el periódico más leído del sector

VÍA INMOBILIARIA

Nº 165 2020

Es una publicación de GRUPO VÍA

“La construcción puede ser una pieza clave para la recuperación, por su capacidad de generar empleo”

Carolina Roca

Directora General de

GRUPO INMOBILIARIO ROCA

El precio final de la vivienda se encarece por los retrasos en la concesión de licencias

El sector inmobiliario se transformará de manera transversal para adaptarse a los nuevos hábitos de la demanda

DAIKIN

La tecnología que respiras

VRV

Desde aquí arriba se ve cómo llevas años cuidando de tu familia, y cómo te preocupas por su vida y su bienestar.

En Daikin queremos que respiren el mejor aire interior, porque un aire más limpio te ayuda a mejorar tu salud, tu rendimiento día a día y te asegura una mayor calidad de vida.

Por eso, desde aquí vemos cómo, con solo apretar un botón, puedes reducir la contaminación del aire de tu hogar gracias a la tecnología de Daikin.

STREAMER

Tecnología Flash Streamer:
Mejora la calidad del aire del ambiente, creando así un mayor confort y un perfecto clima interior.

Filtro de Apatito de Titanio:
Etapa de filtrado adicional orientada a la reducción de los malos olores.

DRY

Tecnología de humectación:
Se aporta al ambiente humedad para aumentar la sensación de bienestar.

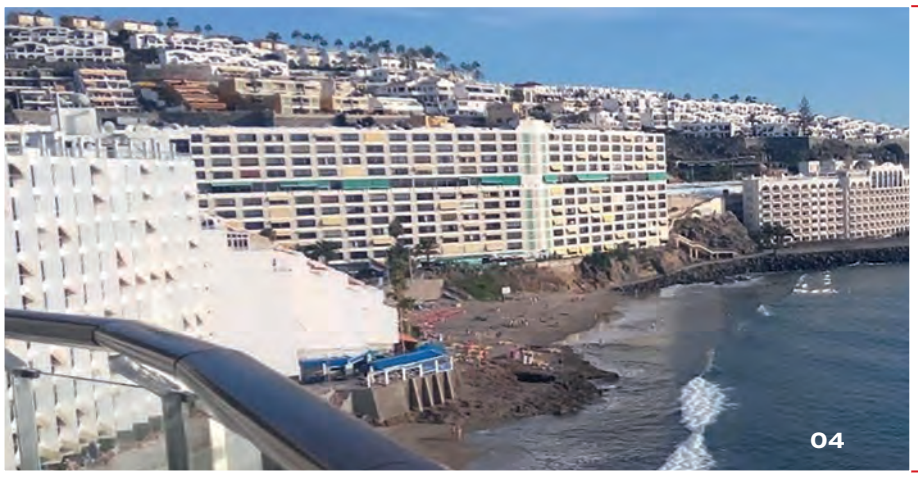
Filtro autolimpiable:
La limpieza de filtro se hace automáticamente para permitir que el paso de aire se realice por una superficie libre de impurezas.

Algo esencial para tu familia, hoy y siempre.

R-32 A+++ TECNOLOGÍA JAPONESA INVERTER www.daikin.es

08 **AEDAS HOMES** LANZA UNA PROMOCIÓN EN MADRID CIUDAD

12 **REUBEN BROTHERS COMPRA** 250 HECTÁREAS EN EL PANTANO DE SAN JUAN (MADRID)



EN PORTADA

REAL ESTATE POST COVID19

EL SECTOR INMOBILIARIO SE TRANSFORMARÁ DE MANERA TRANSVERSAL PARA ADAPTARSE A LOS NUEVOS HÁBITOS DE LA DEMANDA

25 **PANATTONI ANUNCIA SU** PRIMER DESARROLLO EN ESPAÑA

26 **ROOM MATE FIRMA SU PRIMER** HOTEL EN OPORTO

29 **LOS PROPIETARIOS DE CENTROS COMERCIALES** PIDEN UN PLAN DE RESCATE PARA RETAIL

VÍA INMOBILIARIA

Directora de la publicación
Adriana Puig
viainmobiliaria@grupovia.net

Editor
Silvia Puig

Socio-Director General
Ediliberto Serrano

Colaboradores
Margarita Alonso
malonso@coac.net

Suscripciones
suscripciones@grupovia.net

Estilo y revisión
Will Jarque
willy@grupovia.net

Oficinas:
Calle del Figueral, 43, Esc 2 3º1ª
08880 Cubelles (Barcelona)
Tel.: 93 206 32 00 · 93 895 79 22
info@grupovia.net

Depósito legal: GI-492002
ISSN: 1887-7397

www.grupovia.net

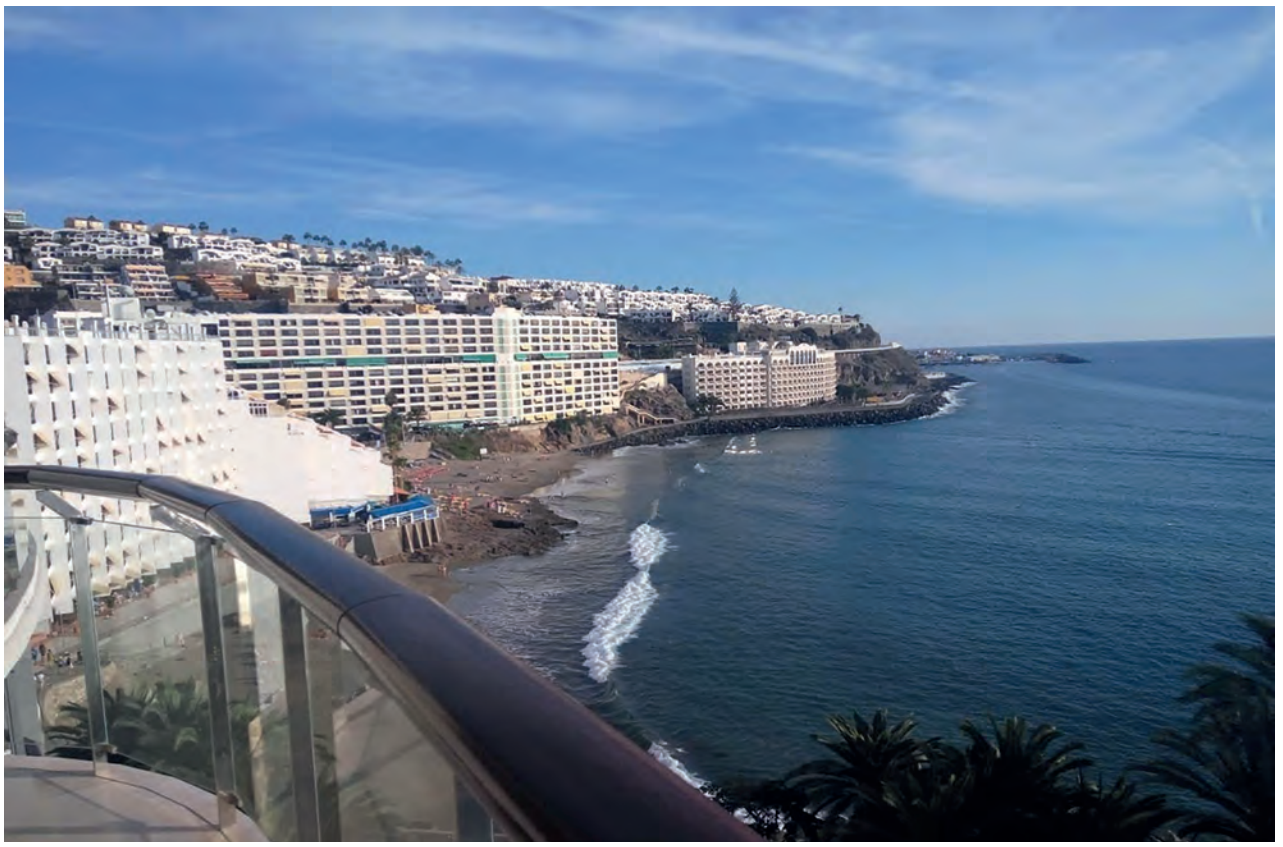
GRUPO VÍA

Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos aparecidos en esta publicación sin previa autorización por escrito. Las opiniones y artículos publicados son responsabilidad exclusiva de su autor, sin que esta revista las comparta necesariamente.

Real Estate Post-COVID-19: Un futuro heterogéneo

El sector inmobiliario se transformará de manera transversal para adaptarse a los nuevos hábitos de la demanda

KPMG analiza en el informe "Real Estate Post-Covid19: Un futuro heterogéneo" cómo está afectando la crisis sanitaria a las diferentes áreas del sector inmobiliario



HOTELES:
Se aprecia un gran interés en fondos internacionales por tomar posiciones en esta tipología de activos aprovechando las oportunidades generadas por las tensiones de liquidez de propietarios y operadores.

A diferencia de la crisis financiera de 2008 caracterizada en términos generales por una escasez de liquidez y un sobre endeudamiento de las empresas inmobiliarias, la crisis sanitaria actual viene marcada por una interrupción abrupta de la actividad económica que genera una crisis de demanda global. Asimismo, las estimaciones preliminares realizadas por el BdE consideran una caída entre el 9,5 y 12,4% del PIB y un ascenso de la tasa del paro de alrededor del 18,3 al 21,7% sobre la población activa.
Si bien la evaluación del impacto económico en el sector inmobiliario en el momento actual sería prematura ***-según el informe "Real Estate Post-Covid19: Un futuro heterogéneo" de KPMG-*** sus efectos vendrán determinados por factores como:
– La evolución de la propia enfermedad y la respuesta sanitaria: tratamientos y/o vacunas;
– El tipo de medidas de aislamiento y distanciamiento a adoptar;
– La duración de éstas;
– La capacidad de adaptación de la sociedad y las empresas;
– Las respuestas fiscales y regulatorias a los efectos de no derivar la crisis sanitaria en una crisis de demanda global más profunda.

Esta circunstancia excepcional de inactividad ha provocado la puesta en marcha y reevaluación de los planes de continuidad de negocio de las compañías inmobiliarias focalizando sus esfuerzos principalmente en la gestión pormenorizada de la tesorería, ahorros de costes y obtención de líneas de financiación en el corto plazo con el fin de evitar situaciones de insolvencia.

El impacto económico afecta de manera heterogénea a las distintas tipologías de activos del sector, definido por el grado de afectación producido sobre la actividad subyacente desarrollada en los inmuebles.

En este sentido, existe una diferenciación entre tipologías de activos que han sido directamente afectados por el confinamiento al encontrarse su actividad suspendida de una manera abrupta (la mayoría del retail y hotelero) y otros segmentos como el residencial, oficinas e industrial/logístico que se verán más afectados por la futura evolución de indicadores como el PIB, desempleo y consumo así como por nuevas necesidades que surjan de los cambios en los hábitos de comportamiento social (aumento del teletrabajo, ecommerce, videoconferencias…).

En mayor o menor medida esta crisis sanitaria transformará de manera transversal a todas las tipologías del sector con el fin de adaptarse a los nuevos hábitos de demanda.

HOTELES
La actividad hotelera es una de las más afectadas por esta situación debido al rápido desarrollo de la pandemia a nivel global que produjo una acelerada cancelación de reservas y una desocupación gradual hasta el cierre de las fronteras y posteriormente de todos los establecimientos turísticos.
Esta abrupta parada en la cadena de valor hotelera tendrá un impacto significativo en el conjunto del desempleo de profesionales que trabajan en la actividad directa e indirectamente.

Se prevé una recuperación parcial a medio/largo plazo cuando se permita de nuevo la libre circulación en el territorio nacional y posteriormente a nivel internacional. Para ello, la imagen internacional de España será fundamental para restituir la confianza del turista extranjero en el segmento vacacional, teniendo en cuenta que en 2019 se registraron máximos en la recepción de turistas con 83,7 millones de visitantes. Asimismo, el segmento hotelero de negocios podría verse afectado principalmente por el cambio de hábitos de las empresas debido a un uso más extensivo de las nuevas tecnologías de videoconferencia.
No obstante, se considera que las medidas a implantar para retomar la actividad conllevarán: la obligación de adecuar instalaciones, rediseño de espacios, limitación de los aforos y de la celebración de eventos multitudinarios, lo que supondrá nuevas necesidades de inversión de capex en un entorno de ingresos más reducidos. Esta coyuntura, provocará el necesario replanteamiento de estrategias y planes de negocio para evaluar la viabilidad de la explotación de los activos a futuro así como, la aceleración en el cambio de diseños de configuración de espacios y nuevas formas de construcción hacia materiales más sostenibles que aseguren un nivel de protección ante nuevos hábitos de uso.
En esta situación de *distress* se están generando transacciones de carácter oportunista que seguirán viéndose en el corto plazo. Se aprecia un gran interés en fondos internacionales por tomar posiciones en esta tipología de activos aprovechando las oportunidades generadas por las tensiones de liquidez de propietarios y operadores.

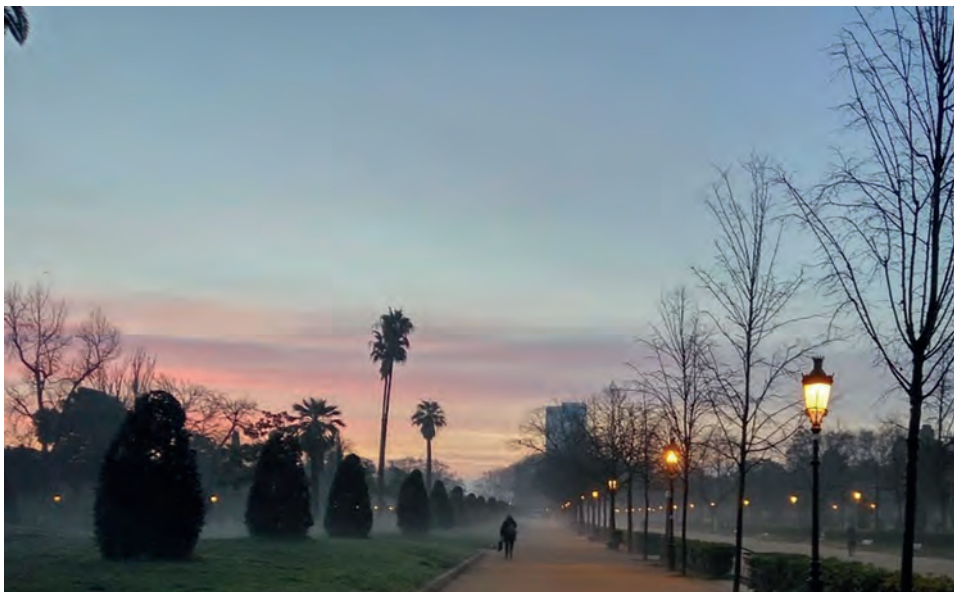
RETAIL

La evolución de la crisis sanitaria en el sector retail se ha producido de manera divergente entre las distintas tipologías. Centros comerciales, parques de medianas, locales comerciales y espacios orientados al ocio se han visto impactados de manera acentuada debido al cierre abrupto de la actividad mientras que los espacios destinados a la venta de primera necesidad (supermercados, farmacias, etc) han experimentado una evolución más favorable.

Al inicio del estado de alarma, se estima que el 90% de los espacios de retail se encontraban cerrados, permaneciendo únicamente abiertos aquellos espacios destinados a la venta de productos de primera necesidad. Esta situación está generando un descenso en la facturación de los retailers, si bien los grandes operadores compensarán parcialmente sus ventas a través del comercio electrónico, una tendencia que venía produciéndose gradualmente en los últimos años y que se acelerará en la coyuntura actual.
Ante esta situación, muchos retailers han comenzado a renegociar los términos de los contratos de alquiler ya que esperan una recuperación lenta del consumo una vez se levante el confinamiento. Dichas negociaciones incluyen estrategias como rentas flexibles con vinculación por completo del contrato del alquiler a los ingresos, moratoria de los pagos, reducciones de rentas e incluso condonación parcial o total de rentas.

RETAIL: Muchos retailers han comenzado a renegociar los términos de los contratos de alquiler ya que esperan una recuperación lenta del consumo una vez se levante el confinamiento.

Los cambios en los comportamientos sociales y hábitos del consumo producirán una transformación en la configuración de espacios con el fin de adaptarse y generar confianza al consumidor con medidas que acrediten la seguridad, higiene, desinfección y distanciamiento entre ocupantes, entre otros.
Asimismo, esta transformación del consumo catalizará el replanteamiento de las estrategias para el redimensionamiento de los espacios de retail lo que podría originar oportunidades a inversores de perfil oportunista.



OFICINAS
En la actualidad, los inquilinos han comenzado a renegociar los términos de los contratos de alquiler de oficinas mediante aplazamientos en el pago, reducciones de renta, una disminución en la contratación de superficie o incluso condonaciones lo que supondrá un impacto en el flujo de caja de las compañías patrimonialista a corto plazo.
La implantación de tecnologías de teletrabajo ha posibilitado a un gran número de empresas el desarrollo de su actividad limitando el contacto humano. Una vez se supere la crisis sanitaria es probable que debido a las nuevas formas de trabajo, con la digitalización como principal palanca, generen una demanda por parte del inquilino en la flexibilidad para la renovación de la superficie contratada según sus necesidades (Flex Space). Asimismo, el Co-Working quedará sujeto a la adaptación de espacios y reinvención de las estrategias de negocio frente a nuevas demandas.
La extensión generalizada y normalizada del teletrabajo supondrá una disminución en la demanda de superficie que no será compensada con la necesidad de mayor espacio por la adopción de medidas de distanciamiento entre los empleados. Adicionalmente, se observará una tendencia en la deslocalización de determinadas funciones de las empresas como medida de ahorro de costes, lo que provocará una racionalización en la demanda de superficie.

ACTIVOS ALTERNATIVOS
Los activos de alternativos (residencias de estudiantes, residencias de mayores, hospitales, entre otros) generalmente se encuentran más relacionados con tendencias sociodemográficas (estructurales) y menos impactados por el ciclo económico buscando una optimización en la rentabilidad a largo plazo mediante el cambio de uso de los inmuebles.
En este marco, las restricciones de movilidad y la disminución de ocupación por falta de estudiantes internacionales han tenido un impacto directo en las residencias de estudiantes generando un ajuste de precios y, por consiguiente, bajada de los ingresos. A medio plazo, se podría producir una menor demanda de estos centros debido a un mayor interés por pisos compartidos con un número más acotado de personas y una percepción menor del riesgo de contagio.
Adicionalmente, las residencias de mayores han sido impactadas de manera severa tras la intervención del gobierno a fin de restringir los contagios entre la población más vulnerable por la pandemia. Esta situación ha supuesto un incremento de los costes operativos en el corto plazo debido al incremento de asistencia sanitaria adicional al igual que un descenso en las ocupaciones e ingresos.

Si bien, se está produciendo un equilibrio en la demanda debido por un lado a personas que por la percepción del riesgo de contagio hayan descartado la opción de acudir a estos centros y, por otro lado, personas que debido al confinamiento han tomado conciencia de la necesidad de disponer de cuidados asistenciales.

RESIDENCIAL

La evolución del sector residencial se encuentra ligada principalmente a la evolución del PIB, tasa de desempleo, ratios de accesibilidad a la vivienda así como el acceso al crédito de los compradores, entre otros. El cambio en la tendencia positiva de los últimos años de estos indicadores una vez superada la crisis sanitaria podría suponer un ajuste en la demanda de vivienda. Adicionalmente, se estima que el sector residencial genera una media de 2,4 empleados por vivienda construida con una duración aproximada de 2 años, lo que supone una importante fuente de generación de empleo para la recuperación de la economía.

El ajuste en el precio de vivienda de obra nueva podría reflejarse en los resultados a medio plazo, y dependerá de factores tales como el ritmo de ventas y cumplimiento de los plazos de entregas de las viviendas, que podría verse afectado por la situación de insolvencia de algunas empresas constructoras pudiendo provocar posibles rescisiones en contratos de compraventa por parte de los usuarios y falta de viabilidad en las planes de negocio de las promotoras. Asimismo, en segunda residencia podría producirse un ajuste mayor en zonas de la costa provocado por exceso de oferta, unido a la ralentización de ventas iniciada en los últimos meses, al plazo del estado de alarma y la caída del turismo internacional.

Ante la posible falta de liquidez y/o financiación de los usuarios, podría producirse un aumento en la demanda de la vivienda en alquiler, lo que trasladará parcialmente la oferta de la compraventa de vivienda al alquiler lo que está provocando mayor apetito inversor en el “Built To Rent”.

Adicionalmente, será determinante el desarrollo de planes de colaboración público/privada a los efectos de liberar suelo residencial que permita configurar un parque de viviendas en alquiler a precios que se ajusten a la demanda, y que impliquen tasas de esfuerzo asumibles para las familias.

No obstante, en el mercado de suelo de uso residencial, se ha observado una demanda en suelos finalistas tanto por parte de promotores como de fondos que buscan posicionarse ante posibles oportunidades que puedan surgir en las principales ciudades.

OFICINAS:
La extensión generalizada y normalizada del teletrabajo supondrá una disminución en la demanda de superficie que no será compensada con la necesidad de mayor espacio por la adopción de medidas de distanciamiento entre los empleados.

Ante la actual incertidumbre, se hace aún más relevante que las administraciones flexibilicen los cambios de usos e incorporen aquellos usos alternativos que no se encuentran recogidos en los instrumentos de planeamientos urbanísticos vigentes a los efectos de dar respuesta a una nueva demanda y acotar riesgos de los inversores.

INDUSTRIAL Y LOGÍSTICA

El sector logístico mantendrá un mejor comportamiento durante la crisis sanitaria que el de otras tipologías, debido en gran medida a la presencia del comercio online y a la distribución de los productos de primera necesidad autorizados durante el estado de alarma. Si bien, previamente a la crisis, las tasas de ocupación de los activos logísticos se encontraban en níveles altos.

El cambio en los hábitos y comportamientos sociales generado por esta crisis funcionará como catalizador para acelerar las tendencias que ya se estaban produciendo en el sector generando una mayor demanda de espacio logístico y precipitando la integración de tecnoclogías para la optimización operativa.

