encontrará el entorno.

El enamoramiento a largo plazo

Y si los equipos de Leasing son clave levantando oportunidades y alcanzando acuerdos, los equipos de los centros, las gerencias, deben cargar con la responsabilidad de consolidar la experiencia y la relación a largo plazo. De nada sirve conseguir la apertura de un determinado operador en un centro, si después no encuentra arrope en el día a día.

El engranaje entre leasing y gerencia es fundamental para encontrar la diferenciación, para garantizar una experiencia completa, un mismo espíritu, una identidad corporativa tan fuerte que haga que expansión y managers de tienda coincidan en que abrir tiendas con un propietario y/o agencia concretos les genera un mayor confort y las priorizan con respecto a otras alternativas.

Ese es el reto, conseguir que hablemos todos el mismo lenguaje y que además, lo hagamos con la máxima empatía y frecuencia posible.

El IMSERSO aumenta sus plazas este año

 $E^{\rm l}$ Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO) ha incrementado en 28.442 las plazas de los viajes para mayores, pasando así de las 816.029 inicialmente previstas hasta las 844.471 para la temporada 2022-2023, según han informado fuentes del IMSERSO. En concreto, se respetan el número de plazas para destinos costeros e islas y se incrementan las plazas en el lote de turismo de interior pasando de 137.475 a 165.917, es decir, 28.442 más de las previstas. Todas ellas serán circuitos culturales, según precisan las mismas fuentes. Además, puntualizan que el presupuesto del programa por cada temporada es de 212,9 millones de euros de los usuarios más 66,7 millones de euros de aportación del IMSERSO. Por otro lado, los viajes del IMSERSO peligran en Baleares. Una parte importante de los hoteles de Mallorca, Menorca e Ibiza han decidido renunciar al programa esta temporada o lo están estudiando, debido a los bajos precios que les ofrece el Ministerio de Derechos Sociales y el fuerte incremento de costes que están sufriendo en 2022. "Con la coyuntura actual no es rentable y lleva a pérdidas", denuncian. Así las cosas, el arranque de la comercialización de la temporada 2022-2023 comienza del 20 al 24 de septiembre, y todo apunta, según el IMSERSO, a que habrá problemas para encontrar establecimientos suficientes permitan garantizar las 180.000 plazas que el IMSERSO ofrece en Baleares.

La inversión hotelera apunta a récord anual

Pese a la gran incertidumbre que podría provocar a finales de año la subida de los tipos de interés anunciada por los bancos centrales, el segmento hotelero continúa en 2022 con el ciclo alcista iniciado en 2021 y parece no afectarle la inestabilidad económica, política y energética actual. Así, este segmento está registrando este año volúmenes de inversión récord, con 2.050 millones de euros hasta septiembre y podría alcanzar a finales de año volúmenes de récord similares a los de 2017. Mientras en España la inversión hotelera

en este primer semestre ha aumentado un 22% en términos interanuales, en Europa ha descendido un 15% en el mismo periodo. Estas son las principales conclusiones del informe Catella Hotel Snapshot que ha presentado la consultora Catella Spain. Las principales operaciones han vuelto a ser protagonizadas por activos situados en ubicaciones prime, destacando Madrid, Barcelona, Baleares, Canarias y Costa del Sol. La combinación de un gran número de operaciones, con el alto precio de éstas y el gran número de carteras transaccionadas ha hecho posible que se superen las cifras de 2021, con un ticket medio por operación de 28,8 millones de euros, y un precio medio por habitación de 174.060 euros.

El mercado hotelero se mueve

Tras los estragos causados por la Covid-19 y la paralización de la actividad económica, el sector hotelero se vuelve a recuperar y a alcanzar las cifras prepandemia. Este hecho ha provocado que se conviertan en activos de inversión muy atractivo para family offices y fondos de inversión. En este contexto, Hoteles Cantabria ha comprado Hotel City Express Santander Parayas por cuatro millones de euros. La operación ha sido asesorada por la consultora inmobiliaria, Laborde Marcet.

Operación en Valencia

Por otro lado, fondos gestionados y asesorados por Pictet Alternative Advisors, división de inversiones alternativas del grupo de origen suizo Pictet, han adquirido el hotel Expo Hotel Valencia, propiedad de Grupo Selenta. Esta operación representa la transacción hotelera más importante en Valencia desde que comenzara la pandemia. El hotel de tres estrellas está situado en una de las principales arterias de la ciudad, la Avenida Pío XII, justo enfrente de la Alameda al lado de los jardines del Túria, muy bien comunicado por transporte público.

Se cierra el traspaso de Hotel Bodega Real

Además, Diglo, el *servicer* que aspira a revolucionar el sector a través de la tecnología y a la digitalización, ha cerrado el traspaso del Hotel Bodega Real, situado en El Puerto de Santa María, Cádiz; a un grupo inversor que recuperará la actividad del inmueble y que ha invertido algo más de dos millo-

nes de euros en su adquisición. El edificio, una antigua bodega que fue reformada para adaptar su uso a las necesidades hoteleras, está ubicado en uno de los principales enclaves turísticos de la provincia de Cádiz.

aCapital intermedia en Gerona

Por su parte, aCapital, consultora especialista en activos hoteleros, logísticos e industriales, suelo, residencial y promoción inmobiliaria -perteneciente al Grupo aFinance- ha llevado a cabo la intermediación comercial para cerrar la compraventa del Hotel Rosa dels Vents de Sant Antoni de Calonge (Gerona), situado en pleno Paseo Marítimo, en una operación que ha alcanzado los 14,5 millones de euros. El solar, con una superficie total de 2.900 metros², se destinará a la construcción de noventa viviendas ecosostenibles garantizando una óptima eficiencia energética.



Hotel Rosa dels Vents de Sant Antoni de Calonge, en Gerona.

Madrid lidera los encuentros profesionales

Madrid se ha proclamado, por quinto **L**año consecutivo, destino líder para la organización de encuentros y conferencias profesionales. La capital ha recibido el premio a mejor destino de reuniones de Europa (Europe's Leading Meetings & Conference Destination 2021) en la 29 edición de World Travel Awards, los prestigiosos galardones de la industria turística que, año tras año, reconocen la excelencia en sus principales subsectores clave, celebrados en Palma de Mallorca. Son los profesionales del sector 'MICE' (las siglas en inglés de reuniones, incentivos, convenciones y ferias) de toda Europa quienes, con su voto en cada convocatoria, depositan su confianza para decidir cuál es la ciudad de referencia para la celebración de grandes eventos. Madrid ha competido en esta categoría con otras capitales europeas como Copenhague, Barcelona, París, Estambul, Ámsterdam o Berlín, entre otras.



ESPECIALISTA EN LA OPTIMIZACIÓN DE LOS TRIBUTOS ASOCIADOS A LA TENENCIA Y TRANSMISIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES

SI HA PAGADO UNA PLUSVALÍA EN LOS ÚLTIMOS 4 AÑOS; PAGA UN IBI O HA RECIBIDO UNA COMPROBACIÓN DE VALOR DE MÁS DE 5.000€ LA RESPUESTA ES IMPUESTALIA

> Hemos logrado que el **Tribunal Constitucional** anule el sistema de cálculo de la plusvalía

> > Consúltenos gratis en **www.impuestalia.com** o llamando al **911 697 299**

"Criterios EGS, hoja de ruta corporativa y particularizada a cada compañía"

Tribuna de opinión de Ruth Rózpide, associate director sostenibilidad de Mace.

El cambio climático es un hecho, y está acelerando la necesidad de que muchas compañías del sector real estate se comprometan públicamente con los objetivos del acuerdo de París, más allá de una simple declaración de intenciones.

El compromiso "voluntario" con los criterios ESG (Environmental, Social and Governance, en sus siglas en inglés), para un buen posicionamiento en el mercado, ha dado paso muy rápidamente a la necesidad emergente de muchas empresas de actuar en términos de sostenibilidad para evitar la desventaja competitiva.

El impulso de la sostenibilidad en estos últimos tres años está resultando abrumador para los agentes del mercado: industria, organismos y entidades, administración pública, consultores etc.; esta urgencia por ponerse a nivel precipita la necesidad de disponer de hojas de ruta de sostenibilidad desde una perspectiva de eficiencia, solidez y transparencia.

El compromiso con la sostenibilidad debería estar arraigado en las corporaciones, al igual que los criterios ambiental, social y de gobernanza, como factores decisivos para evaluar la sostenibilidad de una inversión más allá de sus resultados financieros.

Paralelamente nos encontramos con em-

presas que llevan un tiempo trabajando en materia de sostenibilidad, abordando cuestiones candentes en términos ESG, de manera desordenada y sin horizonte. Esta inexperiencia lleva a realizar grandes inversiones que en ningún caso maximizan su beneficio corporativo, medioambiental, social y de gobierno, algo que resulta contrario al propio significado de la palabra sostenible.

Una hoja de ruta permite a las compañías definir la senda óptima para alcanzar los objetivos ESG, aprovechando al máximo las sinergias y con una inversión razonable. Igualmente, permite definir las métricas que posibilitarán el seguimiento continuado y la total trazabilidad de cumplimiento de los objetivos establecidos en cada marco temporal.

Las hojas de ruta ESG no deberían ser un documento estándar transferible de una compañía a otra, porque precisamente su valor radica en la particularización, conforme a las necesidades reales, filosofía, y objetivos de cada empresa. No todas las compañías están preparadas para mejorar de manera exponencial y rápida su desempeño en sostenibilidad, y por ello una estrategia correcta es la que se traza a medida, adaptándose a la madurez y tiempos de cada empresa.



Ruth Rózpide, associate director sostenibilidad de Mace.

La base de una hoja de ruta puede estar fundamentada en los requerimientos específicos de un fondo inversor, en la evaluación de uno o varios índices de sostenibilidad reconocidos, en estrategias de certificación a nivel porfolio, o en cualquier otro marco obligatorio o voluntario que contemple un amplio espectro de criterios de sostenibilidad. Las medidas contempladas en una hoja de ruta (plan director de sostenibilidad) deben servir para asentar las bases que permitan el desarrollo y mejora continuas del desempeño ESG de cada compañía, deben ser fácilmente actualizables, pero, sobre todo, deben contemplar en la misma medida las tres patas indivisibles de la sostenibilidad: medioambiental, social y de gobernanza. Ninguna tiene sentido sin la otra y han de evolucionar en paralelo.

¿Quiere pertenecer a la mayor RED de profesionales inmobiliarios de toda España?





SUSCRÍBASE AHORA y entre a formar parte de la mayor BB.DD. en la web Metros²

Para más información llame al 91 574 52 09 o escriba a suscripcion@metros2.com



InmoRETAIL202

XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias



Organizan





<u>Patrocinan</u>











Colaboran













La AEF recibe el premio 'InmoRetail 2022'

La Asociación Española de Franquiciadores (AEF), recibió el premio InmoRetail 2022 en el XIII Encuentro del Sector Inmobiliario del Retail y las Franquicias, organizado por Cesine y Metros². La Asociación obtuvo el reconocimiento por su destacada contribución al sistema de franquicias en España y en el extranjero, en un foro en el que



De I a D: José María Álvarez, de Cesine; Eduardo Abadía, de la Asociación Española de Franquiciadores; Marta Nieto Novo, de la Comunidad de Madrid; y José María Oliva, de DLA Piper

Il XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail Ly las Franquicias reunió en Madrid a los principales directivos y profesionales de este segmento, que analizaron la situación actual y las perspectivas del comercio, así como las oportunidades de inversión existentes actualmente y las nuevas estrategias inmobiliarias en este segmento. En la presentación del foro, José María Álvarez, presidente de Cesine y director de la revista Metros², destacó el retail como "uno de los sectores más importantes en el mercado inmobiliario", que se caracteriza por "un gran dinamismo, en el que aparecen y desaparecen enseñas, y en el que los consumidores están cambiando y evolucionando sus gustos". Además, Álvarez destacó el relevante papel que juega en este segmento la tecnología y el comercio electrónico, con "una irrupción brutal que no para de crecer cada año a ritmos exponenciales del 15% o 20%".Por otro lado, comentó el reto que el sector tiene por delante con "muchos locales comerciales que todavía están vacíos y hay que ocupar". En este sentido, apostó por "innovar y traer enseñas nuevas", así como "intentar atraer de nuevo a los consumidores a los centros comerciales, tras la pandemia, con nuevas propuestas y experiencias sensoriales".

El encuentro fue patrocinado por DLA Piper, Retailco, Klèpierre, Sierra Sonae, Inmoking, Fama, Carmila, InmoRed y International Retail Network (RN); y la colaboración de Asociación Española de Centros Comerciales (AECC), AEF y la Confederación Española de Comercio (CEC). Y constituyó una cita clave para el conjunto de los profesionales inmobiliarioso en el sector retail y las franquicias.

RECONOCIMIENTO A LAS FRANQUICIAS

Durante la inauguración de la jornada, la **Asociación Española de Franquiciadores (AEF)** recibió el premio **InmoRetail 2022**. Se trata de una institución fundada en 1993 (a punto de cumplir

los principales expertos del sector analizaron el futuro del comercio, las oportunidades de inversión y las nuevas estrategias inmobiliarias en el retail y las franquicias. El evento se celebró en la sede de DLA Piper en Madrid y contó con la asistencia de más de un centenar de profesionales presencial y online.



De I a D: Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores; José María Álvarez, presidente de Cesine y director de la revista Metros²; y Eduardo Ceballos, presidente de la AECC.

su treinta aniversario), integrada por 186 socios, que representan a un sistema de negocio que factura más de 26.000 millones de euros, da empleo a 290.000 personas en España y que constituye uno de los principales motores del mercado inmobiliario de locales. AEF es una organización dedicada a potenciar el sector de las franquicias, actuando como interlocutor para apoyar a las marcas españolas en su desarrollo internacional y a las marcas extranjeras en su desembarco en España. La asociación ha estado presente en las trece ediciones del foro Inmoretail & Franquicias.

El premio InmoRetail 2022 fue recogido por Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores, que quiso extender el reconocimiento del galardón a todos los agentes relacionados con el sector, "tanto locales, como consultores, profesionales, instituciones y revistas que nos apoyan, y cuya ayuda es muy importante, no solo para las empresas españolas que salen fuera sino también para las extranjeras que vienen a nuestro país". El XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias fue inaugurado por Marta Nieto Novo, directora general de comercio y consumo de la Comunidad de Madrid, y contó con las ponencias de Alberto Rodríguez, director de operaciones de Carmila España, María José García, directora de comercialización de Sonae Sierra, Ignacio Acha García-Noblejas, COO de Retailco, y Germán Sánchez, project manager de Fama. Tras estas intervenciones, tuvo lugar un coloquio moderado por José María Oliva, socio de inmobiliario de DLA Piper, al que se sumaron Guillermo Calvo, crossborder manager de The International Retail Network; Eduardo Ceballos, presidente de la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC); Víctor Fernández, asset manager de Merlin Properties; Thomas Bleneau, director de expansión y obras de Yves Rocher; Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF); Mercedes Porro, directora de marca de Kiabi; y Alexis Sekulitis, director de expansión de Anytime Fitness.

OCTUBRE 2022 · Metros² InmoRetail 2022

El sector madrileño sigue siendo el motor comercial de España

El sector madrileño sigue siendo el motor comercial de España, según Marta Nieto Novo, directora general de comercio y consumo del ejecutivo madrileño, que inauguró el XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias, organizado por Cesine y

INMORETAIL ZUZZ

SITTEME DEL IMMORTANIO DEL IMMORTANIO

PARSOCIANA

IL restail

Marta Nieto Novo, directora general de comercio y consumo de la Comunidad de Madrid.

la revista Metros². Las empresas europeas son responsables del 55% del volumen total invertido en retail en España. En nuestro país, los centros comerciales han recuperado la afluencia de público y sus ventas han superado las cifras pre-covid.



Al evento acudieron cerca de un centenar de profesionales de forma presencial y online relacionados con el retail y las franquicias.

Marta Nieto Novo, directora general de comercio y consumo de la Comunidad de Madrid, explicó que su ejecutivo promueve diferentes líneas de ayudas dirigidas a pymes y autónomos que ponen el foco en la promoción comercial, la modernización y la digitalización del comercio minorista. Y, en este sentido, citó una de las medidas adoptadas más recientemente. "La Comunidad de Madrid trabaja en la creación de un fondo tecnológico que fomentará la digitalización de las pymes e incrementará su competitividad, permitiendo su adaptación a los nuevos hábitos de consumo".

Esta iniciativa cuenta con una dotación de 12 millones de euros para los años 2022 y 2023, con cargo a los fondos del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, que irán destinados a "financiar actuaciones enfocadas a la digitalización del pequeño comercio: desarrollo de apps para la promoción de productos, creación de tiendas online, mejora de los procesos de pago o desarrollo de soluciones de ciberseguridad". Asimismo, se contemplan otro tipo de "proyectos dirigidos a reducir el consumo energético, como la sustitución o modernización de los sistemas de climatización". Nieto indicó que, en general, la Comunidad de Madrid ha venido realizando un esfuerzo en los últimos años para generar un entorno seguro, caracterizado por la simplificación de los trámites administrativos, la eliminación de licencias y la libertad comercial. "Todas estas circunstancias han favorecido que, tanto en los meses posteriores a la crisis del covid-19, como en los momentos actuales, el sector haya resistido y siga resistiendo en Madrid mejor que en otras comunidades autónomas". Así, apuntó que el sector madrileño sigue siendo el motor comercial de España; la calidad del empleo, así como la estabilidad en las ventas, se mantienen. "La evolución de las ventas crecieron, el pasado mes de agosto, de acuerdo con los datos ofrecidos por el Índice de Comercio Minorista, un 1,3% en la región, un punto por encima de lo que lo hicieron en el conjunto del estado. En la misma línea se comporta el empleo, en la medida que, conforme a los datos ofrecidos por la Encuesta

de Población Activa correspondiente al segundo trimestre de este año, el empleo es estable y de calidad: cerca del 85% de los contratos son indefinidos y más del 77% a tiempo completo".

En la misma senda de crecimiento, destacó que la inversión en locales y superficies comerciales en la Comunidad de Madrid continúa por buen camino. "Desde que nos reunimos aquí hace un año, hemos asistido, por ejemplo, a la inauguración del centro comercial Wow en Gran Vía, calle en la que, este mes, la cadena asiática Uniqlo abrirá su tienda más grande en España. También se ha producido la inauguración de la Galería Canalejas y, en breve, se procederá a la del espacio comercial Caleido. Asimismo, grandes marcas han apostado por la compra de suelo en la comunidad para promover equipamientos comerciales".

AUMENTAN LAS VENTAS

En España, los centros comerciales, uno de los activos inmobiliarios más perjudicados durante la crisis, han recuperado la afluencia de público y sus ventas han superado las cifras pre-covid: "la moda ha crecido hasta el pasado mes de junio un 3% frente a 2019". Por otra parte, "solo en la primera mitad de este año, la inversión retail en España ha superado al total de 2021 en un 10,5%, impulsada por la vuelta de la compra de centros comerciales". Si bien los supermercados fueron los protagonistas en 2021, con más del 45% del total invertido en producto retail, "ahora los inversores miran de nuevo a los centros y parques comerciales y a las medianas superficies, con el 47% del total invertido". En este punto, hizo un apunte sobre la importancia de la inversión extranjera. "Las empresas europeas han sido responsables del 55% del volumen total invertido en retail". Y "la Comunidad de Madrid está liderando la inversión extranjera". Así, "en el segundo trimestre de 2022, la región recibió 5.281 millones de euros, el 69,4% del total".

María José García

Directora de Comercialización de Sonae Sierra.



"El nuevo panorama del retail pasa por la innovación y la adaptación"

El nuevo panorama al que se enfrenta el *retail* pasa por la innovación y la adaptación, según explicó María José García, directora de comercialización de Sonae Sierra, que fue la primera ponente de la mesa redonda el XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias, organizado por Cesine Grupo Editorial y la revista Metros². García centró su intervención en la reinvención de este sector en los centros comerciales, un proceso en el que es imprescindible comprender las tendencias que están dando forma al retail en estos momentos.

