

Dossier Anual

2021

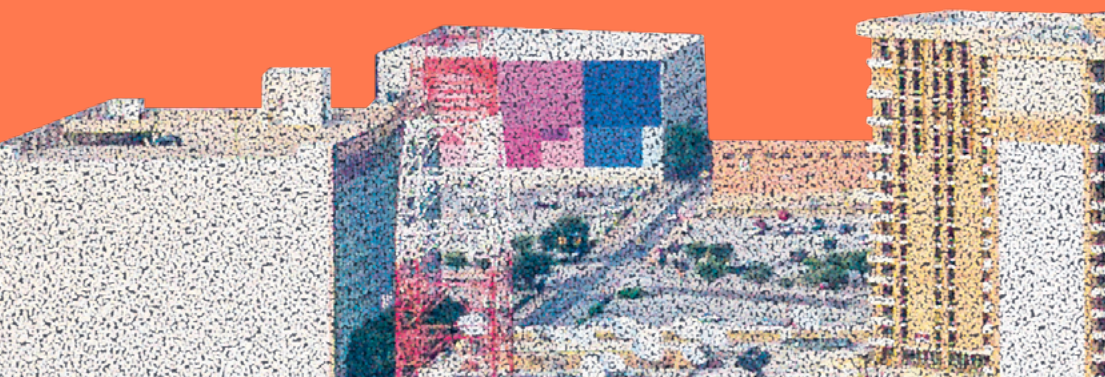
El año de las fusiones

Fusión y concentración
en busca del deseado y
escaso suelo
P. 4

El residencial levanta
una pared contra el
Covid-19
P. 46

Jaque a la oficina con la
vuelta al trabajo tras la
pandemia
P. 80

El logístico, sin freno:
¡bienvenidos a los
maravillosos veinte!
P. 98



Live. Work. Connect.

A WiredScore Report.

Read the report online
and learn more at
wiredscore.com



 wiredscore.com

 [WiredScore](#)

 [WiredScore](#)



WiredScore

EJEPRIME

Diario de información económica del sector inmobiliario

EJEPRIME.COM DOSSIER

Enero 2022
www.ejeprime.com

EQUIPO REDACCIÓN

Benito Badrinas
Abel Pujol
Marta Tamayo

CONTACTO REDACCIÓN

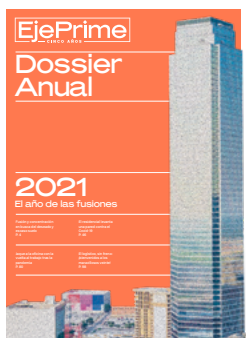
redaccion@ejeprime.com

EQUIPO COMERCIAL

Conxi Bueno

PUBLICIDAD

comercial@ejeprime.com



PORTADA

Las operaciones corporativas comienzan a florecer, de nuevo, en el *real estate* español. Tras un año de contención por la crisis del Covid-19, el sector demuestra su fortaleza y recupera el ritmo con fusiones y concentración.

CINAMONEWS

CONSEJERO DELEGADO

Christian De Angelis

COORDINADORA EDITORIAL

Iria P. Gestal

DIRECTORA COMERCIAL

Francesca Tortolani

PROYECTOS

María Moyano

GERENTE

Roxana Tello

DISEÑO E ILUSTRACIÓN

Teresa Jiménez
Elisenda Peña
Maria Martí

EDITA

EjePrime Ediciones, SLU
Gran Vía de les Corts
Catalanes 690, Local1
08010 - Barcelona
933180551

Reservados todos los derechos. Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo cualquier método o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, la distribución de ejemplares del presente documento.

f facebook.com/EjePrimenews/
in linkedin.com/company/ejeprime
twitter twitter.com/Ejeprime

CONTENIDOS

REPORTAJE

Fusión y concentración en busca del deseado y escaso suelo
Pág. 4



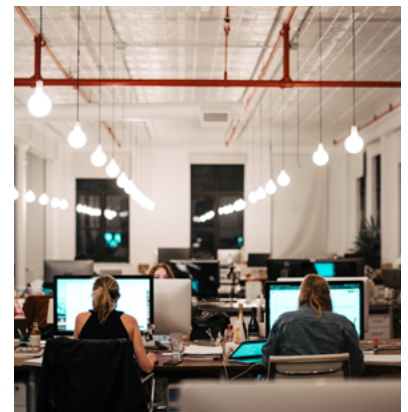
RESIDENCIAL

El residencial levanta una pared contra el Covid-19
Pág. 46



OFICINAS

Jaque a la oficina con la vuelta al trabajo tras la pandemia
Pág. 80



INDUSTRIAL

El logístico, sin freno:
¡bienvenidos a los maravillosos veinte!
Pág. 98



Prestigio en juego

El de 2021 ha sido un año intenso para el sector inmobiliario y, en su conjunto, positivo. La actividad se ha convertido en uno de los grandes motores de la economía española y ha dado claras muestras de una recuperación de sus diferentes parámetros y también de sus diversos subsectores. La inversión se ha recuperado claramente después de un débil 2020 marcado por la crisis sanitaria, y a la fortaleza del residencial y del logístico se ha unido la pujanza del hotelero, además de un despertar del retail y la oficina. De hecho, la buena marcha de la inversión hotelera es un hecho remarcable, porque permite a un subsector muy impactado por la pandemia vislumbrar una salida más o menos rápida y, sobre todo, porque alimenta de esperanzas a otros subsectores que están más retrasados en la recuperación de su actividad tras la eclosión pandémica.