Sin embargo, otros sectores relacionados con la producción industrial, tales como automoción, aeronáutica, entre otros, se han visto más afectados por la interrupción de la actividad y cadenas de suministros, lo que ha producido el cierre temporal de fábricas. La reapertura de estos centros de producción podría estar condicionada a su adaptación a las nuevas condiciones sanitarias (medidas de higiene, aforo, etc.).

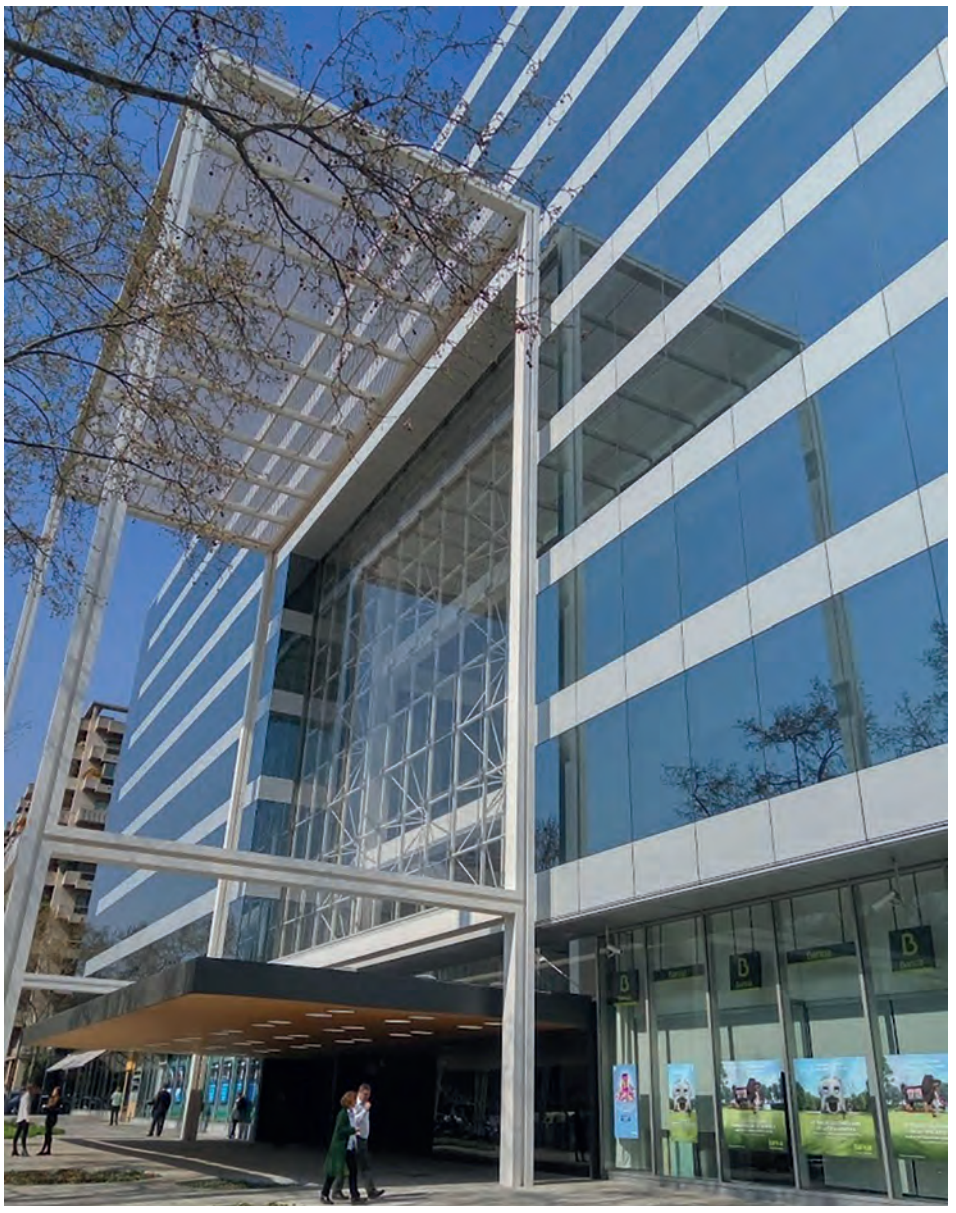
LOGÍSTICA:
Aparecerán nuevos núcleos logísticos en localizaciones descentralizadas, con el objetivo de acortar distancias de distribución y optimizar costes.

La transformación del sector logístico estará relacionada en gran medida al incremento de la demanda del comercio electrónico que requerirá de nuevos espacios logísticos y almácenes de última milla ubicados cerca de las áreas con mayor densidad de población y consecuentemente con mayores necesidades de abastecimiento. Todo ello, favorecerá la aparición de nuevos núcleos logísticos en localizaciones descentralizadas, con el objetivo de acortar distancias de distribución y optimizar costes.

POTENCIAL EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN

El exceso de liquidez y la volatilidad en los mercados, así como la situación de tipos bajos que podría alargarse en el tiempo, continuarán atrayendo la inversión al sector inmobiliario en búsqueda de seguridad y mayores retornos por parte de los inversores.

Debido a la incertidumbre, los inversores de perfil “core” mantendrán espe-



cial atención a los riesgos intrínsecos de los activos desde la perspectiva de:

– La estabilidad de las fuentes de ingresos: Con menor percepción de riesgo en contratos de arrendamientos fijos en comparación con variables. Esto podría favorecer activos residenciales en alquiler y oficinas con contratos a largo plazo y arrendatarios con baja probabilidad de insolvencia.
– La criticidad operativa: Con menor riesgo en aquellos activos donde la importancia de la actividad desarrollada sea crítica, favoreciendo activos como datacenters o logísticos.
– Los ratios de ocupación: Con mayor percepción de riesgo en aquellos activos donde el desarrollo de la actividad requiera de mayor densidad de ocupantes. Mayor aversión al riesgo en activos como hoteles, retail o algunos alternativos.
– La aceleración en la transformación del negocio en el medio plazo: Con mayor percepción de riesgo en activos donde la actividad desarrollada podría transformarse con mayor celeridad debido a la convergencia digital, como los activos de retail y la creciente demanda del e-commerce.

Debido al potencial impacto que podría producirse por la crisis sanitaria, algunas operaciones de concentración podrían verse aceleradas en el mercado a los efectos de generar sinergias, reducir costes operativos y adquirir envergadura con una estructura financiera más optimizada que les haga mostrarse como operadores más solventes y crear valor sostenible a futuro.

La continuidad de muchas empresas vendrá marcada por su liquidez actual y la sostenibilidad de su deuda. De esta manera, algunas compañías podrán hacer frente a la inactividad temporal mediante reservas de tesorería y aplazamientos de algunos compromisos financieros. Aquellas que se encuentren en un nivel moderado de apalancamiento tendrán margen para reapalancar sus activos, solicitar líneas de liquidez como las líneas avaladas por el ICO o dar entrada en el capital a un inversor. Por otro lado, las compañías con escasez de tesorería, endeudamiento no sostenible y operativamente más afectadas se verán presionadas por vender activos, o incluso se verán forzadas a declararse en concurso.

Asimismo, los fondos con liquidez se encuentran a la espera de la evolución de la crisis sanitaria para entrar en la compra de activos con fuertes descuentos en los segmentos más afectados por la pandemia. A pesar de esta incertidumbre, se detecta un marcado apetito inversor en las distintas tipologías de los activos anteriormente descritos. Dicho apetito no sólo se limita a la compra de activos singulares sino a la entrada vía participación de equity o compra de deuda en función de los distintos perfiles de riesgos de los inversores.

RESIDENCIAL: Ante la posible falta de liquidez y/o financiación de los usuarios, podría producirse un aumento en la demanda de la vivienda en alquiler, lo que trasladará parcialmente la oferta de la compraventa de vivienda al alquiler lo que está provocando mayor apetito inversor en el "Built To Rent".

CONCLUSIONES

Ante esta nueva situación de complejidad e incertidumbre, negocios que antes del confinamiento se fundamentaban en hipótesis sólidas y creíbles, actualmente difieren de la nueva realidad de mercado. De esta manera, deja de tener sentido el continuar con planes de negocio que no asuman esta nueva situación del sector inmobiliario.
En un entorno incierto de información limitada, la valentía de los equipos directivos será fundamental para la toma de decisiones arriesgadas. Para ello deberán considerar las necesidades de la compañía en un horizonte temporal no sólo a corto plazo sino especialmente a medio-largo plazo desde una perspectiva estratégica, focalizándose en puntos como:

– La gestión de los planes de contingencia y adaptación operativa;
– La gestión en las necesidades de tesorería a corto plazo;
– La estrategia de renegociación de contratos con proveedores y clientes;
– La búsqueda de financiación a corto plazo para acometer las inversiones necesaria para poder operar bajo nuevas medidas.
– El entendimiento en la evolución de la estrategia sectorial en el medio-largo plazo;
– La búsqueda de una estructura de capital que se adapte a las necesidades de la compañía y que permita el desarrollo de los planes de negocio.
– La búsqueda de creación de valor sostenible a futuro.

En términos generales, las reservas de tesorería, el endeudamiento y la tipología de los activos marcarán la continuidad de las empresas. En el caso de aquellas que tengan necesidades de refinanciación, la correcta medición de las necesidades reales de tesorería y su previsión futura, así como la flexibilización en los plazos de amortización, interés y otros mecanismos como la convertibilidad, mandatos de venta u otros sujetos a hitos serán esenciales para su continuidad. Sólo una estructura financiera flexible puede ser duradera en una situación de incertidumbre como la actual en la que la actividad futura depende de factores tan complejos de prever como la evolución de la enfermedad y las soluciones médicas y sanitarias que tengamos contra ella.

En caso de inversores o compañías que estén buscando dar entrada a inversores o realizar operaciones corporativas, igualmente es fundamental la estructuración financiera de dichas operaciones, de manera que los inversores tengan flexibilidad en su retribución esperada.

En el caso de situaciones concursales, las medidas tendentes a la continuidad de los negocios como la negociación de convenios alcanzables, la venta de unidades productivas viables, o la entrada de inversores, facilitarán la conservación de empleos y actividad, limitando el efecto perjudicial en la economía y reduciendo la caída del consumo"._

Fuente: KPMG Informe Real Estate Post Covid19

AEDAS Homes lanza una promoción en Madrid ciudad

En el barrio de El Cañaveral

>> Recreación de salón de las futuras viviendas de Aedas Homes

AEDAS Homes pone en el mercado Lambot, su nueva promoción de viviendas situada en el barrio de El Cañaveral, al sureste de Madrid, cerca el futuro Parque Central y la actividad económica. Un proyecto para todos los públicos, pero sobre todo dirigido a jóvenes y familias.

Lambot, indica la promotora en un comunicado, se encuentra en el nuevo barrio de moda de Madrid: El Cañaveral, un sector en pleno desarrollo en el distrito de Vicálvaro. La promoción albergará 39 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con garaje y trastero desde 222.000 euros. Viviendas van desde los 88 metros cuadrados en las unidades de 2 dormitorios a los más de 120 metros cuadrados de las de 4 habitaciones. Además, Lambot disfrutará zonas comunes como piscina al aire libre, sala polivalente comunitaria, jardines o conserjería.

Haya lanza 400 locales comerciales con descuentos de hasta el 40%

Haya Real Estate ha puesto en marcha el 'Plan Locales' con una selección de más de 400 locales comerciales, dirigida a inversores profesionales, entre los que se pueden encontrar locales comerciales desde 8.200 euros, con descuentos de hasta el 40%. Los inmuebles seleccionados para esta campaña se ubican principalmente en capitales de provincia, ciudades dormitorio y pequeñas poblaciones. La oferta comercial, se mantendrá hasta el 11 de junio, fecha límite para que los interesados presenten sus ofertas ante notario. La mayor parte de los inmuebles se concentra en Andalucía, con más de 100 locales seleccionados, mientras que en Cataluña se han seleccionado más de 70 unidades, quedando la Comunidad Valenciana y Extremadura con 50 inmuebles en cada una.

AXA compra 919 viviendas de alquiler asequible en Madrid por 150 M de euros

AXA Investment Managers - Real Asset ("AXA IM - Real Asset"), uno de los mayores gestores de inversiones en activos inmobiliarios a nivel mundial, ha llegado a un acuerdo con **TECTUM,** compañía española especializada en la promoción y explotación de viviendas en alquiler, para la adquisición de siete sociedades filiales de TECTUM que, en conjunto, suman 919 viviendas destinadas al alquiler asequible en la Comunidad de Madrid.

Con un volumen de 150 Millones de Euros, se trata de la operación más relevante en el mercado del alquiler residencial español de los últimos años y refleja el éxito de TECTUM en su labor por aumentar la oferta de vivienda en alquiler de calidad, así como su esfuerzo por contribuir a la profesionalización, junto a inversores institucionales, de un parque de vivienda con rentas asequibles semejante al de otros países europeos.

La primera promoción que se entregará como parte de esta operación será la que TECTUM ha llevado a cabo en Torrelodones y que ya se encuentra completamente arrendada. Esta promoción cuenta con 16.000 m2 construidos que acogen 171 viviendas de protección pública de dos dormitorios con trastero y dos plazas de garaje, además de zona comunitaria con jardín y piscina. El resto de las promociones objeto del acuerdo se irán entregando a medida que entren en explotación, a lo largo de 2021 y 2022.

URBAS multiplica por 4 los resultados del 1er trimestre tras la compra de MURIAS

URBAS Grupo Financiero cerró el primer trimestre de 2020 multiplicando por cuatro sus beneficios con respecto al mismo periodo del pasado año, según reflejan sus resultados consolidados presentados ante la CMNV. La adquisición en marzo de la constructora vasca MURIAS ha cuadriplicado las ganancias de URBAS y ha multiplicado por 25 veces la cifra de negocio de la compañía, que alcanza los 3,1 millones de euros.

La integración de MURIAS, uno de los grupos empresariales de mayor prestigio e implantación en el sector de la construcción en País Vasco, ha impactado de forma positiva en las cuentas de URBAS, que presenta un beneficio bruto de explotación (EBITDA) de 1,8 millones de euros, lo que representa una mejora de más del 60% con respecto al mismo periodo año anterior. Resultados que, según apuntan desde el Grupo promotor y constructor, consolidan el Plan de negocio y apuntalan la solidez en la que la compañía ha venido trabajando en los últimos años. Desde la compañía señalan que la adquisición de Construcciones Murias el pasado mes de marzo (con activos superiores a 40 millones de euros y con proyectos para desarrollar en cartera por valor de otros 135 millones de euros), ha posibilitado integrar una actividad que se complementa de manera idónea con la promoción inmobiliaria y la gestión de suelo, siendo estos resultados consolidados del primer trimestre la primera muestra del impacto positivo que va a tener en URBAS la integración de la constructora. De hecho, esta operación marca el camino para que la promotora cotizada pueda emprender nuevas operaciones corporativas que faciliten su entrada en nuevos mercados.

Colonial gana un 39% más en el primer trimestre con respecto al año anterior

Colonial acaba de hacer público en la CNMV los resultados del primer trimestre de 2020. La compañía ha ganado 32 millones de euros, lo que representa un aumento del 39% respecto al mismo periodo del año anterior, y la facturación se eleva hasta los 86 millones, un 6% más *like-for-like*.

Colonial ha comunicado que en el mes de abril no ha tenido ninguna incidencia significativa de impago de las facturas y apunta que el impacto del COVID-19 podría estar entre un 2 y un 6% respecto a las previsiones de facturación en 2020.

Colonial también ha indicado su alta resiliencia frente al COVID-19 por: una exposición limitada al sector retail, teniendo el foco de negocio en edificios de oficinas prime, ocupados al 98% y con una cartera de clientes solventes; un balance fuerte con una liquidez de más de 2.000 millones de euros y un LTV del 36% y una situación financiera sólida con el rating de Investment Grade confirmado a finales de mes por Moody's y S&P.

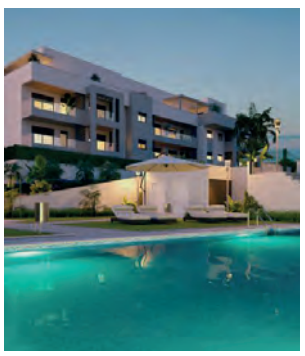
Metrovacesa incrementa más de un 180% sus ingresos en el 1er trimestre

La promotora contabiliza 81,4 millones de euros de ingresos

>> Futura promoción de 62 viviendas en Manresa (Barcelona)

Metrovacesa ha presentado sus resultados financieros correspondientes a los tres primeros meses del ejercicio. En este periodo, cuyas últimas semanas se han visto afectadas por la irrupción del COVID-19, la promotora ha obtenido una facturación de 81,4 millones de euros de enero a marzo de 2020, lo que supone un incremento de más de un 180% frente al mismo periodo del ejercicio anterior. El EBITDA del grupo fue de -2,6 millones de euros y el beneficio neto de -6,2 millones de euros. La compañía destaca en un comunicado *"la fortaleza del sector inmobiliario en la actualidad, el cual cuenta con unos fundamentales más sólidos, menor nivel de endeudamiento, un volumen de construcción equilibrado y los precios un 30% por debajo de los picos anteriores. Adicionalmente, el sector bancario cuenta con mejores ratios que en la crisis de 2008, especialmente en cuanto a solvencia y liquidez"*. A nivel operativo, Metrovacesa alcanzó una cifra neta de preventas de 263 unidades en el periodo. De esta manera, a 31 de marzo de 2020, la cartera de preventas de la compañía se sitúa en 2.248 unidades, equivalente a 630 millones de euros de ingresos futuros, y que representa el 41% de la cartera total en comercialización de la compañía (5.501 unidades). Por otro lado, la compañía entregó durante los tres primeros meses del año 146 unidades. Algunas entregas planificadas para el mes de marzo se han visto afectadas puntualmente por el brote de COVID-19, pero se llevarán a cabo una vez se levanten las restricciones existentes.

Quabit Inmobiliaria incorpora un proceso virtual para la venta de sus viviendas



Quabit Inmobiliaria se ha convertido en la primera compañía promotora de España que incorpora un proceso virtual para la venta de sus viviendas. Lo ha hecho con la ayuda de Ivnosys, empresa española de referencia en materia de identidad digital, que se ha encargado de proporcionar este servicio a Quabit, permitiéndole garantizar la seguridad y eficiencia de sus procesos de compraventa en tiempos de distanciamiento social. Javier M. Prieto, Director General de Quabit, ha explicado que "durante todo este tiempo hemos estado trabajando para atenuar los efectos de la crisis sanitaria. El resultado ha sido nuestro Programa de Compra Online que ha significado evolucionar nuestros canales de comercialización habituales y activar nuevos servicios como la pre-reserva online, la cita previa online para visitas presenciales y telemáticas, los tours 360º con vídeos híper-realistas y paseos virtuales, y la firma digital de contratos, desde el móvil, con toda la seguridad jurídica."

Sareb vende 11 viviendas de uso social en Fuerteventura al Gobierno de Canarias

La Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb) ha vendido al Gobierno de Canarias 11 viviendas para usos sociales. Los inmuebles, que se ubican en Puerto del Rosario (Fuerteventura), pasarán a formar parte del parque gestionado por la empresa pública Viviendas Sociales e Infraestructuras de Canarias (Visocan), cuyo objeto es la gestión y promoción de las viviendas protegidas en el archipiélago canario. Se trata del segundo acuerdo alcanzado con una comunidad autónoma para la venta de inmuebles destinados a fines sociales, después de que en febrero de 2020 el País Vasco adquiriese a la compañía nueve viviendas a través de la agencia pública de alquiler del Gobierno Vasco (Alokabide).

PATRIZIA ingresa 24,7 millones de euros en el primer trimestre de 2020

La consultora inmobiliaria **PATRIZIA AG**, socio global para la inversión inmobiliaria paneuropea, ha registrado unos ingresos operativos de 24,7 millones de euros en el 1T 2020: un aumento del 2,9% respecto al mismo período del año pasado. El mayor volumen de activos bajo gestión y la continuidad en el cierre de transacciones inmobiliarias exitosas para los clientes del grupo en los primeros tres meses del año impulsaron un sólido crecimiento interanual en honorarios de gestión o vinculados a transacciones. Las comisiones de rendimiento siguieron contribuyendo de manera estable a los resultados financieros, solo ligeramente por debajo de los niveles del año pasado. Los ingresos totales por comisiones de servicio, que combinan honorarios por gestión o relacionados con transacciones o rendimientos, aumentaron un 13,1%, de 71,1 millones de euros en el primer trimestre de 2019 a 80,4 millones en el mismo periodo de 2020. **Karim Bohn**, CFO de PATRIZIA AG, ha apuntado que: "Hemos registrado un arranque sólido en 2020 y creemos firmemente que PATRIZIA superará con éxito la crisis del COVID-19 gracias a un modelo de negocio resiliente, a un balance sólido y a una buena posición de liquidez, El COVID-19 ha desacelerado significativamente la actividad en el mercado de inversión inmobiliaria, pero esperamos una recuperación material de la actividad transaccional para el final del tercer trimestre de 2020, como pronto. Para reflejar estas continuas incertidumbres, hemos ampliado nuestras perspectivas de ingresos operativos para el año 2020 a entre 100.000 y 140.000 millones de euros".

Sobre la base de la ejecución exitosa de una serie de transacciones para sus clientes globales en 2020, la compañía ya cuenta con suficiente visibilidad sobre el desarrollo de sus ingresos operativos en el primer semestre de 2020, y confía en poder cumplir con su perspectiva ampliada a pesar de las incertidumbres macroeconómicas todavía vigentes. Asimismo, PATRIZIA reafirma el pago del dividendo propuesto para el ejercicio fiscal 2019 de 0,29 euros por acción, que supone un aumento del 7,4% respecto al año pasado, con motivo de su Junta General de Accionistas, prevista para el 1 de julio de 2020. La compañía también continuará con su programa de recompra de acciones, que comenzó a finales de marzo de 2020.

Wolfgang Egger, CEO de **PATRIZIA AG**, indica que: "estamos muy en contacto con todos nuestros grupos de interés. Saben que somos un socio comercial fuerte y fiable que les está ayudando a superar esta crisis. Estamos familiarizados con la compleja situación de nuestros inquilinos, y equilibramos cuidadosamente sus necesidades para mantener una base estable en las comunidades en las que operamos y cumplir con las obligaciones con nuestros clientes institucionales y privados".