En primer lugar, recordó como en algunos ámbitos se plantea si se ha producido un "apocalipsis del comercio minorista", pero aclaró que lo que ha ocurrido realmente es "un cambio en las nuevas tendencias del mercado". Además. en su opinión, el covid-19 ha acelerado una transformación del retail "que probablemente habría ocurrido de cualquier manera durante los próximos años". Así, analizó las principales tendencias macroeconómicas, los impactos en los consumidores y las nuevas tendencias en este segmento. Y, a continuación, se centró en los centros comerciales, sus retos y oportunidades. Entre las tendencias macrosociales que se están produciendo y que impactan en el consumo y el futuro del retail, apuntó algunos cambios que está experimentando la sociedad relacionados con "la digitalización, las nuevas fórmulas de movilidad, la salud y el bienestar, y la sostenibilidad".

Seguidamente, hizo un repaso de la evolución del retail en un nuevo panorama de innovación y adaptación, en el que hay que hacer frente a algunos fenómenos y cuestiones como "los cierres de grandes centros comerciales y la transformación de los mismos con nuevos focos de atracción que sean interesantes para el público; la reconfiguración de tiendas que, en muchos casos, se han visto obligadas a cambiar de formato; los nuevos modelos de restauración, que también han evolucionado con conceptos e imagen más cuidados y renovados, y con espacios que están cobrando cada vez más importancia; las estrategias omnicanal que se abren con el comercio online; la experiencia, que cada vez está ganando mayor peso en las tiendas; el ocio, la sostenibilidad y la ética, la salud y el bienestar".

Seguidamente, apuntó algunos retos y oportunidades de los centros comerciales, como los siguientes: "la reconversión de anclas y de los propios centros, la movilidad, la necesidad de reforzar los conceptos de salud y bienestar, el uso mixto, la estrategia omnicanal de operadores, la reconfiguración de espacios y una mayor experiencia del cliente".

Alberto Rodríguez

Director de Operaciones de Carmila



"2023 será un año de gran actividad de inversión en el mercado español del retail"

"2023 será un año de gran actividad de inversión en el mercado español del retail, sobre todo durante el segundo semestre, debido a la resiliencia de ingresos demostrada en los últimos últimos años y al aumento de producto en el mercado promotor y de sale&back". Así de rotundo se mostró Alberto Rodríguez, director de operaciones de Carmila. Según este experto, entre enero y agosto de 2022 el volumen de inversión en retail ascendió a 1.160 millones de euros, de los que prácticamente la mitad correspondió a centros comerciales y parques de medianas. Además, "en España seguimos con una buena cartera de promoción" en este segmento de actividad. Por otra parte, indicó que durante este año se observa "un relanzamiento de las aperturas de centros y parques comerciales tras dos ejercicios de baja actividad". Y citó algunas de las últimas inauguraciones llevadas a cabo.

Así, entre enero y agosto de 2022 el volumen de inversión ascendería ya a 1.160 millones de euros, de los que prácticamente la mitad se correspondería a centros comerciales y parques de medianas. En cambio, en 2021 los supermercados acapararon el 45% de las inversiones como refugio ante la incertidumbre. El director de operaciones de Carmila se refirió, a continuación, a la reactivación de las transacciones en 2022 y aportó un listado de las mismas.

Por otra parte, el director de operaciones de Carmila auguró buenas perspectivas de actividad en 2023 para el ámbito de la promoción durante su intervención en el XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias. "Se prevé que durante el próximo año se podrían incorporar unos 300.000 metros cuadrados adicionales de SBA (superficie comercial útil) entre centros y parques comerciales, con especial protagonismo de los parques de medianas, siempre y cuando la situación geopolítica y de incertidumbre económica no retrase algunos de los actuales proyectos en cartera". Y, en otro orden de cosas, apuntó a una "estabilidad en las tasas de rentabilidad, a la espera de la definitiva corrección de tipos y rentabilidades del bono a diez años".

Finalmente, repasó las perspectivas para 2023 en los ámbitos de producto, tipología de inversor y tendencias. En el primer apartado, destacó la evolución de los hipermercados y supermercados, parques de medianas, centros comerciales core y oportunistas, y calles comerciales. Mientras que, en el segundo, puso en valor la inversión retail en españa por tipología de comprador principal. En cuanto al último trimestre de 2022, se refirió a la finalización de las transacciones en curso; y como tendencias para 2023 anotó la restricción del acceso a financiación, la subida de los tipos de interés y la volatilidad en otros mercados.

OCTUBRE 2022 · Metros² InmoRetail 2022

Ignacio Acha García-Noblejas

COO de Retailco.



"El retail de proximidad alcanza al 96,6% de la población".

El retail de proximidad alcanza al 96,6% de la población, según afirmó **Ignacio Acha García-Noblejas**, chief operating officer (COO) de **Retailco**, que centró su intervención en el retail en la calle y el mercado de locales. Así, repaso la situación más allá de los centros comerciales, del 'high street' al barrio, aclarando que tres de cada cuatro españoles pone en valor la proximidad. Además, indicó que el lujo se encuentra ya en niveles pre-pandemia y que también está renaciendo en la calle, con crecimientos superiores al 15%.

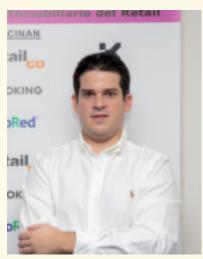
A continuación, analizó diversas cuestiones relacionadas con el sector, como el concepto de retail; su necesidad y amplitud; sus distintos tipos, como el de barrio, de proximidad, de paso, de destino...; y su longevidad. "El retail muestra cómo se comporta una sociedad; además, es un activo y un valor del que ésta no puede prescindir, ya que es un reflejo de lo que nosotros demandamos". Por eso, "se nutre de cómo se relacionan las personas entre sí, de cómo consumen y se divierten". En consecuencia, "no es igual en un país que en otro, o en una ciudad que en otra; se comporta de manera diferente dependiendo de la cultura, la climatología o, incluso, las propias creencias". Acha se refirió también al papel que juegan en esta industria empresas como Amazon y fenómenos como el big data, en el que la recolección de datos constituye un elemento fundamental, que se ha acentuado aún más con la pandemia. Y destacó también la importancia de la inversión centrada en las marcas y las tiendas. Todo ello en una evolución que aspira a pasar "de la multicanalidad a la omnicanalidad y a un modelo híbrido".

En cuanto al retail de proximidad, aseguró que "la pandemia fue su mejor examen y lo aprobó con nota". Y añadió que actualmente existe "una tendencia alcista en ocupación de espacios, creación de nuevos conceptos y gentrificación", y una confluencia hacia "la digitalización y el uso de la tecnología" por parte de los emprendedor y las pymes. Además, señaló que "el barrio es el destino refugio por su cercanía y facilidad", y que se identifica con un modelo más sostenible (ESG), porque "lo más ecológico es andar".

Finalmente, recordó cómo algunas personas han augurado la desaparición del sector en diversas ocasiones y se han equivocado en todas. "El retail de proximidad ha sufrido el anuncio de su muerte varias veces. Por ejemplo, con la llegada de las marcas internacionales; con la entrada y configuración de grupos y cadenas profesionalizadas; con la llegada de los malls y centros comerciales; con la venta por catálogo; con el mundo online; y con la crisis del covid-19 y el metaverso".

Germán Sánchez

Project Manager de Fama.



"La transformación digital en el sector retail aporta grandes ventajas".

Germán Sánchez, project manager de Fama, dio a conocer algunas ventajas que aporta la transformación digital aplicada al sector de retail. En concreto, explicó los beneficios que su firma consiguió en un proyecto que llevó a cabo para el grupo Tendam, consistente en la transformación digital en la gestión del facility management.

Según explicó, en 2019, el área de facility management de Tendam decidió implementar en España una transformación digital en los procesos de gestión del mantenimiento de sus 800 tiendas. Hasta entonces, el tratamiento de las incidencias era un tanto complejo ya que, cuando se producía una, se comunicaba a un centro de helpdesk, se avisaba por correo electrónico al proveedor, se enviaba mediante correo electrónico al gestor del presupuesto, etc. En definitiva, existían serias dificultades y falta de tecnología: "no disponían de una herramienta única y especializada, había dispersión de información, la propiedad de ésta era de los proveedores, y se hacía imposible realizar una analítica de datos para tomar decisiones en tiempo real".

Con el nuevo proyecto, Tendam y Fama se plantearon como objetivos que el personal de las tiendas se centrara en su actividad (core business), un tiempo mínimo en la gestión de incidencias de las instalaciones, simplicidad de la solución, y flujo ágil.

Se trataba de una solución a las necesidades de los tres principales actores implicados en el proceso: tiendas, gestores FM y proveedores, gracias a la plataforma de facility management.

A continuación, se hizo eco de las principales ventajas que Tendam detectó en la solución implantada. Por una parte, una "homogeneización del canal de comunicación entre tiendas, el área de facility management y proveedores". Por otra, la "obtención de información de desempeño, estado de las incidencias y presupuestos aprobados". Además, "ahora Tendam tiene la propiedad de la información, mientras que antes quedaba en manos de los proveedores". A ello se suma un "conocimiento en tiempo real de la gestión de las incidencias por parte de las tiendas; una gestión centralizada de todos los puntos de venta; la disminución en el tiempo de resolución de las incidencias; y una facilidad a la hora de comprobar el cumplimiento de los acuerdos a nivel de servicios (ANS)".

La inflación y la subida de tipos como principales retos del consumo



José María Oliva, socio de inmobiliario de DLA Piper, fue el moderador del evento.



El evento se celebró en la sede de DLA Piper en Madrid y se sumaron otro centenar de profesionales que lo siguieron de forma online.

El nuevo escenario económico marcado por la inflación y la subida de tipos de interés está generando incertidumbre, y amenaza al consumo y a la inversión en el sector retail, según quedo constatado en el coloquio posterior a las ponencias del XIII Encuentro del Sector Inmobiliario en el Retail y las Franquicias, organizado por Cesine y la revista Metros².

El debate fue moderado por José María Oliva, socio de inmobiliario de DLA Piper, y contó con la participación de Guillermo Calvo, crossborder manager de The International Retail Network; Eduardo Ceballos, presidente de la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC); Víctor Fernández, asset manager de Merlin Properties; Thomas Bleneau, director de expansión y obras de Yves Rocher; Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF); Mercedes Porro, directora de marca de Kiabi; y Alexis Sekulitis, director de expansión de Anytime Fitness.

José María Oliva recordó algunos de los principales desafíos estructurales del sector, como la sostenibilidad, la tecnología y el teletrabajo, pero se interesó especialmente por las consecuencias del nuevo ciclo económico que se abre con la subida de tipos de interés y el efecto que tendrá en las restricciones a la inversión y el consumo, que impactará directamente en el retail. Una cuestión ante lo que varios expertos alertaron de que cualquier factor de inestabilidad que afecte al consumo tendrá su efecto sobre la actividad comercial, ya que los consumidores gastarán menos dinero, la facturación de las tiendas y de las empresas disminuirá y se producirá una mayor tensión en la cuenta de resultados de los inquilinos que ocupan los locales.

MAYOR INCERTIDUMBRE

Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), advirtió que "el problema no es tanto la subida del IPC y el coste del dinero, como la percepción del consumidor final, que arrastra a la selección de servicios y productos". Así, si se retrae el consumo, los clientes afinan sus prioridades, por lo que las marcas tienen que ofrecer "un servicio más moderno, adecuado y cercano" para atraerlos. Por su parte, Guillermo Calvo, crossborder manager de The Retail Network, se centró en los efectos de la actual situación sobre la inversión y el retail, "que al final siempre van de la mano de los arrendatarios". Y, por otra parte, advirtió de que a veces las marcas reaccionan al miedo in-

cluso antes que el consumidor.

Víctor Fernández, asset management de Merlin Properties, centró su intervención en la relación entre inflación y consumo, y mostró su convicción de que las subidas de IPC en los locales comerciales no se tomarán de forma unilateral, sino que "se pactarán entre propietarios y arrendatarios". Además, apuntó que "si algo hemos aprendido durante la pandemia es que ambas partes nos necesitamos: los propietarios de centros comerciales sin arrendatarios no somos nada y los arrendatarios sin los propietarios tampoco".

Eduardo Ceballos, presidente de la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC), indicó que "es evidente que si todo cuesta más en estos momentos la situación se notará y afectará al consumo de alguna manera". Pero, en su opinión, "la visión catastrofista que nos están dando desde algunas partes no va a ocurrir, excepto que hubiese en España un repunte significativo del desempleo, que ya lo vimos en la anterior crisis". Si no es así, a su juicio, lo que se producirá es una incertidumbre que afectará al consumo, pero que se materializará en "un movimiento de uno tipo de bienes a otro", con lo que el balance agregado no se notaría tanto.

Ceballos puso de relieve también una tendencia que viene dándose desde hace años y que ahora se ha visto incrementada con la pandemia del Covid-19, que tiene que ver con la relación entre arrendador y arrendatario. Y es que "los contratos de arrendamiento son cada vez más complejos y lo seguirán siendo; en ellos se demanda, además, una mayor flexibilidad por parte de los arrendadores, que ya se está dando, y que continuará en el futuro". Finalmente, planteó si la actual situación económica puede afectar a las inversiones en ESG (sostenibilidad y responsabilidad social), una posibilidad que descartó, "salvo que las cosas vengan muy mal dadas".

Mercedes Porro, directora de marca de Kiabi, hizo alusión a la actual situación del mercado y a la evolución de su firma durante lo que llevamos de año. "Nosotros hemos acabado el primer semestre de 2022 con un crecimiento muy positivo y mejor que en 2019. Pero estamos esperando a ver cómo funcionan las cosas después del verano, porque las primeras semanas de septiembre ya han sido muy complicadas, aunque luego llegó el frío y la situación se recuperó". En esta situación de tanta incertidumbre, la directiva apostó por centrarse en "seguir construyendo y aumentando la eficacia", para contrarrestar el momento coyuntural de aumento de costes, que se han disparado en todas las líneas. En este sentido, afirmó que "tenemos que hacer un ejercicio para encontrar nuevas soluciones y fórmulas de negocio", con el objetivo de "reintegrar" todas las inver-

siones asociadas a un retail, en el que se constata cada vez más que "la parte física es un elemento crítico, independientemente de que utilicemos también todas las plataformas digitales a su servicio con el fin de cubrir cualquier necesidad del cliente".

AUMENTO DE COSTES

Thomas Bleneau, director de expansión y obras de Yves Rocher, advirtió que no todos los sectores se encuentran ya en los niveles de 2019 (anteriores a la pandemia) y puso una nota de cierta cautela relacionada con la subida del IPC, el aumento de costes y la situación del consumo, lo que nos tiene "bastante preocupados". Así, apuntó que "aunque desde septiembre vemos una cierta estabilidad y hemos constatado una mejora del consumo mes a mes duran-

te este año, estamos a la expectativa de lo que vaya a suceder en las Navidades y en el primer semestre del año que viene". Y desveló que "esto va a definir nuestros planes de expansión y los de otras muchas marcas con las que estamos en contacto".

Finalmente, Alexis Sekulits, director de expansión de Anytime Fitness, se refirió también a la situación del sector y a la evolución de la financiación y la subida de tipos de interés. Sin embargo, afirmó que uno de los problemas principales con el que se están encontrando sus franquiciados y sus inversores es el gran incremento de costes que ha habido en la construcción. En concreto, explicó que "la ejecución de obras supone el 75% o el 80% de la inversión inicial, y se ha incrementado en torno a un 35%, lo que está dificultando mucho la financiación y el retorno de la inversión".

La opinión de los profesionales Guillermo Calvo, Eduardo Ceballos, Víctor Fernández, de The Retail Network. de AECC. de Merlin Properties. Thomas Bleneau, Eduardo Abadía, Mercedes Porro, de Yves Rocher. de AEF. de Kiabi. Alexis Sekulits. de Anytime Fitness.

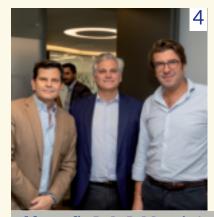
InmoRetail 2022 octubre 2022 · Metros²







1ª fotografía: De I a D: David Ortega, de REBS; e Íñigo Ruiz Calle, arquitecto de Irca Estudio.
 2ª fotografía: de I a D: Santiago Martínez, de Dom Barberías; junto a Helder Fábio y Marina del Molino, de Sonae Sierra.
 3ª fotografía: De I a D: Ignacio Acha, de Retailco; Paloma Olazábal, de Carmila; Alexis Sekulitis de Anytime Fitness; y María José García, de Sonae Sierra.







4ª fotografía: De I a D: J. Ignacio Antón Escalona, José María Oliva y Pablo Gamboa; de DLA Piper. 5ª fotografía: De I a D: Eduardo Abadía, de AEF; Juan Carlos Gilabert, de Sonae Sierra; Ruth de Diago, de Asava; Pilar Jurado, de Odeon Multicines; y Ángela García de FAMA. 6ª fotografía: De I a D: Paloma Olazábal, de Carmila; Eduardo Ceballos, de Neinver; y Víctor Fernández, de Merlin Properties.







7ª fotografía: De I a D: Helder Fábio, María José García y Marina del Molino y Fernando Cremades; de Sonae Sierra. 8ª fotografía: De I a D: Mario Rubio de Miguel, presidente ejecutivo de The Flavor Shop; y José Antonio Bodega, de BA. 9ª fotografía: De I a D: Nieves Urrutia, de Carrefour; y Gema Boiza, de Anytime Fitness Iberia.







10^a fotografía: De I a D: Santiago Martínez, de Dom Barberías; y Guillermo Calvo, de The Retail Network. 11^a fotografía: De I a D: Carlos de la Cuadra, Adrián Martínez, Miguel Ángel Jiménez y Coral Valle; de Inmoking. 12^a fotografía: De I a D: Thomas Bleneau y Nuria Rojas, de Yves Rocher.

Programa de Formación Inmobiliaria

JORNADAS 2022

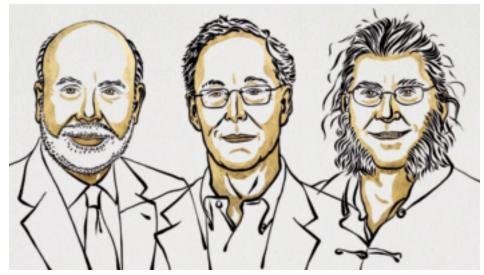
Donde se reúnen los ejecutivos del Real Estate



15 Foros Sectoriales • 150 Ponentes • 1500 Profesionales

- Más de 30 años de experiencia
- Información exclusiva del mercado
- El mejor networking profesional
- Más de 350 actos organizados
- Con la cobertura garantizada de la Revista Metros2

76 Economía OCTUBRE 2022 · Metros²



De I a D: S. Bernanke, Douglas W. Diamond y Philip H. Dybvig. Fuente: Nobel Prize.

Nobel al estudio de la banca

El premio Nobel de Economía 2022 ha sido otorgado a los economistas estadounidenses Ben S. Bernanke, Douglas W. Diamond y Philip H. Dybvig "por la investigación sobre bancos y crisis financieras", según informó la Real Academia de las Ciencias sueca.

Un viajero cuyo tren llega a la estación de madrugada encuentra un taxi libre en la parada que podría llevarle a su destino. Le hace señas, pero el taxista le responde que no puede realizar el servicio pues las ordenanzas locales obligan a que siempre haya al menos un taxi esperando en la parada. Con la imaginación, esta imagen se puede asociar con la banca y la exigencia de la existencia siempre de una liquidez mínima que evite crisis financieras y retiradas masivas de los depósitos.

De hecho, este ejemplo del taxi sale en un trabajo de **Douglas W. Diamond**, profesor de Finanzas de la Universidad de Chicago. Junto a **Ben Bernanke**, antiguo presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos entre el 2006 y el 2014, y el académico de la Universidad de Washington **Philip H. Dybvig**, los tres han conseguido el **premio Nobel de Economía del 2022.**

Mostrar el papel de los bancos

El trío de economistas estadounidenses ha sido galardonado por haber "mejorado significativamente nuestra comprensión del papel de los bancos en la economía, especialmente durante las crisis financieras, así como la forma de regular los mercados financieros", expresaba el jurado. "La investigación bancaria moderna aclara por qué tenemos bancos, cómo hacerlos menos vulnerables en las crisis y cómo los colapsos bancarios exacerban las crisis financieras. Los fundamentos de esta investigación fueron sentados por Ben Bernanke, Douglas

Diamond y Philip Dybvig a principios de la década de 1980. Sus análisis han sido de gran importancia práctica para regular los mercados financieros y hacer frente a las crisis financieras", explicó la institución sueca. "Los conocimientos de los galardonados han mejorado nuestra capacidad para evitar tanto las crisis graves como los costosos rescates", afirmó Tore Ellingsen, presidente del Comité del Premio de Economía.