Llegados a este punto, sin embargo, es conveniente repasar los grandes retos que afrontará el sector en 2022 para que el inmobiliario pueda mantener esa buena marcha y la creación de riqueza que lleva pareja. Y, en este sentido, uno de los subsectores clave va a ser el promotor residencial, que por cubrir una de las grandes necesidades vitales de los ciudadanos va a estar especialmente escrutado por parte de todos. La profesionalidad que en los últimos años ha ido adquiriendo el segmento le será ahora de vital importancia para acometer los desafíos que tiene encima de la mesa.

Cubrir unas necesidades residenciales crecientes en un entorno inflacionario y con la necesidad de renovar el parque de viviendas, ya sea para simplemente actualizarlo o para adaptarlo a las demandas actuales de uso y sostenibilidad, no es una tarea fácil. El sector se juega en su éxito mucho

más que grandes beneficios. Se juega su prestigio y su fiabilidad y, sobre todo, su capacidad de demostrar que el inmobiliario es una actividad esencial para la economía, que crea riqueza, puestos de trabajo y genera un bienestar que llega al conjunto de los ciudadanos. Para ello, para llegar a todos, resulta clave mantener unos precios que faciliten, ya sea en alquiler o compra, el acceso a una vivienda a los distintos perfiles económicos. No solo porque así estará lejos de la siempre amenazante burbuja, sino porque cumplirá la función social que tiene asignada.

El inmobiliario, sin embargo, no puede hacer todo esto solo. Necesita el apoyo de los agentes sociales y las administraciones, que cuentan con numerosas competencias cuyo buen desarrollo facilita el quehacer de los profesionales del sector. También necesita de instrumentos para llevar a cabo con éxito su misión. Algunos de los cuales, afortunadamente, han aparecido en los últimos meses, como los fondos europeos del plan NextGeneration o una tendencia a la industrialización que abarata costes de todo tipo y que resulta crucial en un contexto de incremento del precio de los materiales y falta de mano de obra.

Junto al residencial, 2022 será también muy importante para otros dos subsectores: las oficinas y el retail. Los dos deberán demostrar capacidad de adaptación ante el entorno cambiante en que se mueven desde la aparición del Covid-19 y la aceleración de unos cambios sociales que les obliga a una rápida actualización. Y, finalmente, la logística, que con la actual explosión del comercio electrónico atraviesa un momento dulce, pero que tiene por delante el reto de que esta bonanza no descabalgue de manera precipitada. ♦



B. Badrinas

Fusión y concentración en busca del deseado y escaso suelo

Ahora que la actividad residencial marcha a todo gas, el *real estate* ha vuelto a poner sobre la mesa la fusión de promotoras. Neinor abrió el baile a principios de año con la compra de Quabit y lo cerró con una negociación con Vía Célere que, por ahora, está encallada y Värde explora ya nuevas opciones. Las promotoras buscan con estos movimientos acceder a una escasa cartera de suelo para mantener su ritmo de producción a medio y largo plazo.



Los reyes del *real estate* se arman ante un escenario dinámico y de crecimiento residencial. Ante la escasez de materia prima, es decir, de suelo, las promotoras comenzaron en los últimos doce meses un baile de fusiones y concentración que, en 2022, promete ir a más. Con Neinor como punta de lanza, los operadores del sector buscan amasar un un banco suficiente que les garantice la actividad a largo plazo y, con ello, la financiación necesaria para su negocio.

En 2021, Neinor estuvo en el centro de todas las operaciones. La promotora liderada por Borja García-Egotxeaga y cuyo primer accionista es el fondo francés Orion, con una participación del 28%, ha estado en los últimos doce meses en medio de todos los procesos de concentración. A principios de año, la compañía cerró con éxito la compra de Quabit y hasta las últimas semanas de 2021 negoció oficiosamente una operación corporativa

con Vía Célere, promotora del fondo estadounidense Värde Partners. Los movimientos corporativos de Neinor persiguen un proceso de concentración que, según los profesionales del sector, seguirá en los próximos meses.

“Al final es una cuestión de precio, porque en el sector todos sabemos ya que las esperadas sinergias en ahorro de costes apenas aportan nada”, apunta un directivo del sector, que señala que las reducciones de personal acaban siendo pequeñas y que, en cambio, hay que gestionar una integración “difícil” entre empresas con culturas corporativas totalmente diferentes, lo que también genera no pocos costes.