Neinor Homes entrega sus primeras viviendas en País Vasco

Son 34 viviendas caracterizadas por su diseño y sostenibilidad

>> Promoción de viviendas Natura Homes I

La promotora Neinor Homes refuerza su liderazgo en el País Vasco con la entrega de su primera promoción en 2020 en la comunidad: Natura Homes I, su proyecto más sostenible dentro del complejo residencial Ciudad Urduliz, en la comarca de Uribe Kosta y a escasos 20 minutos de Bilbao. Natura Homes I cuenta con 34 viviendas de dos, tres y cuatro dormitorios de las cuales ya están vendidas más de 80%, quedando únicamente disponibles las últimas unidades de las tipologías más grandes, idóneas para aquellas familias que busquen amplitud y diferentes espacios. Con Natura Homes I, la promotora inaugura las entregas de este año en el País Vasco, donde tiene previsto entregar 8 promociones con un total de 320 unidades, las cuales se someterán todas a un proceso de desinfección de COVID-19 antes de la entrega para garantizar la seguridad y aportar tranquilidad a los nuevos inquilinos, tal y como ya se ha hecho con Natura I.

Casaktua lanza 1.600 suelos y solares con descuentos de hasta el 50%

A través de una promoción, vigente hasta finales de julio, el portal inmobiliario Casaktua ofrece 1.600 suelos y solares de todo tipo con descuentos de hasta el 50%, distribuidos por todo el territorio español, especialmente en Huelva (con 250 inmuebles), Zaragoza (210), Guadalajara (170), Huesca (130), Toledo (120), Burgos (90), Salamanca (80), Lérida (70), Madrid (50), León (40) y La Rioja (40). Gran parte de los activos ofertados son suelos urbanos listos para construir de forma inmediata, lo que supone un producto ideal para promotores. El precio medio de este tipo de suelos es de 181.800 euros, y cuentan con una superficie media de 1.480 metros cuadrados.

Las provincias con mayor volumen de cartera son Zaragoza, Huesca, Toledo, Guadalajara, La Rioja y Burgos, con unos precios medios que van desde los 71.300 euros en el caso de la provincia toledana, hasta los 219.000 euros de coste medio de los suelos y solares urbanizables en Zaragoza.

Gira lleva el control domótico total a una vivienda realizada por Jas Arquitectura

>> La Casita de África (La Nucia, Alicante)

El control domótico –acceso, iluminación, persianas, climatización,…- es absoluto gracias a la avanzada tecnología de Gira en esta vivienda contemporánea, denominada La Casita de África, ubicada en La Nucia (Alicante), diseñada por el estudio Jas Arquitectura.

Se trata de una moderna vivienda unifamiliar de 400 m2 en tres niveles con piscina. El control domótico total de la vivenda permite el manejo de manera cómoda y muy sencilla de funciones tales como el control de iluminación, la apertura y cierre de persianas, la climatización, el acceso seguro a la vivienda, entre otras funciones.

Para ello, se ha instalado la interfaz Gira Control 19 Client 2 en combinación con el Gira Server, que funcionan como un auténtico ordenador de a bordo para la casa, con una nítida y gran pantalla táctil de 47 cm (18,5") que muestra de forma clara todas las funciones para su control.

Para acceder a la vivienda de forma totalmente segura se han escogido los mecanismos TX44 con acceso mediante huella digital, perfectos para la utilización en exteriores, gracias a su marco reforzado, al robusto material y a la posibilidad de montaje protegido.

Reuben Brothers compra 250 hectáreas en el Pantano de San Juan (Madrid)

>> Imagen del Embalse de San Juan

Reuben Brothers, la firma de private equity, real estate y debt financing, ha anunciado la adquisición de unas 250 hectáreas en el municipio de San Martín de Valdeiglesias que, con un tamaño superior al Principado de Mónaco, conforman uno de los mayores ámbitos urbanísticos de la Comunidad de Madrid.

El terreno linda en dos kilómetros y medio con la costa del Embalse de San Juan, el único pantano navegable a motor y vela de la Comunidad de Madrid, y donde se ubica además la playa Virgen de la Nueva: la primera playa con bandera azul en la Comunidad de Madrid.

Alrededor de 90 hectáreas del terreno han sido clasificadas como suelo urbano de uso residencial y hotelero, con lo que cerca de 147.000 m² podrán utilizarse para la construcción de 650 viviendas y un hotel de 7.350m².

En los últimos años, la zona ha sido elegida como segunda residencia por varias personas famosas y familias de alto nivel social al tratarse de una zona consolidada, cercana a la capital de España y donde se pueden realizar un gran número de actividades como navegación a vela y motor, esquí náutico, wakeboard, deportes de moto, equitación, senderismo y flyboard, etc.

Además, el terreno se encuentra estratégicamente situado a menos de una hora en coche de la capital Madrid (a unos 74km de distancia), así como de Ávila (54km) y Toledo (79km), dos ciudades que son patrimonio de la humanidad.

"Estamos comprometidos con la inversión en España en el sector inmobiliario, con un enfoque en activos de calidad y en el desarrollo de nuevos proyectos de valor añadido. Nos complace haber encontrado un terreno idóneo en una ubicación tan excepcional y cercana a la capital. Confiamos en que el desarrollo de Canto Redondo sea un éxito más que complemente nuestra cartera mientras continuamos explorando nuevas oportunidades en el mercado español", ha afirmado un portavoz de Reuben Brothers.

La adquisición de la urbanización de 250 hectáreas en Canto Redondo, en el municipio madrileño de San Martín de Valdeiglesias, es la última inversión realizada por Reuben Brothers en España, tras la reciente compra del hotel Pachá en Ibiza y de 364 hectáreas en Cala Figuera, Mallorca. En total, Reuben Brothers es propietario en España de unas 815 hectáreas en Mallorca y cerca de 180 hectáreas en Ibiza.

Pryconsa iniciará 102 viviendas en Torrejón de Ardoz

Viviendas de protección pública de precio limitado en alquiler

Resydenza, proyecto de viviendas en alquiler del Grupo Pryconsa que gestiona Prygesa, ha firmado el contrato de ejecución de obra y la financiación precisa para dar comienzo a su primer proyecto de 102 viviendas en una parcela situada junto al Hospital Universitario de Torrejón de Ardoz, en el barrio de Soto de Henares. Es un proyecto destinado a la construcción de Viviendas de Protección Pública de Precio Limitado en alquiler situada al lado del apeadero de cercanías y varias líneas de autobuses interurbanos que comunican con el corredor del Henares, el pueblo y Madrid capital a través de intercambiador de Avenida América. Se espera que los trabajos que ahora se inician estén terminados en unos 20 meses y se pongan al servicio de la fuerte demanda de alquiler existente en la zona.

Altamira Singularity detecta cierta estabilidad en la demanda de 1ª residencia

Altamira Singularity, la línea de negocio creada 2018 por Altamira Asset Management para ofrecer un servicio integral y personalizado de comercialización exclusiva de obra nueva, ha mantenido su actividad comercial durante los meses de abril y mayo a pesar de las medidas de confinamiento puestas en marcha para hacer frente a la pandemia del COVID-19, y detecta cierta estabilidad en la demanda de primera residencia tras el confinamiento.

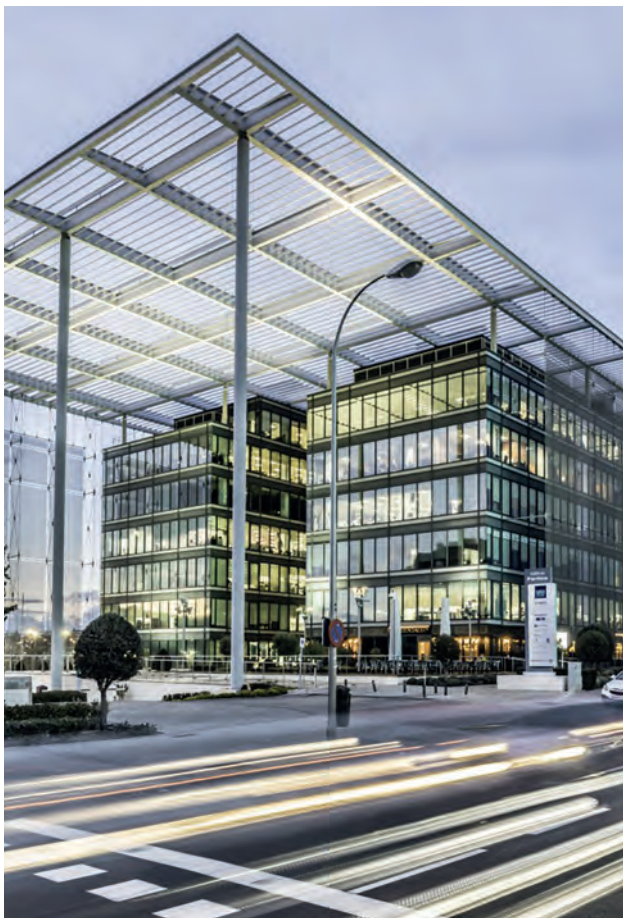
"Aún es pronto para cuantificar el impacto que esta pandemia producirá en los ritmos de ventas de los próximos meses, sobre todo hasta que se reconfirmen los datos de empleo y macroeconómicos, pero lo que sí dejará el COVID es la digitalización del sector. No solo a la hora de mostrar el producto sino en su proceso íntegro de venta online", afirma **Ana Belén Fernández Carballido**, directora de **Altamira Singularity.**

Cat Real Estate anuncia la venta de un local en Barcelona por 1 M de euros

La inmobiliaria Cat Real Estate ha anunciado la venta de un local comercial en la zona alta de Barcelona por más de un millón de euros en plena crisis del Covid-19.

Se trata de un local comercial ubicado en la Diagonal de Barcelona con una fachada de 20 metros, una superficie de 350 metros cuadrados a una Yield del 5,5%. En la actualidad, el local está alquilado a un operador. Paralelamente, Cat Real Estate, siguiendo su estrategia de dar un servicio personalizado, ha creado un servicio enfocado para grandes patrimonios inmobiliarios. Para ello, cuenta con la nueva división Cat Real Estate Premium, una banca privada inmobiliaria especializada en grandes tenedores de inmuebles.

Las españolas invirtieron en leasing inmobiliario 172 M de euros en el 1er cuatrimestre de 2020



Las empresas españolas invirtieron en leasing 1.922 millones de euros para financiar activos mobiliarios e inmobiliarios en el primer cuatrimestre de 2020, una cifra inferior en el 30,1% respecto a la de igual periodo del año pasado, según datos de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR).

La inversión nueva en leasing sobre bienes muebles decreció el 32,6%, hasta 1.663 millones de euros, y la de bienes inmuebles fue de 258,8 millones, el 8,1% menos.

En cuanto a los dos grandes mercados regionales, en Madrid se contrató leasing por 334,8 millones de euros –el 3,5% menos-, mientras en Cataluña, la utilización de esta fórmula financiera se redujo el 31,5%, hasta 351,7 millones de euros. Estas dos autonomías concentraron alrededor del 35% del nuevo negocio en leasing en nuestro país hasta abril de 2020.

El ratio de morosidad en la contratación de leasing hasta abril se situó en el 3,1%, un porcentaje similar al de igual periodo del año pasado. En cuanto al grado de cobertura de las operaciones, se situó en el 77,8%, frente al 70,8% de iguales meses del año pasado. El plazo medio de duración de los contratos se situó en 55,8 meses, frente a los 56,7 meses de igual cuatrimestre del año pasado.

Leasing de Bienes Muebles

Entre las grandes partidas de mejor evolución en este capítulo cabe situar la de Maquinaria de Obras Públicas, con 185,9 millones de euros en inversión nueva en leasing, lo que supuso un aumento del 9,1% respecto al primer cuatrimestre de 2020.

Leasing de Bienes Inmuebles

Entre las partidas de mejor evolución dentro de este segmento hay que destacar la de Naves Industriales, donde se contrató leasing por 172 millones de euros –el 13,4% más-.

AEDAS Homes se estrena en Villanueva del Pardillo con chalets flexibles

Serán 28 unifamiliares pareados con calificación energética A

>> Promoción de viviendas Sanabria

AEDAS Homes lanza al mercado su primera promoción de chalets en Villanueva del Pardillo: Sanabria, que albergará 28 unifamiliares pareados de 3, 4 y 5 dormitorios -el principal con vestidor y baño en suite- con jardín privado y dos plazas de garaje con precios desde 495.000 euros. La superficie de las viviendas oscilará entre los 252 y 278 m2, con salones de hasta 36 m2, y estará distribuida en tres alturas -planta sótano, baja y primera-. Se trata de un proyecto sostenible: los chalets tendrán calificación energética A -la más alta- e innovadores dispositivos como suelo radiante y refrescante con control de temperatura por estancias para optimizar el consumo, ventilación de doble flujo para garantizar la calidad del aire y acristalamientos que aseguran el confort térmico y acústico. “Gracias a su distribución versátil, las viviendas de Sanabria se adecúan a diferentes clientes, respondiendo a las necesidades tanto de familias con hijos como de parejas jóvenes. Por ejemplo, una de las habitaciones se puede añadir al salón comedor. El proyecto es evolutivo y se adapta a distintos proyectos de vida”, comenta Mikel Fernández, Gerente de Promociones de AEDAS Homes y responsable del proyecto.

Clikalia ofrece 150.000€ para la compra de sus viviendas a los "héroes del COVID-19"

La compañía inmobiliaria Clikalia ha decidido aportar su grano de arena en la lucha contra el coronavirus. La startup española regala un total de 150.000€ de descuento en las viviendas que tiene a la venta actualmente. Se trata de una recompensa de 3.000€ que podrán disfrutar los primeros 50 profesionales que se inscriban en su página web. Una promoción que durará hasta el 31 de Julio. Esta iniciativa tiene como objetivo recompensar el trabajo que están desempeñando a diario los trabajadores que continúan en primera línea, dando a la sociedad un ejemplo de responsabilidad. Un descuento con el que podrán invertir en un hogar en el que encuentren la tranquilidad necesaria en estos momentos tan complicados. Por el momento, todas las viviendas que ofrece Clikalia están renovadas por completo, certificadas y están listas para entrar a vivir. Además, la compañía se encarga de preparar toda la documentación legal pertinente para que el cliente no tenga que preocuparse por nada y también les ayudan a conseguir la mejor financiación, con el fin de que no tenga que renunciar al hogar de sus sueños.

Dazia Capital construirá un proyecto residencial de 105 viviendas en Barcelona

Dazia Capital, a traves de Dazeo la joint venture creada junto a Eurazeo Patrimoine, aterriza en Barcelona con su primer proyecto residencial valorado en 45 millones de euros.

Bajo su marca promotora Darya Homes, desarrollará una promoción residencial de 105 viviendas de 1 a 4 dormitorios con garaje y trastero en el barrio de La Clota, en Horta-Guinardó.

El diseño del proyecto incluye grandes y bonitas zonas verdes con piscina, que junto con las terrazas serán las protagonistas de la promoción, y las que han inspirado el nombre de la misma: L’ Atmosfera.

L’Atmosfera ha sido diseñada por el estudio de arquitectura de Barcelona OUA, y será una de las pocas promociones de obra nueva en La Clota, estando prevista el inicio de su comercialización para Julio de 2020.

Según **Daniel Mazín**, CEO de **Dazia Capital**, “*Barcelona siempre ha sido una plaza objetivo para nuestros planes de inversión. Queremos con L’Atmosfera posicionarnos en la ciudad con nuestra marca e identidad de diseño y singularidad”*.

Dazia Capital es la responsable de la gestión de los proyectos de la joint venture, desde la adquisición hasta el desarrollo y posterior comercialización de las viviendas, con su marca promotora **Darya Homes.** En la actualidad tiene 21 los proyectos en desarrollo, construcción y comercialización en España.

Árima ha percibido el 100% de sus rentas de alquiler a pesar de la crisis

>> Proyecto de oficinas Abama (Madrid) que desarrollará Árima

Árima ha presentado los resultados correspondientes al primer trimestre de 2020. En un momento en el que la incertidumbre marca la pauta general, la Socimi afronta el futuro con la seguridad y la tranquilidad que le proporciona un sólido balance con una cómoda posición de caja de 170 millones de euros, entre otros factores.

Este sólido balance es fruto, por un lado, de dos ampliaciones de capital que llevaron a la compañía a triplicar el tamaño con el que salió a Bolsa hace poco más de un año y, por otro, de una acertada estrategia de inversión a precios muy atractivos, un 20% por debajo de mercado de media.

A esto hay que añadir la reciente firma de un préstamo sostenible por un importe de 27 millones de euros. Una estructura muy reducida y unos gastos limitados completan la fórmula de éxito en el posicionamiento de Árima.

La crisis del Covid-19 no ha sido obstáculo para que Árima siga percibiendo el cien por cien de sus rentas ya que la Socimi, que opera en el segmento de Oficinas y Logística, no tiene exposición a los sectores más afectados por la pandemia. Los ingresos por rentas de alquiler durante el primer trimestre de 2020 ascendieron a 1,3 millones de euros. Esto supone un incremento del 131% respecto al primer trimestre del ejercicio anterior y del 6,2% en términos comparables (like-for-like), y refleja tanto el compromiso de inversión del equipo de Árima con sus accionistas como la calidad de sus activos.

Cumplimiento del plan de negocio

Fieles al cumplimiento del plan de negocio, Árima ha extinguido los contratos de alquiler de los inmuebles de Habana y Botanic para acometer las obras de rehabilitación, tal y como estaba previsto dentro del programa de capex. Cuatro de los siete inmuebles de la cartera de Árima se encuentran en rehabilitación, cuyas obras se paralizaron temporalmente al inicio del confinamiento, pero que ya se han reanudado en este mes de mayo por lo que la compañía no prevé grandes retrasos.

Luis López de Herrera-Oria, CEO de Árima afirma que *“esta dramática crisis Covid-19 ha sido una prueba de estrés para las compañías. Nuestro equipo se encuentra en perfecto estado de salud, nuestros activos operativos, y estamos en constante comunicación con inquilinos y colaboradores. Nuestros accionistas pueden tener la tranquilidad de la sólida posición financiera de Árima y de que el equipo continuará generando valor gracias a la demostrada capacidad de gestión y de inver*sión disciplinada”.

Habitat Inmobiliaria da un paso más en su apuesta por la economía circular

Instalará mobiliario reciclado en las zonas comunes de sus promociones

>> Juan María Nin, presidente de Habitat Inmobiliaria

Habitat Inmobiliaria ha firmado un acuerdo con ONADIS, empresa de mobiliario 100% ecológico, para la elaboración del mobiliario de las zonas comunes en sus promociones. La promotora, que cuenta con 67 años de experiencia y 60.000 viviendas entregadas, reafirma así su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y la calidad de sus promociones. Habitat Inmobiliaria confía en ONADIS y sus productos, creados a partir de la reutilización de residuos plásticos; concretamente a partir de la fracción restante más difícil de reciclar conocida como "mezcla". A través de un proceso que pasa por el prensado y calentado del material, y en el que no se utilizan colorantes, ONADIS convertirá estos residuos en mobiliario para las zonas comunes de las promociones de Habitat Inmobiliaria, como bancos o papeleras, entre otros. Todos ellos elaborados con un material denominado "Syntrewood", que destaca por su calidad y resistencia.

Habitat Inmobiliaria continúa apostando por la economía circular, siempre al servicio de sus clientes y de la sociedad en su conjunto. Este nuevo paso en pro de la sostenibilidad y la innovación como elementos transversales se enmarca en el plan estratégico y de negocio que la compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, está llevando a cabo. Un plan que, en la actualidad, supone un total 43 promociones y más de 4.000 viviendas en distintas fases de desarrollo en todo el ámbito nacional.

Grupo Insur inaugura el chalet piloto de su nueva promoción en Sevilla

Grupo Insur ha inaugurado el chalet piloto de 'Selecta Ares', una exclusiva urbanización con jardines privados y piscina en Entrenúcleos, en el término municipal de Dos Hermanas (Sevilla). Los 76 chalets que componen la urbanización 'Selecta Ares" se distribuyen en 2 plantas y tienen 3 y 4 dormitorios con porche y jardín de uso privado. Sus más de 3.000 metros cuadrados de zonas comunes, ofrecerán diferentes opciones para el ocio familiar con piscinas de adultos y de niños, un salón social y amplias zonas ajardinadas. Las viviendas tienen un precio desde 225.000€+IVA, con la posibilidad de obtener hasta el 100% de financiación.

Holapisos ofrece visitas virtuales guiadas por agentes comerciales en directo

Holapisos ha trabajado en un nuevo proyecto con tecnología 360º que permite realizar tours virtuales por la práctica totalidad de las más de 6.000 viviendas en cartera, en compañía de un agente comercial que guía la visita y resuelve todas las dudas del usuario. Este proceso de digitalización desarrollado por Holapisos en los últimos meses ha sido posible gracias al trabajo realizado junto a la startup Floorfy, especializada en software inmobiliario. Los usuarios, a través del móvil, ordenador o Tablet, pueden ver en directo, de manera completa y realista la distribución y el aspecto de la mayoría de los inmuebles con un agente comercial que les guiará en toda la visita.

Housfy entra en el negocio de alquiler de viviendas

Garantizará a los propietarios el cobro del alquiler

>> Albert Bosch, fundador y CEO de Housfy

Housfy entra en el negocio del alquiler de viviendas. Housfy ofrece a propietarios una solución que les ayudará a alquilar de manera más segura, fácil y transparente: garantizando el cobro cada mes, aunque el inquilino no pueda afrontar el pago, incluyendo un seguro de responsabilidad civil al inquilino, gestionando todo el papeleo, suministros y trámites, y ayudando al propietario a encontrar a inquilinos solventes, de la mano de un grupo de expertos inmobiliarios. Debido a la triplicación de la morosidad en España durante la pandemia, de un 5% a un 15%, Housfy garantizará a sus propietarios el cobro del alquiler el día 15 de cada mes, haciéndose cargo de éste, aunque el inquilino no pueda hacer frente al pago.