En concreto, Ben Bernanke, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos durante dos períodos de 2006 a 2014, "demostró en un trabajo de 1983, con análisis estadístico y fuentes históricas, que el pánico bancario conducía a la quiebra de los bancos y que este fue el mecanismo que convirtió una recesión relativamente ordinaria en la depresión de los años 30, la crisis más dramática y severa

del mundo que hemos visto en la historia moderna", dijo **John Hassler**, miembro del comité del Premio Nobel de Economía.

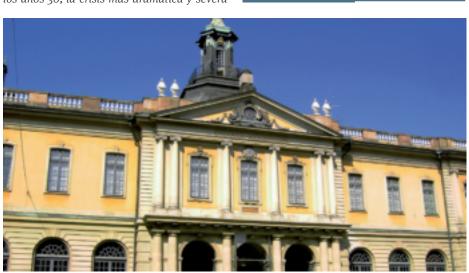
"Cuando los bancos colapsaron, se perdió información valiosa sobre los prestatarios y no se pudo recrear rápidamente. La capacidad de la sociedad para canalizar el ahorro hacia inversiones productivas se vio así severamente disminuida", comentó la academia sobre la investigación de Bernanke.

Rumores y colapso

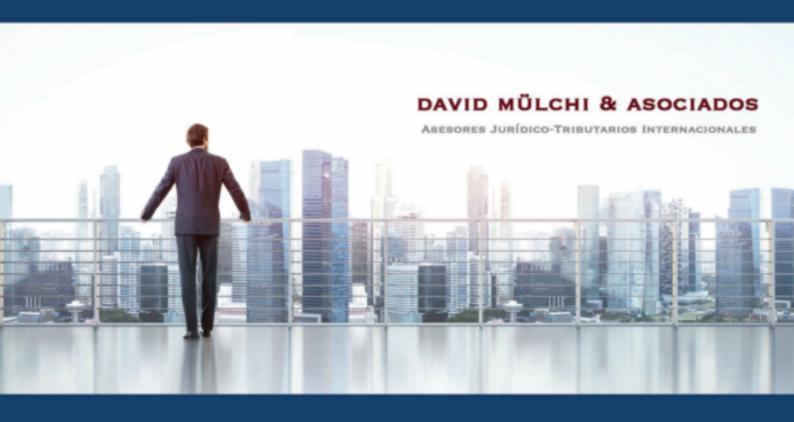
Mientras, los profesores Diamond y Dybvig se alzaron con el prestigioso galardón porque "desarrollaron modelos teóricos que explican por qué existen los bancos, cómo su papel en la sociedad los hace vulnerables a los rumores sobre su inminente colapso y cómo la sociedad puede disminuir esta vulnerabilidad. Si un gran número de ahorradores corre simultáneamente al banco para retirar su dinero, el rumor puede convertirse en una profecía autocumplida: se produce una corrida bancaria y el banco se derrumba", dijo el Comité Nobel. Ambos presentaron una solución a la vulnerabilidad bancaria, en forma de seguro de depósitos del gobierno. "Cuando los depositantes saben que el Estado ha garantizado su dinero, ya no necesitan correr al banco tan pronto como comienzan los rumores sobre una quiebra bancaria".

Por otro lado, según la academia sueca, Diamond también mostró "cómo los bancos desempeñan una función socialmente importante. Como intermediarios entre los ahorradores y los prestatarios, los bancos están mejor preparados para evaluar la solvencia de los prestatarios y garantizar que los préstamos se utilicen para buenas inversiones", han concluido.

Alfonso Abad <u>redacción2@metros2.com</u>



Real Academia de las Ciencias sueca, situada en Estocolmo, Suecia.



Desde hace más de 15 años David Mülchi & Asociados ofrece Confianza y seguridad a sus clientes protegiendo sus intereses con servicios a medida en los ámbitos legales, fiscales e inmobiliarios

- · Compliance para empresas del sector inmobiliario
- Consultoría integral en transacciones inmobiliarias nacionales e internacionales
- · Cartera de inversiones inmobiliarias
- Gestión de propiedades
- · Estructuras de financiación de proyectos inmobiliarios
- Creación de SOCIMI
- · Golden visa para inversores en bienes inmuebles
- Diagnóstico fiscal para empresas

DAVID MÜLCHI & ASOCIADOS

ASESORES JURÍDICO-TRIBUTARIOS INTERNACIONALES

Acerta España marca su interés en el senior living

En el último año, la actividad de la compañía ha venido marcada por el interés del sector en el senior living. Destacan que será la primera categoría de inversión en España.

 \mathbf{E}^{l} sector living, que engloba los activos residenciales en alquiler y las residencias de estudiantes y de tercera edad, se convertirá próximamente en la primera categoría de inversión inmobiliaria en España", afirman desde Acerta España.

El tipo de vivienda senior living, es un modelo de alojamiento diseñado para cumplir las necesidades de las personas mayores de 65 años. "Estas personas por norma general gozan de buena salud y requieren independencia", destacan.

Por todo ello, Acerta España cree que "este tipo de residenciales presentan la opción de disfrutar de la vivienda al completo sin tener que compartirla con otras personas. El objetivo es que nuestros mayores vivan asistidos y acompañados, pero que, a su vez, no pierdan su intimidad y libertad". Y es que en 2030 en España habrá un 30% de la población en edad de jubilación. Todo apunta a que España puede convertirse en un refugio para nacionales y extranjeros que buscan pasar la vejez en un lugar con calidad de vida y un servicio óptimo.

Arcadis anuncia el acuerdo para la compra del Grupo DPS

rcadis ha anunciado el acuerdo para **A**adquirir el Grupo DPS, empresa de consultoría, ingeniería y gestión de la construcción para instalaciones de semiconductores y ciencias biológicas. DPS tiene una importante presencia en Norteamérica y Europa y "relaciones duraderas con clientes de las mayores empresas farmacéuticas y de fabricación de semiconductores del mundo", afirman. Por otro lado, Arcadis ha analizado la situación actual del sector de la construcción en España y Portugal así como sus previsiones a futuro en ambos países de forma independiente. Del informe, denominado "La sombra de la estanflación", se desprende que la recuperación del mercado en España y Portugal tras la pandemia "se ha visto ensombrecida por los efectos de la crisis de Ucrania y los mercados de materiales en la construcción, siguen gravemente perturbados por los altos precios de la energía, la inflación y la interrupción de las cadenas de suministro".

Los fondos de inversión empiezan a entrar en España para apostar por estos nuevos modelos residenciales. "Si hablamos del senior living hay que dejar claro que este tipo de residencias no se van a convertir en

> "Este tipo de residencial requiere crear nuevas reglas de juego que faciliten la implantación de nuevos modelos habitacionales".

la antesala a una residencia, sino que va a ser una nueva forma de vida en comunidad en la que combatir la soledad", recalcan desde la compañía.

Este tipo de residencial requiere crear nuevas reglas de juego que faciliten la implantación de nuevos modelos habitacionales, "donde prime el objetivo de cubrir las necesidades de un determinado grupo poblacional, por encima de la fiscalización del consumo edificable. A esto hay que añadir la necesidad de gestoras profesionalizadas y que generen confian-



Tkea anuncia sus cifras de negocio para su Lúltimo ejercicio fiscal completo: las ventas acumuladas por la compañía en España ascendieron hasta los 1.820 millones de euros, un 8,2% más respecto al año anterior, por lo que continúa afianzando un negocio sólido en España. La facturación online también lo refleja: 406 millones de euros y representa el 22% de la facturación total. Con estos resultados, Ikea en España quiere "llegar a la mayoría de las personas y ofrecer soluciones para que los hogares españoles sean cada vez más asequibles y sostenibles". Además, comunica la mayor campaña de reclutamiento de su historia en España, con la creación de aproximadamente 1.500 nuevos empleos en dos años, que supondrán un 15% más de plantilla respecto a los 9.765 empleados con los que ha cerrado el ejercicio. En total, tiene una previsión de plantilla de 11.230 personas para 2024 que "pretende reflejar lo máximo posible la realidad de la sociedad española", concluye la compañía.



Residencial Vitapolis, situado en Toledo, España.

za a los inversores", subrayan.

Acerta está cada vez más involucrada en todos las variantes de residenciales, pero este último año su actividad ha venido marcada por el interés del sector en el senior living. "Estamos colaborando estrechamente para desarrollar este modelo y promover una gestión profesionalizada de forma que se vaya reduciendo la inseguridad de los inversores y poder acceder a las rentas medias de mercado que consideramos que son la clave que empuja la demanda", concluyen desde la compañía.

Redevco adquiere el Corte Inglés de Portal de l'Ángel

edevco Iberian Ventures, la joint ventu- \mathbf{K} re de Redevco, ha adquirido el edificio de El Corte Inglés en la céntrica calle Portal de l'Ángel de Barcelona. El inmueble cuenta con 18.000 metros². Redevco Iberian Ventures realiza esta importante inversión con la intención de "transformar el histórico inmueble y convertirlo en un edificio sostenible de uso mixto, con plantas dedicadas al comercio prime, y plantas de oficinas de última generación", afirman desde la compañía. En total el proyecto representa una inversión estimada de más de 200 millones de euros. En la operación han participado la consultora JLL y el despacho Pérez Llorca asesorando a Redevco, y Cushman & Wakefield v Cuatrecasas como asesores de El Corte Inglés. "El objetivo de Redevco Iberian Ventures es reposicionar el emblemático edificio, en el centro de Barcelona, incluyendo criterios de sostenibilidad y ofreciendo servicios diferenciados para sus inquilinos", concluyen.



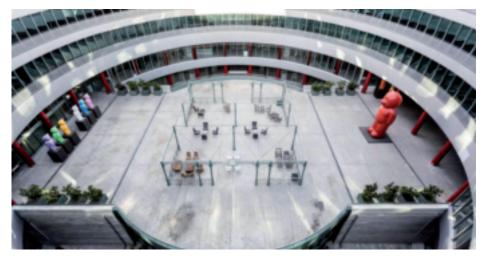
ePower&Building 2022

Suplemento especial

La feria de innovación en la construcción, se celebrará del 15 al 18 de noviembre en IFEMA Madrid. Engloba varios eventos como, CONSTRUTEC BIMEXPO, VETECO Y MATELEC. Se espera una asistencia de 1.600 empresas y de cerca de 90.000 profesionales. La construcción se reinventa y se renueva

ePower&Building 2022 construye el futuro

La feria de innovación en la construcción, se celebrará del 15 al 18 de noviembre en IFEMA Madrid. Engloba varios eventos como BIMEXPO, VETECO Y MATELEC. Se espera una asistencia de 1.600 empresas y de cerca de 90.000 profesionales.



La feria se celebra del 15 al 18 de noviembre en IFEMA, Madrid.

l 6 de octubre se presentaba ePower&Building 2022, feria que organiza IFEMA Madrid del 15 al 18 de noviembre. La feria engloba otras como CONSTRUTEC, ARCHISTONE, BIMEXPO, VETECO y MATELEC. En el recinto ferial se concentrarán más de 1.600 empresas y cerca de 90.000 profesionales, en un momento decisivo para el relanzamiento esta actividad. La convocatoria cuenta con el apovo de las principales asociaciones sectoriales, instituciones y empresas, y contribuirá a impulsar la innovación, la sostenibilidad y la eficiencia energética de un sector que aspira a convertirse de nuevo en uno de los principales motores de la economía.

Presentación del evento

En la presentación de la convocatoria, Lola González, directora de ePower&Building, destacó la importancia de la calidad y la formación en el sector de la construcción y se refirió a los objetivos de desarrollo sostenible relacionados con el ámbito de la edificación. Para alcanzarlos, señaló que es necesario "buscar fórmulas de alianzas que reúnan a todos los agentes del sector". Por otra parte, afirmó que ePower&Building contribuirá a potenciar "la sostenibilidad y la eficiencia en la construcción", y ofrecerá oportunidades para impulsar "la innovación, la formación v el conocimiento".

ePower&Building 2022 configura como una convocatoria única sectorial, distintas ferias profesionales especializadas en respectivos sus colectivos profesionales.

Identidad propia

Así, cada feria mantiene su identidad propia y, además, "se beneficia de un enfoque global, lo que refuerza aún más su poder de atracción, las sinergias y la interactuación entre los diversos ámbitos y segmentos, y ayuda a multiplicar la repercusión y los resultados", afirman desde la organización. En concreto, ePower&Building 2022 está integrado por: el 16º Salón Internacional de Materiales, Técnicas y Soluciones CONSTRUTEC; Constructivas. decimotercer Salón Internacional para la Arquitectura en Piedra, ARCHISTONE; la cuarta Feria Europea en servicios, networking, conocimientos y soluciones BIM, BIMEXPO; el décimocuarto Salón Internacional de la Ventana, Fachada y Protección Solar, VETECO; el 21º Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica, MATELEC, y el tercer Salón Internacional de Soluciones para la Industria y Smart Factory, MATELEC INDUSTRY.

Dimensión internacional

ePower&Building 2022 tendrá fuerte dimensión internacional, con un programa de compradores invitados, cuyo objetivo central será atraer el interés de los principales mercados exteriores. Con este programa, la convocatoria pondrá el foco y la atención en los mercados más destacados para la exportación y traerá a la feria a los principales clientes europeos, del norte de África y de otros puntos de interés prioritario, para promover el establecimiento de encuentros b2b.

Esta dimensión internacional se verá potenciada también con la posibilidad de que empresas de interés común interactúen y realicen networking a través de la plataforma digital Live Connect, que permitirá ampliar audiencias y conectar virtualmente a un amplio colectivo común de profesionales de todo el mundo relacionados con la edificación y la construcción. Las principales asociaciones y entidades, así como las firmas líderes de los distintos sectores representados en la convocatoria, mostrarán los avances tecnológicos más punteros y sus esfuerzos en I+D+i. Además, el certamen contará con una nueva zona de startups.



Esta edición tendrá una gran dimensión internacional.

La edificación busca su futuro verde

La innovación, la sostenibilidad y la eficiencia apuntan a ser los motores del cambio en el sector de la construcción. Todavía faltan 1.389 millones de euros por ponerse en marcha para los planes públicos de ayudas en rehabilitación residencial.

Los visados de reforma y rehabilitación descienden un 10,12%.



n las próximas fechas tendrán lugar diferentes eventos de materiales y eficiencia energética que ponen de nuevo en el centro del debate el futuro del sector de la edificación, donde todo apunta hacia la sostenibilidad y la eficiencia. ¿En qué se basa la hoja de ruta del sector? Los agentes protagonistas coinciden en la necesidad buscar fórmulas y alianzas para potenciar la sostenibilidad y la eficiencia en la construcción, todo ello a través de herramientas innovadoras. "El 90% del I+D+i del sector de la construcción está relacionada con los fabricantes de materiales y productos", explica, Luis Rodulfo, presidente de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción (CEPCO). El presidente de la Confederación hace especial hincapié en la necesidad de potenciar la descarbonización en toda la cadena de producción de la construcción, en el que la calidad debe ser "motor del nuevo modelo constructivo". Dentro de este contexto y con las ayudas que España está recibiendo tras los efectos más duros de la pandemia, el papel de la Administración Pública es más que destacado para fomentar este cambio.

A finales del mes de septiembre, la ministra de Transportes, Movilidad y Agenda

Urbana, Raquel Sánchez, aseguraba que el 80% de los hogares del país ya pueden pedir las subvenciones europeas para rehabilitación residencial, en el marco de las inversiones previstas en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Casi todas las comunidades han publicado ya las convocatorias de ayudas del programa de rehabilitación para la recuperación económica y social en entornos residenciales, dotado con 3.420 millones de euros, de los que ya se han movilizado 1.151 millones y están en proceso otros 1.389 millones. En su discurso, la ministra hacía un repaso sobre la situación del parque edificatorio en España, que cuenta aproximadamente con 25,7 millones de viviendas, de las que cerca de 19 millones son primera residencia. De ellas, más de la mitad son anteriores a 1980, por lo que son muy mejorables en eficiencia energética, v más de un millón están en mal estado, deficiente o ruinoso.

Los visados descienden

Por el momento, los datos reflejan que la actividad no se ha incrementado a pesar de la llegada de nuevas ayudas. Los visados de reforma y rehabilitación de edificios alcanzaron entre enero y julio de este año las

17.935 unidades, un 10,12% menos que en el mismo período del año anterior, a pesar de que el Plan de Recuperación contempla esa partida de más de 3.000 millones de euros. De esos 17.935 visados, 14.493 estaban destinados a la reforma y rehabilitación de viviendas, un 12,47% menos que entre enero y julio de 2021, mientras que los visados para otros usos aumentaron un 1,19% en los siete primeros meses del año, hasta las 3.442 unidades, según datos del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana

Teniendo en cuenta los datos, expertos del sector de la rehabilitación insisten en que todavía las ayudas no se han plasmado realmente en la práctica. La Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas (ASEFAVE) ha puesto en marcha diferentes acciones para facilitar a empresas instaladoras, comunidades de propietarios y particulares la obtención de las diferentes ayudas a la rehabilitación financiadas a partir de los Fondos Next Generation. Además de su labor divulgativa al impartir talleres y sesiones informativas, la asociación ha desarrollado un portal web para todos aquellos interesados en la rehabilitación, ya sean rehabilitaciones energéticas integrales o actuaciones específicas en viviendas o edificios. En el portal Cómo rehabilito se recoge y actualiza periódicamente toda la información disponible sobre subvenciones y desgravaciones fiscales por comunidad en el territorio español.

"La gestión de los fondos es una tarea que requiere un gran esfuerzo tanto por parte de las administraciones como de las empresas del sector y particulares. La situación es compleja ya que, a día de hoy, hay comunidades que todavía no han publicado ninguna convocatoria de los programas financiados con estos fondos y el 42% del total siguen pendientes de activación. El anuncio de la nueva anualidad es una buena noticia, pero esto no debería añadir más presión al sistema ni ralentizar la publicación de los fondos de 2021 que aún esperamos", explica Pablo Martín, director de ASEFAVE.

Ventanas y aislamiento

Uno de los principales factores que influyen en la eficiencia energética de un hogar es un buen aislamiento, donde las ventanas y fachadas juegan un papel fundamental. La renovación integral de una vivienda supone un ahorro energético de las familias de hasta un 60%, según la estimación de Green Building Council España. "Con una inversión similar al precio de un coche, de entre 20.000 y 50.000 euros, amortizable en 15 años y con ayudas que pueden llegar hasta los 18.800 euros, logras que una vivienda ineficiente energéticamente se transforme en otra muy poco consumidora", detallan. Las principales causas de la ineficiencia energética son

la falta de aislamiento, que suele ir acompañada de una antigua carpintería de puertas y ventanas, por donde se escapa el calor o el frío del hogar, lo que exige un mayor uso de la calefacción o el aire acondicionado, sobre todo en verano o en invierno. Así, el cambio de ventanas por unas de mejor calidad que aporten mayor eficiencia energética en la vivienda es una de las actuaciones para las que se puede solicitar ayudas provenientes de la Administración Pública, aunque desde la Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas (ASEFAVE) ya hayan señalado que hay un 42% de las ayudas pendientes de activar.

Construcción OCTUBRE 2022 · Metros²

El empleo en la construcción crece un 3,1% en 2022

71 Observatorio Industrial de la Cons-Etrucción, creado por la Fundación Laboral de la Construcción en 2018, ha publicado su última infografía, que recoge las cifras del sector publicadas hasta septiembre de 2022. Entre los indicadores económicos que más afectan al estado de situación del sector de la construcción, destacan la subida en la creación de empresas, el número de trabajadores afiliados y la licitación pública. Según indica el Observatorio -basándose en datos del Ministerio de Trabajo v Economía Social-, el número de empresas de 250 o más trabajadores inscritos en la Seguridad Social se incrementó un 13,5% en agosto respecto a 2021. Los datos de afiliación a la Seguridad Social siguen la misma tendencia positiva en el sector de la construcción. Las cifras aportadas por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones revelan que, en el pasado mes de agosto, el número medio de trabajadores afiliados a la Seguridad Social llegó a 1.331.122, lo que supone un crecimiento del 3,1% respecto a 2021.