Asumida ya la difícil vía de rentabilizar las operaciones vía sinergias, las fusiones y adquisiciones buscan un precio que haga atractiva la transacción. Y, junto a las obras ya en marcha, que resultan fáciles de va-

lorar por la cercanía comercializada, resulta clave cuantificar el precio de los solares pendientes de promoción. Ahí es donde se puede aportar valor, acortando plazos en su desarrollo y, sobre todo, negociando bien los precios por unos terrenos que serán básicos para las promociones residenciales futuras del grupo comprador.

Los inversores, además, valoran especialmente una cartera de suelo grande, ya que otorga visibilidad a la capacidad de la promotora de generar ingresos a medio y largo plazo.

Actores

Grandes fondos internacionales presentes en el capital de algunas promotoras necesitan, por cuestiones de *timing*, desinvertir y lograr plusvalías con las que retribuir a sus inversores. Se trata de fondos como Bain o Cerberus, que entraron hace más de cuatro años en el capital de Habitat e Inmoglaciari, respectivamente.

También el fondo estadounidense Castlelake, que controla el 70% de la cotizada Aedas, es uno de los candidatos a desinvertir. El fondo Oaktree, por su parte, compró el año pasado Solvia Desarrollos Inmobiliarios, rebautizada después como Culmia.

Los tambores de fusión tam-

Fondos internacionales impulsan al sector hacia las fusiones

bién pueden alcanzar a otros grupos medianos, como Kronos Investment Group, que está en manos de inversores europeos, o AQ Acentor, en manos del fondo alemán Aquila Capital.

Más complicado parece que a esta fiesta se sumen grupos de capital familiar, aunque alguno aprovechará la ocasión y desinvertirá. Por el camino se cerrarán operaciones de menor tamaño, tal y como ha sucedido en los últimos meses de 2021. Así, el pasado julio Aedas compró Áurea Homes por 54 millones de euros e integró a su equipo. Urbania, por su parte, adquirió en octubre Asentia, mientras que Urbas se hizo con el grupo vasco Jauregizar, con suelo para desarrollar 2.000 viviendas.

En el movimiento corporativo de

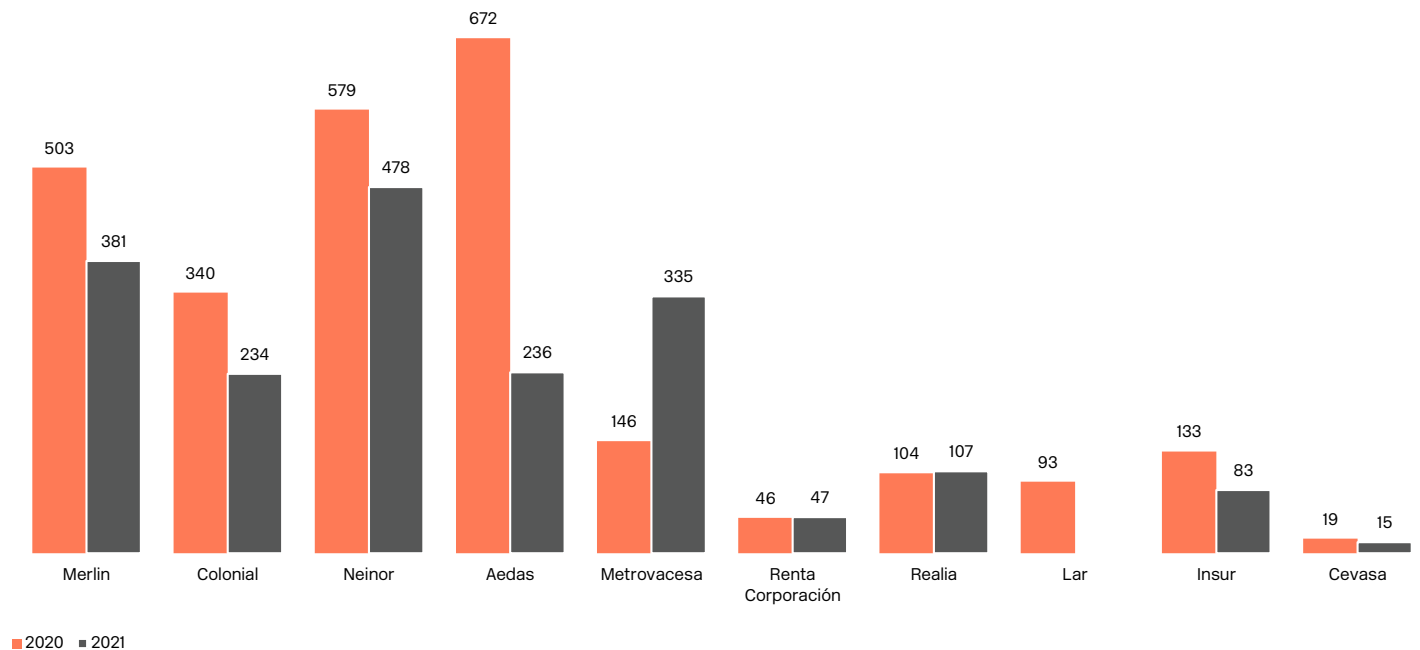
28%



Porcentaje del capital de Neinor que controla el fondo Orion.