Libra Gestión de Proyectos entrega 44 nuevas viviendas en Valencia

>> Residencial Nuevo Parque, Malilla Norte (Valencia)

Libra Gestión de Proyectos ha iniciado la entrega de Residencial Nuevo Parque, en el nuevo desarrollo de Malilla Norte, en Valencia.

Se trata de una promoción de 44 viviendas libres construidas en régimen de cooperativa. La promoción cuenta con 40 viviendas de 4 dormitorios, que oscilan entre los 152 y 171 metros cuadrados construidos, todas con amplias terrazas, plaza de garaje y trasteros vinculados, desde 209.600 euros. La promoción está dotada de urbanización privada con piscina, local comunitario y gimnasio. Residencial Nuevo Parque es el segundo proyecto de la compañía en Valencia, donde hace menos de un año ya entregó 50 viviendas en la zona de Patraix, y tiene previsto entregar 346 viviendas más hasta 2022.

Según profesores expertos de la UOC

¿Cómo será la oficina después de la crisis sanitaria de 2020?

Despachos tipo «panal de abejas», equipos rotativos, cantinas sin aglomeraciones y jornadas de cuatro días son algunos de los posibles cambios que se prevén

>> Nuevas oficinas de la compañía de sistemas de seguridad GSS Security en Mataró (Barcelona), diseñadas por el estudio de interiorismo Alex March Studio (Imagen: Eugeni Pons)

Se calcula que un 80% de las empresas españolas ha incrementado el teletrabajo con el fin de conseguir que su actividad se resienta lo menos posible ante esta crisis, según una reciente encuesta del Banco de España. Muchas empresas se plantean seguir con esta modalidad hasta pasado el verano, cuando la crisis sanitaria esté más controlada, pero ¿cómo será la oficina pospandemia? «Parece evidente que el miedo a la COVID-19 nos llevará a un modelo de oficina de tipo "panal de abejas", en la que cada trabajador quede aislado de sus compañeros», afirma Miguel Arenas, profesor colaborador de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC. Muy diferente a la idea de diseño de planta abierta u open plan con espacios absolutamente diáfanos que se implantó en los últimos años para mejorar el rendimiento y la comunicación entre los trabajadores.

De vuelta a la oficina en «panal de abejas»

Ante una pandemia tan compleja y con una tasa de reproducción tan alta, los paneles, las barreras o las mamparas se convertirán en un recurso necesario. «Ante la situación de crisis sanitaria, las empresas se verán obligadas a utilizar barreras físicas para mantener una separación efectiva entre los puestos de trabajo cuando no se pueda garantizar la distancia mínima de dos metros entre los trabajadores», afirma Arenas. Según un estudio llevado a cabo en Dinamarca a más de 2.400 empleados, a medida que aumentaba la cantidad de personas que trabajaban en un mismo espacio, también crecía el número de empleados a los que se daba la baja médica. Los que trabajaban con más de seis personas registraban un 62 % más de días de ausencia por enfermedad.

«Volverá a tenerse en cuenta el "síndrome del edificio enfermo" y a corto y medio plazo tendrán un peso relevante los protocolos de limpieza y desinfección en las oficinas y en los espacios comunes, así como las mejoras y las revisiones continuas de los sistemas de filtración de aire», afirma Iván Ciudad Valls, profesor colaborador de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC.

Pero no solo las oficinas, los espacios comunes como la cantina, los baños o los ascensores deberán cambiar y adaptarse a la nueva situación. «Las zonas comunes pasarán por una modificación temporal más rígida en su gestión, tendrán una limitación y un control de aforo y posterior limpieza y desinfección», advierte Ciudad. En esta línea, Arenas afirma que dentro de los ámbitos de trabajo se deberá hacer un uso racional de los espacios que impida aglomeraciones. Por ejemplo, se acabará el compartir ascensor y es muy probable, según los

expertos, que se utilice solo de subida y que la bajada se haga por las escaleras.

Volver por turnos y en oficinas más pequeñas

Para evitar aglomeraciones y ante un teletrabajo puesto en marcha casi como un experimento, muchas empresas impulsarán los turnos rotativos y progresivos de presencialidad. «En principio se incorporará un porcentaje de la plantilla que se aumentará gradualmente, y se retrasará la incorporación de las personas especialmente sensibles y de las que convivan con personas vulnerables», explica Ciudad.

La situación del estado de alarma determinará la vuelta a las oficinas y será el Estado o las propias comunidades autónomas las que marcarán las pautas mínimas de vuelta a los despachos. «Esta se hará ordenadamente y evitando la presencialidad y la coincidencia de toda la plantilla, que son las medidas de prevención más eficaces y coherentes», considera Arenas.

«Volverá a tenerse en cuenta el "síndrome del edificio enfermo" y a corto y medio plazo tendrán un peso relevante los protocolos de limpieza y desinfección en las oficinas y en los espacios comunes, así como las mejoras y las revisiones continuas de los sistemas de filtración de aire», afirma Iván Ciudad Valls, profesor colaborador de los Estudios de Economía y Empresa de la UOC

De hecho, empresas como Google ya se plantean tener oficinas más vacías, no solo en modo de desescalada, sino también a largo plazo. Oficinas con menos trabajadores permiten escoger espacios con menos superficie y, por tanto, más baratos, lo que significa un alivio económico para las empresas. «Pero la compañía no podrá imponer obligatoriamente quién debe hacer teletrabajo», advierte Pere Vidal, profesor colaborador de los Estudios de Derecho laboral de la UOC que añade, «si el teletrabajo no forma parte de la descripción inicial del puesto, y el empleador hace una oferta de teletrabajo, el empleado puede aceptar o rechazar la oferta (voluntariedad), pero no se le podrá imponer, ni tan siquiera con un procedimiento de modificación sustancial de condiciones de trabajo».

Fichar en el trabajo telemáticamente y jornadas de cuatro días

Parece lógico que la manera de fichar también evolucione. «Se eliminará temporalmente la huella biométrica y se utilizarán cada vez más tarjetas de acceso sin contacto e incluso aplicaciones», afirma Ciudad. Diferentes sindicatos y empresas están lanzando propuestas para promover las jornadas laborales de cuatro días. «Es muy probable que muchas empresas se planteen que las jornadas sean continuas o incluso que se implementen jornadas de cuatro días», afirma Ciudad. «Los beneficios de reducir la jornada laboral son muchos: mejor calidad de vida para el trabajador, más ocio, conciliación personal y familiar y dedicación a proyectos de pequeño emprendimiento», afirma Antonio Fernández García, profesor de los Estudios de Derecho y Ciencia Política de la UOC. Según una encuesta a más de 2.000 empleados y 500 empresarios ingleses, el 77 % de los trabajadores veía un vínculo claro entre una jornada de cuatro días y una mejor calidad de vida

Empresas como Google ya se plantean tener oficinas más vacías, no solo en modo de desescalada, sino también a largo plazo. Oficinas con menos trabajadores permiten escoger espacios con menos superficie y, por tanto, más baratos

¿Obligación de la empresa o deber del trabajador?

El 21 de mayo entró en vigor por orden del Gobierno español el uso obligatorio de la mascarilla en la vía pública para toda la población mayor de seis años. Pero en la oficina, ¿es obligatorio su uso? «No es imprescindible usar mascarilla durante la jornada laboral si el tipo de trabajo no lo requiere y si se mantiene la distancia interpersonal», explica Vidal. En todo caso, son las propias empresas las que deberán evaluar el riesgo de exposición en el que se pueden encontrar las personas trabajadoras en cada una de la tareas diferenciadas que llevan a cabo y seguir las recomendaciones que sobre el particular emita el servicio de prevención, así como las pautas y recomendaciones formuladas por las autoridades sanitarias.

El coste de las mascarillas y los guantes o de otras medidas de seguridad y salud no deberá recaer sobre los trabajadores. «El empresario deberá proporcionar a sus trabajadores equipos de protección individual adecuados para el desempeño de sus funciones y velar por su uso efectivo cuando estos sean necesarios», afirma Vidal.

Dentro de este plan de medidas para evitar contagios, las empresas pueden imponer ciertas medidas que se deben valorar bajo el prisma del deber y el derecho del trabajador. ¿Puede la empresa pedir a los trabajadores que se sometan a la prueba de la COVID-19? «La prueba no se puede imponer obligatoriamente, sino que se puede ofrecer a los empleados y estos aceptarla voluntariamente; así el trabajador puede rechazar someterse a la prueba, sin sanción o represalia alguna por su decisión», confirma Vidal.

¿Y si al volver a la oficina la empresa pidiera un informe médico al trabajador? «Es legal si forma parte del plan de medidas de prevención de riesgos de la empresa. El empleador está legitimado únicamente a saber si una persona presenta síntomas de COVID-19 o ha contraído la enfermedad, a los efectos de controlar el riesgo de contagio del resto de la plantilla, pero si pide más información o datos que no estén directamente relacionados con esta enfermedad, resultaría desproporcionado», afirma Eduard Blasi, profesor colaborador del posgrado de Protección de Datos de la UOC.

Declaración jurada y cámaras de temperatura sí, pero con límites

«La empresa, por ejemplo, puede impulsar, dentro de su plan de prevención, una declaración jurada para saber si el trabajador está infectado o no, y que se firmaría antes de entrar en un edificio o recinto empresarial», advierte Blasi, experto en protección de datos. Añade que se pueden hacer preguntas sobre el estado de salud del trabajador, pero que deben ser «las mínimas e indispensables para detectar la existencia de síntomas relacionados con la COVID-19, si el trabajador ha sido diagnosticado como contagiado o sometido a cuarentena. Cualquier cuestionario extenso de salud podría ser desproporcionado y contrario a la norma».

Otro de los recursos legales a los que puede recurrir la empresa es el uso de cámaras de temperatura en las oficinas. «Aunque es legal, conlleva el tratamiento de datos personales y de salud, que son una categoría de datos especialmente protegida». Este tratamiento se encuentra legitimado por la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, pero se debe efectuar de conformidad con los principios del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). «Se debe ejercer con el único fin de detectar a personas contagiadas, y limitarlo al tiempo que perdure la alerta sanitaria o al que consideren necesario los servicios de prevención de la empresa», explica Blasi.

Aun así, cualquier dato biométrico del trabajador «que vaya más allá de la mera captación de la temperatura a efectos de control de accesos o permitir la grabación o conservación de dicha información por parte de la empresa podría resultar ilegal», concluye Blasi._

Redacción

Según la la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI)

Flexibilización administrativa, el impulso del alquiler y el Build-to-Rent, claves para incentivar la inversión y la demanda de vivienda

La coyuntura actual puede ser una oportunidad para llevar a cabo las reformas estructurales necesarias para dar respuesta a la transformación que se está viviendo en términos inmobiliarios.

Las consultoras inmobiliarias, con el objetivo de mitigar los efectos negativos derivados de la expansión del COVID-19, consideran imprescindible poner en marcha una serie de medidas para impulsar la reactivación de la actividad y el sector inmobiliario.

En España, la actividad inmobiliaria supone el 9,5% del PIB y las empresas de este sector emplean a 125.000 trabajadores, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Este peso tan relevante en la generación de riqueza y empleo conlleva que su recuperación sea clave para el mercado y para la dinamización de la economía española en su conjunto.

En la actual coyuntura, las consultoras consideran necesario promover iniciativas que faciliten la continuidad de los proyectos que ya estaban en marcha o a punto de iniciarse antes de la crisis. En este sentido, la agilización de trámites administrativos como la obtención de licencia de obra y de primera ocupación permitiría acortar los plazos y generar confianza en los inversores, un factor fundamental en momentos de incertidumbre.

También, el acceso a liquidez resulta determinante para asegurar el futuro de muchas empresas del sector. Por ello, ACI considera clave que las líneas de crédito creadas con motivo de la pandemia estén disponibles para promotores y empresas de construcción en las mismas condiciones de las que disfrutan otras actividades.

En paralelo a la recuperación de la actividad, la Asociación apuesta por medidas que incentiven la compra de viviendas de obra nueva, como ofrecer unas tasas accesibles de los impuestos asociados o facilitar avales y garantías públicas para un porcentaje del pago inicial. Se favorecería así a un segmento de la población que es solvente pero que no dispone del ahorro necesario para afrontarlo.

El impacto de la crisis del COVID-19 ha modificado algunas tendencias que ya estaban despuntando en el sector y también ha puesto de manifiesto algunas carencias

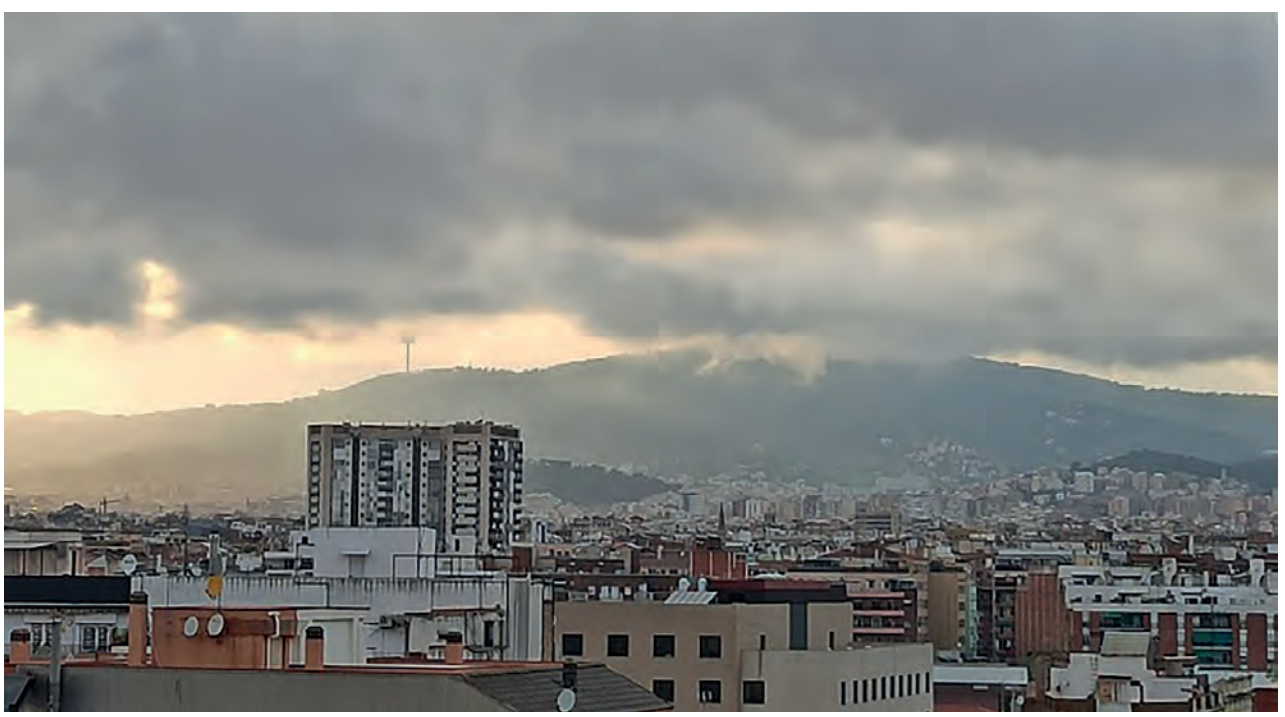
Reformas estructurales para afrontar un cambio de tendencia

El impacto de la crisis del COVID-19 ha modificado algunas tendencias que ya estaban despuntando en el sector y también ha puesto de manifiesto algunas carencias importantes. La coyuntura actual puede ser una oportunidad para llevar a cabo las reformas estructurales necesarias para dar respuesta a la transformación que se está viviendo en términos inmobiliarios.

Entre las principales ineficiencias del sector inmobiliario español destaca, sin duda, la ausencia de suficientes viviendas públicas en alquiler. Para hacer frente a esta situación, la construcción de un parque de viviendas bajo un modelo de colaboración público-privada debe ser una prioridad. Este proyecto es esencial para equiparar España a otros países europeos, como también lo es apostar por iniciativas implantadas con éxito como el Build to Rent. Este modelo tiene una gran capacidad para dinamizar el mercado en el corto plazo y ofrece una gestión profesional de los inmuebles que aumentaría la oferta inmobiliaria y con ello el interés de inversores e inquilinos. De forma complementaria, ampliar las ayudas ya existentes para el acceso a viviendas en alquiler, tanto a nivel autonómico como nacional, ayudaría a amortiguar a corto y medio plazo el impacto de la crisis del COVID-19 en este mercado.

El sector inmobiliario español ha recorrido un camino de crecimiento sostenible en los últimos años. La solidez de este mercado y su profesionalización han sido reconocidos tanto en España como en otros países y han colocado al mercado inmobiliario español entre los destinos preferidos por los inversores para desarrollar todo tipo de proyectos. En estos momentos, apostar por medidas efectivas determinará que la industria inmobiliaria vuelva a colocarse como un motor económico del país.

Las consultoras inmobiliarias que integran la Asociación de Consultoras Inmobiliarias emplean de forma directa en España a más de 2.200 personas y a más de 180.000 a nivel internacional. Catella, CBRE, JLL, Knight Frank, BNP Paribas Real Estate, Cushman & Wakefield y Savills Aguirre Newman representan en conjunto más del 90% del mercado..—



Termostatos Airzone

Airzone Blueface

Un termostato para **el control total de la climatización** y un añadido en la decoración de tu hogar.

airzone.es |

Según la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) y EY Abogados

El retraso en la concesión de licencias de obra nueva tiene un sobrecoste medio para el comprador de casi 13.000 Euros por vivienda

El retraso medio en la concesión de licencias de obra nueva es de 12 meses y el de licencias de primera ocupación de tres meses

El sobreprecio para un comprador en Majadahonda alcanza los 39.000 euros; en Pozuelo, de 35.000 euros y en Madrid capital de cerca de 29.000 euros

El retraso en la concesión de licencias de obra nueva y primera ocupación tiene un coste para el comprador de 12.802 euros por vivienda, según el informe 'Licencias urbanísticas: El tributo invisible', elaborado por la **Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid** (ASPRIMA) junto con **EY Abogados** (el área de asesoramiento fiscal y legal de la firma de servicios profesionales EY). El estudio analiza los retrasos en la concesión de licencias urbanísticas y los consecuentes costes en diez municipios españoles : Madrid capital, Majadahonda, Las Rozas, San Sebastián de los Reyes, Pozuelo de Alarcón (todos en la Comunidad de Madrid), Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca, Valencia y Zaragoza.

El informe estima que el tiempo medio que tardan en otorgarse las licencias de obra nueva en España es de 12 meses, a pesar de que la legislación recomienda un plazo máximo de tres meses para obras mayores y un mes para obras menores. Respecto a la licencia de primera ocupación, la dilación media en España es de tres meses.

Los clientes son los más afectados por los retrasos

Tomando como referencia el precio medio de la vivienda publicado por el Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana, así como los 12 meses de media para la concesión de licencias aportados por ASPRIMA para este análisis, el informe refleja que el mayor sobrecoste de toda España lo sufren los compradores de vivienda nueva en Majadahonda que, con un retraso medio de 16 meses (con su específico coste financiero provocado por la ampliación del crédito durante dicho periodo), alcanza de media los 39.003 euros. Este importe supone un 10,6 % del precio total de venta de los inmuebles, incluyendo los costes derivados de la ampliación del alquiler del comprador.

En segunda posición le sigue Pozuelo, con una demora de 14 meses y un coste para el comprador de 35.052 euros, lo que supone un 8,83 % del precio final. En tercer lugar se sitúa Madrid capital, con una dilación de 12 meses y un coste de 28.606 euros (6,56 % sobre precio final).

Las Rozas se posiciona como el cuarto municipio, con una demora de 14 meses y un coste de 27.919 euros (8,44 %), seguida de Barcelona, que suma 12 meses de retraso con un coste de 26.145 euros (5,76 %) y San Sebastián de los Reyes, con otros 14 meses de demora y un coste de 24.038 euros (7,52 %). En séptima posición se sitúa Palma de Mallorca, con retrasos de 12 meses, que generan un coste para el comprador de 18.111 euros (5,54 %). En el caso de Valencia, aunque los retrasos son de 12 meses, el coste es de 9.679 euros (4,37 %), similar a lo que ocurre en Zaragoza, ciudad en la que los compradores asumen un sobrecoste de 8.005 euros (3,33 %). El municipio menos afectado del análisis es Málaga, con una dilación de ocho meses y un coste de 7.272 euros (3,11 %).

Por tanto, los consumidores finales deben asumir el sobreprecio a la vez que prolongan su estancia en su anterior domicilio, lo que conlleva un sobrecoste en términos de arrendamiento, de intereses devengados por aquellas hipotecas asociadas a antiguas viviendas o de retraso en la transmisión de dicho inmueble.

Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de **ASPRIMA**, opina al respecto: *"Con este informe queremos sacar a la luz los costes que conllevan, tanto para el promotor como para el consumidor final, los*

retrasos en la concesión de licencias. Es inasumible que el comprador de una vivienda pueda llegar a tener un sobrecoste del 10% del precio como ocurre en algunas localizaciones, lo cual representa más de 39.000 euros, a causa de estos retrasos. La Administración debe agilizar la tramitación dotando de recursos a sus propios departamentos, externalizado la gestión de algunos procedimientos y digitalizando procesos".

Para **Juan Carpizo,** socio responsable tributación local y medioambiental de EY Abogados, *"la extensión en los tiempos de tramitación de licencias, así como la falta de homogeneización de la legislación en materia de tributación y normativa local son dos de los principales factores que generan mayor inseguridad jurídica a la inversión y la atracción de capital. Se debería abordar, más en un momento crítico como el actual, un avance en este ámbito y adoptar medidas generalizadas con el objetivo de minorar la carga tributaria para ciudadanos y empresas".*

La recaudación de los ayuntamientos también se ve afectada

Las arcas públicas también se ven afectadas por los retrasos en la concesión de licencias urbanísticas ya que, con un plazo medio nacional de concesión de licencias de obra nueva que asciende a 12 meses, los ayuntamientos dejan de ingresar la recaudación del IBI urbano correspondiente a propietarios de nuevas viviendas durante ese periodo. El informe cuantifica el impacto recaudatorio en un descenso de ingresos de 10.012.117 millones de euros para el Ayuntamiento de Madrid; 4.230.500 euros para el de Barcelona y 1.506.314 millones de euros para el de Valencia.