El número de trabajadores afiliados a la S.S. fue de 1.331.122 en agosto de 2022.

La CNC avisa de que hay 1.939 licitaciones desiertas

a Confederación Nacional de la Cons-La Confederación ivación.

La Confederación (CNC) alerta de que en el último año han quedado desiertas 1.939 licitaciones públicas, tal y como recoge un avance del informe que la patronal ha elaborado con datos desglosados a nivel territorial. De esta manera, no se han podido iniciar obras por importe de 883 millones de euros. En opinión de la patronal, son cifras que "revelan el fracaso de los tres Reales Decretos-ley de revisión de precios aprobados en Consejo de Ministros entre marzo y agosto de 2022, además de suponer una amenaza directa tanto para las inversiones contenidas en el Plan de Recuperación, Transformación v Resiliencia como para la ejecución de los fondos europeos". La CNC

advierte de que, sólo entre enero y septiembre de 2022, el número de licitaciones desiertas fue de 1.455, impidiendo iniciar obras por importe de 652 millones de euros. Una advertencia que realiza después de que a comienzos de año presentara otro informe que señalaba que, entre octubre de 2021 y enero de este año, habían quedado desiertas casi 500 obras por valor de 230 millones de euros. En concreto, la comunidad autónoma más afectada es Cataluña, donde el número de obras desiertas ha sido de 378, representando un volumen económico por encima de los 130 millones de euros. Por número de licitaciones desiertas, le siguen Castilla-La Mancha, País Vasco y Andalucía, y Castilla y León.

El crecimiento muestra unas previsiones prudentes

unque el volumen de trabajo actual en **A**el sector de la construcción continúa al alza, las expectativas para el cierre del año muestran unas previsiones de crecimiento más prudentes, según el "Informe diagnóstico de la Construcción del segundo trimestre del año". Este informe, realizado en base a una amplia encuesta entre profesionales del sector, se elabora conjuntamente por la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), y el Consejo General de la Arquitectura Técnica de España (CGATE). Detrás del deterioro de las perspectivas para los próximos meses, los encuestados sitúan la fragilidad de las perspectivas económicas mundiales, la continua subida de los costes de los materiales y la escasez de mano de obra. A nivel europeo, el Índice de Actividad de la Construcción perdió impulso en el segundo trimestre, registrando una lectura de +5 en

comparación con la cifra de +18 registrada en anteriores informes. Por lo tanto, esta métrica es ahora indicativa de un panorama general más o menos estancado para el sector de la construcción en todo el continente.



Índice de Actividad de la Construcción. Fuente: RICS y CGATE.

FESCOMAD reúne a más de 1.400 personas por la construcción

os agentes sociales y los profesionales del sector de la construcción se unieron a finales de septiembre en la primera gran Feria del Sector de la Construcción de Madrid (FESCOMAD), que se celebró los días 28 y 29 de septiembre, en la Sede y Centro de Formación de la Fundación Laboral de la Construcción de Madrid, en Vicálvaro. FESCOMAD reunió a 1.400 personas y expertos en torno a temas como la transformación digital, la salud laboral, el empleo y la formación profesional, así como los nuevos retos a afrontar en el sector. Según sus organizadores, el resultado de esta primera experiencia ha sido "un éxito", tras dos días de intensa actividad, presencial y en streaming, de mesas de expertos, ponencias, encuentros, demostraciones prácticas, concursos de oficios, zonas de simuladores y exposición de maquinaria de obra. La vicealcaldesa del Ayuntamiento de Madrid, Begoña Villacís, acudió acompañada de la delegada de Obras y Equipamientos, Paloma García. El delegado de Economía, Innovación y Empleo, Miguel Ángel Redondo, inauguró este evento junto al presidente de la Asociación de Empresas de la Construcción de Madrid (AECOM), Richard G. Newman.

Sacyr lanza un plan de desinversiones para reducir deuda

Cacyr ha lanzado un nuevo plan de • desinversiones para seguir reduciendo la deuda de la compañía e incrementar el foco en su negocio concesional, lo que incluye la venta del 49% de su división de servicios, así como la búsqueda de un socio inversor para el 49% de su filial de agua. El grupo presidido por Manuel Manrique también ha informado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que mantendrá su política de rotación de activos concesionales no estratégicos o participaciones minoritarias con el fin de equilibrar geográficamente la cartera de activos. La compañía de infraestructuras espera que este plan de desinversiones genere recursos adicionales para acelerar el crecimiento en activos de concesiones de infraestructuras en las regiones más estratégicas del grupo. El objetivo de Sacyr es tener una cartera balanceada, con un 33% del negocio en América Latina, otro 33%, en Europa y el 33% restante, en mercados anglosajones.

Kömmerling destaca su papel como agente rehabilitador

La compañía ofrece sistemas de aislamiento y eficiencia energética. Además, ha decidido formar parte activa como agente rehabilitador.

La crisis energética está afectando al presupuesto de los consumidores. La subida tanto de los precios del gas, como del coste de la vida, ha conseguido que muchos hogares estén cada vez más preocupados por sus facturas energéticas", afirman desde Kömmerling.

Según el Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE), el mayor gasto energético en las viviendas se encuentra en la climatización del hogar, más concretamente en la calefacción y no en la refrigeración, llegando casi a representar la mitad de la factura de la luz e incluso el 71% en las zonas más frías.

"La solicitud de estas subvenciones supone la contratación de un agente rehabilitador y el cumplimiento de una serie de requisitos".

Se establece que "con un sistema de aislamiento térmico como es el Sistema de Aislamiento Térmico por el Exterior (SATE), fachadas ventiladas o inyección de aislante en la cámara de aire, se puede reducir gran parte de esa dependencia energética de un hogar, hasta un 60% en unos casos. Mientras que, con el aislamiento de las ventanas, según la OCU (2015) se puede ahorrar hasta un 20% en la factura eléctrica", afirma Kömmerling citando al IDAE.

En este contexto, durante los últimos meses la mayoría de las comunidades autónomas han publicado las convocatorias referentes a las ayudas a la rehabilitación energética de viviendas y edificios, contempladas dentro de los fondos *Next Generation EU*. Un mecanismo con el que la Unión Europea busca reactivar la economía tras la crisis generada por la Covid-19 y mejorar la eficiencia energética del parque edificatorio.

Plan de Rehabilitación de Vivienda

El Gobierno ha dividido este Plan de Rehabilitación de Vivienda y Regeneración Urbana en seis programas. Uno de ellos va dirigido a la subvención de actuaciones con las que se mejore la eficiencia energética de la vivienda. El cambio de ventanas es una de las actuaciones subvencionables siempre que se cumpla con uno de estos requisitos: reducir la demanda energética anual global de calefacción y refrigeración en al menos un 7%, o una reducción del consumo de energía primaria no renovable de al menos un 30%. Y, por otro lado, actuaciones de modificación o sustitución de elementos constructivos de la envolvente térmica para adecuar sus características a los valores límite establecidos en el CTE.

Para acreditar que se ha logrado este objetivo, debe obtenerse una mejora en el certificado de eficiencia energética. Y deberán aportarse, además, las facturas de las obras realizadas.

"Este programa plantea deducciones en el IRPF para los ejercicios de 2021, 2022 y 2023, es decir, en la declaración de la Renta, para los



Con un sistema SATE se puede reducir gran parte de la dependencia energética de un hogar.

particulares que realicen obras en su vivienda habitual, como el cambio de ventanas, para mejorar la eficiencia energética", destacan. Desde la marca indican que "en términos de aislamiento y eficiencia energética, las ventanas con sistemas Kömmerling se caracterizan por ofrecer unos de los mejores valores del mercado, alcanzando sobradamente lo exigido en las normativas".

La figura del agente rehabilitador

Por otra parte, la solicitud de estas subvenciones supone, en la mayoría de los casos, la contratación de un agente rehabilitador y el cumplimiento y justificación de una serie de requisitos. "Una gestión que no siempre resulta sencilla y en la que Kömmerling ha decidido ser parte activa, impulsando diferentes acciones con las que acompañar al consumidor en todo su proceso de compra y gestión de la subvención", afirman desde la compañía.

Con este tipo de campañas Kömmerling "pone en valor su imagen de liderazgo en el sector de la ventana, dada la rapidez con la que ha sabido alinearse a la iniciativa europea y facilitar el acceso al usuario final. La marca impulsa un cambio de ventanas con el que el consumidor puede percibir una subvención de hasta 4.000 euros, mejorando a su vez la eficiencia energética y el confort de su vivienda", concluyen.



El cambio de ventanas es una de las actuaciones subvencionables siempre que se cumpla con uno de los requisitos.



este programa plantea deducciones en el IRPF para los ejercicios de 2021, 2022 y 2023 para los particulares que realicen obras en su vivienda.

El consumo de cemento cae un 5,3% en agosto

El consumo de cemento en España experimentó caídas durante los meses de julio y agosto de un 8,6% y un 5,3%, respectivamente, lo que ha reducido el crecimiento en el acumulado anual de los ocho primeros meses del año al 0,2%, según reflejan los últimos datos publicados en la Estadística del Cemento de Oficemen. Además, el consumo suma ya cuatro meses en retroceso y pierde 2,3 puntos porcentuales en acumulado anual, frente a los datos previos al período estival. Entre los meses de julio y agosto se consumieron en España 2,37 millones de toneladas de cemento, lo que supone 180.486 toneladas menos

que en el mismo período del pasado año. El acumulado anual refleja un consumo de 9,87 millones de toneladas, con un diferencial de tan solo 18.996 toneladas frente al alcanzado en los ocho primeros meses de 2021. Las cifras del año móvil (sep'21-ago'22) avalan igualmente la ralentización ya que, aunque aún indican un crecimiento del 2,8%, reflejan un retroceso de dos puntos porcentuales respecto a los datos de junio. Además, esto ha provocado que, en valores absolutos, el consumo de los últimos doce meses caiga, por primera vez en lo que va de año, por debajo de los 15 millones de toneladas.

Sika presenta "Expertos en la envolvente"

Cada uno de los componentes de la envolvente de un edificio suponen una puerta de salida para que el calor o el frío escapen del interior de una estancia", afirman desde Sika. En el parque edificado actual, necesitado de una amplia y profunda renovación, la envolvente es responsable del 55% de las fugas de calor de un inmueble (cubierta el 30% y fachada sin aislamiento un 25%). Son datos muy por encima de las pérdidas térmicas de ventanas (13%), suelo (7%) o puentes térmicos (5%). Por este motivo, Sika potencia su equipo de especialistas en

la envolvente para ofrecer soluciones 360º para la envolvente de los edificios, "aportando respuestas integrales a cada necesidad, con un único interlocutor. Bajo el título "Expertos en la envolvente", SIKA pone a disposición del mercado toda su innovación y experiencia para ofrecer sistemas de calidad para la protección y decoración de toda la envolvente del edificio. Aislamiento, impermeabilización o acabado son algunas de las soluciones globales que la compañía ofrece tanto para obra nueva como para rehabilitación de edificios".

AFELMA señala retrasos en los fondos Next Generation

La crisis energética que estamos viviendo ha puesto de manifiesto, aún más, la necesidad de abordar ambiciosos planes de rehabilitación en un parque edificado como el español, en el que el 90% de las viviendas fueron construidas antes del Código Técnico de Edificación y el 60% antes de que existiera cualquier normativa de eficiencia energética", afirma la Asociación de Fabricantes Españoles de Lanas Minerales Aislantes (AFELMA). En este sentido, los fondos de recuperación Next Generation de la Unión Europea, de los que que España dedicará cerca de 6.000 millones de euros a la re-

habilitación de viviendas y edificios, "supone una oportunidad única para mejorar las condiciones de habitabilidad y reducir el gasto energético. Sin embargo, son muchas las dificultades que está habiendo a la hora de aprovechar estos fondos y poner en marcha los planes de rehabilitación en los plazos necesarios", tal y como señala AFELMA. La Asociación añade que "los procesos para implementar las convocatorias de las ayudas por parte de las administraciones están siendo más lentos de lo esperado, lo que está ralentizando la materialización de las ayudas".

Uponor anuncia la introducción de Pex en Iberia

Uponor, experta en soluciones para el transporte de agua en la edificación y soluciones de climatización invisible por superficies radiantes, ha anunciado la introducción en el mercado de Iberia (España y Portugal) de la tubería Pex de base biológica. Cuando Uponor introdujo las tuberías PEX en el mercado mundial en 1972, la empresa estableció un nuevo estándar con sus tuberías de plástico. Ahora, Upo-

nor ha lanzado una nueva iniciativa innovadora: las primeras tuberías PEX de base biológica del mundo con certificación ISCC basadas en el enfoque de balance de masas. La compañía ha afirmado que "las nuevas tuberías PEX Pipe Blue forman parte del compromiso de Uponor con las materias primas renovables y permitirán que los proyectos de construcción sean más sostenibles en el futuro".

Rockwool aisla la cubierta de bonÀrea en Zaragoza

Rockwool, compañía de aislamiento sostenible de lana de roca, ha sido la encargada de aislar la cubierta metálica del edificio logístico bonÀrea en Épila, Zaragoza. El principal reto de la obra ha sido "el aislamiento de la cubierta, ya que cuenta con instalaciones fotovoltaicas, por ello, la obra ha requerido de altas prestaciones térmicas y acústicas, con alta resistencia a la compresión y a las pisadas para soportar trabajos de mantenimiento a lo largo de los años y que garantice la seguridad contra el fuego del edificio en caso de incendio", afirman desde la compañía. Esta nave cuenta con una superficie de 107.000 metros² y se encuentra dentro de un gran complejo de 25 edificios que están actualmente en construcción.



Edificio logístico bonÀrea en Épila, Zaragoza.

La III edición de MCS Asturias llega en diciembre a Oviedo

🔃 15 de diciembre de 2022 se celebrará en el Hotel AC Oviedo la III Edición de MCS Asturias -Encuentro profesional del sector de la Madera para una Construcción Sostenible-. Será un Encuentro Empresarial de ámbito nacional con los profesionales que conforman el sector de la arquitectura, construcción en madera y la industria auxiliar. El objetivo de celebración de este evento "es ofrecer a estos profesionales un lugar de encuentro, de formación, de intercambio de conocimiento y opinión, donde puedan interactuar y conocer de primera mano innovadoras técnicas de cómo utilizar la madera como material para la construcción sostenible", afirman desde la organización. En paralelo al desarrollo del programa de conferencias y mesas de análisis y opinión, MCS Asturias 2022 contará con un espacio de exposición comercial y zona networking en el que participarán empresas y entidades del sector con la finalidad de dar a conocer al visitante profesional las ultimas novedades.

Reportaje OCTUBRE 2022 · Metros²



Raquel Sánchez, ministra de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, en La Moncloa.

Impulso de la rehabilitación

de euros para el Plan Estatal de Vivienda.

año anterior. "La estrategia del MITMA para facilitar el acceso a una vivienda digna y poner coto al fuerte aumento del precio de los alquileres pivota sobre tres ejes: incremento de la oferta, rehabilitación residencial v avudas directas a los jóvenes", explican desde el Ministerio. Así, entre otras partidas, las Cuentas de 2023 incluyen 200 millones de euros para la segunda anualidad del Bono Alquiler Joven, 836 millones para promover la construcción de viviendas en alquiler social, que incluyen 260 millones de euros de transferencias a SEPES para promover las viviendas en suelo público; 880 millones de euros para ejecutar los programas de rehabilitación residencial del Plan de Recuperación mediante transferencias a los gobiernos autonómicos y locales; o 421 millones

21.273 millones para "movilidad verde y vivienda digna"

El Estado aportará 3.462 millones para construir viviendas en alquiler social o asequible y rehabilitación, entre otras partidas dentro del segmento residencial. La partida total de los nuevos Presupuestos destinadas al MITMA son un 9% mayor que los del año 2022. El 60% de las inversiones previstas tienen etiqueta verde.

a ministra de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, Raquel Sánchez, presentó el jueves 6 de octubre los presupuestos, según ella, "más sostenibles, sociales y ambiciosos de los últimos 13 años", con los que el Ministerio se marca como principales objetivos promover una movilidad sostenible y digital y facilitar el acceso a una vivienda digna y energéticamente eficiente a jóvenes y familias con rentas limitadas. "Son unos presupuestos para cambiar España, con los que duplicamos las inversiones del anterior gobierno y que generarán 310.000 empleos y suponen el 1,6% de nuestro PIB. Son sostenibles porque el 60% de nuestras inversiones tienen etiqueta verde y se centran en descarbonizar nuestra movilidad de largo recorrido y nuestras ciudades", aseguró Raquel Sánchez durante la presentación del documento.

El proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2023 incluye así una dotación de 21.273 millones de euros para el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA), de los que 16.550 millones de euros se destinarán a inversiones de vivienda, infraestructuras y movilidad, tanto directas como a través de las comunidades v ciudades autónomas v de las entidades locales, a las que se les trasferirán 4.100 millones de euros. Las cuentas del MITMA, que incluyen la mayor asignación

desde 2011, con un alza del 9% respecto a los PGE de 2022, marca como compromisos del Gobierno y del Ministerio "la descarbonización de la economía y el cumplimiento de los hitos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia", entre otros aspectos. Poniendo el foco en la vivienda, el Ministerio destinará en 2023 a vivienda el mayor presupuesto de su historia, con 3.462 millones de euros, un 5% más que en los PGE del

Cataluña lidera las inversiones

 $E^{\rm l}$ lunes 10 de octubre, la ministra de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, Raquel Sánchez, presentó en Barcelona los presupuestos "más ambiciosos para Cataluña de los últimos 13 años", según anunció. El proyecto de los PGE de 2023 para la región contempla una dotación de 2.980 millones de euros, con el objetivo de "promover una movilidad verde e innovadora y facilitar el acceso a una vivienda digna y energéticamente eficiente a jóvenes y familias con rentas limitadas". Así, la inversión prevista crece en las provincias de Barcelona, Girona y Lleida y se mantiene en Tarragona. Con 1.984 millones de euros, Barcelona se convierte en la primera provincia por inversión, donde

tres de cada cuatro euros se destinarán a mejorar la infraestructura ferroviaria, tal v como anuncian desde el Gobierno. Por su parte, la vivienda asequible y social tendrá una partida de 327 millones de euros, con los que se espera impulsar el Bono Alquiler Joven, construir viviendas en alquiler social o continuar con el cumplimiento del Plan Estatal de Vivienda. "Este enorme esfuerzo no será posible sin la contribución que suponen los fondos europeos del Plan de Recuperación, cuya ejecución avanza a toda vela, y que aportan unos 483 millones de euros al presupuesto para cumplir con los objetivos y compromisos establecidos en Cataluña", apuntan desde el Ministe-

En este sentido, desde el Gobierno destacan que los Presupuestos incluyen una partida de 1.100 millones de euros para impulsar las políticas de rehabilitación edificatoria y de aumento del parque en alquiler social o asequible mediante la concesión de préstamos. Los fondos corresponden a la parte de créditos reembolsables del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia acordado por el Consejo Europeo para acelerar la recuperación de la economía tras la pandemia. "Con los PGE del 2023 se contribuirá a alcanzar el hito de ejecutar 510.000 actuaciones de rehabilitación residencial antes de 2026, reduciendo más de un 7% la demanda de calefacción o refrigeración y recortando al menos un 30% el consumo de energía primaria no renovable. También se avanzará en el compromiso de construir 10.000 viviendas en alquiler social",

Juan Pérez Florido redaccion1@metros2.com

aseguran desde el Ministerio.

10.800 millones hasta septiembre

La inversión continúa creciendo y el año podría cerrarse con una cifra que ronde los 15.000 millones de euros. Oficinas, logística y retail suman 7.500 millones de euros hasta septiembre.