Las mayores promotoras de España

Ingresos en millones de euros. En 2021, hasta el tercer trimestre



Fuente: Elaboración propia

Urbania, el suelo figura, de nuevo, como principal protagonista. En el momento de cierre de la operación, Urbania señaló que con ella adquiriría 900.000 metros cuadrados de suelo con una edificabilidad de 500.000 metros cuadrados para seguir desarrollando espacios residenciales en Madrid, Cataluña y Andalucía.

Neinor y Quabit

El ejercicio 2021 comenzó con curvas. Neinor abrió el baile de fusiones y concentración con la adquisición de Quabit. La operación daba lugar a un grupo con una cartera de suelo con un valor bruto de unos 2.000 millones de euros para el desarrollo de 16.000 viviendas.

Tras la operación, Neinor se posicionó por detrás de Metrovacesa, que tiene suelos valorados en 2.623 millones de euros para el desarrollo de 36.000 viviendas, y Aedas, con un banco de terrenos valorado en 2.160 millones de euros para 15.700 residencias. Via Célere, otra de las grandes promotoras, cuenta con suelos por valor de 1.900 millones de euros y capacidad para 23.000 viviendas.

Al comprar Quabit, Neinor se hizo de golpe con suelo para la construcción de cerca de 7.000 viviendas, de las que 1.500 unidades se podrían destinar al alquiler, concentradas en el Corredor de Hena-

res-Madrid (56%) y Levante-Málaga (16%), teniendo en cuenta que el 70% de los suelos son finalistas y, mayoritariamente, para residencias de gama media.

Los analistas también destacan las sinergias que puede lograr con Rayet Construcción, la constructora de Quabit, que potenciará para promocionar las 16.000 viviendas con las que ahora cuenta en su cartera de suelo.

Neinor es una inmobiliaria joven. Nació seis años atrás cuando el fondo estadounidense Lone Star cerró la compra de la que entonces era la inmobiliaria de Kutxabank con la intención de crear una gran promotora en España. Valoró entonces Neinor en 930 millones de euros y dos años más tarde, después de inversiones en suelo por más de 200 millones de euros, la sacó a bolsa valorada en 1.340 millones de euros.

Neinor se convirtió en la primera promotora inmobiliaria del país y Lone Star fue recortando su presencia en la compañía hasta desaparecer de su accionariado en 2018, apenas un año después de que empezara a cotizar. Eso sí, con buenas plusvalías. Lonestar fue sustituido por Orion European Real Estate, que ahora controla el 28% del grupo, y Adar Capital, con un 19,3% del capital.

Juan Velayos, que había pilotado los primeros años de la promotora, cedió el testigo al tándem formado por Borja García-Egotxeaga y Jordi Argemí. Ambos directivos, además de impulsar la tradicional actividad promotora, se propusieron impulsar una división de alquiler con, al menos, cinco mil unidades, una cifra que han superado con la aportación de la integración de Quabit.

Así fue la operación

Neinor llevaba analizando la operación de adquisición de Quabit desde principios de 2020 y, a cierre de año, la transacción estaba muy avanzada. Quabit, que surgió de las cenizas de Astroc, la primera víctima del estallido de la burbuja inmobiliaria, estaba muy penalizada en bolsa dado su nivel de deuda. De hecho, la operación contó tanto con el visto bueno de los principales accionistas de las compañías como con el beneplácito de los acreedores de Quabit.

La operación de adquisición se realizó mediante una ampliación de capital por parte de Neinor de 5,6 millones de acciones, lo que supuso un 7% de su capital, que se distribuyó entre los accionistas de Quabit.

El canje de la operación implicó un título de Neinor por casi 26 acciones de Quabit. En paralelo a la ampliación, Neinor amortizó las acciones de autocartera, que suponían cerca de un 6% del capital. El fondo francés Orion, con alrededor del 28% del capital, es el primer accionista de Neinor, seguido por el fondo israelí Adar, con el 19% de los títulos. Por su parte, Félix Abánades, presidente y principal accionista de Quabit, con un 20% del capital, pasó a controlar algo más del 1% del grupo tras la integración.