Esto mismo ocurre con otra serie de tributos que acompañan a la titularidad de una vivienda, como la Tasa de Vados o el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).

Asimismo, el retraso en la concesión de licencias puede tener un efecto directo en la incidencia del sector de la construcción en la economía, ya que a cierre de 2019 aportaba el 10% del PIB en términos de demanda, y emplea a más de 1.284.000 personas.

Formas de reducir los plazos de concesión de las licencias

Ante la inactividad de las autoridades oficiales para dar respuesta a la demanda de licencias, han proliferado en los últimos tiempos numerosas entidades privadas, empresas colaboradoras de licencias urbanísticas (ECLU), destinadas a agilizar los trámites derivados de la concesión de las licencias urbanísticas. Esta externalización es parcial y opcional y puede abarcar distintas funciones desde el control previo de los proyectos técnicos hasta la verificación del cumplimiento de exigencias impuestas para cada licencia.

La irrupción de la tecnología también mira al sector y la digitalización se postula como una alternativa. En este sentido, ASPRIMA, en colaboración con la empresa CYPE, ha desarrollado CYPEURBAN, un software gratuito que tiene como fin agilizar y mejorar la calidad del proceso de justificación y validación de la normativa urbanística. Esta herramienta ya se ha utilizado en el ayuntamiento de Rivas Vaciamadrid y ha podido reducir el plazo de tramitación de las licencias entre un 40 % y 50 % y rebajar los plazos de tramitación de 4 a 2 meses y medio.

Por otra parte, la propia legislación española prevé desde 2009 la posibilidad de sustituir las licencias por comunicaciones previas y/o declaraciones responsables, un acto administrativo menos intervencionista y de verificación posterior, lo que permite que el ejercicio de ciertas actividades no se someta a la obtención de licencia.—

Ante la inactividad de las autoridades oficiales para dar respuesta a la demanda de licencias, han proliferado en los últimos tiempos numerosas entidades privadas, empresas colaboradoras de licencias urbanísticas (ECLU), destinadas a agilizar los trámites derivados de la concesión de las licencias urbanísticas.

Redacción

Carolina Roca

Directora General de **GRUPO INMOBILIARIO ROCA**

Grupo Inmobiliario Roca tiene en la actualidad más de 200 viviendas en construcción. El mantenimiento durante tres generaciones de la familia Roca de los mismos valores de integridad, profesionalidad y eficiencia en la gestión y producción de vivienda, ha permitido encontrar a las sociedades del Grupo un nicho rentable y sostenible en el tiempo en la promoción de vivienda a precios asequibles.

"La construcción puede ser una pieza clave de la recuperación, por su capacidad de generar empleo"

Falta colaboración público-privada:

“Llevamos años reclamando el desbloqueo de los suelos proveniente de cesiones, en manos de las Administraciones Públicas. Pero a día de hoy no contamos siquiera con un borrador de pliego concursal para un solo metro cuadrado de suelo.”

"La Administración debe interiorizar que, si no tiene la capacidad productiva para desarrollar sus suelos, debe ponerlos a disposición de la iniciativa privada."

Adriana Puig

¿Cómo nace Grupo Inmobiliario Roca?

Grupo Inmobiliario Roca es un grupo familiar con más de 50 años de experiencia en la promoción y construcción de viviendas, con más de 6.000 viviendas promovidas, en cuatro Comunidades Autónomas (Madrid, Aragón, Valencia y Cataluña). Está conformado principalmente por tres sociedades: Promociones Levantino-Aragonesas, S.A. (PROLASA), Cerámicas y Construcciones Roca, S.L. (CCR, S.L.), Desarrollos Iberoca, S.L., (IBEROCA).
Sus orígenes se remontan a mediados de los años 60, con una fábrica de ladrillos montada por mi abuelo, José Roca, en el Bajo Aragón, donde operaba como constructor. Posteriormente mi padre, José Luís Roca, dio el salto a la promoción y extendió la actividad de la empresa a Zaragoza, Tarragona y Castellón. Y ya con la tercera generación, iniciamos nuestra actividad en la comunidad de Madrid, hace 20 años.

¿Qué proyectos tienen en marcha actualmente?

En los últimos 9 años hemos entregado 1.016 viviendas, la mayoría de ellas en la Comunidad de Madrid, y todas ellas viviendas a precios asequibles, con algún grado de protección. Actualmente estamos promoviendo, en fase de construcción, un total de 229 viviendas, distribuidas en 4 promociones (2 en Madrid, 1 en Zaragoza y 1 en Castellón). Concretamente en Madrid: Residencial Mario Moreno Cantinflas en El Cañaveral, promoción de 56 VPPB, de 3 dormitorios, con plaza de garaje y trastero, por un precio de 154.000.-€ + IVA, y Calificación Energética A, y Residencial La Galatea en Alcalá de Henares, promoción de 74 VPPB, de 2 y 3 dormitorios, con 2 parkings y trastero, por un precio de 184.000.-€, y parámetros de Edificio de Consumo de Energía Casi Nulo.

¿Cómo están afectando a las obras en curso la crisis sanitaria?

La actividad en las obras ha sido la actividad productiva menos damnificada en la paralización provocada por esta crisis sanitaria. Únicamente hemos sufrido una paralización obligatoria como actividad no esencial de 15 días, incluida la semana de Semana Santa, que de por sí tiene muchos festivos por Convenio. Está siendo complejo implementar todas las medidas de higiene en obra, dada la escasez de suministro de EPIS. No obstante, creo que desde la iniciativa privada estamos dando soluciones incluso por encima de las exigencias de los Reales Decretos, gracias a la responsabilidad de las empresas y la coordinación e información de las Organizaciones Empresariales. Así, hemos tomado medidas como a) implantación de jornada continua y por turnos, para evitar la concentración de trabajadores en los comedores y vestuarios, b) instalación de cañones de ozono en las casetas de obra para higienizar los EPIS durante la noche y que se puedan reutilizar, c) toma de temperatura a la entrada de la obra y elaboración de tests serológicos de nuestros empleados de obra y de test PCR a aquellos trabajadores con serológico positivo, con el fin de descartar posibilidad de contagio en obra.
Sin duda el Estado de Alarma está provocando más problemas en el suministro de material, y en la gestión de la mano de obra, sobre todo aquellos trabajadores que se desplazan de fuera de la Comunidad de Madrid. Pero una vez rehechos los plannings de obra, y si no se frena la “desescalada” por cuestiones sanitarias, no prevemos retrasos excesivos en la finalización de las obras.

El problema del acceso a la vivienda en España ya era muy grave antes de que empezara esta crisis sanitaria pero ¿qué pasará ahora? ¿qué soluciones deberían llegar de manera inminente?

Efectivamente, ya teníamos una situación de grave crisis de acceso a vivienda. Y sin duda, el incremento del desempleo va a empeorar la solvencia de las familias para dicho acceso. Nos enfrentamos a una crisis a nivel mundial y que afectará a todos los sectores de la economía. En la crisis del 2008, nuestro sector fue el epicentro del terremoto, y fue el sector turístico el que tiró de la economía del país. Lamentablemente, en tanto en cuanto no desparezca la inseguridad sanitaria, el sector turístico, la hostelería y la restauración van a sufrir mucho. Sin embargo, la construcción puede ser una pieza clave de la recuperación, por su capacidad de generar empleo, salvaguardando la viabilidad de un importante tejido productivo de PYMEs, en un entorno laboral en el que es relativamente sencillo mantener la seguridad sanitaria. Pero no se

La construcción, sector clave para la recuperación:

"En la crisis del 2008, nuestro sector fue el epicentro del terremoto, y fue el sector turístico el que tiró de la economía del país. Lamentablemente, en tanto en cuanto no desparezca la inseguridad sanitaria, el sector turístico, la hostelería y la restauración van a sufrir mucho. Sin embargo, la construcción puede ser una pieza clave de la recuperación, por su capacidad de generar empleo, salvaguardando la viabilidad de un importante tejido productivo de PYMEs, en un entorno laboral en el que es relativamente sencillo mantener la seguridad sanitaria. "

trata de construir por construir para crear empleo y generar actividad económica, sino que, sobre todo, podríamos dar solución a la crisis de acceso a vivienda que estamos sufriendo, y que sin duda se verá agravada si no tomamos medidas al respecto. Debemos encontrar un catalizador entre el necesario incremento de la actividad en la construcción y la puesta en el mercado de miles de viviendas a precios asequibles. Y considero que la clave está en ganar productividad reduciendo los costes de producción de vivienda con medidas como desbloquear todo el suelo en manos de las Administraciones, minimizar los plazos de concesión de licencias, flexibilizar las exigencias normativas o reducir la fiscalidad.

La colaboración público-privada en el sector inmobiliario ha sido una de las peticiones más aclamadas por parte de los promotores ¿cómo está ahora esa colaboración?

Llevamos años reclamando el desbloqueo de los suelos proveniente de cesiones, en manos de las Administraciones Públicas. Pero a día de hoy no contamos siquiera con un borrador de pliego concursal para un solo metro cuadrado de suelo. Arrastramos el grave problema de que, en los últimos años, se ha demonizado a la iniciativa privada y muy concretamente, al promotor constructor. Lejos de crear marcos normativos que atraigan a la iniciativa privada a implementar la política de vivienda, se la ha apartado de forma intencionada. Nos hemos visto abocados a utilizar el eufemismo de "colaboración público-privada", orientándola hacia fórmulas de concesiones administrativas o derechos de superficie, que resultan mucho más complejas de rentabilizar que la tradicional licitación mediante concursos públicos para la enajenación de suelo. La Administración debe interiorizar que, si no tiene la capacidad productiva para desarrollar sus suelos, debe ponerlos a disposición de la iniciativa privada.
Por poner un ejemplo, solo el Ayuntamiento de Madrid tiene suelo residencial finalista para 6.000 viviendas. Si lo pusiera en manos de la iniciativa privada, en un plazo de 30 meses se podría poner vivienda a precios o rentas asequibles a disposición de 4.800 familias, y además, el Ayuntamiento incrementaría su parque de vivienda pública en 1.200 viviendas más (a coste 0 para los presupuestos municipales).

Según Asprima, el retraso medio en la concesión de licencias de obra nueva es de 12 meses y el de licencias de primera ocupación de tres meses ¿Cómo afecta este hecho al negocio de promoción inmobiliaria?

El retraso en la concesión de licencias afecta en un alto grado a la productividad del sector. Se acaba de publicar un informe de EY titulado "Licencias Urbanísticas: el tributo invisible", donde se cuantifica los costes de estos retrasos.
Como único aspecto positivo de esta crisis, me gustaría señalar la actitud colaboradora y posibilista de la mayoría de Administraciones Públicas, con la intención de eliminar todo obstáculo para la recuperación de la actividad económica. Y en ese sentido, por ejemplo, se acaba de publicar el anteproyecto de modificación de la Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid, sustituyendo la Licencia de Primera Ocupación por la Declaración Responsable. Este es un paso importantísimo de cara esa reducción de costes e incremento de productividad tan necesarios.

¿Qué oportunidades inmobiliarias van a surgir a raíz de la coyuntura actual?

Me cuesta pensar en oportunidades inmobiliarias ante la crisis global que se avecina. Creo que vienen momentos duros para todos, y que es importante la prudencia y la previsión y planificación ante distintos escenarios. Siendo cierto que somos un sector menos perjudicado que la mayoría, tenemos retos importantes que enfrentar. A medio plazo me preocupa que no podamos cristalizar las ventas realizadas de nuestras promociones en curso, teniendo en cuenta que habrán cambiado las circunstancias laborales y de solvencia de una parte importante de nuestros clientes, y pueden tener dificultades a la hora de subrogarse en la hipoteca en el momento de la entrega de llaves. Y a largo plazo tenemos el reto de recuperar la confianza de nuestra demanda, tanto en primera vivienda como en segunda residencia.
Pero como he comentado anteriormente, podemos convertirnos como sector, en una pieza clave de la recuperación económica del país. Y por esta razón, creo tenemos una enorme responsabilidad a la hora de tirar del carro de esa recuperación, como en su día hicieron otros sectores como el turismo, y que ahora, por su propia naturaleza, no van a poder hacerlo. —

WEBINAR

Sigue informado con los Webinar de Grupo Vía

onoce las opiniones de los mejores arquitectos, interioristas, hoteleros e inmobiliarios

Inscríbete en www.grupovia.net

SEGRO consolida el 1T 2020 con 4 nuevas operaciones logísticas

SEGRO consolida el primer trimestre 2020 con 4 nuevas operaciones logísticas, (una de las cuales en régimen de llave en mano), en la primera corona de Madrid y Barcelona con 92.000 m². En Madrid, en Getafe (Polígono Industrial los Gavilanes) a 14 km de la capital y con acceso directo a la M50, se concentran 3 del total de las operaciones: SEGRO Logistics Park Getafe I, una plataforma logística de 47.000 m² que se destinará al sector de alimentación y 2 naves de 18.000 m² y 11.000 m² en la plataforma SEGRO Logistics Park Getafe II de un total de 38.000 m², alquiladas a empresas del sector de materiales de bricolaje y construcción y de informática y electrónica, de los cuales queda todavía disponibilidad de una nave de 9.000 m². En Barcelona, se consolida un proyecto de 16.000 m², SEGRO Logistics Park Rubí, a 24km de la ciudad condal, destinado a una compañía de comercio electrónico.

Respecto a los resultados de cierre del primer trimestre de 2020 y previsiones para 2020-2021, David Alcázar, Director General de SEGRO España, ha declarado:

"Queremos crecer focalizándonos en la calidad de los activos y priorizando las localizaciones estratégicas para crear una cartera de inmuebles de distribución urbana y logística privilegiada. Así pues, nos centramos en generar espacios de alto valor añadido tanto para pymes como para grandes empresas".

El mercado logístico de Valencia sumará este año nueva oferta de 400.000 m²

La consolidación de Valencia como mercado de referencia para el sector logístico, gracias a su ubicación estratégica y sus buenas conexiones, está impulsando la promoción de proyectos inmobiliarios destinados a uso industrial logístico, lo que permitirá que la actual oferta de naves disponibles en la zona se incremente este año 2020 en 400.000 metros cuadrados, según el informe Mercado Logístico Valencia de la consultora **Savills Aguirre Newman**. En el actual contexto de crisis sanitaria por el Covid-19, Savills Aguirre Newman pone en relieve la fortaleza del sector logístico, por su rol clave para garantizar la distribución de los suministros, tanto de la venta online como de los productos dispensados por los establecimientos operativos. La previsión de es que el mercado logístico en general continúe creciendo, y tanto los operadores como los retailers seguirán pendientes de la evolución del comportamiento del comercio electrónico.

P3 Logistics Parks adjudica a CBRE la gestión de tres nuevos activos logísticos

P3 Logistic Parks, propietario y promotor a largo plazo de almacenes en Europa, ha adjudicado a CBRE, primera compañía a nivel internacional en consultoría y servicios inmobiliarios la gestión de tres nuevas naves en el mercado español. Los nuevos activos son Abrera (en la provincia de Barcelona), que se empezaron a gestionar el 1 de mayo, y 2 nuevas naves en P3 Illescas (Toledo), que entrarán en gestión en octubre-noviembre, cuando concluya su construcción. En total son 18 los activos de P3 gestionados por CBRE a lo largo de toda España y localizados en Madrid, Guadalajara, Toledo, Vizcaya, Valencia, Barcelona y Zaragoza, entre los que hay edificios multi-inquilinos y mono-inquilinos, y el uso es tanto industrial como logístico, además de naves de frío. El tamaño de los activos es muy diverso, en un rango que abarca desde 7.700 m2 a 117.000 m2.

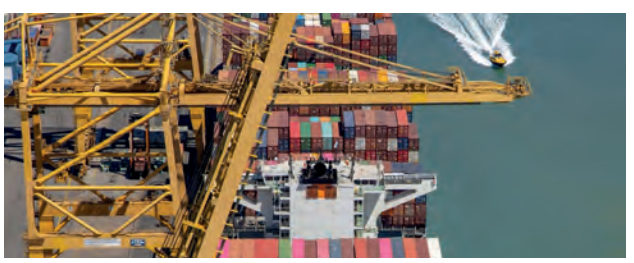
Sandton Capital Partners vende un activo logístico en Sevilla

Savills Aguirre Newman, consultora inmobiliaria internacional, ha asesorado al fondo Sandton Capital Partners en la operación de venta en formato sale&lease back de un activo logístico en el polígono La Isla, en Dos Hermanas (Sevilla). El comprador ha sido a Mileaway, la mayor compañía en Europa especializada en "última milla", lanzada por Blackstone en 2019. La transacción, gestionada en las últimas semanas, se cerró ayer.

El activo, ocupado con un contrato a largo plazo por Pansur, un operador de referencia en el sector de la alimentación, cuenta con 5.649 m2 de superficie bruta alquilable sobre una parcela de alrededor de 10.000 m2 ubicada en uno de los principales nudos logísticos de Andalucía.

El responsable del departamento Logístico de Savills Aguirre Newman en Andalucía, Vicente Bernabé, ha explicado que "esta operación pone de manifiesto el interés inversor por el mercado inmologístico andaluz. Hay una gran presión de fondos internacionales de primer nivel, así como de promotores internacionales por posicionarse en el mercado, con especial atención a Málaga y Sevilla".

El tráfico de mercancías cae un 11,7% en el Port de Barcelona hasta abril



El Port de Barcelona ha movido 19,6 millones de toneladas en los cuatro primeros meses del año, lo que supone una caída del 11,7% respecto al mismo periodo de 2019. El impacto negativo que el COVID-19 está teniendo en la economía mundial se deja notar en los diversos tipos de tráficos, aunque el sector del automóvil es el que más sufre el golpe por el cierre de las factorías, con una caída del 35,3% entre enero y abril, lo que supone un movimiento de 173.501 unidades.

Panattoni anuncia su primer desarrollo en España

Un parque industrial de 28.400 m² en Torija, Guadalajara

Panattoni gana terreno en España. Apenas unas semanas después de abrir su sede en España, **Panattoni** anuncia la adquisición de un área para su desarrollo en Torija, Guadalajara. La construcción de Panattoni Park Madrid Este, con más de 28.400 metros cuadrados, toma su inicio en este primer semestre de 2020. El parque, construido a riesgo, estará ubicado a solo 30 minutos en coche de Madrid, justo al lado de la autopista A2 (Madrid - Barcelona) en la provincia de Guadalajara. Las seis autopistas que se cruzan en el corazón de España (A1 - A6) proporcionarán a los futuros inquilinos una excelente conexión con Barcelona, Francia y Portugal. La terminal de contenedores de mercancías, situada a 10 minutos de distancia, hará conexiones multimodales utilizando trenes de carga para llegar a algunos de los principales puertos marítimos de España. Además, el aeropuerto internacional de Madrid está a solo 25 minutos en coche. **Gustavo Cardozo Lupi**, quien lidera el proyecto como Managing Director Spain & Portugal de **Panattoni**, ha subrayado cómo " A pesar del contexto actual, Panattoni está firmemente comprometida con el mercado en España, materializándose en esta primera inversión en Panattoni Park Madrid Este, ofreciendo a nuestros clientes un edificio logístico de alta calidad y respetuoso con el medio ambiente al precio de alquiler más competitivo del mercado en el Corredor del Henares, una ubicación altamente estratégica". La instalación, que cuenta con el certificado de construcción sostenible BREEAM, será adecuada para operaciones de almacenamiento y logística. Tendrá 28 muelles y más de 140 estacionamientos. Además, se creará una parada de autobús cerca, lo que facilitará que los empleados lleguen al trabajo.

Mountpark invierte 70 M euros en un centro de 86.200 m² en el sur de Madrid

Mountpark invierte 70 millones de euros para desarrollar **Mountpark Illescas I**, una nave de 86.200 metros cuadrados en la Plataforma Central Iberum en Illescas (Toledo), un parque de distribución de primera magnitud a sólo 35 kilómetros de Madrid.

Se prevé que la plataforma logística, que está siendo construida en una parcela de 143.600 metros cuadrados, se complete a finales de este 2020. Con un diseño flexible y con los más altos estándares de calidad, el centro contará con una altura libre de 12 metros, 143 muelles de carga e incluirá la tecnología más avanzada a nivel de gestión del edificio y control de activos.

El edificio se ha diseñado y construido para obtener la calificación "Excelente" del certificado de sostenibilidad BREEAM y tendrá un techo equipado con placas fotovoltaicas que, junto con un sistema de baterías, generará energía renovable para los turnos de trabajo nocturnos.

"Es una gran satisfacción para nosotros anunciar el desarrollo de un proyecto de estas dimensiones tan excepcionales, lo que viene a confirmar no solo nuestros ambiciosos planes en España, sino también nuestra firme apuesta por el sur de Madrid y una confianza plena en el mercado", comenta **John Derweduwe**, Director de Mountpark para España y Portugal. *"Desde Mountpark queremos ofrecer a nuestros clientes las mejores oportunidades inmologísticas a nivel de ubicación, centros de vanguardia y bienestar para sus empleados. Estamos encantados con el hecho de que este proyecto esté avanzando a tan buen ritmo*", añade.

Realterm Logistics compra su primera nave en España

Realterm Logistics, grupo inversor de origen estadounidense especializado en propiedades logísticas en Estados Unidos, Canadá e India, ha adquirido su primera nave en España, concretamente en la localidad de Palau Solità i Plegamans (Barcelona). La operación, asesorada por Savills Aguirre Newman, demuestra la solidez del mercado logístico catalán pese al actual contexto de crisis sanitaria.

Funiglobal alquila una nave en la plataforma logística PLAZA (Zaragoza)

Funiglobal, la empresa aragonesa dedicada a la distribución y venta online de artículos de fiesta y disfraces, también conocida como Funidelia, ha alquilado una nave en PLAZA, la mayor plataforma logística de Europa, situada en Zaragoza. Las nuevas instalaciones, ubicadas en la calle Bari, contarán con una superficie de más de 4.000 metros cuadrados, y sus nuevas oficinas ocuparán una superficie aproximada de 500 metros cuadrados. De este modo, la compañía de e-commerce aragonesa, que operaba desde las instalaciones de un operador logístico en Cabanillas (Guadalajara), traslada sus instalaciones logísticas y sus oficinas a PLAZA.