La inversión en activos alternativos ha sido de 1.176 millones de euros.



a inversión inmobiliaria en España alcanzó los 10.800 millones de euros entre enero y septiembre de 2022, según los datos del último informe de JLL. Los sectores de oficinas, logística y retail suman 7.500 millones de euros, un 80% más que en el mismo período del año anterior. Además, el tercer trimestre registró inversiones de 2.000 millones de euros, un 49% por encima de hace un año. La inversión en residencial alcanzó en el tercer trimestre los 1.100 millones de euros y 3.300 millones de euros en el acumulado del año. En este contexto, uno de los mercados que registra una de las cifras más destacadas es el de la inversión alternativa. De julio a septiembre de este mismo año, los activos alternativos son uno de los que han canalizado más inversión en España con un total de 1.176 millones de euros. Así se desprende del informe de inversión del tercer trimestre elaborado por BNP Paribas Real Estate, que señala que, dentro del segmento, las residencias de estudiantes y de la tercera edad, son los activos que más capital han atraído, con 900 y 130 millones de euros respectivamente. Por su parte, el

mercado de inversión logística también ha continuado creciendo, con un volumen transaccionado que rondó los 610 millones de euros, un 113% más que en el tercer trimestre de 2021, según los datos de JLL. La inversión en retail ronda los 550 millones de euros, un 134% más que en el mismo período del año anterior, con un acumulado total en lo que va de año de 3.690 millones de euros. Respecto a las previsiones para cerrar el año, desde BNP prevén que la inversión global en el sector inmobiliario en 2022 pueda superar los 15.000 millones de euros, un 36% más que en el año anterior. En cuanto a movimientos y operaciones de mercado más destacados en las últimas fechas, Azora ha tomado una participación del 33% de ISFA, sociedad gestora de proyectos de inversión agrarios eficientes y sostenibles, a través de una ampliación de capital. La inversión se encuadra dentro de la estrategia de Azora de búsqueda de oportunidades en otros sectores que considera claves y que contribuyen a mitigar el cambio climático. En el sector logístico, Hines European Core Fund ha adquirido su primer activo logístico en Barcelona. El inmueble, localizado en Castellar del Vallès, tienen una superficie de 49.231 metros2. Se trata de la tercera compra en España del fondo en el mercado logístico. Respecto al sector residencial, Elix, gestora de inversiones inmobiliarias, ha comprado dos edificios, uno en Barcelona y otro en Madrid, con una inversión de 16,5 millones de euros para desarrollar dos nuevos proyectos. En el primero de ellos, en el distrito del Eixample de Barcelona, se desarrollarán oficinas en un nuevo edificio que contará con seis plantas y una superficie de 2.300 metros². El otro activo, ubicado en el distrito madrileño de Salamanca, cuenta con 17 apartamentos, aunque la firma llevará a cabo unos trabajos de reestructuración para ampliar el número de viviendas hasta 26. Asimismo, Solvia ha cerrado la venta de seis edificios residenciales en Cataluña. La operación incluye un total de 191 viviendas y 372 garajes y trasteros en las provincias de Barcelona y Girona. En el ámbito internacional. Patrizia ha invertido alrededor de 60 millones de euros en un activo de oficinas sostenibles de grado A en Dublín.

Las SOCIMIs encaran el final de año positivamente

All Iron adquiere un nuevo edificio en Madrid por 33 millones de euros. Inversa Primer y Millenium Hospitality elevan sus beneficios.

Las SOCIMIs encaran la recta final de año culminando nuevas operaciones y movimientos de mercado, además de cerrar el tercer trimestre del año con unos resultados destacados. All Iron ha adquirido un edificio en el madrileño barrio de Salamanca por 33 millones de euros. Se trata de su cuarto activo en la capital de España, y está ubicado en la calle Alcántara, 25, con una superficie de 12.000 metros². La SOCIMI llevará a cabo un proyecto de reposicionamiento para crear un complejo de apartamentos que contará con entre 90 y 120 viviendas, que estarán arrendados tanto al sector tu-

rístico como al corporativo. Con esta operación, All Iron eleva el valor total de su cartera hasta los 250 millones de euros. En cuanto a resultados, Inversa Prime, antigua Almagro Capital, obtuvo un beneficio neto de 6,99 millones de euros en el primer semestre de 2022, un 35,5% más que los 5,05 millones de euros registrados en el mismo período de 2021. Con una cifra de negocio superior en un 89% a la de hace un año, los resultados reflejan un incremento del NAV por acción del 10,6% respecto al primer semestre de 2021, hasta situarse en 1,56 euros por acción. En la primera mitad del año, la

SOCIMI invirtió un total de 24,6 millones de euros, un 44,4% más que en el mismo semestre de 2021, alcanzando una inversión acumulada desde el inicio de 97,4 millones de euros. Además, la SOCIMI incorporó a su cartera 54 nuevos inmuebles hasta alcanzar un total de 226 viviendas, un 107,3% más que las 109 con las que cerró el balance de la primera mitad de 2021. Por último, Millenium Hospitality registró un beneficio neto de 15,8 millones de euros en el primer semestre del año, frente a los 1,2 millones de euros del mismo período del año anterior. Los ingresos de la SOCIMI continúan mejorando y se sitúan en 5,5 millones de euros, un 47,8% más que en los primeros seis meses del año anterior, gracias a la mejor evolución de la actividad hotelera y de la actividad de los campos de golf, según explican desde la firma. Al cierre del primer semestre, el valor de la cartera de la SOCIMI se situaba en los 445 millones de euros.

Juan Pérez Florido redaccion1@metros2.com



El Gobierno da luz verde al convenio entre MITMA y SEPES para impulsar viviendas en alquiler social

Pl Consejo de Ministros, en su reunión del 11 de octubre, ha autorizado al Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) a suscribir un convenio con la Entidad Pública Empresarial de Suelo (SEPES) para establecer un marco de colaboración para promover la construcción de viviendas en alquiler social o asequible en suelo público dentro del Plan de Viviendas para el Alquiler Asequible. El MITMA impulsa este Plan para incrementar el parque de viviendas en alquiler a precios sociales "y así facilitar el acceso a una vivienda digna a familias con ingresos limitados, principalmente en aquellas zonas donde el mercado del alquiler esté especialmente tensionado", según explican. En el marco de este convenio, el Ministerio traspasará este año a

SEPES un total de 115,3 millones de euros, incluidos en los Presupuestos de 2022, que serán asignados por actuaciones, conceptos y anualidades. El año que viene, la transferencia de fondos aumentará hasta los 260 millones de euros, tal y como consta en el provecto de Presupuestos Generales del Estado de 2023 aprobado a principios del mes de octubre en Consejo de Ministros. El objetivo del convenio es levantar todas las viviendas que se pueda para contribuir a alcanzar el objetivo del Gobierno de construir 100.000 viviendas en alquiler asequible. De momento, la entidad pública ya ha adscrito 17 actuaciones entre suelos en propiedad y suelos a comprar, lo que implicaría levantar un total de 17.300 viviendas en diferentes zonas del territorio nacional.

El precio de la vivienda crece un 4% en el tercer trimestre del año

Il precio de la vivienda se ha incrementa-L'do un 4% al cierre del tercer trimestre del año, en comparación con el mismo período del año anterior, según el último Informe de Vivienda publicado por Gesvalt. Se trata del mayor incremento desde la pandemia, con el precio situándose en los 1.498 euros/metro2, aunque todavía se encuentra un 30,1% por debajo del máximo histórico, logrado en el primer trimestre de 2008. Baleares vuelve a liderar las subidas por cuarto trimestre consecutivo, con un 6,1%. De esta forma, una vivienda con un valor promedio y una superficie de 90 metros² tendría un precio que ascendería hasta los 134.820 euros, frente a los 129.690 euros del año pasado. En este contexto, los españoles destinarían de media un 30,4% de su renta disponible al pago de la primera cuota anual de la hipoteca, según la última estadística trimestral Tinsa IMIE Mercados Locales de Tinsa. El estudio señala que existen varias zonas con una accesibilidad más tensionada como Baleares, donde el comprador destinaría más de la mitad de su renta disponible (53,2%) al pago de la cuota hipotecaria. Respecto a las previsiones para el cierre del año, se espera que el precio de la vivienda modere su crecimiento con un incremento de entre el 3% y el 5%, según el II Solvia Market View 2022. Desde Uve Valoraciones también apuntan a una subida de precios moderada, según su modelo predictivo para los próximos años, tras analizar datos cruzados de Idealista, MITMA e INE.

Las tasaciones hipotecarias de vivienda aumentan un 5% en el primer semestre

 $\mathbf{E}^{ ext{l}}$ volumen de tasaciones hipotecarias de vivienda ha crecido un 4,96% en el primer semestre del año, con cerca de 248.400 tasaciones realizadas en los primeros seis meses. Por su parte, el importe total tasado se ha incrementado en un 12,12%, según los datos de la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV). Este volumen de actividad representa un nuevo máximo desde el año 2014, cuando la AEV comenzó a elaborar la estadística. El importe de tasación promedio de las viviendas con finalidad hipotecaria ha aumentado un 6,81%, alcanzando un valor tasado promedio de unos 227.500 euros, ratio que viene creciendo de forma

suave pero sostenida desde el año 2014 y que refleja, por una parte, un incremento de los precios del mercado y, por otra, cambios paulatinos en la composición de la mezcla de inmuebles tasados, que iría variando hacia viviendas de mayor valor medio, por ser más grandes o estar mejor ubicadas. En términos generales, el segmento de tasaciones hipotecarias, considerando todos los usos además de la vivienda, ha experimentado un crecimiento del 10,59% en volumen de tasaciones y del 27,72% en importe global tasado respecto al año 2021. De esta manera, se han superado las 274.000 tasaciones hipotecarias.

El precio del alquiler sube un 3,98% anual en septiembre

a vivienda en alquiler en España tuvo Len septiembre de 2022 un precio medio de 10,20 euros/metro², lo que marca un ascenso mensual del 0,10% e interanual del 3,98%, aunque, en comparación con el trimestre anterior, el precio del alquiler se ajusta a la baja un 0,20%. En cuanto a los territorios con los precios más elevados al cierre del tercer trimestre del año, la Comunidad de Madrid ha sido la autonomía con la mensualidad más cara para los inquilinos, con un precio de 13,53 euros/metro² y un incremento del precio del 8,96% en comparación con septiembre del año anterior. En segundo lugar se encuentra Baleares, con un precio medio de 12,92 euros/metro². Por otro lado, la oferta de vivienda en alquiler continúa descendiendo. El stock de vivienda en alquiler ha caído un 25% en el último año, según los últimos datos de Idealista. En Barcelona y Madrid, la oferta de vivienda en alquiler se ha reducido un 46% y un 33%, respectivamente, en los últimos doce meses del año, lo que agrava aún más el problema entre la oferta y la demanda en este mercado.

Los cerros inician su urbanización

os Cerros han iniciado sus obras de ⊿urbanización en el distrito madrileño de Vicálvaro. Se trata de la actuación urbanística con mayor superficie de zonas verdes públicas de la ciudad de Madrid. El desarrollo urbano, que se extiende sobre una superficie de 4,7 millones de metros², contará con una superficie edificable de más de 1,8 millones de metros² en los que se levantarán más de 14.276 viviendas, con unas 7.138 viviendas, contando con algún tipo de protección pública. El acto inaugural ha contado con la presencia del alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida; la vicealcaldesa de Madrid, Begoña Villacís; y el presidente de la Junta de Compensación de Los Cerros, Alejandro Fernández Díaz de Lope Díaz. Los trabajos de urbanización se dividirán en tres fases diferenciadas: una primera etapa con 4.175 viviendas; una segunda con 6.368 viviendas; y una tercera con 3.148 viviendas. El barrio estará unido a una gran zona de actividad económica rodeada de grandes infraestructuras y directamente comunicada con la M-45, M-50 y la radial 3.

La vivienda a precio de oro

El crecimiento del precio de la vivienda en España el último año se situó en un 8%, según el INE. Las transacciones se han reducido y los agentes del mercado esperan una mayor caída de cara a 2023

Explosión de compraventas y récord en el precio del ladrillo. Estas dos son las principales características que mejor definen los últimos dos años en el sector inmobiliario en Europa. Mientras que en 2019 se registraba un aumento anual en el valor de las viviendas de en torno al 4%, el crecimiento durante el primer trimestre de 2022 se acercó al 10%; la tasa más alta desde principios de 1991. Así lo detalla el último informe mensual del Banco Central Europeo (BCE), donde además advierten de la posibilidad de que el precio de la vivienda caiga en la zona euro durante los próximos dos años.

El precio de la vivienda libre en España moderó su subida al 8% en el segundo trimestre respecto al mismo mes periodo de 2021, según informa el Instituto Nacional de Estadística (INE). El incremento es medio punto inferior al registrado en el primer trimestre, cuando la vivienda se encareció un 8,5% interanual, pero sigue en niveles récord de los últimos quince años. Para encontrar un encarecimiento de los pisos superior al actual hay que retrotraerse al tercer trimestre de 2007.

La contracción del mercado

El mercado de la vivienda en España parece que comienza a contraerse. La primera mitad del 2022 comenzó en positivo. El número de compraventas registradas en los primeros seis meses del año fueron de 311.900, una cifra superior a la lograda en el mismo periodo del ejercicio anterior. La inflación está frenando

el ritmo de crecimiento. "Esperamos que 2022 cierre con un número de transacciones un 2,3% superior a 2021 y que 2023 acabe con un número de compraventas un 15,4% menor a 2022", señala el estudio predictivo del rendimiento del mercado residencial en España, elaborado por Fragua by Atlas Real Estate Analytics. Por otro lado, Bankinter estima un alza en torno al 1% para la segunda mitad de 2022 y para 2023. El banco precisa que, pese al importante repunte del año pasado, "siguen sin ver señales de sobrecalentamiento en el sector, ya que la tasa de esfuerzo está por debajo de la media histórica y se mantiene el equilibrio entre oferta y demanda".

Tinsa, por su parte, también ha remarcado en sus dos últimos informes que "ya hay signos de desaceleración en el mercado inmobiliario como consecuencia de la persistente inflación y la reducción de las expectativas de crecimiento económico".

El esfuerzo de las familias

Con la situación económica actual, para las familias tener que pagar una hipoteca es un gasto que merma la situación económica familiar. Así es que la tasa de esfuerzo de las familias a la hora de pagar una hipoteca, es decir, el porcentaje de renta disponible que dedican a abonar la cuota se situaba en el 33% al cierre del año pasado y la previsión es que se mantenga en niveles del 35%, la media histórica de los últimos años.



La tasa de esfuerzo de las familias a la hora de pagar una hipoteca ha crecido del 33% al 35% en 2022.



El número de compraventas registradas en los seis primeros meses del año fueron de 311.900.

Gesvalt sostiene que los precios se estabilizarán a lo largo de la segunda mitad del año, aunque se muestran más prudentes en sus estimaciones debido a la inestabilidad económica y política que impera, afirman. Por otro lado, el precio medio de los hogares se mantenía al alza hasta inicios del verano. Según los datos de Tinsa, en julio se registró un alza interanual del 8,9% y del 0,9% frente a junio. Aun así, estaban un 20,5% por debajo del boom registrado en diciembre de 2007. Las áreas metropolitanas junto con la costa mediterránea fueron las que más se encarecieron en ese mes.

El stock alcanzó su máximo en 2020

Según el estudio de Atlas Real Estate Analytics, el stock de viviendas alcanzó un máximo en octubre de 2020, cuando había alrededor de 700.000 viviendas publicadas en portales. A partir de entonces, las fuertes tasas de absorción provocaron una tendencia a la baja en la vivienda disponible, hasta llegar a las 640.724 unidades en julio de 2022. "Si la demanda se contrae ahora, como consecuencia de la subida de tipos de interés, el impacto no será como en 2008, cuando había exceso de oferta. La falta de propiedades en venta podría suavizar el efecto sobre el precio de la vivienda", apuntan los expertos de HelpMyCash, web especializada en finanzas personales

Aragón lidera las subidas en el precio de la vivienda en el tercer trimestre de 2022, con un 12,7% interanual. Después de Aragón, lideran el ranking la Comunidad de Madrid (+9,5 %), y Cantabria (+9,2 %). A continuación, con intensidades comprendidas entre el 6% y el 9% se encuentran diez comunidades autónomas, encabezadas por Castilla y León.



El evento se celebró en DFactory situado en Barcelona.

BNEW 2022 recibe a 12.000 profesionales

La Barcelona New Economy Week (BNEW), celebrada en DFactory entre los días 3 y 6 de octubre, ha recibido a más de 12.000 profesionales. La edición 2022 ha girado en torno a siete verticales clave: Digital Industry, Invest, Sustainability, Mobility, Real Estate, Talent y Experience. Raquel Sánchez, ministra del MITMA, hizo entrega de los Premios Startups 2022.

La Barcelona New Economy Week (BNEW), impulsada por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB), ha puesto el broche final a su tercera edición, consolidando a la ciudad de Barcelona como la capital mundial de la industria 4.0.

Durante estos cuatro días, más de 12.000 profesionales, 6.000 presenciales y 6.500 online, han disfrutado de todos los contenidos sobre los nuevos retos socioeconómicos. Además, se han establecido cerca de 5.500 contactos de *networking*, más de 2.000 gracias a la plataforma digital desarrollada específicamente por el CZFB.

La edición 2022 ha girado en torno a siete verticales clave: *Digital Industry, Invest, Sustainability, Mobility, Real Estate, Talent y Experience*. Siete grandes áreas temáticas interconectadas entre sí, promoviendo las sinergias entre ámbitos complementarios para acelerar esta transformación mundial.

Formato híbrido

Por otro lado, el formato híbrido del evento ha garantizado el seguimiento de todas las ponencias en *streaming*, además de facilitar el acceso a los participantes internacionales pertenecientes a más de cien países distintos, entre los que predominan Colombia, Ecuador, Argentina y México, entre otros. La *Barcelona New Economy Week* concluye,

de esta manera, una tercera edición marcada por una mayor presencialidad reafirmando el papel del Consorci de la Zona Franca de Barcelona como motor de la transformación industrial en el avance hacia la economía 4.0.

Premios Startups BNEW 2022

En el marco de la tercera jornada de la Barcelona New Economy Week (BNEW), el Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) organizó una cena de gala, celebrada en la Estación de Francia, en la que

se llevó a cabo el acto de entrega de los Premios a las Mejores Startups de BNEW 2022 de cada una de las verticales que conforman el evento. Raquel Sánchez, ministra del Ministerio Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, presidió el acto, al que asistieron los representantes de las más de cincuenta empresas emergentes que presentaron su candidatura al concurso del BNEW Startup Innovation Hub, un punto de encuentro único para conocer los avances tecnológicos en la industria y a conectar empresas, socios potenciales e inversores.

Raquel Sánchez aseguró que "vivimos un momento histórico de desarrollo económico en nuestro país, en el que podemos impulsar una nueva revolución industrial, tecnológica, social y sostenible". Asimismo, afirmó que "la colaboración público-privada es fundamental para consolidar la nueva economía en Barcelona, Cataluña y España. La industria 4.0 es un sector estratégico, una punta de lanza en materia de innovación que, gracias al tejido social y económico, con su espíritu emprendedor, nos sitúa en la vanguardia de Europa".

El futuro del inmobiliario

Durante el segundo día se llevaron a cabo diferentes debates bajo el paraguas de BNEW Real Estate, entre ellos, "Next Generation. Definiendo el futuro de la industria inmobiliaria". En esta sesión, moderada por Pere Navarro, delegado especial del Estado en el CZFB, se han estudiado las políticas que se están adoptando en tres ciudades españolas como son Madrid, Barcelona y Málaga, para garantizar la rápida concesión de los Fondos Europeos de Recuperación Next Generation, que representan una oportunidad histórica para que España reactive su industria de la construcción e inmobiliaria.



Raquel Sánchez, ministra del MITMA (segunda por la izquierda) y Pere Navarro (a la derecha de la ministra), delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona.

Construcción y Dirección de Proyectos en la Incertidumbre

PROJECT2022

XXIII FORO DE CONSTRUCCIÓN, INGENIERÍA & PROJECT MANAGEMENT



Organizan





Patrocinan _













GNGrup



Bilba.





TECNIBERIA













GNGrup recibe el premio 'Project 2022'

GNGrup recibió el premio 'Project 2022' en el XXIII Foro de Construcción, Ingeniería y Project Management, organizado por Cesine y Metros². La empresa obtuvo el reconocimiento por su trayectoria de excelencia y profesionalidad, en un encuentro en el que los principales expertos

del sector analizaron el futuro de los proyectos inmobiliarios en el actual contexto de mercado. El encuentro se desarrolló en la sede de los abogados CMS Albiñana & Suárez de Lezo, de Madrid, con la asistencia presencial de un centenar de profesionales.



Josep Antoni Grimalt, director general de GNGrup (centro), recibe el premio 'Project 2022' de manos de José María Álvarez, presidente de Cesine (izqda), y Javier Colino, socio de real estate de CMS Albiñana y Suárez de Lezo (drcha).