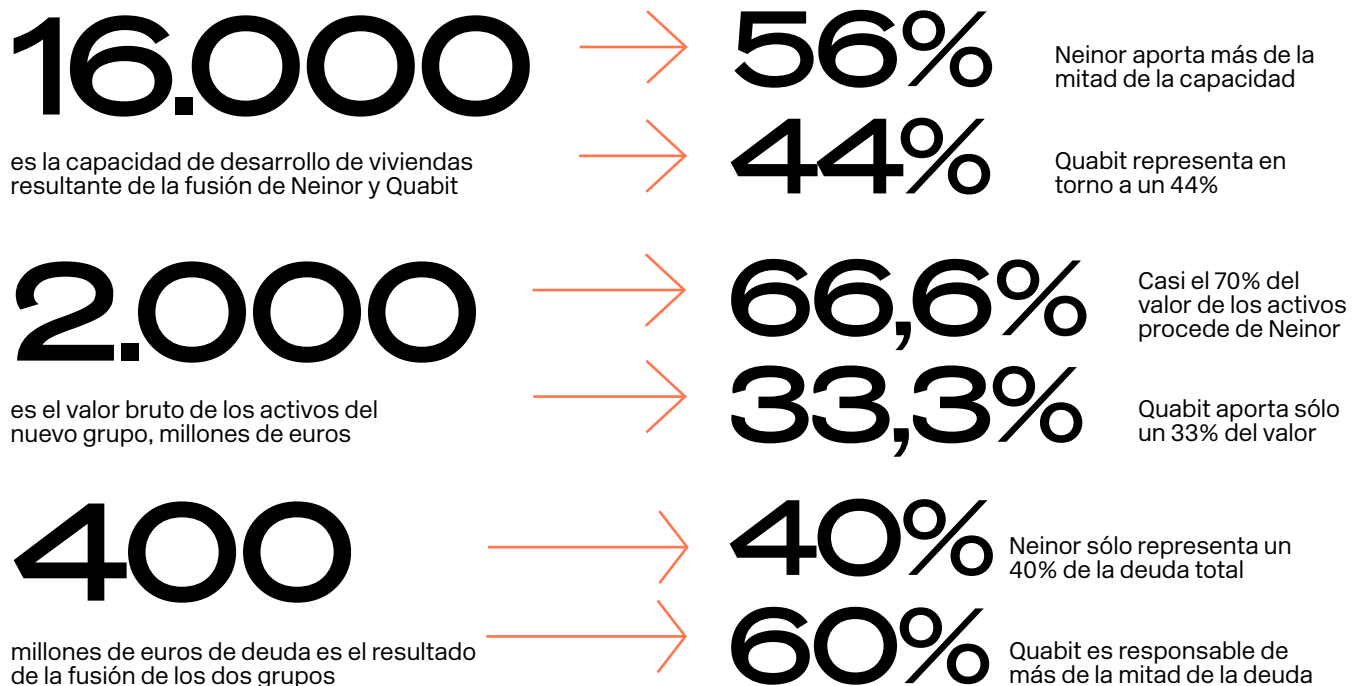
La de Quabit fue una historia de altibajos. La compañía surgió de las cenizas de la promotora fundada por Enrique Bañuelos, Astroc. Después de años convulsos y grandes dificul-

6%



Porcentaje de autocartera que amortizó con la compra de Quabit.

La operación del año, en datos



Fuente: Elaboración propia

tades, que supusieron importantes pérdidas para los accionistas (entre ellos Amancio Ortega, fundador de Inditex y mayor fortuna de España), en 2007 Astroc se fusionó con Rayet Promoción, Landscape y otras dieciséis empresas para dar lugar a Quabit.

Tras un profundo proceso de reestructuración y refinanciación, Quabit comenzó de nuevo la actividad promotora en 2016. Además de recuperar su operativa y refinanciar su deuda, en los últimos años Quabit incorporó nuevos accionistas a su capital, como Julius Baer, que en el momento de la integración controlaba el 8,7% de la empresa, o los fondos de la gestora Cobas (4,9%), así como el fondo luxemburgués Kairos Pegasus (4%).

A por Vía Célere

No contento con protagonizar la operación corporativa del año en el *real estate*, Neinor se lanzó en la segunda parte del ejercicio a por otro bocado: Vía Célere. El pasado noviembre salía a la luz su interés por Vía Célere, inmobiliaria controlada por el fondo estadounidense Värde.

A cierre de 2020, Vía Célere contaba con suelo para el desarrollo de 20.700 viviendas y sus activos tenían un valor bruto de 1.770 millones de euros. La suma de ambos

grupos, entonces, daría lugar a una compañía con suelo para levantar cerca de 37.000 viviendas, lo que le convertiría en el mayor promotor residencial en España con un valor bruto de mercado de cerca de 3.800 millones de euros, según los datos de cierre de 2020.

Vía Célere está liderada desde julio de 2019 por José Ignacio Morales. Además de Värde, que controla el 76,4% del capital, otro accionista minoritario presentes en la promotora es Greencoat. Vía Célere registró en 2020 un beneficio de 49,7 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 121% respecto a los 22,4 millones ganados en el ejercicio de 2019. Los ingresos de la promotora se situaron en 657 millones de euros, un 81% más que en 2019, tras haber entregado 1.932 viviendas en 2020.