Lorenzo Castillo diseñará las habitaciones y zonas comunes

Room Mate firma su primer hotel en Oporto

Adquirido por un fondo internacional gestionado por Caler Advisory

Room Mate Hotels, la cadena hotelera de diseño fundada y presidida por **Kike Sarasola**, acaba de anunciar la firma de su segundo hotel en Portugal, concretamente en la ciudad de Oporto, adquirido por un fondo internacional gestionado por **Caler Advisory.** A finales de 2021, la compañía hará su gran entrada en Portugal con la apertura de su primer hotel en Lisboa, que está en fase de construcción por parte de **Sete Colinas Real Estate Fund.** Ubicado en la Rua Cedofeita, una de las principales calles comerciales de Oporto, el hotel contará con 78 habitaciones, un espectacular jardín con piscina exterior, terraza, sala de banquetes, gimnasio y spa.

El interiorista y anticuario **Lorenzo Castillo** será el encargado de diseñar las habitaciones y zonas comunes del primer Room Mate Hotels en Oporto, que abrirá sus puertas a finales de 2022. De inspiración clásica, con molduras y altos techos, el edificio recuerda a otros hoteles singulares como el AC Santo Mauro de Madrid.

En palabras de Kike Sarasola, presidente y fundador de Room Mate Hotels: “Me hace mucha ilusión abrir por fin en Portugal, el proyecto de Oporto y el hotel que estamos construyendo en Lisboa son una maravilla. Llevábamos tiempo buscando un hotel en Oporto y al ver su interior y su impresionante jardín tuvimos claro que tenía que ser un hotel Room Mate”. Con este nuevo proyecto ya firmado, la compañía refuerza su presencia internacional con hoteles en 8 países y continúa con su ambicioso plan de expansión que completará con la apertura de 8 nuevos hoteles, ya firmados, y otros 10 proyectos en Due Diligence, en los próximos 18 meses.

Hotel Alimara Barcelona cierra su etapa como "hotel salud"

El **Hotel Alimara Barcelona,** que pertenece a la escuela de turismo CETT, cierra su etapa como Hotel Salud el próximo domingo 31 de mayo, tras dos meses acogiendo personal sanitario del Hospital Universitario Vall d'Hebron, situado a unos 500 metros del hotel, y de otros centros sanitarios de la zona norte de Barcelona.

El hotel, que puso sus instalaciones a disposición del centro sanitario al inicio de la emergencia sanitaria, ha alojado a un total de 250 profesionales de la salud, además de facilitar 36 camas y 20 supletorios para el pabellón deportivo Vall d'Hebron. Las instalaciones a se adaptaron con gran celeridad, todo el personal recibió formación y se transformaron espacios, procesos y servicios, no sólo siguiendo los protocolos necesarios para preservar la salud y seguridad de todos, sino también para adaptarse a la actividad y a los turnos del personal sanitario alojado en el hotel.

Todo el equipo del hotel se ha volcado en acoger de la mejor manera posible el personal sanitario a su nueva residencia y facilitarles su día a día.

El hotel llevará a cabo un proceso de desinfección exhaustivo.

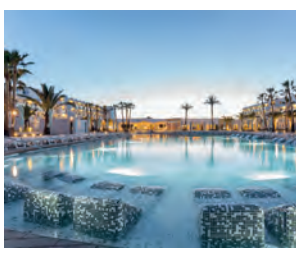
Arcea Hoteles compra un activo hotelero en Asturias

Arcea Hoteles, primera cadena hotelera de origen y capital asturiano, ha comprado a la inmobiliaria Aliseda el complejo el Palacio de las Nieves de La Felguera, que lleva cinco años sin actividad, con el objetivo de ponerlo en marcha de forma progresiva a partir de este verano. La intención es comenzar por los servicios de restaurante y salones para eventos entre junio y julio, y "tan pronto lo permita la actual situación" completar su actividad con la oferta de habitaciones del hotel. El consejero delegado de Arcea Hoteles, **Felipe Sordo**, ha afirmado que el grupo asturiano mantiene "intacta la ilusión" en "este proyecto tan importante para Asturias y para las cuencas mineras".

Madrid Marriott Auditorium reabrirá en septiembre

Madrid Marriott Auditorium prepara su reapertura en septiembre, en un nuevo entorno en el que la limpieza e higiene serán el centro de atención para los viajeros. El hotel ya está trabajando en adaptar cada uno de sus espacios y servicios a las nuevas condiciones exigidas por el Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) y los protocolos y directrices de limpieza anunciados recientemente por Marriott International para sus hoteles en todo el mundo..

Palladium Hotel Group se alía con SGS para garantizar la higiene



Con el objetivo de seguir ofreciendo a los viajeros unas vacaciones sin preocupaciones y proteger a sus colaboradores, Palladium Hotel Group se ha aliado con SGS para la certificación y puesta en marcha de un nuevo protocolo de seguridad y bienestar que el grupo hotelero ha creado para garantizar que sus 48 establecimientos, tanto en América como en Europa, continúen siendo entornos seguros. Este acuerdo se fundamenta en la revisión por parte de SGS de los procedimientos diseñados desde Palladium Hotel Group y en la verificación de su implementación en los hoteles mediante un proceso de auditorías que certificarán el total cumplimiento de los estándares higiénico-sanitarios.

Para su inminente apertura

Denys von Arend ultima la reforma interior del Parador de Aiguablava

Con un presupuesto de más de un millón de euros

El estudio **Denys & von Arend** está trabajando intensamente en la finalización de las obras del interior del Parador de Aiguablava, en plena Costa Brava, que abrirá sus puertas el 15 de junio y que contará con un interiorismo inspirado en las artes.

El Parador de Aiguablava está ubicado en un lugar realmente privilegiado, uno de los más visitados y atractivos de toda la Costa Brava. Es un verdadero balcón al mar, en lo alto del acantilado de la Punta d' es Muts, con inolvidables vistas sobre la playa de Aiguablava, de aguas cristalinas y arena dorada. Rodeado de pinos y con un entorno natural casi virgen bañado por el Mediterráneo.

Denys & von Arend ganó hace dos años el concurso del proyecto, suministro e instalación de elementos para la decoración de las zonas comunes y habitaciones del Parador de Turismo de Aiguablava por un importe de más de 1.000.000 de euros.

Simplicidad, claridad, luz, vistas y materiales muy naturales son los ejes de la propuesta decorativa de Denys & von Arend que se basa en crear un recorrido por todas las artes que, de una manera u otra, han estado vinculadas a la Costa Brava y, concretamente al Parador de Aiguablava. Y no solo de una manera local, también de una manera más global… como lo eran los diferentes artistas, estrellas de cine o escritores que se acercaban a este rincón del mundo a compartir, a trabajar o simplemente a disfrutar de la luz, el mar y la gastronomía. Grandes personajes como Xavier Corberó, Oriol Maspons, Salvador Dalí, Elisabeth Taylor y Josep Plá, entre muchos otros, pasaron por este bello paraje de la costa catalana.

El equipo de Denys & von Arend ha dedicado largas horas a buscar en el magnífico fondo artístico de Paradores, del que ha seleccionado un elenco de obras gráficas de artistas catalanes muy conocidos. De tal modo, el alojamiento ofrece un plus al visitante convirtiéndose en "una auténtica galería de arte" afirma **Patricia von Arend,** socia fundadora de **Denys & von Arend,** que asegura que la intencionalidad del proyecto es *"Ofrecer un paseo por las estancias donde cada arte está patente: la escultura, la pintura, la fotografía, el cine y la literatura. Cada zona, que goza de maravillosas vistas, se empapa de arte*"

La intervención tiene como objetivo ofrecer una experiencia inolvidable al cliente que busca paz y tranquilidad, sumergirlo en la historia de esta zona tan especial de Catalunya. Para ello, se ha procurado el aprovechamiento al máximo de la luz natural y la optimización al máximo las vistas panorámicas al mar que rodea todo el edificio.

Denys & von Arend ha sido responsable anteriormente de los proyectos decorativos de otros paradores: Toledo, Cambados, Pontevedra, Alcañiz, Mérida, Santillana del Mar, Benicarló, Málaga Gibralfaro, Zamora, El Teide y Teruel.

Soho Boutique Hotels reanuda las obras de sus proyectos hoteleros en Sevilla

Soho Boutique Hotels reabrirá sus establecimientos a partir del 1 de julio en las ciudades donde las medidas de desescalada sanitaria lo permitan, según ha comunicado la compañía. Además, ha reanudado las obras de los nuevos establecimientos como son el Soho Boutique Catedral en Sevilla, con apertura prevista para noviembre, y Soho Boutique La Equitativa, con el horizonte en 2021. El grupo malagueño presidido por Gonzalo Armenteros y dirigido por Antonio Gordillo apuesta por reiniciar su actividad progresivamente a partir del próximo 1 de julio con todas las medidas de seguridad necesarias tanto para los empleados como para los clientes de sus establecimientos hoteleros.

NH Hotel Group abrirá el 55% de sus hoteles en junio

NH Hotel Group ha puesto en marcha un plan de reapertura progresiva de sus hoteles en todo el mundo, acompañando la desescalada de restricciones en la mayoría de los países y reactivando la actividad a medida que la demanda aumenta.

La compañía planea tener abierto el 55% de su portfolio durante el mes de junio: alrededor de 200 hoteles de los 361 que opera en todo el mundo. Actualmente, tan solo un total 12 propiedades permanecían abiertas en el sur de Europa, que en la mayoría de los casos funcionaban para colectivos esenciales durante el periodo de confinamiento. En el norte del continente, la compañía contaba con algo más de 40 propiedades abiertas hasta el día de hoy, fruto de la desescalada más rápida en estos países. En Latinoamérica, última región en verse afectada por el efecto de Covid-19, la operativa de la mayoría de los hoteles continúa suspendida y se espera que sea la última en recuperar su actividad.

Vincci Hoteles lleva el restaurante a la habitación

>> Imagen del servicio "Roomstaurant"

Las innovaciones en el sector hotelero para hacer frente a la "nueva realidad" no dejan de sucederse, de tal modo, la cadena hotelera Vincci Hoteles ha creado un nuevo concepto que va más allá del room service tradicional. "Roomstaurant" ofrece la mejor gastronomía de sus restaurantes para disfrutarla desde la tranquilidad de tu habitación. El servicio permite elegir entre una selección de los platos más selectos de sus establecimientos, y deleitarse con un desayuno personalizado o una suculenta comida y cena. El pedido se puede realizar de una forma sencilla a través de la app de Vincci Hoteles e incluye opción de recogida "Contacto Zero" si el cliente lo desea. "Roomstaurant" revoluciona el clásico room service con un nuevo servicio a la altura de los más sibaritas.

Plan de acción para la reapertura

Islazul se adapta a la nueva normalidad con el sistema 6Feet Retail

Cushman & Wakefield adaptará 37 centros y parques comerciales

El centro comercial Islazul de Madrid es el primer centro adaptado y preparado para la nueva normalidad tras la pandemia.

Cushman & Wakefield presenta el primer centro comercial de Madrid adaptado para la nueva normalidad. La consultora inmobiliaria ha implementado en Islazul un plan de acción para la reapertura tras la pandemia, siguiendo el nuevo sistema '6Feet Retail' desarrollado por la compañía, que pretende ayudar a los retailers a recuperar la actividad de manera rápida y segura, así como preservar la seguridad y la salud de los operadores, empleados y visitantes. Cushman & Wakefield adaptará un total 37 centros y parques comerciales en España con una superficie bruta alquilable de 1.7 millones de metros cuadrados.

>> Islazul se adapta a la nueva normalidad

"El proyecto está diseñado para dar solución a propietarios e inversores, a través de elementos clave y áreas de actuación que les permita garantizar la apertura de sus centros de forma exitosa y segura para sus operadores, empleados y visitantes., en una situación cambiante y desconocida", explica Miguel del Río, Head of Retail Property Management de Cushman & Wakefield en España.

Gran Vía de Vigo recupera su actividad comercial completa

El centro comercial Gran Vía de Vigo, propiedad de Lar España Estate y gestionado por Grupo Lar a través de Gentalia, retoma su actividad comercial total. Durante los dos meses en los que parte de su actividad comercial ha estado cerrada, se ha trabajado desde la dirección para redefinir los protocolos sanitarios que se aplicarán en el centro comercial. Estos protocolos han sido certificados por la empresa SGS, líder munidal en inspección, verificación, análisis y certificación.

Castellana Properties aplicará más de 200 medidas de higiene y salud en sus centros

Castellana Properties, especialista en la adquisición, gestión y rehabilitación de activos inmobiliarios en el sector retail que cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil (MaB), aplicará más de 200 medidas de higiene y salud, distanciamiento social y concienciación en cada uno de sus centros comerciales en cuanto las autoridades pertinentes permitan su reapertura.

Carmila pone a punto sus 78 centros comerciales para la reapertura

Tras el cierre por el estado de alarma

Con el mensaje "Vuelve tranquilo, espacio seguro" anima a todos sus clientes a visitar sus centros recordándoles que sus espacios cumplen con las recomendaciones de distanciamiento social y desinfección establecidas para estar a salvo del Covid-19.

Para ello, se han reforzado los protocolos de higiene y salud de sus centros, adaptándolos a lo excepcional de la situación y los cuales deberán de ser respetados tanto por los operadores como por los clientes que visiten los espacios.

Todos los centros de Carmila contarán con control de aforo, en este sentido, se han instalado sistemas de conteo automático y, en caso de no disponer de este sistema automático, el conteo se llevará a cabo de forma manual. Asimismo, todo el personal que trabaje en estos centros deberá mantener el distanciamiento con los clientes para evitar cualquier contacto.

Para la reapertura, los centros contarán también con gel desinfectante disponible para todos los visitantes y se llevarán a cabo desinfecciones periódicas de las zonas comunes de los centros comerciales para tranquilidad y seguridad de los clientes.

De esta forma, Carmila continúa trabajando en garantizar un espacio seguro para sus consumidores y operadores que, sin duda, ayudará a recuperar la normalidad en sus centros comerciales.

Centro Comercial Miramar implanta tecnología de la NASA para su reapertura

Desde el Centro Comercial Miramar (Fuengirola) y Muelle Uno en el Puerto de Málaga, dos de los centros gestionados por Myramar Retail, llevan semanas implementando labores de seguridad e higiene de cara a su próxima reapertura. Tras meses analizando distintas alternativas tecnológicas para garantizar un aire saludable, se ha decidido por la Oxidación Fotocatalítica, puesto que permite garantizar la calidad del aire y la destrucción de virus y bacterias, siendo no solo inocua para el ser humano, sino beneficiosa, ya que está basada en el princi-

Se intensifican las obras de reforma en Parque Corredor

La inversión total alcanzará los 45 M de euros

Parque Corredor, el centro comercial de Torrejón de Ardoz que inició hace unos meses una reforma integral en sus más de 123.000 metros de superficie, acelera las obras para poder ofrecer a sus clientes uno de los espacios comerciales más modernos de España.

La inversión total en esta reforma alcanzará los 45 millones de euros y beneficiará a la totalidad del centro comercial: una distribución más racional de los locales, unas zonas comunes y pasillos más amplios, nuevas fachadas, grandes lucernarios que dotarán al edifico de una iluminación natural más agradable. También se realizará una reforma integral de los accesos, que serán nuevos hitos en la imagen del centro y se acometerá una gran remodelación del parking para hacer sus plazas más amplias, además de mejorar sus viales para hacer más fácil el aparcamiento.

Las obras se reanudaron conforme a normativa hace ya un mes a un fuerte ritmo, incorporando varios turnos de trabajadores para aprovechar estas semanas en las que hay menor afluencia de visitantes por las restricciones de movilidad. Durante estos días de confinamiento el centro comercial ha permanecido abierto, aunque solo se han mantenido operando al público en cumplimiento de las disposiciones del Gobierno el Hipermercado Alcampo, la gasolinera y algunas tiendas de artículos de primera necesidad (farmacia, herbolario, tienda de animales etc.). Esto ha permitido que las obras de reforma hayan incrementado su intensidad con la participación de más de 300 trabajadores, lo está generando empleo en las empresas que realizan las obras en unos momentos en los que la mayor parte de los sectores productivos necesitan de proyectos que reactiven la economía.

Las empresas que colaboran en el proyecto, además de cumplir con la normativa aplicable, han establecido entre los trabajadores los protocolos preventivos más estrictos para evitar contagios. Así mismo, se han implantado desde la Gerencia del centro comercial diversas medidas de higiene y desinfección constante en las zonas y tiendas que permanecen abiertas al público, con el fin de garantizar la seguridad de los clientes y operarios.

Parque Corredor ofrece actualmente la oferta comercial más amplia en la zona Noroeste de Madrid, tanto en alimentación como en moda, servicios y ocio, incluyendo 9 salas de cine y una bolera con 24 pistas. Cuenta con 123.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA), lo que lo convierten en uno de los de mayor superficie de España. Cada año recibe a más de 11 millones de visitantes.

La recuperación total no llegaría hasta 2022 en el sector retail

Muchos retailers han suspendido sus planes de expansión y, a corto plazo, serán aún más cautos ante cualquier nueva apertura según Knight Frank. Con todo esto, y aunque todavía no es posible predecir el alcance real de esta situación, existe cierto consenso en el sector en que la recuperación total de los centros y parques comerciales no llegará hasta 2022. Con el nuevo escenario tras la pandemia de Covid-19 y pese a la liquidez general de los inversores, el mercado de inversión retail podría estancarse aún más a corto plazo, por lo que puede ser una buena oportunidad para algunos inversores oportunistas para adquirir productos que ofrecen rentabilidades altas.

Los propietarios de centros comerciales piden un plan de rescate para retail

El sector del comercio minorista (retail), compuesto por más de 500.000 empresas y 1,8 millones de profesionales en toda España, está siendo uno de los más impactados por la crisis del coronavirus junto al turístico y el hotelero. En este contexto, los propietarios de centros y parques comerciales hacen un llamamiento a la colaboración entre las administraciones y todos los integrantes del segmento de comercio minorista para profundizar en el desarrollo de medidas integrales que contribuyan a paliar el impacto de la depresión del consumo e impulsar un plan de relanzamiento que garantice la supervivencia del tejido comercial, su función vertebradora de la economía y su papel como dinamizador social. Según este colectivo, el desarrollo de soluciones conjuntas es la única vía para absorber las consecuencias de la crisis y rescatar al sector en el medio plazo.

Medidas propuestas

Por otra parte, apoyan las propuestas trasladadas por la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, por considerarlas esenciales para dinamizar la actividad de los operadores y de toda la cadena de valor del sector del comercio minorista. Entre dichas medidas, destacan:

- acceso al fondo ICO para los comerciantes que lo necesiten,
- posibilidad de apertura todos los domingos y festivos durante los ejercicios 2020 y 2021 para recuperar las semanas de cierre,
- y puesta en marcha de un periodo especial de promoción de un mes, para la recuperación de las actividades comerciales, de ocio y de restauración, en los que se puedan realizar ventas sin IVA.

Adicionalmente, los propietarios de centros comerciales proponen otras ayudas directas o indirectas para arrendatarios y arrendadores como:

- moratoria del pago de las rentas para comercios cerrados como consecuencia de las medidas adoptadas en el contexto del estado de alarma, y su pago fraccionado en un año,
- creación de un fondo de garantía estatal para garantizar a los propietarios el cobro de los alquileres y ayuda al pago integral de la renta para los comerciantes más frágiles
- ayudas públicas para propietarios que acepten aplazar o bonificar rentas, y deducciones fiscales para los arrendatarios que acrediten el pago de la renta en el período sin la actividad habitual.

Se encuentra arrendado en su totalidad a OP Plus

Un inversor privado compra un edificio en Málaga por 23 M de euros

Forma parte de un complejo compuesto por dos edificios gemelos

Colliers ha asesorado en exclusiva a un inversor privado internacional en la adquisición del edificio de oficinas Alei Center I, situado en el PTA de Málaga por 23 millones de €. El activo, que forma parte de un complejo compuesto por dos edificios gemelos, fue construido en el año 2008 y cuenta con una superficie edificable de 13.500m2 distribuidos en 5 plantas, 1 restaurante, 4 almacenes y 487 plazas de aparcamiento. Alei Center I está ubicado en la arteria principal del Parque Tecnológico de Andalucía y actualmente se encuentra arrendado en su totalidad a OP Plus, empresa de servicios de back office operativo de BBVA.

"Estamos muy satisfechos de haber podido cerrar con éxito una operación que era especialmente compleja, al provenir de una situación de insolvencia, y en la que hemos asesorado a nuestro cliente durante todo el proceso, tanto en la estrategia financiera de la transacción, la fase de Due Diligence o la gestión posterior del inmueble". – señala **Álvaro Alonso**, Managing Director de Colliers International y responsable de la transacción.

"Esta operación pone de manifiesto el atractivo de Málaga como captadora de inversión por su dinamismo, potencial y como alternativa a mercados más maduros y con rentabilidades más ajustadas, así como al Parque Tecnológico de Andalucía como referente de espacios de calidad y empresas líderes en sus sectores." -- concluye **Iñigo Molina**, Director de Andalucía en Colliers.

Pelayo compra un edificio de oficinas en la localidad madrileña de Alcobendas

Pelayo Mutua de Seguros Pelayo ha adquirido Altamar, un edificio de oficinas ubicado en Alcobendas (Madrid). Con esta inversión Pelayo da un paso más en la la rentabilidad de la cartera de inversión, en un entorno de baja rentabilidad de los activos financieros, y cuenta con un edificio con recientes reformas y un aspecto dinámico y moderno, situado en un enclave con una importante concentración de empresas, excelentes conexiones tanto por carretera como por transporteb público y oferta comercial, lo que lo hace atractivo a inquilinos de primer nivel. Durante este proceso de inversión Pelayo ha estado asesorada por la consultora Savills-Aguirre Newman.