Más de un centenar de profesionales acudieron al evento de forma presencial, y otros tantos de forma online.

El tema preocupa especialmente a todas las administraciones públicas y empresas promotoras, a los grandes inversores patrimonialistas y a los principales directivos del sector de la construcción, ingeniería y project management para analizar el futuro de los proyectos inmobiliarios en el actual contexto del mercado, marcado por la incertidumbre energética, la escasez de mano de obra cualificada, el incremento de costes de los materiales de construcción, los problemas derivados del transporte y la logística internacional, etc. El tema preocupa especialmente a todas las administraciones públicas y empresas promotoras, a los grandes inversores patrimonialistas y a los principales fondos nacionales e internacionales en el sector inmobiliario español.

En la presentación del encuentro, José María Álvarez, presidente de Cesine y director de la revista Metros², destacó la importancia de "debatir y reflexionar sobre la construcción, la ingeniería y, sobre todo, el project management". Y aseguró que "gracias al trabajo de todos estos profesionales, la dirección integral de proyectos cada vez tiene más reconocimiento a nivel social y empresarial". Así, señaló que el PM "tiene un papel creciente dentro del sector inmobiliario". Por otra parte, Álvarez se refirió a la actual situación económica por la que atraviesa el país y al aumento de los factores de incertidumbre a nivel internacional, generados en buena parte por los acontecimientos de Europa del Este, lo que depara un final de año complicado. A lo que se suma también la incertidumbre energética derivada de los problemas de suministro que estamos sufriendo y que afecta sobre todo a los países del norte de Europa. Entre las incertidumbres, también citó las financieras, con la subida de tipos de interés, "lo que puede producir un cierto frenazo en las inversiones del último trimestre de este año". En definitiva, concluyó que "nos guste o no, nos va a tocar navegar en aguas revueltas".

Por su parte, **Javier Colino**, socio de *real estate* de **CMS Albiñana** y **Suárez de Lezo**, agradeció, en nombre del equipo de abogados de su despacho, la asistencia a los profesionales presentes en la jornada y mostró su satisfacción por reanudar la colaboración con Cesine y Metros², "que es, sin lugar a dudas, la revista por excelencia del sector". Además, apostó por convertir en una tradición la celebración del foro

en el auditorio de CMS. El XXIII Foro de Construcción, Ingeniería y Project Management fue patrocinado por CMS Albiñana y Suárez de Lezo, AREALL, Lysander, Typsa, Hill International, Homu Project, PGI Engineering & Consulting, 10t, SDV & Partners, Acerta, GNGrup, Bilba Construcciones, Zennio, Mace, Summeria y Arcadis; y contó con la colaboración de AEDIP (Asociación Española de Dirección Integrada de Proyectos) y Tecniberia (Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos).

UN RECONOCIMIENTO A LA EXCELENCIA EN PM

Durante la inauguración de la jornada, GNGrup recibió el premio Project 2022. Se trata de una compañía referente en servicios de project management inmobiliario, especializada en el segmento de hoteles, y la única centrada en proyectos high end real estate. Fundada hace 23 años con capital 100% español, ha participado en más de 700 proyectos de hoteles en varios países, y también en el segmento residencial. Es la primera consultora técnica certificada por Aenor en responsabilidad social corporativa con el sello RS-Q10. Cuenta con una metodología propia basada en estándares del PMI y Prince2, que le permite participar en todo el ciclo del proyecto, desde el business case, p&l, búsqueda de operador y hasta la fase operativa. Es socio de Tecniberia, Aedip, GBCE y Green & Human. El premio fue recogido por Josep Antoni Grimalt, director general de GNGRUP, quien destacó los tres ejes principales de su compañía. "En primer lugar, el equipo humano, un conjunto de personas que compartimos valores, ilusiones y que, juntos, hemos hecho cosas extraordinarias. Me enorgullece decir que nunca hemos fallado en la apertura de un hotel". En segundo lugar, afirmó que "hoy GNGrup tampoco sería lo mismo sin mi hija, porque con su ejemplo de lucha contra las discapacidades y otros problemas nos rompió esquemas e hizo girar en 180 grados el propósito de nuestra empresa después de 24 años".

OCTUBRE 2022 · Metros² Project 2022

Elena Holgado

Directora de Gestión Integral de Construcción de Typsa.



"La tecnología nos ofrece más herramientas para anticiparnos a los riesgos".

"La tecnología nos ofrece más herramientas para mejorar los proyectos, anticiparnos a los riesgos e inconvenientes, y trazar un mejor plan para la gestión", según afirmó Elena Holgado, directora de gestión integral de construcción de Typsa, que fue la primera experta en participar en la mesa redonda celebrada en el marco del XXIII Foro de Construcción, Ingeniería y Project Management, organizado por Cesine y Metros². Holgado, que analizó las nuevas tendencias de control de proyectos y la gestión de los datos, comenzó destacando la importancia de éstos como "hechos a través de los que obtenemos información de las tareas y los procesos, con la que tomamos decisiones y avanzamos en el desarrollo de nuestros proyectos y empresas". Por lo tanto, según indicó, la información se refiere "a los datos que han sido procesados y que nos permiten entender e interpretar lo que sucede, en nuestro caso los proyectos de construcción". Aunque los datos que se generen en las obras en la actualidad sean los mismos que antes, la diferencia está en que "ahora nos encontramos en la era de la digitalización, por lo que se registran en forma de bits y se tratan con nuevas tecnologías, que nos permiten analizarlos, agruparlos, clasificarlos y obtener a partir de ellos toda clase de información".

Así, "podemos aprender más y profundizar en nuevas maneras de construir, generar proyectos con éxito y tomar medidas y decisiones que nos permitan optimizar y mejorar". Por otra parte, la directiva de Typsa afirmó que en el siglo XXI el desarrollo de los proyectos ha cambiado, como consecuencia de los avances y equipos multidisciplinares altamente especializados que utilizan nuevas herramientas. "Esto obliga a que la gestión de proyectos se adapte también y sea capaz de coordinar y sacar lo mejor de todos los participantes, que ahora emplean nuevas metodologías y aportan numerosos datos para intentar optimizar los proyectos, mejorarlos y hacerlos más sostenibles". En este contexto, "los project managers necesitamos nuevas estrategias, procedimientos y maneras de afrontar la gestión, por lo que tenemos que reinventarnos y aprovechar todos los recursos disponibles". Esto no quiere decir que haya que abandonar los objetivos fundamentales de plazo, coste y calidad, sino que "ahora tenemos más herramientas para mejorarlos, anticiparnos a los riesgos e inconvenientes, y trazar un mejor plan para la gestión de los proyectos que, además, son cada vez más complejos y exigen más cosas, como sostenibilidad y responsabilidad social".

José Manuel Rojas

Business Development Manager de PGI Engineering & Consulting



"La edificación es responsable del 40% del consumo de energía en Europa".

En el actual contexto de emergencia climática, el sector de la edificación tiene un rol crucial: "a nivel europeo es responsable del 40% del consumo de energía y del 36% de las emisiones de CO2 derivadas de la energía, mientras que a nivel estatal ocasiona el 30,1% del consumo de energía final y el 25,1% de las emisiones". Con estos rotundos datos comenzó su intervención José Manuel Rojas, business development manager de PGI Engineering & Consulting, que hizo un repaso de la situación de la ingeniería y la dirección de proyectos en un momento de incertidumbre.

Rojas explicó que las estrategias globales v sectoriales -europeas y nacionales-, tanto para acelerar la transformación de nuestro parque construido (Renovation Wave, PNIEC, ERESEE) como para incrementar las prestaciones de los nuevos edificios (Certificación energética, Edificio de Consumo de Energía Casi Nulo), centran sus esfuerzos en descarbonizar el uso de los edificios. "Sin embargo, no aluden al resto de emisiones de la vida de los edificios en un escenario de larga duración y alta eficiencia, que puede suponer más del 50% de las emisiones del mismo". Y afirmó que "las decisiones de diseño por parte de la ingeniería de real estate tienen una repercusión directa en la hoja de ruta para la descarbonización de la edificación en todo su ciclo de vida, así como en la eficiencia energética y en las políticas ESG (factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo)".

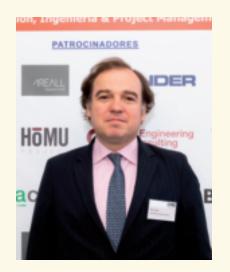
A continuación, se refirió a las diversas incertidumbres que acechan, en estos momentos, al sector de la ingeniería. En primer lugar, citó las relacionadas con el entorno del proyecto: "los cambios normativos provenientes del contexto de emergencia climática, la situación política internacional con la guerra de Ucrania, la coyuntura económica internacional, inflación y tipos de interés; y los cambios políticos estatales".

En segundo lugar, se refirió a las incertidumbres que aparecen en la fase de diseño del proyecto y que están relacionadas con "la coordinación de los diferentes agentes intervinientes; la gestión de aspectos burocráticos (suministros, medio ambiente, subvenciones y ayudas); la oscilación de precios de los materiales y equipos; la indecisión, indefinición o cambios de los criterios y/o calidades requeridos; y la coordinación interna de instalaciones MEP (sistemas mecánicos, eléctricos y de fontanería)".

En cuanto a las incertidumbres que surgen en la fase de ejecución citó "los plazos de entrega en obra de materiales y equipos; la modificación continua de planificación; el estudio de cambios en materiales y equipos en obra; y los plazos de la Administración para legalizar instalaciones".

Álvaro Otero

Socio de Real Estate de CMS Albiñana & Suárez de Lezo.



"Los contratos tienen que ayudar a integrar la gestión de proyectos".

"El contrato tiene que ser una herramienta que ayude a los project managers a integrar la gestión y conocer lo qué se puede y lo qué no se puede hacer en un proyecto", advirtió Álvaro Otero, socio de real estate de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, que centró su intervención en los retos jurídicos que se plantean en la actual coyuntura de la construcción.

En primer lugar, Otero reflexionó sobre el enfoque que habitualmente dan los contratos a los proyectos de construcción. Y mostró ciertas dudas sobre si algunos puntos que se siguen reflejando en ellos son coherentes con los actuales usos del sector. En este sentido, apostó por potenciar el diálogo para "integrar en los documentos el día a día de los project managers en la gestión" para prever y resolver con eficacia cualquier problema que se pudiera producir en el futuro. "Debemos hablar para solventar mejor cualquier reto jurídico que surja".

A continuación, hizo un repaso de las principales reclamaciones que se dan en el sector y que están relacionadas, principalmente, con el coste, los plazos y la calidad. "Nos estamos encontrando con que los materiales no llegan y hay que cambiarlos por otros, y en el contrato no está claro quién se atribuye ese riesgo, el contratista

o el promotor, y hasta qué punto". En este contexto, pidió a los profesionales del sector que sean pacientes y didácticos a la hora de revisar los contratos, en beneficio del proyecto.

Seguidamente, el socio de CMS Albiñana & Suárez de Lezo abordó cuatro problemáticas que se están encontrando en las reclamaciones de los contratistas: "supuestos de fuerza mayor, volatilidad de precios, circunstancias no controlables e impacto de terceros". En su opinión, los supuestos de fuerza mayor tienen efectos como "los retrasos, un mayor coste y precio, y la suspensión y el desistimiento"; y para paliar la situación dio algunas sugerencias como las decisiones cerradas y los procedimientos simples.

En cuanto a la volatilidad de precios, citó algunos efectos lineales y modulados; y entre las sugerencias, apuntó la parametrización objetiva y el "comodín del público". Mientras que sobre las circunstancias no controlables se planteó "de quién es este riesgo" y advirtió de efectos como "el retraso, un mayor coste y precio, la suspensión y el desistimiento". Como sugerencias, señaló "la atribución clara de riesgos, la diligencia demostrable y los efectos cerrados".

Pedro Dubié

Delegado por España del Comité Técnico 258 en ISO



"La normalización es una clave de competitividad de las empresas".

"Hay sociedades que tienen el hábito de normalizar y ésta es una de las claves de la competitividad de sus empresas", aseguró Pedro Dubié, delegado por España del comité técnico 258 en ISO, en XXIII Foro de Construcción, Ingeniería y Project Management. El experto enfocó su ponencia en las buenas prácticas y las nuevas certificaciones en sistemas integrados de gestión de proyectos para organizaciones, y se refirió a las nuevas tendencias de control de proyectos y la gestión de los datos. Además, afirmó que "normalizar implica compartir un cuerpo de conocimientos básico en una actividad", lo que también conlleva a participar y comprometerse.

A continuación, recordó que en 2012 ISO publicó una estructura de alto nivel para integrar los sistemas de gestión. ISO representa a 165 entes de normalización y su finalidad es hacer normas internacionales voluntarias, basadas en el consenso y relevantes para el mercado. "Ha publicado más de 24.000 estándares y documentos relacionados que cubren casi todas las industrias, desde la tecnología hasta la seguridad alimentaria, pasando por la agricultura y la sanidad".

De estos 24.000 estándares y documentos, 94 son sistemas de gestión y están relacionados con *business management* e innovación, ener-

gía, alimentación, salud, laboratorios, tecnologías de la información, sistemas mecánicos (petróleo), seguridad y riesgos, servicios (educación, hotelería y agua), sostenibilidad y medio ambiente, y transporte. Y a ello se suman más de 300 comités técnicos.

Seguidamente, Dubié se refirió al "sistema integrado de gestión", consistente en "la integración de los requisitos de múltiples estándares en un solo sistema dentro de una organización". El ejemplo más conocido es el de la ISO 9001 Calidad, ISO 14001 Gestión Ambiental e ISO 45001 Seguridad y Salud Laboral.

Finalmente, el delegado por España del comité técnico 258 en ISO aclaró que "todas las empresas tienen procesos de gestión de proyectos, algunas tienen procedimientos escritos, y a numerosas les gustaría tener una organización normalizada; pero pocas tienen procedimientos certificados". Además, indicó que "algunas están certificadas por interés y otras por convicción". Con este análisis, se planteó las siguientes preguntas: ¿gestiono las lecciones aprendidas o se las lleva el project manager cuando deja la organización?; ¿soy capaz de aportar valor a los procesos de mi cliente, y él a los de la empresa?; ¿tiene un sistema de gestión? y ¿estoy gestionando mejor los proyectos?.

OCTUBRE 2022 · Metros² Project 2022 95

La tecnología potenciará las ventajas competitivas del PM



Miguel Ángel Falcón, director general en España de Lysander, fue el moderador del debate.



Los invitados al coloquio coincidieron en que la tecnología potenciará las ventajas competitivas del project management.

La tecnología potenciará las ventajas competitivas del *project management*, ayudándole a analizar exhaustivamente todos los datos y las informaciones relacionadas con los proyectos de construcción, a los que los profesionales de este sector tienen acceso directo y prioritario. Se trata de unas ventajas que es necesario poner en valor y reforzar aún más. Así lo destacaron varios de los directivos y profesionales en el coloquio que siguió a la mesa redonda, en el marco del XXIII Foro de Construcción, Ingeniería y Project Management, organizado por Cesine Formación y la revista Metros².

El moderador, **Miguel Ángel Falcón**, director general en España de **Lysander**, inició el debate preguntando a **Elena Holgado**, directora de gestión integral de construcción de **Typsa** y también presidenta de **Aedip**, acerca del informe que está preparando la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto sobre la situación de la dirección de proyectos en la administración pública.

Holgado explicó que el avance del project management en el sector público "es aún muy deficiente", por lo que en Aedip "hemos creado una comisión para intentar analizar y potenciar de alguna manera el uso de los expertos y empresas de PM dentro de las obras públicas". Así, recordó que "el mayor promotor en España es la administración" y aseguró que "el project management puede aportarle mucho". Por eso, "comenzamos a investigar cuántas licitaciones hay, cómo se adjudican, cuáles son los criterios de los escasos contratos que salen de este tipo; y a raíz de esto, empezamos a recoger datos y analizarlos, viendo lo que podemos aportar, las oportunidades que existen y los beneficios para la administración".

RELACIÓN CON LAS AA.PP.

A continuación, el moderador preguntó a Araceli García Nombela, secretaria general de Tecniberia, Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos, de qué manera están trabajando con la administración pública para potenciar el sector del project management. A lo que esta experta comenzó aclarando que "aunque la administración tiene poca tradición de realizar contratos de este tipo, en los contratos tradicionales que se llevan a cabo ya se le está haciendo ver que existe una necesidad de mayor especialización correspondiente a este perfil".

Seguidamente, Miguel Ángel Falcón planteó a **Alberto de Frutos**, director general de **Bovis from CBRE**, cuáles estaban siendo los resultados del proceso de integración de ambas firmas. "Llevamos 8 meses muy intensos y estamos encontrando lo que esperábamos, que fue lo que nos llevó a tomar la decisión de integrarnos: que somos muy complementarios", respondió. En general, indicó que "las consultoras inmobiliarias en España tienen un enfoque muy financiero y una cierta carencia en la parte técnica, mientras que a los project management nos sucede un poco lo contrario".

A continuación, el moderador se interesó por los principales retos y desafíos, actuales y futuros, para la construcción, la ingeniería y el project management. Una cuestión a la que respondió Santiago Díez, director general de 10t, poniendo en valor la importancia de los datos. "Al final, independientemente de la tecnología que utilicemos, lo importante será saber para qué vamos a usar esos datos y qué vamos a conseguir con ellos". Un argumento que enlazó con otra reflexión: "el project es el que tiene acceso a todos los datos de un proyecto y a su analítica, por lo que ahí tiene una ventaja competitiva, que debe buscar y reforzar".

Otro de los temas tratados en el coloquio fue si la industrialización representa la gran solución para costes, plazos y calidad en la construcción. En este punto, María Jesús Olmo, directora de operaciones de Hill International, aportó su experiencia señalando que "desde la consultoría se ha demostrado que en algunos proyectos esa industrialización, que permite cierta estandarización, mejora en tiempos, rendimiento y calidad", pero advirtió de que esta premisa no se puede extender de manera general a todos los perfiles.

POSIBLE ARBITRAJE

Francisco Cerén, director general de la constructora Bilba, se refirió a la incertidumbre existente en el mercado y afirmó que, en esta situación, las empresas de *project management* intentan proteger a los promotores e inversores, que son los que les pagan. Mientras que "nosotros pensamos en qué hacer para no morir en el intento porque la estructura tradicional es inviable debido a la volatilidad, falta de suministros, plazos, etc.". Para aclarar la situación, pidió una relación abierta y flexible, y "una figura de arbitraje que solucione los problemas que vayan surgiendo, y que podría ser la del project, que es el que mejor entiende el proceso porque lo está

liderando y coordina a todos los intervinientes". Pero añadió que, para ello, el PM tendría que lograr más independencia y enfocarse hacia el centro del proyecto.

En respuesta, Carlos Armero, consejero delegado de Mace, explicó que, efectivamente, a los project manager normalmente les contrata el promotor, por lo que defienden los derechos de éste. Pero puntualizó que "defender los derechos del promotor significa que el proyecto se haga, porque ese es su principal objetivo, y que se haga dentro de los parámetros que el cliente necesita. Y para eso, el contratista es imprescindible. "Es decir –remarcó- el PM no está de un lado o de otro, sino que tenemos que ayudar a que las partes se entiendan". En cuanto a los retos de futuro planteados por el moderador, se refirió a "los cambios de modelo, sobre todo en la contratación y en la forma de abordar los proyectos".

Eva Cuesta, directora general en España de Acerta, mostró su

confianza en la tecnología y afirmó que ésta debe formar parte del trabajo de los project manager, pero también advirtió de que esto debe implicar cambiar la forma de actuar. "No hay que olvidar que el PM es gestor y eso quiere decir que debe engrasar, ayudar, prevenir y adelantarse a los problemas para que el proyecto vaya bien". Por su parte, Josep Antoni Grimalt, director general de GNGrup, enfatizó que aún queda "mucho trabajo por hacer" y animó a los profesionales del project management a poner en valor "la labor que realizamos y buscar nuestro sitio".

Finalmente, los expertos repasaron la evolución del mercado inmobiliario tras la pandemia, cuyo comportamiento no ha sido homogéneo. Entre los segmentos "más tocados" se encuentra el de oficinas, según señaló **Juan González**, project manager de **Arcadis**. "Los grandes clientes corporativos están viendo que los ratios de vuelta a la oficina no son los previstos, por lo que buscan más flexibilidad en los contratos de alquiler, lo que ralentiza las operaciones y reduce su número".