Por el momento las negociaciones no han llegado a buen puerto. El periodo de exclusividad de tres meses que acordaron ambas compañías finalizó el pasado 1 de diciembre sin que se hubiera llegado a un acuerdo. Así lo desveló Neinor Homes en una comunicación remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv), en la que, no obstante, dejaba la puerta abierta a que las negociaciones pudieran continuar tras concluir este

periodo o retomarse en el futuro. A principios del pasado noviembre, la promotora confirmó al mercado que estaba valorando una posible operación de integración relacionada con Vía Célere, aunque dejaba claro que no existía certeza alguna sobre si se adoptaría alguna decisión.

Ante la paralización de las negociaciones con Neinor, Värde podría haber comenzado ya a sondear el mercado en busca de nuevos interesados.

Värde, dinero en metálico

Distintas fuentes han señalado que Värde consideraba que el precio de traspaso de Vía Celere debe situarse entre 1.500 millones y 1.700 millones de euros, una cifra que Neinor considera excesiva. En todo caso, la promotora de origen vasco no se cierra a llegar a esta cifra, aunque parte de la compraventa debería sufragarse con un intercambio de acciones.

Un modelo que no acaba de ser del agrado de Värde, que prefiere dinero en metálico para contentar a los participantes de sus fondos. Estos decidieron en 2017 invertir en una promotora española, que entonces capitaneaba Juan Antonio Gómez-Pintado, y que ahora buscan rentabilizar una operación no exenta de riesgo entonces, ya que el residencial español no había acabado

de recuperarse de la crisis por la que atravesaba tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y la crisis de la deuda europea.

Fuentes del sector explican, además, que Värde está buscando reducir sus inversiones inmobiliarias en el conjunto de mercados europeos y que, por tanto, no tendría ningún sentido mantener una posición destacada en el grupo resultante de la fusión entre Neinor y Vía Célere.

Por esta razón, Värde preferiría ajustar un poco más el precio y cobrar el conjunto de la venta en metálico. El fondo no sólo se plantea la desinversión en Vía Célere, sino que en los últimos meses también se ha desprendido de activos de calidad en España, como el hotel Tryp Apollo en el Paral·lel de Barcelona.

No obstante, la desinversión más importante efectuada por en 2021 en el mercado español ha tenido lugar en el distrito tecnológico 22@, en Barcelona. El fondo estadounidense ha vendido a DWS un proyecto de oficinas de 23.500 metros cuadrados en una operación valorada en 128 millones de euros, One Parc Central, que se prevé que entre en funcionamiento en la última parte de 2022.

Más allá del residencial

Los movimientos corporativos que

Los protagonistas de un año de concentración

Pere Viñolas



El consejero delegado de Colonial ha puesto sus ojos en el mercado de oficinas de París, que ya supone el 60% de su cartera de oficinas a través de su filial gala SFL, donde la socimi ha ampliado su presencia hasta el 98,3% del capital

Borja García-Egotxeaga



El consejero delegado de Neinor Homes ha protagonizado la principal operación corporativa del ejercicio 2021 al adquirir Quabit, además de negociar la integración de Vía Célere, una operación que todavía no ha cerrado.

José Ignacio Morales Plaza



El primer ejecutivo de Vía Célere lideró las negociaciones para una posible fusión con Neinor Homes, que supondría la salida del fondo de inversión Várde Partners de la promotora y que, en un primer contacto, aún no han llegado a puerto.

Jorge Pérez de Leza



El consejero delegado de Metrovacesa se ha marcado como objetivo entregar anualmente un mínimo de 1.500 viviendas, algo que parece que se quedará cerca de conseguir en 2021: hasta septiembre había entregado 1.079 unidades.

Gerardo Curi



El consejero delegado de Realia Business presentó unos resultados del tercer trimestre de 2021 con un beneficio neto de 33,2 millones, frente a los dos millones de un año antes, gracias en su mayor parte a la buena marcha de la actividad promotora de viviendas.

David Vila



Tras un 2020 negro en que la inmobiliaria perdió 8,8 millones de euros, el consejero delegado de Renta Corporación prevé volver a los números negros en el ejercicio 2021, ya que hasta septiembre el grupo obtuvo un resultado neto de 1,6 millones de euros.



Las operaciones corporativas se acelerarán en 2022 en el sector inmobiliario.

sobrevuelan el sector están centrados en las promotores residenciales, mientras que las grandes patrimonialistas (como Merlin Properties y Colonial) miran los procesos desde la distancia y se mantienen al margen.

Colonial ha apostado por incrementar su posición en el mercado de oficinas de París, mientras

que desde Merlin Properties se ha apostado por lanzar un proceso de desinversión en activos no estratégicos para reforzarse en dos áreas: la logística y los centros de datos. Para ello, Merlin prepara la venta de su cartera de locales ocupados por la entidad financiera Bbva, unos activos por los que espera conseguir cerca de dos mil millones de euros.