3g Smart Group y Forcadell se asocian ofrecer un nuevo servicio de asesoría

3g Smart Group y FORCADELL se asocian para aportar un servicio 360º a sus clientes en sus necesidades corporativas tanto inmobiliarias como de transformación del espacio. En la colaboración profesional de ambas empresas, Forcadell aporta su conocimiento en consultoría inmobiliaria y 3g Smart Group en workplace. De esta manera, la consultora inmobiliaria ampliará su gama de servicios, aportando a sus clientes asesoría en reposicionamiento de activos, arquitectura y diseño de espacios, mientras que 3g Smart Group ofrecerá un servicio de comercialización y consultoría inmobiliaria, a aquellas empresas a las que haya acompañado en sus procesos de transformación.

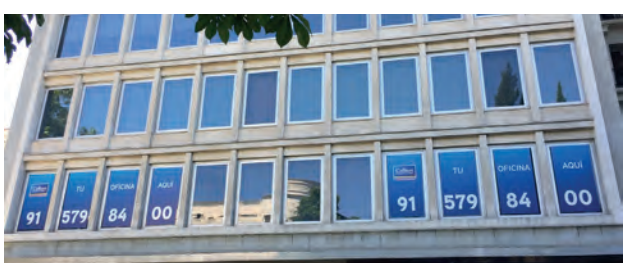
Ekon traslada su sede corporativa entre el 22@ y Sant Cugat del Vallès

La tecnológica Ekon, el líder español en soluciones de gestión empresarial (ERP) en Cloud para la Pyme, traslada su sede corporativa. La compañía, hasta ahora situada en Barberà del Vallés, distribuye a sus equipos y se instalará en las próximas semanas en dos espacios: uno ubicado en Sant Cugat del Vallés y otro en el distrito 22@, en Barcelona. La consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield es la responsable de intermediar la operación, así como del diseño y ejecución de las obras de las nuevas oficinas. La compañía, que se encuentra en plena fase de crecimiento, trasladará a los departamentos de Soporte, Desarrollo y Servicios a un espacio de 1.200 metros cuadrados en Vallsolana Garden Business Park, en Sant Cugat del Vallès (Barcelona). Por su parte los departamentos de Ventas, Marketing, y algunas áreas de Dirección, se trasladarán durante este mes de mayo a un espacio ubicado en la zona del 22@ Front Marítim. Hasta que se culmine esta parte de la operación, los empleados se ubicarán de forma temporal en un espacio flexible de la zona.

Colliers apuesta por el mercado de oficinas

La consultora Colliers International no abandona su hoja de ruta a pesar de la crisis actual y continúa apostando por ampliar sus líneas de negocio. Durante el Estado de Alarma ha incorporado un equipo de 4 profesionales especializado en arrendamiento de oficinas, con el que seguirá creciendo en servicios a propietarios de edificios.

"Prestaremos servicios exclusivos a propietarios de inmuebles de oficinas con un equipo que integra a expertos en el mercado, en contratación y en instalaciones. Estos servicios complementan la actividad de representación de grandes clientes corporativos en el mismo mercado, como LinkedIn, Equifax o Atos". – afirma Neil Livingstone, Managing Director de Capital Markets.



Los coworkings se reinventan tras el Covid-19

Aticco adapta sus centros a la nueva realidad

La nueva realidad nos ha obligado a redefinir la forma en la que nos relacionamos con las personas, el trabajo, el espacio doméstico y la movilidad. Y eso ha forzado a las empresas y a los coworkings a adaptarse en tiempo récord, no solo a la organización en remoto de sus equipos sino también a reajustar los servicios y productos que ofrecían. Las empresas que antes de esto habían apostado por la innovación y la digitalización en sus procesos, han sido más rápidas y eficaces a la hora de adecuarse al nuevo escenario. "Toda esta metamorfosis ha provocado que los coworkings se erijan como la mejor opción para las empresas y los emprendedores" expone la compañía Aticco en su blog que arugumenta que frente a la rigidez del alquiler de oficinas tradicional que obliga a largos contratos y a mantener la misma estructura pase lo que pase, los espacios de trabajo flexibles ofrecen flexibilidad de condiciones y de espacio contratado. "Si algo hemos aprendido con esta situación es que la libertad de adaptabilidad es el mejor aliado de los negocios. Y que las obligaciones contractuales que derivan en facturas recurrentes pueden acabar dilapidando a las empresas" apuntan. Por otro lado los ecosistemas de innovación como Aticco se han adaptado rápidamente a las nuevas circunstancias. Una de las mayores preocupaciones de estos días es cómo vamos a reincorporarnos de forma segura al trabajo. Nuestro equipo ha estado trabajando estas últimas semanas para adaptar los centros Aticco a la nueva realidad. Hemos diseñado un protocolo de medidas de salud e higiene que garantizan que nuestros espacios son lugares seguros.

En primer lugar la compañía ha adaptado en todos los edificios un sistema de desinfección con Ozono. Es el mismo sistema que están utilizando los cuerpos de seguridad para desinfectar hospitales, residencias y transporte público. El ozono elimina virus y bacterias de manera potente y profunda gracias a su estado gaseoso. La limpieza con Ozono se hará cada noche. También se han ampliado durante el día los turnos de limpieza de los espacios. En todos los accesos de entrada y salida a los centros coworkings habrá dosificadores con gel hidroalcohólico para desinfectar. En las recepciones habrá controladores de temperatura corporal a disposición de la comunidad. Será obligatorio para las visitas externas pasar por el control de temperatura. Además se están instalando unas mamparas de protección en las recepciones y en las cantinas de Aticco, y colocando unas marcas en suelo para establecer una distancia mínima de seguridad.

Con respecto a la paquetería se ha pedido encarecidamente a la comunidad que se reduzca al mínimo imprescindible los pedidos, y los que lleguen serán guardados en cuarentena y no se repartirán hasta pasadas 24h de su llegada.

En abril se cancelaron todos los eventos de comunidad y toda la programación de Aticco Talks pasó a formato webinar manteniendo la oferta semanal. Estamos buscando nuevos formatos para seguir potenciando el networking entre los coworkers pero adaptándolo a esta nueva situación.

También se ha reducido el el aforo de todos los espacios comunes como son cocinas, salas de reuniones, zonas de descanso, cantinas, terrazas… para poder respetar la distancia de seguridad establecida.

En definitiva, este nuevo contexto ha retado la resiliencia de todas las compañías, especialmente las dedicadas a coworking, y también la capacidad de actuación rápida para dar respuestas a las nuevas necesidades.

Colonial albergará la sede de Goldman Sachs en París

Grupo Colonial, a través de su filial francesa SFL, ha firmado un contrato de alquiler para albergar la sede de Goldman Sachs en el edificio de oficinas situado en el número 83 de la Avenida Marceau en París. El contrato tendrá una duración de 12 años, 9 de los cuales sin posibilidad de cancelación. La superficie alquilada es de casi 6.500 m², lo que representa el 81% del espacio de oficinas del edificio. Con esta operación, Goldman Sachs, uno de los grupos de banca de inversión y de valores más grande del mundo, pretende elevar su presencia en el país galo y permitirá duplicar la plantilla de la compañía en París. El inmueble, situado delante de la Place de l'Étoile en una ubicación extraordinaria junto al Arco de Triunfo, está actualmente bajo un proceso de transformación para convertirse en un edifico con plantas diáfanas de 1.200 m², con los estándares medioambientales más exigentes, de acuerdo con el Plan Climático de la Ciudad de París, y con la máxima calificación en sostenibilidad y bajo consumo energético. El proyecto dirigido por famoso arquitecto francés Dominique Perrault estará listo en la segunda mitad de 2021 y supone una inversión total por su compra y rehabilitación de 151 €M.

Partners Group vende un edificio de oficinas en Madrid

Partners Group, la gestora de inversiones global, vende un edificio de oficinas ubicado en la Calle Gobelas 35-37, en La Florida (Madrid) a la SCPI Elialys. El comprador, la SCPI Elialys, es una sociedad de inversión inmobiliaria francesa perteneciente a Advenis Real Estate Investment Management.

El inmueble cuenta con 6.444 m2 construidos, 6.144 m2 de oficinas y 300 m2 de espacios dedicados a archivo y documentación, además de 182 plazas de aparcamiento. El complejo de oficinas fue construido en 1989 y está dividido en sótano, planta baja y otras dos plantas sobre rasante. El edificio está arrendado actualmente a tres inquilinos, que ocupan un 92% del total del espacio disponible.

La compra de este activo de oficinas es la primera operación que la SCPI Elialys realiza en España dentro de su estrategia de inversión en Europa del Sur para los próximos años. Advenis Real Estate Investment Management lanzó al mercado la SCPI Elialys en mayo de 2019 para hacerse cargo de sus inversiones inmobiliarias, en una apuesta clara por el mercado español de oficinas. La operación se cerró la tercera semana de febrero. Partners Group ha contado con el asesoramiento de Savills Aguirre Newman en la transacción.

Según CBRE

El mercado hotelero español comenzará la recuperación en 2021 y podría volver a los niveles precrisis en 2022

En las grandes cadenas, la velocidad de la recuperación dependerá en parte de la diversificación de destinos de su cartera, mientras que los grupos más pequeños, muy expuestos a contratos fijos de arrendamiento, podrían tener mayor dificultad.

Redacción.-

La recuperación del mercado hotelero español comenzará el próximo año y se podrían recuperar los niveles anteriores al Covid-19 a lo largo de 2022, según se desprende del informe Spanish Market Outlook Covid-19, elaborado por CBRE. En este sentido, el sector podría experimentar un fuerte repunte de la demanda en 2021, que se irá recuperando en tres fases distintas: primero la demanda interna, luego la demanda a corto plazo y, por último, la demanda a largo plazo.

Para Jorge Ruiz, director nacional de CBRE Hoteles, "prevemos que la recuperación del sector comenzará en 2021 y tendrá un papel importante la demanda interna y el reposicionamiento de la marca España. Aquellos destinos con más exposición a la demanda internacional van a tener que hacer un esfuerzo importante vía ofertas en precio por captar esa demanda doméstica, que será la primera en recuperarse. Además, según hemos observado en otras crisis, el turismo de ocio o vacacional es más defensivo y tiene capacidad para recuperarse antes que el turismo de negocio o de congresos, que consideramos que se va a ver especialmente afectado por las restricciones de viajes internacionales, por la contención de los gastos de las empresas y por la influencia que va a tener el teletrabajo".

El estudio recoge que el sector hotelero español, con un 85% de la demanda de componente vacacional y de ocio, podría recuperarse más rápidamente que otros países, especialmente en las zonas costeras y de ocio con mayor demanda interna. Según el informe, los mercados con mayor exposición a la demanda doméstica -con más de un 60% de turistas nacionales- se recuperarán primero. Entre estos destinos vacacionales más expuestos al turismo nacional se encontrarían la costa de Valencia y Castellón; la costa de Almería y Costa Cálida; Costa Tropical; Costa de la Luz (Huelva y Cádiz) y la costa vasca.

En el otro extremo, Costa Brava, las Islas Baleares, las Islas Canarias y Costa de Sol reciben menos de un 35% de turistas nacionales. En conjunto, se prevé que los destinos compitan en precio por atraer la demanda nacional, lo que se traducirá en bajadas de precios.

Dependencia de la demanda internacional

El informe sostiene que uno de los factores que caracteriza al turismo español es la diversificación de la demanda, con más de un 65% de pernoctaciones internacionales. En este contexto, la demanda internacional se va a ver más afectada por la crisis del Covid-19 y tardará más en recuperarse por las restricciones de viajes y el cambio en las rutas. Destinos urbanos como Barcelona y Palma de Mallorca registran casi un 90% de pernoctaciones de turistas internacionales, y en Madrid, Málaga o Sevilla rondan el 60%. Entre los vacacionales, Mallorca (94%), Fuerteventura (92%), Ibiza (89%) o Lanzarote (89%) tienen también una gran dependencia del turismo internacional. Por mercados, el 40% de la demanda internacional que recibe España procede de Estados Unidos y de cuatro países europeos: Reino Unido, Francia, Italia y Alemania. Por ejemplo, a Mallorca viajan un 42% de alemanes y un 23% de ingleses; en el caso de Fuerteventura, el 49% de los turistas son alemanes y el 23% ingleses, y en Ibiza el 14% de los viajeros son alemanes y el 47% ingleses. Los destinos urbanos como Barcelona y Madrid reciben en ambos casos un 12% de turistas procedentes de Estados Unidos y un 10% y 7% de turistas ingleses respectivamente.

También se espera que los viajes por trabajo se limiten y que los grandes eventos, que atraen un gran número de viajeros, no se celebren este año y reduzcan a futuro el aforo permitido. No obstante, en conjunto los hoteles podrían beneficiarse de un cambio en las preferencias de los consumidores hacia instalaciones más seguras y limpias, en comparación con los servicios de alquiler de vacaciones de Airbnb o similares. En estos casos, los propietarios podrían estar menos dispuestos a alquilar sus propiedades por motivos de salud y seguridad.

Diferencias por tamaño de los hoteles

Por otro lado, el informe sostiene que la recuperación del mercado hotelero español va a ser diferente según el tamaño de las compañías hoteleras. En el caso de las grandes cadenas, la velocidad de la recuperación dependerá en parte de la diversificación de destinos de su cartera, mientras que los grupos más pequeños, muy expuestos a contratos fijos de arrendamiento, podrían tener mayor dificultad.

En este sentido, los propietarios y los inquilinos deberán negociar acuerdos temporales para asegurar la viabilidad de los hoteles, y la clausulas de finalización en los contratos de arrendamiento se volverán más flexibles para ambas partes. Además, durante este periodo surgirán oportunidades de inversión, que podrán ir en aumento si el parón se alarga más de lo esperado.

Para Jorge Ruiz, director nacional de CBRE Hoteles, "prevemos que la recuperación del sector comenzará en 2021 y tendrá un papel importante la demanda interna y el reposicionamiento de la marca España. Aquellos destinos con más exposición a la demanda internacional van a tener que hacer un esfuerzo importante vía ofertas en precio por captar esa demanda doméstica, que será la primera en recuperarse. Además, según hemos observado en otras crisis, el turismo de ocio o vacacional es más defensivo y tiene capacidad para recuperarse antes que el turismo de negocio o de congresos, que consideramos que se va a ver especialmente afectado por las restricciones de viajes internacionales, por la contención de los gastos de las empresas y por la influencia que va a tener el teletrabajo

Según datos de Savills

Las tendencias de inversión en el sector inmobiliario se mantendrán a pesar del Covid-19

El sector de biotecnología y ciencias de la vida recibió 2,5 billones de dólares de inversión a nivel global en los 5 años anteriores a 2019 y se espera que crezca tras el Covid-19, con posibles oportunidades en nuevos mercados como la India, España, Australia y Austria

Redacción.-

Madrid, 19 de mayo de 2020. Las tendencias de inversión en el sector inmobiliario se mantendrán en la misma línea, a pesar de la crisis del Covid-19. Así lo afirma el último informe de Impacts elaborado por la consultora internacional **Savills**, en el que se han examinado las principales tendencias del sector para determinar la futura actividad de inversión inmobiliaria a nivel global. Para ello, se han analizado los diversos 'puntos de inflexión' sociales, medioambientales, demográficos y tecnológicos a los que se enfrenta de manera inminente el sector inmobiliario mundial. Savills indica que el conflicto comercial en curso entre EE UU y China se verá eclipsado por el impacto de la pandemia este año, ya ha acelerado cambios en las tendencias del comercio a nivel global. La reubicación del manufacturing chino ha liberado grandes extensiones de suelo para uso comercial y residencial en los límites de las grandes ciudades y ha beneficiado a otros países. Entre ellos se encuentran Vietnam, donde las exportaciones de manufacturing a EE UU aumentaron casi un 36 % en 2019, convirtiéndose en el socio comercial que más rápido creció el año pasado, seguido de India, Malasia, Tailandia y Corea del Sur.

Los alquileres industriales en los distritos de Ciudad Ho Chi Minh (Vietnam), por ejemplo, aumentaron un 54 % a lo largo del año hasta junio de 2019, al convertirse en un importante mercado manufacturero. En la India también se ha registrado un aumento de la ocupación industrial ligera, en particular por parte del sector automovilístico, y **Blackstone y Brookfield** figuran entre los inversores que ya han destinado grandes cantidades de capital a su mercado inmobiliario. La consultora señala que, más allá de Asia, otros países europeos también aumentaron su cuota de mercado el año pasado, lo que indica posibles oportunidades de fortalecimiento para los inversores inmobiliarios en esos lugares en determinados sectores, como el logístico en los puertos españoles de Valencia, Algeciras y Barcelona, según señala el informe.

A largo plazo, las dificultades comerciales con EE UU pueden acelerar la formación de un bloque de libre comercio regional, es decir, una Asociación Económica Regional Integral compuesta por 16 naciones indo-pacíficas, incluyendo China, Australia, Japón, Indonesia y Corea del Sur que podría ser firmada este año, creando la mayor área de libre comercio del mundo, lo que impulsaría la riqueza y la estabilidad, elementos cruciales para los inversores inmobiliarios, tal y como se desprende del informe.

Por otra parte, la consultora internacional destaca que la asociación del sector inmobiliario con el biotecnológico va a ser uno de los objetivos de inversión de más rápido crecimiento, ya que las empresas del sector parecen dispuestas a acelerar su crecimiento y a hacerse predominantes en más zonas geográficas. En este sentido, Savills apunta que, aunque la mayor parte de que los 2,5 billones de dólares de inversión en capital riesgo –un indicador importante del futuro crecimiento del sector biotecnológico– y, por tanto, la demanda de bienes inmuebles, se centró en EE UU y China durante los últimos cinco años, los países que experimentaron un crecimiento particularmente mayor en 2019 fueron la India (+180 % anual), España (+83 % anual), Australia (+79 % anual) y Austria (+453 % anual*). Es posible que estos países aún no estén en el radar de los inversores inmobiliarios en lo que respecta al sector de biotecnología y ciencias de la vida, pero según Savills, potencialmente ofrecen la oportunidad de construir una cartera de inversiones en torno a los clusters de innovación, que comprenden una diversidad de activos inmobiliarios, desde incubadoras de startups e instalaciones de I+D, hasta edificios de oficinas.

Aunque los riesgos económicos, políticos y cíclicos siguen existiendo y se han acentuado por la reciente pandemia, los inversores seguirán apostando por el real estate, con una falta de correspondencia entre la alta liquidez y la baja disponibilidad de activos de calidad que mantiene la competencia alta y los rendimientos bajos. Savills afirma que los inversores harán frente a los riesgos mediante diversificación y precios, aunque las circunstancias excepcionales de 2020 pueden provocar una "huida hacia la calidad" de activos prime de oficinas y logísticos en las principales ciudades del mundo, como París, Los Ángeles, Nueva York, Sídney y Tokio a corto plazo, según Savills.
Sin embargo, a largo plazo, las ciudades más pequeñas e innovadoras como Barcelona o Estocolmo, y las ciudades chinas en desarrollo, como Shenzhen y Shangai, se convertirán en ubicaciones de inversión defensiva para los inversores core, al igual que oportunidades estructurales en propiedades de alquiler residencial y alternativos, ya que las tendencias demográficas en todo el mundo seguirán impulsando la demanda de esos activos.

Según la consultora inmobiliaria internacional, los cambios estructurales en el sector retail, que comenzaron en Estados Unidos y Reino Unido y se estaba trasladando a algunos mercados de Europa y Asia-Pacífico, ofrece oportunidades para comprar activos regiones concretas donde las rentas ya se han rebajado o donde los precios bajos permitirían a los nuevos propietarios pueden aportar valor.

Simon Hope, head of global capital markets de Savills, afirma: "*El impacto de la pandemia Covid-19 en las estrategias de los inversores es mucho menor que el papel que está desempeñando en la aceleración de algunas tendencias estructurales subyacentes que se llevan desarrollando durante años. Entre ellas figura el aumento de la demanda de comercio electrónico, la fragilidad de las redes mundiales de distribución –debido al cierre de fábricas, pero cada vez más al cambio climático- y el fortalecimiento de un nuevo e importante bloque comercial en Asia y Australia. Los inversores del sector inmobiliario deben seguir adaptándose a esta incertidumbre. Para tener éxito será necesaria una cuidadosa selección de activos, la diversificación y la correcta fijación de precios en cuanto a riesgo a largo plazo. Las posibles oportunidades que se destacan en nuevas regiones, como la India, Vietnam y las ciudades europeas innovadoras, y los sectores de rápido crecimiento, como el biotecnológico, son sólo algunas de las estrategias recomendables".*

Paul Tostevin, director de World Research y corresponsable del programa Impacts de Savills, añade: *"En tiempos de adversidad, el real estate se percibe como un valor refugio. Con los tipos de interés en mínimos históricos, queda mucho capital por invertir, sobre todo por parte de los inversores institucionales que tienen que mirar al extranjero para cumplir con sus asignaciones".*

Según una encuesta lanzada a mediados de marzo

COVID-19 podría ser un catalizador para que el teletrabajo se convierta en una norma

Según Colliers International, al 82% de los encuestados les gustaría trabajar desde casa uno o más días a la semana cuando acabe la crisis del COVID-19.

Redacción.-

La pandemia del coronavirus podría ser el catalizador del aumento de teletrabajo en el futuro, según ha revelado una encuesta puesta en marcha por Colliers a nivel global.

La encuesta "Trabajando desde casa durante COVID-19" fue lanzada por Colliers a mediados de marzo para conocer las experiencias de las personas acerca del teletrabajo, implementado por las empresas de todo el mundo en respuesta al brote del COVID-19.

• Al 82% les gustaría teletrabajar uno o más días a la semana después de la crisis de COVID-19

• El 71% de los que nunca han trabajado desde casa antes del COVID-19, les gustaría teletrabajar en el futuro al menos 1 día a la semana.

• El 53% de los encuestados consideran que su productividad no ha variado como consecuencia del teletrabajo, y el 24% cree que su productividad ha aumentado. Otro 23% asegura que su productividad ha disminuido.

• La productividad ha aumentado sobre todo en los servicios financieros, servicios profesionales y la industria tecnológica y ha disminuido más en el sector jurídico y en el de la educación y la investigación.

• El 55% se considera capaz de realizar su trabajo mejor o mucho mejor desde casa que estando en la oficina.