La opinión de los protagonistas



Araceli García Nombela, secretaria general de Tecniberia.



Josep Antoni Grimalt, director general de GNGrup.



Santiago Díez, director general de 10T.



María Jesús Olmo, dir. oper. de Hill International.



Eva Cuesta, directora general de Acerta.



Francisco Cerén, director general de Bilba.



Alberto de Frutos, director general de Bovis from CBRE.



Carlos Armero, consejero delegado de Mace.



Juan González, project manager senior de Arcadis.

OCTUBRE 2022 · Metros² Project 2022 97







1ª fotografía: De I a D: David Prosper, de Idom; y Moisés Plaza, de Alianza Hotelera

2ª fotografía: de I a D: Hernan D'Amo, de Fairhomes; e Ivan Borrego y Francisco Cerén, gerente y director general, respectivamente, de Bilba.

3ª fotografía: De I a D: José J. Gil Sebastián, secretario general de Aedip; y Santiago Díez, director general de 10T.







4ª fotografía: De I a D: María Jesús Olmo, directora de Operaciones de Hill International; y Montala Pizarro, de DBD. 5ª fotografía: De I a D: Alejandro Puerta, project manager de Idom; Pedro Dubié, delegado por España del Comité Técnico 258 de ISO; y José Ramón Sorigué y Pablo E. Díaz, de Sorigué.

6ª fotografía: De I a D: Carmen Soto, de Acerta; y Miguel Ángel Falcón, director general en España de Lysander.







7ª fotografía: De I a D: Eva Cuesta, directora general de Acerta; y Marta Pérez Mínguez, arquitecto y project manager.
 8ª fotografía: De I a D: Javier Olivares, de CESINE; y Blanca Pérez Angulo, directora de Homu Project.
 9ª fotografía: De I a D: Tolo Gomila, Josep Antoni Grimalt, Joan Grimalt y Manuel Rodríguez; de GNGrup.







10^a fotografía: De I a D: Elena Holgado, directora de Gestión Interal de Construcción de Typsa; Andrew Cowley, de Frux Capital, y Santiago Díez, director general de 10T.

11a fotografía: De I a D: Isabel Beneitez y Justo Marín, de GNGrup.

12ª fotografía: De I a D: Carmen Soto, Gabriel Escudero y César Pascual; de Acerta.

Cooperativas y rehabilitación



Encuentro entre CONCOVI-MIC INSURANCE en Sevilla



Los miembros más destacados de CONCOVI son recibidos en el Cortijo Gota de Leche por Antonio Morera Vallejo, Manuel García y su equipo de Mic Insurance.

L con MIC Insurance, que da soluciones aseguradoras a las cooperativas afiliadas

ras el convenio firmado por CONCOVI a CONCOVI más profesionales, de acuerdo al entorno económico actual, de las que hasta ahora funcionan en el mercado

CONCOVI y la FCVCAM celebran sus Consejos Rectores durante el mes de septiembre



CONCOVI y la FCVCAM se han reunido para celebrar sus Consejos Rectores durante el mes de septiembre.

urante el mes de septiembre se celebraron los Consejos Rectores de la

Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad de Ma-

Las cooperativas impulsan el modelo innovador de Viviendas Colaborativas en la C. Valenciana



Alicante acoge el II Encuentro de Cooperativas con Viviendas Colaborativas de la Comunitat Valenciana.

de seguros de caución y de construcción, se celebró una reunión entre los responsables de dichas cooperativas, miembros del Consejo Rector de CONCOVI y asesores expertos en materia de construcción y de seguros. El mismo presidente de MIC Insurance, Antonio Morera Vallejo, junto al director financiero, Manuel García y su equipo, cumplieron un papel como anfitriones, recibiendo en su sede central, Cortijo Gota de Leche, a miembros de dichas cooperativas. Donde además de asistir a una jornada informativa acerca del contenido de las pólizas y la presentación del nuevo programa Todo Riesgo Cooperativa CONCOVI (TRCC) que ambas entidades han desarrollado en conjunto, se "pudieron forjar lazos, aclarar cuestiones y disfrutar del centro de la capital hispalense", concluyen.

drid (FCVCAM) y la Confederación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de España. Con motivo de las obras iniciadas para ampliar la nueva sede central de CONCOVI, la cooperativa "Sueños con encanto", asesorada por la empresa Ingescasa, acogió en su sede a los miembros de la FCVCAM y poder dar lugar allí a su respectivo Consejo Rector. Durante ambas, se profundizó en estrategias que llevar a cabo próximamente con la intención de impulsar el cooperativismo nacional. Juan Casares Collado, presidente de CONCOVI, quiso destacar los nuevos acuerdos con los que se unirá a la cooperativa un departamento de suelo y urbanismo, seguros de la mano de Mic Insurance y servicios jurídicos externos especializados. "Todo esto haciendo posible formar un centro de negocios que favorezca el movimiento social cooperativista de viviendas", concluyen desde CONCOVI.

Tás de un centenar de personas se reunieron en Alicante para celebrar el II Encuentro de Cooperativas con Viviendas Colaborativas de la Comunitat Valenciana, organizado por la Federación de Cooperativas de Vivienda Valenciana, con la intención de abordar la realidad actual y futura de este sector emergente. Como retos más destacados se definieron: un marco normativo adecuado para ganar seguridad jurídica; soluciones de financiación y garantías públicas, que animen además a las entidades financieras a entrar en este modelo y el acceso a suelo y edificios asequibles.



Cooperativas y rehabilitación

CONCOVI forma parte de las jornadas de reflexión de CEPES



La Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) se reúne durante dos días en Santiago de Compostela.

7 l secretario de CONCOVI y de la Con-Efederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), Jaime Oñate Clemente de Diego, se desplazó durante dos días hasta Santiago de Compostela junto a los máximos dirigentes de CEPES, celebrando una Junta Directiva de la entidad dentro del marco de las iornadas de reflexión. La ciudad fue escogida para estas jornadas de reflexión en el marco de la capitalidad de Economía Social que ostenta la ciudad gallega en 2022. El presidente de CEPES, Juan Antonio Pedreño, señaló que "ante el escenario socio económico actual, estas jornadas de reflexión son necesarias y oportunas para definir la estrategia de futuro de la Economía Social, para ser más competitivos, ser más visibles y crecer para cambiar de escala".



la opinión de Juan Casares, presidente de CONCOVI

"Avanzar para crecer"

Siempre que puedo, dedico mi modesta columna de opinión mensual a una persona que, por su manera de caminar por la vida, me inspira valores casi olvidados y me motiva para intentar alcanzar los objetivos y retos que, por complicados que parezcan, gracias a su ejemplo te das cuenta de que, nada, nada es imposible.

Hemos de procurar, ya que todo se pega, acercarnos y relacionarnos con aquellos hombres y mujeres que, de manera valiente, consciente, pero sobre todo libres, nos trasladen optimismo.

El optimismo, que desgraciadamente no está lo suficientemente valorado, es un precioso regalo que sólo este tipo de personas, de manera natural y espontánea, pueden hacer, ya que está y forma parte de su ADN.

Sin las personas optimistas, el mundo no podría avanzar en el buen camino, no se generaría riqueza, ni habría un motivo por el que luchar o intentar hacer de éste, un mundo mejor. Si no fuera por las personas optimistas, ganarían la partida las que, por lo contrario, son negativas, dañinas, tóxicas y tristes, y nuestro futuro y el de nuestros hijos estaría plagado de pesimismo y frustración.

Por eso, como de otras ya escribiera, centrado en la persona de mi gran amigo Don Antonio Morera Vallejo quiero colocar estas inocentes y torpes palabras en su honor, y bien digo torpes, ya que me veo incapaz de poder trasladaros la sensación de seguridad y orgullo que se siente cuando él te mira y te dice poniéndote la mano en el hombro, "lo vemos, no te preocupes, seguro que hay una solución".

Siempre tiene una buena palabra para ti, un buen gesto, una mano tendida, y siempre cuando realmente hace falta. Mi humilde opinión es que esta capacidad, este "don", ser optimista, lo tienen excepcionalmente las personas buenas por naturaleza.

Don Antonio, como yo siempre le llamo, es además un ciudadano español que se ha convertido, a base de sacrificio, tesón, rigor y honestidad en un gran empresario de éxito internacional.

Entre las diferentes actividades que tutela e impulsa el Grupo Morera & Vallejo, preside también la Compañía de Seguros MIC Insurance Company S.A. con sede en París y que presta sus servicios en España, Francia y resto de países de la Unión Europea.

Con una facturación de más de ciento

diez millones en primas y unos activos que superan los doscientos setenta millones de euros en 2021, MIC se coloca en el número uno del Ranking de las Entidades de Caución en España, como lo confirma la evolución del mercado asegurador que certificó en febrero de este mismo año la Asociación ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras)

Su Fundación de Arte, las explotaciones agrícolas sostenibles que acompaña, su liderazgo en el fomento de energías renovables y muchas otras actividades en las que Don Antonio imprime su marca y contagia de su optimismo, hacen de este país un lugar más amigable, más seguro y mucho más feliz.

Acuñando una de sus frases más boni-

"Hemos de procurar, ya que todo se pega, acercarnos y relacionarnos con aquellos hombres y mujeres que, de manera valiente, consciente, pero sobre todo libres, nos trasladen optimismo".

tas, despido mi columna intentando, desde mi humilde posición, "avanzar para crecer" y a la que me atrevo a añadir, siguiendo su ejemplo; "...para hacer crecer".

Gracias D. Antonio.





De I a D: Wenceslao Bunge y Jaime Riera

JLL anuncia su incorporación en su negocio de Mercados de Capitales.

JLL anuncia la incorporación de Wenceslao Bunge y Jaime Riera en el marco de la continua expansión internacional de su negocio de Mercados de Capitales. Bunge será el copresidente mundial de banca de inversión inmobiliaria, con un enfoque específico en los mercados de las regiones EMEA, Asia-Pacífico y Latinoamérica. Por su parte, Riera se incorpora a JLL como responsable de fusiones y adquisiciones y asesoramiento corporativo para la región EMEA, como parte del negocio de asesoramiento de renta variable, lo que se suma a la creciente capacidad de JLL en la región.



Ignacio Resusta

Especialista de inversiones para mercados privados de UBS Asset Management Iberia.

UBS Asset Management Iberia amplía su equipo de profesionales con la incorporación de Ignacio Resusta como nuevo especialista de inversiones para mercados privados. En este puesto de nueva creación, Resusta trabajará muy cerca del área de inversión en mercados privados de UBS AM Iberia, ayudando a adaptar las soluciones existentes a las necesidades del mercado español, así como dando servicio a clientes institucionales y bancas privadas en Iberia. Resusta se establecerá en Madrid y reportará a Giacomo Cristofori, responsable del equipo de especialistas de inversión en mercados privados para Italia e Iberia.



David Castro

Responsable de suelo y adquisiones de ASG Homes.

ASG Homes ficha a David Castro como nuevo responsable de suelo y adquisiciones. Entre sus nuevas funciones está la búsqueda, análisis y adquisición de suelo y activos en las ciudades más importantes de España. Antes de incorporarse a ASG, David Castro ostentaba el cargo de director territorial centro de la consultora inmobiliaria boutique 3 Capital Real Estate, trabajando activamente para dotar a la SO-CIMI Vandor de activos inmobiliarios que contribuyeran a hacer crecer su portfolio de edificios residenciales en alquiler, así como en el asesoramiento a la cartera de clientes de 3 Capital Real Estate en la búsqueda de activos inmobiliarios.



De I a D: Juan Conejo Villanueva y Juan Antonio Pizarro

Grupo Insur refuerza su Comité de Dirección.

Grupo Insur avanza en la materialización de su Plan Estratégico y refuerza su Comité de Dirección con dos nuevas Direcciones, una de Planificación e Industrialización y otra de Promoción de Andalucía Oriental. Juan Antonio Pizarro, hasta ahora gerente de desarrollos metropolitanos del sur, liderará la nueva dirección de planificación e industrialización. Por su parte, Juan Conejo Villanueva será quien capitanee la nueva área de dirección de promoción de Andalucía Oriental, a fin de afianzar el posicionamiento en este importante mercado donde el grupo se encuentra actualmente en plena expansión.





De I a D: José Díaz-Merediz y Sandra Garrido Gómez

Almar Consulting hace dos nuevas incorporaciones a la plantilla.

Almar Consulting ha incorporado a la compañía a José Díaz-Merediz Hevia, como director de negocio comercial y retail. Con treinta y tres años de experiencia en el sector inmobiliario, ha desarrollado su carrera profesional ocupando distintas posiciones de dirección en destacadas compañías de real estate, como Jones Lang Lasalle (JLL) o Knight Frank. Por su parte, Sandra Garrido Gómez, se incorpora como directora de marketing y comunicación, para coordinar e impulsar la estrategia en estos ámbitos. Ha trabajado en compañías como Acciona o Imtech.



Alfonso Brunet

Castellana Properties ha obtenido dos galardones en los EPRA Gold Awards.

Castellana Properties ha obtenido dos galardones de la máxima puntuación en los premios organizados por Asociación Europea del sector inmobiliario (EPRA). Uno de los dos EPRA Gold Awards que ha recibido la compañía ha sido en la categoría de EPRA Best Practices Recommendations (BPR), que demuestra la precisión y transparencia de su información financiera. El otro EPRA Gold Award que ha recibido la firma ha sido en Recomendaciones sobre Mejores Prácticas de Sostenibilidad (sBPR). Además, Castellana Properties ha obtenido una "Mención especial a la mejoría".





INMO NRIS

Suplemento de derecho inmobiliario de Metros²

La revista Metros² realiza un resumen de las resoluciones de los tribunales, los decretos y leyes que regulan los distintos segmentos del mercado inmobiliario en varios ámbitos. El suplemento Inmoivris recoge las decisiones más relevantes tomadas a nivel estatal, en este caso el Real Decreto-ley 17/2022, de 20 de septiembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito de la energía, en la aplicación del régimen retributivo a las instalaciones de cogeneración y se reduce temporalmente el tipo del Impuesto sobre el Valor Añadido aplicable a las entregas, importaciones y adquisiciones intracomunitarias de determinados combustibles.

La sección, además, recoge que el Tribunal Constitucional en Sentencia 105/2022, de 13 de septiembre de 2022. Recurso de amparo 229-2021, se pronuncia respecto de las resoluciones dictadas por las salas de lo contencioso-administrativo del Tribunal Supremo y de la Audiencia Nacional que estimaron la impugnación de la resolución de la directora de la Agencia Española de Protección de Datos por la que se instaba a Google, Inc., para que adoptara las medidas necesarias a fin de que el nombre del solicitante no se asociara en los resultados de su motor de búsqueda a una dirección de página de internet.

Con el asesoramiento de Luis de Manuel, abogado y economista de David Mulchi & Asociados, y la opinión de Crédito y Caución.

Patrocinado por:





Lo que dicen los tribunales

La Sala Primera del Tribunal Constitucional se pronuncia sobre la vulneración de los derechos a la defensa y a ser informado de la acusación en resolución administrativa.

 $\mathbf{E}_{ ext{105/2022}}$, de 13 de septiembre de 2022, Recurso de amparo 229-2021, se pronuncia respecto de las resoluciones dictadas por las salas de lo contencioso-administrativo del Tribunal Supremo y de la Audiencia Nacional que estimaron la impugnación de la resolución de la directora de la Agencia Española de Protección de Datos por la que se instaba a Google, Inc., para que adoptara las medidas necesarias a fin de que el nombre del solicitante no se asociara en los resultados de su motor de búsqueda a una dirección de página de internet. Se pronuncia sobre la vulneración del derecho a la protección de datos personales e inexistencia de un interés público prevalente en la indexación de opiniones críticas sobre el desarrollo de la actividad profesional de un empresario del sector inmobiliario.

El Tribunal Constitucional Sala Primera. Sentencia 84/2022, de 27 de junio de 2022. Recurso de amparo 83-2021. Se pronuncia sobre la vulneración de los derechos a la defensa y a ser informado de la acusación en resolución administrativa sancionadora dictada sin que el afectado tuviera conocimiento de las comunicaciones practicadas en su dirección electrónica habilitada

El Tribunal Supremo Sala de lo Civil en Sentencia núm. 626/2022 de 26/09/2022, se pronuncia sobre las condiciones generales de contratación en una cláusula suelo, la contratación con consumidores y el control de transparencia. Específicamente en cuanto al valor de la intervención notarial señala que no basta la simple lectura del condicionado, al tiempo del otorgamiento de la escritura, pues con ello no se cumplen las exigencias de informar sobre la carga jurídica y económica del préstamo para el consumidor prestatario La Sentencia núm 638/2022 de 4/10/2022 del Tribunal Supremo, Sala primera, se pronuncia sobre las Condiciones generales de la contratación, nulidad de cláusulas abusivas, y cláusula que fija un límite inferior a la variabilidad del interés. Reitera la jurisprudencia sobre el control de transparencia, tal y como fue sintetizada en la sentencia 213/2021, de 19 de abril: El control de transparencia no se agota en el mero control de incorporación, sino que supone un plus sobre el mismo. Según se desprende inequívocamente de la jurisprudencia del TJUE, no solo es necesario que las cláusulas estén redactadas de forma clara y comprensible, sino también que el adherente pueda tener

un conocimiento real de las mismas, de forma que un consumidor informado pueda prever, sobre la base de criterios precisos y comprensibles, sus consecuencias económicas. El control de transparencia excluye que, en contratos en que el adherente sea un consumidor, pueda agravarse la carga económica que el contrato supone para el consumidor, tal y como éste la había percibido, mediante la inclusión de una condición general que supere los requisitos de incorporación, pero cuya trascendencia jurídica o económica le pasó inadvertida, porque se le dio un inapropiado tratamiento secundario y no se le facilitó la información clara y adecuada sobre las consecuencias jurídicas y económicas de dicha cláusula. Tanto la jurisprudencia nacional como la comunitaria han resaltado la importancia que para la transparencia en la contratación con los consumidores tiene la información precontractual que se les facilita, porque es en esa fase cuando se adopta la decisión de contratar. Así como que en el examen de la transparencia se deberán tener en cuenta el conjunto de circunstancias en torno a la celebración del contrato. En el presente caso analizado por el Tribunal concluye que no es posible contrariar la valoración jurídica de la sentencia recurrida sobre el cumplimiento de las exigencias de transparencia.

Novedades legislativas

ESTATAL:

- Real Decreto-ley 16/2022, de 6 de septiembre, para la mejora de las condiciones de trabajo y de Seguridad Social de las personas trabajadoras al servicio del hogar.
- ▶ Real Decreto 713/2022, de 30 de agosto, de traspaso de funciones y servicios de la Administración General del Estado a la Comunidad Autónoma de Canarias en materia de ordenación y gestión del litoral.
- Real Decreto-ley 17/2022, de 20 de septiembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito de la energía, en la aplicación del régimen retributivo a las instalaciones de cogeneración y se reduce temporalmente el tipo del Impuesto sobre el Valor Añadido aplicable a las

entregas, importaciones y adquisiciones intracomunitarias de determinados combustibles

- Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas.
- Real Decreto 765/2022, de 20 de septiembre, por el que se regula el uso de aeronaves motorizadas ultraligeras (ULM).
- Real Decreto 854/2022, de 11 de octubre, por el que se crean la Mesa Nacional del Regadío y el Observatorio de la Sostenibilidad del Regadío.
- Resolución de 7 de octubre de 2022, de la Dirección General de Trabajo, por la que se publica la relación de fiestas laborales para el año 2023.

COMUNIDADES:

Aragón

● Decreto-ley 5/2022, de 27 de julio, del Gobierno de Aragón, por el que se establece un incremento extraordinario para el año 2022 del importe de la Prestación Aragonesa Complementaria del Ingreso Mínimo Vital.

Canarias.

- Decreto-ley 4/2022, de 24 de marzo, por el que se modifica el Decreto-ley 1/2022, de 20 de enero, por el que se adoptan medidas urgentes en materia urbanística y económica para la construcción o reconstrucción de viviendas habituales afectadas por la erupción volcánica en la isla de La Palma.
- Ley 3/2022, de 13 de junio, de Economía Social de Canarias.