Las desinversiones, no obstante, no se acaban ahí y la inmobiliaria también ha expresado su deseo de limitar su exposición a los centros comerciales desinvirtiendo en algunos de ellos.

En todo caso, la inmobiliaria que dirige Ismael Clemente está actualmente capeando la crisis de las oficinas, su principal actividad por

volumen de negocio. Merlin ha visto como la crisis sanitaria del Covid-19 golpeaba al sector y la ocupación de sus espacios de trabajo se ha resentido ligeramente. Para ello, lucha por cerrar el año con una ocupación cercana al 90%, más o menos los mismos niveles preCovid, en su cartera de 1,2 millones de metros cuadrados. ♦

Colonial crece en París con la francesa SFL

Aunque no es propiamente un movimiento de toma de control, la operación de Colonial sobre su filial francesa SFL también fue una de las grandes transacciones de 2021. La inmobiliaria presidida por Juan José Brugera y dirigida por Pere Viñolas lanzó una oferta para aumentar su participación en SFL, su filial de oficinas de París. Controlaba el 82% del capital y, tras la oferta, llegó al 98,3%. La operación se estructuró en tres partes. Por un lado, una ampliación de capital de 350 millones de euros, además de una emisión de deuda por otros 150 millones de euros. Finalmente, hubo un canje de activos con Predica, la filial aseguradora de Crédit Agricole, valorada en 300 millones de euros.

Predica, que controlaba en un principio el 13% de SFL, cedió esta participación a los accionistas de Colonial y, al mismo tiempo, pasó a controlar un 4% de las

acciones del conjunto de la socimi. Una vez Colonial pasó a sumar el 95% de SFL, lanzó una opa por el 5% que estaba en manos de los accionistas minoritarios. Si Colonial hubiese alcanzado el 100% de su filial francesa de oficinas, la operación se hubiese elevado a un total de 800 millones de euros. La inmobiliaria con sede en Barcelona aumentó así su exposición al mercado de oficinas de París en más de 1.000 millones de euros.

La inmobiliaria se ha convertido así en un grupo con el foco puesto en el mercado de oficinas de París, que ya representa el 60% de sus activos. Le sigue Madrid, con el 25%, y finalmente, Barcelona, con el 15%. En todo caso, y tras la venta de los últimos activos logísticos que controlaba tras la adquisición de la socimi Axiare, Colonial se ha convertido en un grupo patrimonialista especializado en el alquiler de oficinas en los merca-

dos de París, Madrid y Barcelona, una apuesta con la que de momento el grupo se siente cómodo.

Colonial ganó 184 millones de euros en los primeros nueve meses del ejercicio de 2021. Los ingresos del grupo presidido por

Juan José Brugera y dirigido por Pere Viñolas se situaron hasta septiembre en 234 millones de euros, un 10% menos que en 2020 por la desinversión de activos realizada por la inmobiliaria en el último tramo del año pasado.



2021, el año en el que la inflación terminó con los locos años veinte antes de empezar

Christian De Angelis

La persistencia del Covid-19, con la aparición de nuevas variantes, el fracaso del programa Covax para intensificar la vacunación en los países pobres y una inflación cada vez menos transitoria ha ido enfriando en los últimos doce meses las perspectivas de una rápida recuperación en la economía mundial. Además, las políticas de estímulo ya han empezado a levantarse tanto en Europa como en Estados Unidos.

Se esperaba un fuerte rebote, euforia en los mercados, crecimientos récord y oportunidades para todos. Incluso se coqueteaba con una idea ilusionante: tras la crisis del Covid-19, el mundo podría arrancar en 2021 unos nuevos locos años veinte, como los del siglo XX, una década de prosperidad económica en la que Occidente registró crecimientos a ritmos que no se habían dado nunca antes.

Sin embargo, en los últimos doce meses la economía mundial ha ido dejando atrás este optimismo pospandémico a golpe de realidad, empezando por la certeza más dura e inquietante: la pandemia no ha terminado pese a que en los países ricos la mayoría de la población esté ya vacunada. El otro Grinch ha sido la inflación, en niveles máximos de las últimas décadas en todo el mundo y con una persistencia

mayor a la esperada inicialmente.

Las consecuencias de estos dos grandes efectos no se quedan sólo en las macromagnitudes mundiales,

La OMS denuncia que cada día se ponen más dosis de recuerdo que primeras dosis en países de bajos ingresos

sino en la calidad de la recuperación económica: menos sólida y más desigual de lo esperado. El mundo, en definitiva, trata de pasar página del coronavirus con muchas más incertidumbres que certezas y con una preponderancia de la política económica que se vaticinaba ya superada a estas alturas de la película. La política sigue teniendo la palabra en muchos sentidos con dos ejes clave: estímulos frente a control de la inflación y vacunación local contra vacunación global. Por el momento, ganan los primeros en ambos casos.