• El 76% de los encuestados se sienten conectados a sus equipos mientras trabajan desde casa a pesar de la distancia física. Sin embargo, el 58% considera que puede colaborar mejor desde la oficina que desde casa.

Chris McLernon, Chief Executive Officer para EMEA en Colliers International, ha señalado que *"estamos en el medio de la prueba más grande de teletrabajo en la historia de la humanidad lo cual tendrá un impacto significativo en la forma en la que vamos a trabajar en el futuro".*

"*Es esencial entender las experiencias de la gente que trabaja desde sus casas en esta época tan desafiante, y este estudio, realizado por el equipo de Workplace Advisory de Colliers International, descubre unos datos únicos a nivel global que nos ayudarán a proporcionar un asesoramiento basado en hechos sobre las mejoras a corto plazo y el impacto a largo plazo. Ya está claro que mucha gente se está adaptando al trabajo desde casa, y que es probable que quieran continuar con un cierto nivel de teletrabajo durante una parte de la semana, incluso cuando puedan volver a sus oficinas*". – concluye **McLernon .**

La encuesta inicial "Trabajando desde casa durante COVID-19" concluirá a finales de abril y una vez finalizada Colliers publicará un informe con resultados completos lo cual permitirá identificar las oportunidades de mejora y explorar las implicaciones a largo plazo en cuanto al espacio de oficina.

Miguel Ángel Falcón, Managing Director de REMs & Technical Services y responsable de Workplace Advisory de Colliers en España afirma que *"los primeros resultados muestran algunos datos realmente interesantes. La mayoría de los encuestados ha indicado que la productividad no ha cambiado desde que trabajan en casa. Además, más del 70% de las personas que nunca habían trabajado desde casa antes de COVID-19 les gustaría trabajar de forma remota en el futuro, al menos un día a la semana. Esto tendrá un impacto significativo en las necesidades de espacio de las empresas".*

Los detalles de las conclusiones iniciales de la encuesta señalan el deseo de continuar con un trabajo flexible, hasta cierto punto, después de la crisis del COVID-19. El 49% de los encuestados indican que les gustaría trabajar de media 1 o 2 días de forma remota, mientras que el 32% desearían teletrabajar 3 o más días, y el 19% al menos de un día.

La encuesta también ha revelado que la experiencia difiere entre los que tienen hijos en casa y los que no, y los que tienen compañeros de piso. El 33% de los encuestados indica tener más distracciones trabajando desde casa y la distracción que ocupa el primer puesto son los hijos, seguidos de compañeros de piso y mascotas.

Las personas que viven solas y las que viven con su conyugue o pareja son las que tienen mayor índice de productividad.

En cuanto a los lugares de la vivienda destinados al teletrabajo, la encuesta muestra que el sitio elegido preferentemente es una habitación cerrada dedicada al trabajo (39%), seguido por el salón (32%), el dormitorio (17%) y la cocina (15%). La mayoría de los que viven solos eligen trabajar desde el salón sin embargo en las familias con hijos se apuesta por una habitación dedicada a este fin.

Los resultados iniciales de la encuesta también han mostrado que a las personas que comparten piso, les gustaría trabajar desde la oficina después del COVID-19, en comparación con la gente que vive sola, con sus hijos o con sus cónyuges o parejas.

DESOKUPA

SIEMPRE FUERTES

EMPRESA NÚMERO 1 CON MÁS DE 1.000 DESOCUPACIONES

93% DE ÉXITO

OFRECEMOS SERVICIO EN:

PENÍNSULA, BALEARES Y CANARIAS

DESAHUCIOS EXPRÉS

OFRECEMOS SERVICIO EN PENINSULA BALEARES Y CANARIAS. 93% DE ÉXITO EN LOS MÁS DE 1.000 QUE LLEVAMOS EFECTUADOS.

DESOCUPACIÓN DE PISOS Y EDIFICIOS

EXPERTOS EN MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN CON OKUPAS ILEGALES EN VIVIENDAS, EDIFICIOS Y LOCALES COMERCIALES.

Visita nuestra web y pide información

WWW.DESOKUPA.COM - 93.494.35.40

Según Savills Aguirre Newman

Los centros outlet se preparan con aumento de oportunidades por exceso de stock de las marcas

La cita previa en grupos reducidos habituales de las marcas de lujo podría extenderse al resto de marcas.

Redacción.-

La vuelta a la actividad de los factory outlet estará marcada por las medidas de seguridad necesarias que ha decretado el Gobierno, pero también por una oportunidad inédita debido al incremento de stock acumulado por las marcas durante el cese de la actividad de las últimas semanas y por las características particulares de estos espacios comerciales, habitualmente con superficie exterior imitando ejes comerciales de calle, según explica la consultora inmobiliaria internacional Savills Aguirre Newman, que ha preparado diversos protocolos para estos espacios.

Para dar salida al excedente, no solo las marcas ya establecidas en los factory outlet ofrecerán sus habituales descuentos, sino que también han empezado a registrar demanda por parte de operadores para espacios pop-up, por lo que el cliente tendrá la posibilidad de comprar marcas que normalmente no tienen presencia en estos espacios donde el descuento en la mercancía es consustancial.

Además de las marcas ya instaladas, los gestores están recibiendo demanda de espacios pop-up para operadores que necesitan dar salida al excedente

En estas semanas de confinamiento, el incremento de penetración del ecommerce también acelerará la implantación de nuevos formatos en los outlet, donde Savills prevé que la reapertura potencie el proceso de click & collect para comprar online y recoger el pedido de productos con descuento tras el éxito de esta fórmula en otros formatos comerciales al ser una forma de compra más segura y que puede extenderse también a los negocios de restauración que se encuentran en estos espacios.

La nueva coyuntura obliga a estudiar además la creación de herramientas que mejoren la experiencia de compra en el corto y medio plazo. Ideas como la centralización de solicitud de citas en los distintos comercios del centro comercial para así poder controlar el aforo pueden ser una oportunidad, según Savills Aguirre Newman, para generar experiencias de compra con grupos reducidos y mejorar la atención al cliente y el conocimiento de las marcas. Esta práctica, habitual para marcas de lujo que quieren potenciar el factor de la exclusividad a través de demostraciones o pequeños eventos, podría extenderse a más perfiles de operadores para atraer al consumidor.

Patricia Matías, directora nacional de Retail Services en Savills Aguirre Newman, explica que “la situación actual ha acelerado el desarrollo de distintas iniciativas y herramientas que estaban en marcha, así como la oportunidad de impulsar nuevos servicios de valor añadido para los clientes, además de mayor conexión entre le arrendador y arrendatario para crear soluciones coordinadas que optimicen la experiencia de compra”.

Al igual que el resto de retailers, los outlets extremarán las medidas de higiene y limpieza en su vuelta a la actividad y con controles de acceso para cumplir con el aforo establecido por la ley. Además, se prevé la certificación de las medidas por medio de sellos de terceros que garanticen la aplicación de las medidas al consumidor.

Las principales medidas de prevención a adoptar contemplan una comunicación clara y amigable en busca del confort del consumidor, con protocolos de bienvenida y control de aglomeraciones, señalización clara sobre limpieza y desinfección, prohibición de uso de zonas de descanso, el cambio de jaboneras automáticas a geles hidroalcohólicos o la retirada de atracciones infantiles y el cierre de áreas recreativas.

En esta situación surge además una nueva figura, el greeter, la persona que da la bienvenida, controla los accesos y explica las medidas de seguridad, a la vez que tranquiliza a los compradores y les entrega el kit de protección en la entrada.

Según el I Barómetro Inmobiliario realizado por UCI y SIRA

Los profesionales inmobiliarios, optimistas sobre la evolución de la actividad en los próximos 3 meses

El 53% de estos profesionales asegura que el precio de las viviendas no ha sufrido grandes descensos, mientras que el 29% indica caídas de entre el 5 y el 10%.

Redacción.-

Coincidiendo con los primeros inicios de la actividad presencial de las agencias inmobiliarias en estas primeras fases de la desescalada y la paulatina vuelta a la normalidad en el mercado de compraventa de viviendas tras el confinamiento por el Covid-19, UCI y SIRA han puesto en marcha el I Barómetro Inmobiliario - 'El sentimiento de mercado de los profesionales inmobiliarios'.

Se trata de un estudio que, de forma quincenal, analizará la percepción de estos profesionales. En concreto, esta edición analiza el sector durante la etapa de confinamiento, así como una proyección de la evolución de este mercado en los tres próximos meses.

¿Cuánto se ha paralizado la compraventa de inmuebles en España durante el periodo de confinamiento? ¿Cómo evolucionará la actividad en los próximos meses? ¿Cómo lo están viviendo las agencias inmobiliarias?

La percepción de una situación de cierto estancamiento en el sector durante el periodo de confinamiento y una perspectiva de futuro optimista son las principales conclusiones de este informe, realizado sobre una muestra de más de 1.100 profesionales inmobiliarios de diversos puntos del país.

El mercado inmobiliario durante el confinamiento

Como ha ocurrido en todos los sectores económicos, la paralización de la actividad durante estos dos últimos meses también ha incidido en el mercado inmobiliario. De hecho, la mayoría de los profesionales del sector asegura una caída en el número de clientes compradores de viviendas en este período. Así, un 35% de estos profesionales apunta que el descenso de compradores es de más del 50%.

Por su parte, los vendedores de viviendas durante el confinamiento han estado en situación de standby. Si bien no ha aumentado la perspectiva de venta, tampoco ha caído notablemente y para un 29% de profesionales inmobiliarios se ha mantenido estable. Como consecuencia, la cartera de inmuebles no se ha visto gravemente afectada; solo un 11% de estos profesionales asegura un descenso del 50% de su cartera habitual.

Un indicador positivo es que se confirma la estabilidad en el número de personas que trabajan en 7 de cada 10 agencias inmobiliarias.

El periodo de confinamiento y la reducción de la movilidad han afectado más a aquellos procesos y actividades que tienen una componente presencial. Las ofertas tramitadas: 6 de cada 10 profesionales del sector apuntan a un descenso alto e incluso radical. Asimismo, un 40% señala una reducción de más de la mitad de lo habitual en el cierre de operaciones. La buena noticia es que los precios no han sufrido grandes variaciones, según la percepción de un 53% de profesionales; mientras que un 29% apunta a un descenso moderado, de entre un 5 y un 10%.

¿Cómo será el futuro del sector inmobiliario en estos próximos tres meses?

Los profesionales del sector se muestran optimistas. En torno a la mitad cree que el interés de futuros compradores y vendedores de inmuebles se mantendrá estable o experimentarán un aumento entre un 5 y un 15% para ambos perfiles. La evolución de las carteras de inmuebles también se ve en clave positiva: un 65% apunta al aumento de entre un 5% y un 25% del número de inmuebles en sus carteras.

Además, la vuelta a la 'nueva normalidad' apunta también a un mejor escenario para las ofertas tramitadas, muchas de ellas paralizadas a causa del confinamiento: 6 de cada 10 profesionales estiman que estos trámites se estabilizarán y además son optimistas con la recuperación del número de visitas a inmuebles en los próximos tres meses. Ante este escenario, un 55% de los profesionales espera una estabilización e, incluso, un aumento de entre un 5 y un 15%, del cierre efectivo de operaciones en un futuro próximo.

Igualmente, un 55% de los encuestados apunta a una estabilización o descenso moderado del precio de los inmuebles. Y otra buena noticia, de acuerdo con esta visión, 3 de cada 5 profesionales inmobiliarios consideran que no habrá grandes cambios en las actuales plantillas de las agencias inmobiliarias.

Para **Roberto Colomer**, director general de UCI, *"ahora es el momento de buscar nuevas herramientas y soportes que lleven a estos profesionales al cierre efectivo de sus operaciones. Los datos de este I Barómetro ponen de manifiesto que el mercado de compraventa de inmuebles sigue latente y no habrá grandes cambios. Durante esta fase de desescalada y en los próximos meses continuaremos analizando el comportamiento del mercado para ofrecer un nuevo análisis del sector".* Además, Colomer recuerda que "en cuanto a hipotecas se refiere, en UCI seguiremos trabajando, ahora más si cabe, para ofrecer soluciones personalizadas a cada cliente".

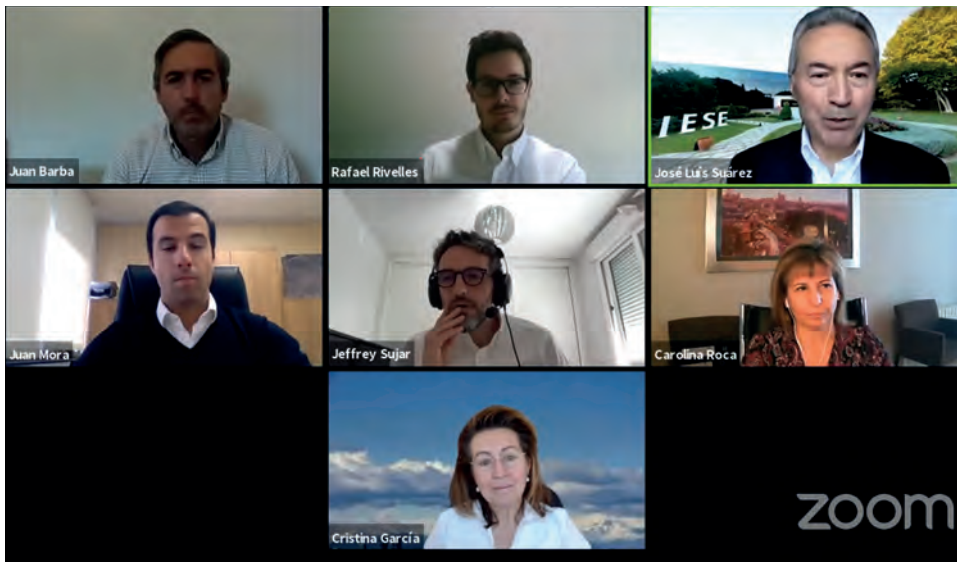
Sobre la oportunidad e interés de este barómetro se ha manifestado **Gerard Duelo**, presidente del Consejo General de COAPIS quien valora *"muy positivamente la iniciativa de UCI-SIRA para conocer de primera mano de los agentes inmobiliarios, cuál va a ser a su entender el comportamiento del mercado en las próximas semanas, y me alegran las buenas expectativas que el barómetro presenta".*

Por su parte, **Alex Escudero** Manager of Global Alliances and Business Development en la **NAR (National Asociation of Realtors),** la asociación de profesionales inmobiliarios más numerosa y con más prestigio de USA, ha destacado la relevancia de este estudio que tiene en cuenta *"la opinión de los profesionales inmobiliarios españoles, protagonistas principales de esta industria, entre los cuales además, hoy contamos ya con el mayor número de miembros REALTOR en Europa, que son referencia en sus respectivos mercados por su formación, dedicación, pasión y profesionalismo".*

Más que nunca será necesaria facilitar la vivienda asequible en el mercado

La crisis potenciará tendencias inmobiliarias que ya existían

Más de 500 profesionales participan en el Webinar de Grupo Vía: Promoción e Inversión Inmobiliaria



Grupo Vía organizó el pasado 30 de abril el Webinar "Promoción e Inversión Inmobiliaria" con **Cristina García-Peri**, Senior Partner en **Azora**; **Carolina Roca**, Directora General de **Grupo Inmobiliario Roca**; **Juan Mora**, General Manager de **Grupo Jamsa**; **Juan Barba**, Partner Real State en **Meridia Capital**; **Jeffrey Sújar**, Managing Partner Alternative Investments en **Urbania International**; y **Rafael Rivelles,** Product & Sustainability Manager de la compañía que patrocinó el webinar, **Tarkett**; Como moderador ejerció **José Luis Suárez**, de **IESE Business School** quien inició el debate preguntando a los ponentes cómo preveían la salida para el sector inmobiliario de la crisis humanitaria, macroeconómica y empresarial provocada por la pandemia del Covid-19.

OFICINAS

A corto plazo en el segmento de oficinas existe una gran incertidumbre "*la mayoría de propietarios están llegando a acuerdos equilibrados con los inquilinos"* indicó **Juan Barba** quien aseguró que es demasiado pronto para *"imaginar un posible escenario a largo plazo, es verdad que la situación económica cada semana empeora, pero hay muchos factores que pueden influir en la mejora, como la aparición de una vacuna*", comentó.

Las zonas prime de oficinas llevan ventaja porque "*hasta ahora la demanda de inversión era mucho más elevada que la oferta";* por otro lado, el número de variables que analiza un inversor prime es mucho menor, *"busca inquilinos a largo plazo y no piensa en la volatilidad de las rentas a corto plazo, además no suele necesitar financiación"; contrariamente,* los fondos oportunistas lo van a tener más difícil pues se encuentran con edificios que no están ocupados, o que están por promocionar, en los que se desconoce el nivel de renta que se obtendrá de los mismos, ni si van a tener ocupación, ni tampoco si habrá financiación en estos momentos, con lo cual, "la diferencia entre la oferta y la demanda en precio va a ser mucho más elevada" explicó.

RESIDENCIAL

En promocion residencial, el comprador puede quedar muy afectado por la falta de empleo que ha conllevado la crisis sanitaria. **Carolina Roca** explicó que durante este tiempo los promotores han conseguido retomar la actividad, en general, *"los promotores solo estuvimos parados durante 15 días, es verdad que nos encontramos con problemas de liquidez, pero las entidades financieras han reaccionado bien, y hemos conseguido restablecer la situación. Ahora que hemos solucionado este tema, lo que nos preocupa, es que, una vez terminadas las promociones, los compradores mantengan su solvencia para poder mantener la subrogación de las viviendas"* puntualizó que *"Esa obra está en marcha porque está ya vendida, pero es necesario flexibilizar por parte de las entidades financieras la subrogación de las hipotecas".*

Juan Mora explicó que *la situación* "Para los promotores y constructores puede ser un buen filón, ya que los inversores huirán de mercados volátiles como la bolsa, nuestro negocio es un activo tangible".

Jeffrey Sújar, de **Urbania International** puso encima de la mesa el problema del precio del suelo ligado a la escasez de vivienda asequible *"el sueldo medio de España está en torno de los 1700 - 1900 € brutos, por eso creo que faltan viviendas más asequibles, y con el precio del suelo que hay hoy en día es imposible desarrollar viviendas a un precio que las personas se pueden permitir, vamos a entrar en un momento en el que vamos a tener que innovar, en ver cómo sómos capaces de generar vivienda asequible"*.

VIVIENDA EN ALQUILER

"Muchas veces las crisis lo que hacen es potenciar tendencias que ya existían" apuntó **José Luis Suárez** de **IESE**, de tal modo, ¿se desplazará la demanda hacia la vivienda en alquiler?

Cristina García-Peri (Azora) explicó que no tiene sentido *"limitar el crecimiento de las rentas del patrimonio que hay en alquiler, porque va retraer la inversión en este aspecto, y lo que necesitamos es que haya más dinero para desarrollar este tipo de viviendas en alquiler".* En este sentido señaló como necesaria la colaboración público-privada*, "hace falta un parque de vivienda regulada porque se está convirtiendo en un problema social, claramente hay una tendencia hacia el alquiler, la mayoría de la gente que alquila es porque no puede comprar y con un panorama económico desfavorable va a haber más demanda de vivienda en alquiler pero debe ser asequible".*

HOTELES

Juan Barba de **Meridia Capital** comentó que *"es un momento ideal para reposicionamiento de hoteles, teníamos algunos que estaban caducos, y estamos invirtiendo para mejorarlos para cuando la situación vuelva a la normalidad"*. Sobre la posibilidad de abrir con una capacidad de un 30% de los establecimientos hoteleros, **Cristina García-Peri** explicó que *"en muchos de nuestros hoteles no tendrá sentido abrir, porque perderemos dinero. En nuestros hoteles planteamos que el ultimo trimestre del año, en determinadas ubicaciones la situación será mucho mejor. Y estamos muy seguros que a medio plazo cuando haya una vacuna, el turismo se va a recuperar muy rápido."*

Desde el punto de vista de la industria, **Rafael Rivelles** de **Tarkett** añadió que *"las grandes cadenas están muy motivadas y son positivas ante la situación, van a cambiar el enfoque y aumentar las medidas sanitarias, para garantizar una seguridad sanitaria".*

SEGUNDA RESIDENCIA

Jeffrey Sújar (Urbania) comentó que *"como especialistas en segundas viviendas, tenemos varias promociones en Costa del Sol, y no se están vendiendo... pero es lógico, puesto España ahora mismo no es un destino para el turismo internacional y además ofrecemos resorts para un público muy concreto... pero consideramos que, en cuestión de un año, todo volverá a la normalidad.*"

Más de 500 profesionales participaron como espectadores en este webinar organizado por **Grupo Vía** y patrocinado por **Tarkett**._

iD Inspiration Loose-Lay

LAMAS Y LOSETAS VINÍLICAS AUTOPORTANTES

Variedad y belleza natural para diseños de interior inspiradores

Tarkett lanza su nueva colección iD Inspiration Loose Lay 2019, una colección de suelos vinílicos autoportantes en formato lamas y losetas con exclusivo revés antideslizante que asegura una mayor adherencia al suelo base. Su revés con diseño en espiga patentado asegura el agarre de las lamas y losetas al suelo base, permitiendo una fácil instalación que no requiere adhesivo.*

Descubra la capacidad de diseño de esta nueva colección compuesta por 36 exclusivos diseños en madera y piedra, 3 de ellos con bisel 4 lados.

Cree espacios singulares con una colección que incluye además grandes formatos en lamas de 25,4 x 152,4 cm. y losetas de 60 x 60 cm.

Descubre más

Tarkett

*Para una instalación duradera, sin preocupaciones, recomendamos el uso de fijador en áreas de más de 16m²

PATRIZIA

Sebastian sabe todo sobre el desarrollo sostenible

(especialmente cuando se trata de inversiones residenciales)

Como director de nuestro fondo residencial, y uno de los 50 directores de fondos de PATRIZIA, **Sebastian Dietert** se empeña plenamente en encontrar inversiones residenciales atractivas, que ayuden a asegurar un rendimiento a largo plazo que continúe creciendo.

En el sector residencial ya contamos con más de €10bn en activos bajo gestión. Encuentra más en **patrizia.ag/growth**