Islas Baleares

- Ley 5/2022, de 8 de julio, de políticas de juventud de las Illes Balears.
- Decreto-ley 7/2022, de 11 de julio, de prestaciones sociales de carácter económico de las Illes Balears.

Se amplían las deducciones fiscales

OCTUBRE 2022 Metros²

 $\mathbf{E}^{ ext{l}}$ Consejo de Ministros ha aprobado un Real Decreto-ley por el que se aprueban medidas de refuerzo a la protección a los consumidores de energía y de contribución a la reducción del consumo de gas natural en aplicación del "Plan + seguridad para tu energía (+SE)", así como medidas en materia de retribuciones del personal al servicio del sector público y de protección de las personas trabajadoras agrarias eventuales afectadas por la seguía. Una de las medidas que se contemplan en este Real Decreto-ley es la ampliación de la vigencia temporal de las deducciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) por obras de mejora de la eficiencia energéticas en viviendas que se aplican sobre las cantidades invertidas en obras de rehabilitación que contribuyan a alcanzar determinadas mejoras de la eficiencia energética de la vivienda habitual y en los edificios residenciales, acreditadas a través de certificado de eficiencia energética. La medida está financiada por el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) aprobado por la Unión Europea.

Anulan al Sepes el objeto social de rehabilitación

a Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo ha anulado la ampliación del objeto social de la Entidad Estatal de Suelo (Sepes) a la actividad de rehabilitación de inmuebles de titularidad pública por haber omitido el trámite de consulta pública en el procedimiento de elaboración de una disposición general. El Supremo ha rechazado la alegación de la Abogacía del Estado, que defendía que se trataba de una norma autoorganizativa de la Administración General del Estado, con eficacia ad intra, y, por tanto, se podía prescindir del trámite de consulta pública, según la Ley del Gobierno. Por su parte, el Tribunal Supremo ha considerado que "las normas que regulan el objeto social de cualquier persona jurídica nunca agotan su eficacia en el plano interno y puramente autoorganizativo". Además, al tratarse de una entidad pública, su objeto social define "su ámbito legítimo de actuación y, llegado el caso, la esfera dentro de la cual puede ejercer las potesta-

des administrativas que legalmente tenga conferidas. El ámbito de actuación de una entidad pública es un elemento imprescindible para el correcto funcionamiento del principio de legalidad de la actuación administrativa y, por ello mismo, su delimitación no puede considerarse nunca como una cuestión meramente doméstica de la Administración", agrega la sentencia. Los jueces han determinado que el precepto reglamentario impugnado no es una norma organizativa y, por tanto, no se halla dentro de la posible excepción a la regla general de que en la elaboración de disposiciones generales debe haber un trámite de consulta pública.

La CAM asiste a la apertura de la Clínica Jurídica

El campus de Villaviciosa de Odón de la Universidad Europea ha celebrado el acto de apertura del nuevo curso académico de la Clínica Jurídica, que ha contado con la presencia de Enrique López, consejero de Presidencia, Justicia e Interior de la Comunidad de Madrid. En la inauguración también han estado presentes la rectora de la Universidad Europea, Elena Gazapo; el decano de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación, Francisco García Pascual; y el director de la Clínica Jurídica, Óscar Andrés. Durante su intervención, Enrique López ha defendido la apuesta del Gobierno de la Comunidad de Madrid por una "justicia independiente y enérgica, como lo es la española" y por modernizar y humanizar este servicio público en la región. El consejero ha trasladado a los futuros juristas los planes que, al respecto, tiene en marcha el ejecutivo autonómico. Entre ellos, el Plan Justicia 21x21, en el que está incluida la futura Ciudad de la Justicia del partido judicial de Madrid. Respecto a esta última, López ha señalado que la Comunidad de Madrid ha trazado "un proyecto honesto y viable que va a ser una realidad plena".



Enrique López, consejero de Presidencia, Justicia e Interior de la Comunidad de Madrid.

Se presenta la segunda edición de Cuatrecasas Challenge

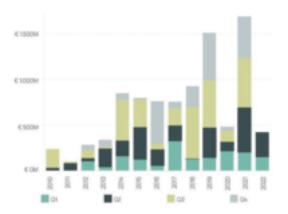
uatrecasas lanza la segunda edición de Cuatrecasas Challenge, una competición nacional dentro del ámbito del derecho empresarial dirigida a estudiantes del último año del grado o doble grado de derecho de cualquier universidad del territorio español, que cuenten con un nivel de inglés advanced o superior y una excelente trayectoria académica. Los participantes seleccionados trabajarán por parejas para demostrar sus habilidades de oratoria y estrategia procesal defendiendo un caso práctico, en una fase escrita v una fase oral, ante un Tribunal formado por socios de la firma. En esta nueva edición se seleccionará una pareja ganadora y otra semifinalista, cada una de ellas recibirá una ayuda económica destinada al máster de Acceso a la Abogacía o doble máster con especialización, además de la oportunidad de realizar las prácticas de máster de acceso en su área de preferencia de Cuatrecasas.

ACOGEN valora positivamente el Real Decreto-ley 17/2022

COGEN valora muy positivamente Ael desarrollo de la medida para las instalaciones de cogeneración que ha publicado el BOE y que fue anunciada por el Presidente del Gobierno. Los cogeneradores aprecian el acierto del Real Decreto Lev 17/2022, que impulsará con celeridad y flexibilidad un mayor ahorro de energía, actividad y empleo industrial, como venía solicitando el sector al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico de España (MITERD). ACOGEN confía en que "la medida permitirá recuperar en gran medida la producción de la cogeneración y el tejido industrial asociado, impulsando la competitividad y exportaciones en un contexto energético y económico complejo". La aprobación del Real Decreto-lev 17/2022, de 20 de septiembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito de la energía, en la aplicación del régimen retributivo a las instalaciones de cogeneración y se reduce temporalmente el tipo del Impuesto sobre el Valor Añadido aplicable a las entregas, importaciones y adquisiciones intracomunitarias de determinados combustibles hará posible que las cogeneraciones que lo deseen renuncien a temporalmente al régimen retributivo especial y puedan percibir el ajuste del mecanismo ibérico.

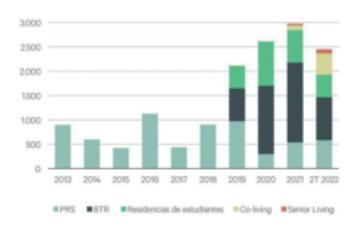
OFICINAS 2° TRIMESTRE 2022

VOLUMEN DE INVERSIÓN EN BARCELONA. Fuente: CBRE.



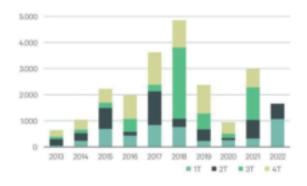
LIVING 2° TRIMESTRE 2022

VOLUMEN DE INVERSIÓN. Fuente: CBRE.



HOTELES 2º TRIMESTRE 2022

INVERSIÓN HOTELES. Volumen de inversión en millones de euros. Fuente: CBRE.



LOGÍSTICA 2º TRIMESTRE 2022

EVOLUCÍON TAKE UP Y RENTA PRIME.

Fuente: CBRE.



OPINIÓN DE EXPERTO

RETAIL

Alberto Bravo

Director de property management para España y Portugal de Sonae Sierra



En un entorno macroeconómico tan cambiante y volátil como el actual los grandes lideres del sector inmobiliario deben poner todo el foco en su evolución para perdurar en el futuro. Las nuevas tendencias y estilos de vida requieren estrategias e ideas basadas en conceptos innovadores que mantengan su atractivo y valor a lo largo del tiempo. Por otro lado, consideramos que en la actualidad debemos también centrarnos en el desarrollo de las ciudades del mañana, diseñando soluciones que aseguren las futuras necesidades tanto de las personas como de las empresas. Debemos seguir preparando nuestra cartera de activos para el futuro, con iniciativas tecnológicas v sostenibles, de modo que tanto nuestros proyectos inmobiliarios como los de nuestros clientes sigan siendo relevantes para todas las partes interesadas. En definitiva, somos conscientes de que el camino para mantenernos en el tiempo pasa por establecer objetivos más ambiciosos y lograr un sector inmobiliario sostenible, resistente y que cubra todas las necesidades, actuales (y adelantándonos a las futuras), de la sociedad. El éxito a largo plazo de las empresas inmobiliarias depende de nuestra visión y capacidad de cambio.

HOTELES

Julia Sanjuán

Directora de hoteles de CBRE España



Pese al encarecimiento generalizado de las tarifas hoteleras, el verano del 2022 ha supuesto la recuperación prácticamente completa de la operativa del sector a niveles pre-COVID. El repunte de la demanda tras la pandemia ha impulsado también los niveles de ocupación, haciendo de éste un verano récord en España. Asimismo, los hoteleros tratan de extender la temporada estival al otoño previendo un afloje durante el 2023, por lo que continúan las perspectivas positivas para los resultados de septiembre y octubre. La mejora operativa se ve acompañada igualmente de la evolución del producto alojativo. Las cadenas internacionales apuestan por el sector lujo con aperturas notables tanto en destinos urbanos (Edition Madrid o el Hotel Thompson Madrid) como en destinos vacacionales (The Standard Ibiza o el Six Senses Ibiza). Se ve así un enfoque cada vez mayor en turismo de alto poder adquisitivo en nuestro país. Por otra parte, en lo que va de año, el volumen de inversión hotelera en España asciende a más de 2.000 millones de euros, acercándose así a la cifra total del 2019. No obstante, el nivel de transacciones sí se ha visto afectado por la incertidumbre macroeconómica así como el aumento de los costes de financiación; un impacto que se podría prever que continúe a principios del 2023.

OPINIÓN DE EXPERTO



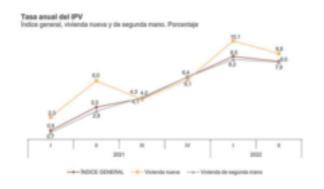
VIVIENDA

Gumersindo Ruiz Consejero de Euroval

Dos aspectos pueden destacarse de la actividad en el mercado inmobiliario. Uno, que las operaciones inmobiliarias de compra-

ventas se mantienen en conjunto a niveles relativamente altos, siguiendo la tendencia anterior a la crisis sanitaria. Oficinas, logística, comercio, son aproximadamente el 70% de estas operaciones, y al alza, mencionándose la logística como actividad de inversión de referencia. Los activos de vivienda y residencias son el otro 30%, y tienen caídas respecto al año pasado. Dos tercios de las operaciones son por fondos de inversión, principalmente extranjeros, y hay que tener en cuenta que operaciones singulares pueden mover los datos al alza o a la baja. El otro aspecto es la construcción, que, en el caso más significativo de la vivienda presenta transacciones de vivienda usada elevadas, pero la vivienda nueva (15% del total) permanece en el entorno de las 100.000 viviendas iniciadas, estimado para el conjunto de 2022, ralentizándose la terminadas a unas 80.000 viviendas. En general pueden estar anticipándose operaciones financiadas ante expectativas de aumentos de tipos de interés; y por otra parte, el efecto más significativo sobre el sector inmobiliario en todos los subsectores es la ralentización del crecimiento y el empleo asociados con el impacto energético, y una política monetaria y fiscal restrictivas, más que la inflación y el tipo de interés en sí.

VIVIENDA: ÍNDICE DE PRECIOS SEGUNDO TRIMESTRE DE 2022 Datos: INE



TRANSMISIÓN DE VIVIENDAS. JULIO DE 2022 Datos: INE



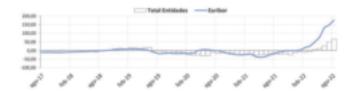
IMPORTE MEDIO DE LAS HIPOTECAS

Datos: INE



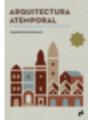
ÍNDICES DE REFERENCIA HIPOTECARIA

Fuente: AHE





BIBLIOTECA INMOBILIARIA Metros²



Arquitectura atemporal.

Autores: Alejandro García Hermida. Edita: Ediciones Asimétricas.

Las tradiciones constructivas, con su mayor respeto por el medioambiente y sus recursos naturales, ofrecen soluciones para algunos de los principales retos de nuestro tiempo, tales como la desaparición progresiva de las oportunidades de empleo de calidad.



Amaneceres domésticos.

Autores: Carmen Espegel, Andrés Cánovas y José Ma de Lapuerta.

Edita: Ediciones Asimétricas.

Lugar de reflexión y debate sobre el presente y el futuro de los espacios que habitamos. Todo ello a través de 28 ejemplos paradigmáticos de vivienda construida organizados en torno a siete categorías.



Guía de Negocios en España 2022.

Autor y editor: ICEX-Invest in Spain y Garrigues. 38a edición de la Guía de Negocios en España que ya está disponible en la página web de Invest in Spain, de forma gratuita. La publicación resume, en casi 400 páginas, los principales aspectos regulatorios que afectan a las inversiones en España, con algunas novedades en materia fiscal.



La modernidad superada. Ensayos sobre arquitectura contemporánea.

Autor: Josep María Montaner.

Edita: Editorial GG.

La obra recoge una colección de ensayos que propone una reflexión sobre aquellos conceptos que han cimentado la evolución y la crisis de la arquitectura moderna, a través de nueve textos del autor.

Ecos de sociedad

rranca el 'curso inmobiliario' y lo hace Acargado de actos sociales y presentaciones. El inmobiliario está cada vez más presente en estos en distintos formatos. Las celebraciones de aniversarios de empresas o de galas de compañías donde reunir a todos los clientes reales o potenciales, priman cada vez más. Este año, incluso, han visto cómo indirectamente se colaban en las páginas de la prensa del corazón.

Así, el 27 de septiembre la inmobiliaria Kronos ofrecía un acto para celebrar su octavo

aniversario. El lugar elegido, el emblemático Teatro Real, en Madrid. En un acto presentado por la modelo y empresaria Eugenia Silva, y en el que se presentaba 'El sentido de la arquitectura'.

La película

Una película protagonizada por los reconocidos arquitectos Ricardo Bofill, Rafael de La-Hoz, Eduardo Souto de Moura; Rafael Aranda y Carme Pigem del estudio RCR Arquitectes; artistas cuvas obras han dejado va un legado en la historia de la arquitectura y cuya rela-

ción con Kronos a través de su CEO, Saïd Hejal, ha hecho posible el desarrollo de este film. El acto, además, cobró una especial relevancia ya que, sin ser su objetivo, se convirtió en el escenario donde la prensa del corazón pudo hablar por primera vez con Tamara Falcó tras su aireada ruptura sentimental con su prometido. La hija de Isabel Preysler también estaba invitada al acto ya que, además de ser imagen, la inmobiliaria le está construyendo su ático

La exposición en el Edificio Antares





En su octavo aniversario Kronos ha reunido en el Teatro Real a un destacado elenco de personalidades.

de lujo, tal y como han recogido todos los medios especializados y nacionales.

Volviendo a la esencia del acto, para Saïd Hejal: "Kronos Homes celebra su 8º aniversario y

El curso inmobiliario da el

pistoletazo de salida con di-

ferentes actos sociales don-

de las empresas celebran sus

galas o aniversarios. Desde

la conmemoración del octavo

aniversario de la inmobiliaria

Kronos, que ha tenido incluso

repercusiones en toda la

prensa por la asistencia de

Tamara Falcó; hasta la Gala

Anual de Carrefour y Carmi-

la; o la exposición de arte

en el emblemático Edificio

Antares, en Barcelona, para

fortalecer la conexión del

inmobiliario y el arte.

con él cerramos una etapa y damos la bienvenida a una cifra muy especial. El ocho simboliza el ciclo continuo entre el principio y el fin, el renacimiento constante y todo cuanto transciende sus límites. En estos años nos hemos consolidado como compañía, nuestros proyectos ya son una realidad; las viviendas se han transformado en hogares, hemos crecido como empresa y hemos constituido una identidad en torno a nuestro rasgo más identificativo: la pasión por la arquitectura. Por eso,

queremos celebrarlo con este documental que refleja nuestra pasión por esta disciplina". Según la firma, al evento acudieron más de doscientas personas del mundo de la arquitectura y el diseño y también los protagonistas del documental, junto al hijo de Ricardo Bofill, Pablo Bofill. Otro acto que también ha congregado a más de 500 personas: la Gala Anual convocada por Carrefour Property y Carmila. Celebrada el 22 de septiembre en la finca El



La gala de Carrefour y Carmila.

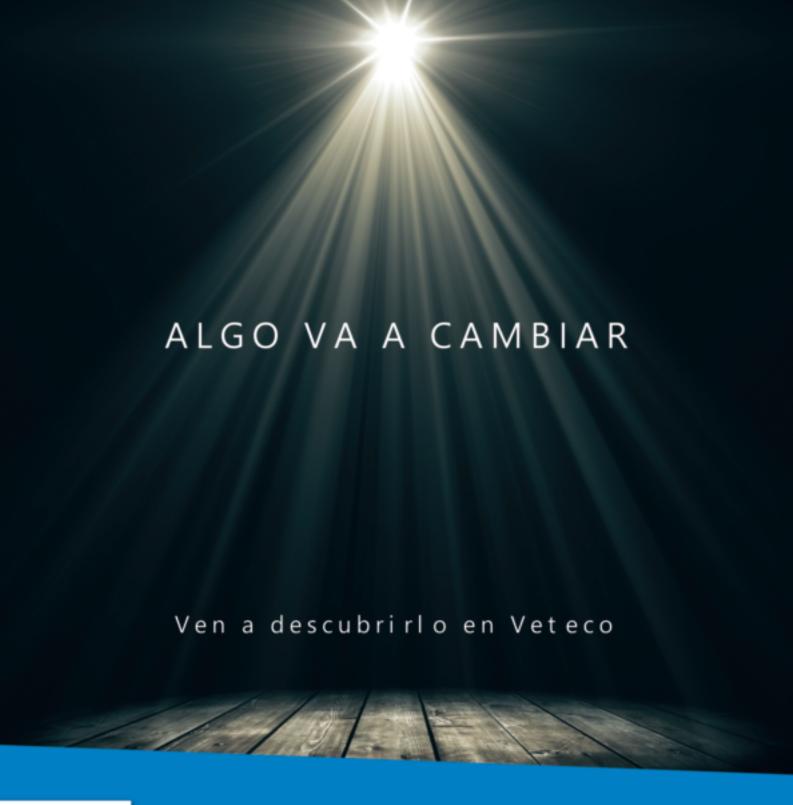
Chaparral, un espacio natural rodeado por un bosque de árboles centenarios ubicado en la localidad madrileña de Pozuelo de Alarcón.

Gala Carmila y 'cuadros Antares'

Una cita a la que acudieron profesionales y expertos de la industria, directores generales y de expansión de las principales marcas del retail comercial, consultoras inmobiliarias, empresas propietarias y gestoras de centros comerciales o asociaciones sectoriales, entre otros. Desde su primera edición en 2014, este encuentro tiene como objetivo compartir el balance de la actividad llevada a cabo por ambas compañías y poner la vista en lo que está por venir. Más actos. La consultora Knight Frank ha convertido la planta 26 del prestigioso Edificio Antares, en Barcelona, en un exclusivo showroom de arte bajo el nombre "Art at Antares". Su objetivo es fortalecer la conexión del sector inmobiliario con el mundo del arte, convirtiendo algunas de sus ubicaciones más prestigiosas en espacios expositivos. "Además, de esta manera también muestra su apoyo a los mejores artistas españoles del momento", añaden desde la compañía. Con un escenario idílico y con las mejores vistas de Barcelona, "Art at Antares" ha contado con una exposición efimera de la mano de Gärna Art Gallery destinada a los clientes de la consultora inmobiliaria. Una selección de artistas con creadores consagrados, que forman parte de grandes colecciones de museos en todo el mundo, como Rodríguez Caballero y Manolo Valdés, otros nombres que ya están empezando a sonar a nivel internacional y están totalmente establecidos en el circuito de artistas españoles y con presencia en colecciones importantes, como Fernando de Ana y Santiago Picatoste y figuras emergentes con gran proyección, como Luis Miguel Rico y José María de Aurora. Además, participarán otros artistas como Jochem Rotteveel, Mario Valdés, Hayden Rearick, Manuel H. Mompó y Lars Zech. Arte, inmuebles y celebrities: ¡ecos de sociedad!

Soledad García Garrido sgarciag@metros2.com







Vive una experiencia diferente con KOMMERLINO

Del 15 al 18 de NOVIEMBRE

www.kommerling.es