“Transcurrido un año de la pandemia, las perspectivas mundiales continúan siendo muy inciertas”, alertaba el Fondo Monetario Internacional (FMI) en abril, cuando sus previsiones de crecimiento de la economía mundial para 2021 se situaban en el 6%. Para el FMI, el segundo semestre iba a impulsar

el crecimiento mundial “gracias a las vacunas”. No obstante, el organismo que dirige Kristalina Georgieva ya alertaba de que las recuperaciones económicas “están divergiendo entre países y sectores, debido a la diversidad de trastornos inducidos por la pandemia y del grado de respaldo de las políticas”.

Sin embargo, en julio las perspectivas económicas habían “divergido aún más entre los países desde las proyecciones publicadas en la edición de abril de 2021 de *Perspectivas de la economía mundial*”, apuntaba el organismo. “El acceso a las vacunas se ha convertido en la principal brecha” en una recuperación que “no está asegurada incluso en aquellos países con niveles de infección muy bajos mientras el virus circule en otros países”, proseguía.

El FMI no revisó sus previsiones sobre la economía mundial hasta octubre y lo hizo en sólo una décima, del 6% al 5,9%. “La recuperación mundial continúa, pero ha perdido ímpetu y la incertidumbre ha aumentado”, titulaba entonces su informe. “En términos generales, los riesgos para el crecimiento se inclinan a la baja; el principal motivo de inquietud es la posibilidad de que aparezcan variantes más agresivas del virus Sars-CoV-2 antes de alcanzar un nivel generalizado de vacunación”, justificaba el organismo.

La Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (Ocde) alertó a principios de diciembre del mismo problema: la recuperación económica continúa siendo robusta, con una previsión de crecimiento del 5,6% para 2021, pero esta ha perdido “impulso” y es “cada vez más desigual”.

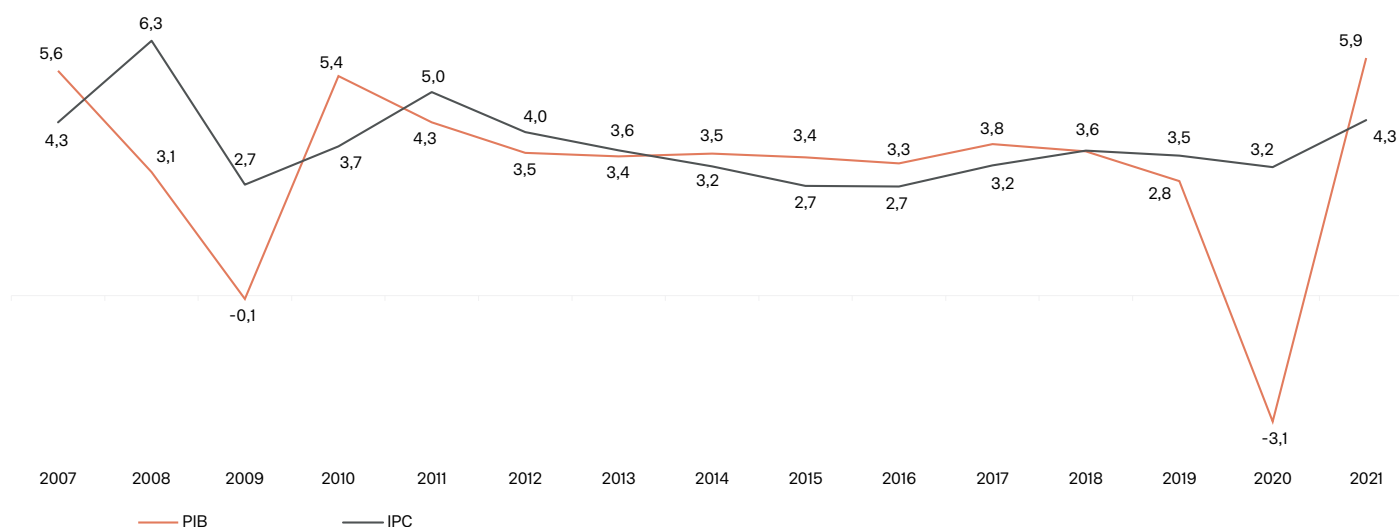
Laurence Boone, economista jefe de la Ocde, puso énfasis en que el trabajo de lucha contra la pandemia aún no había terminado. “La situación sanitaria es una preocupación ya sea Delta, Ómicron o cualquier otra variante”, señaló.

“El fracaso a la hora de garantizar una vacunación rápida y eficaz en todos los países está resultando costoso, y subsiste un elevado grado de incertidumbre ante la incesante aparición de nuevas variantes del virus”, apuntaba la Ocde.

Tedros Adhanom Ghebreyesus, director general de la Organización Mundial de la Salud (OMS), había advertido ya de los riesgos de una desigual vacunación en todo el mundo. “Cada día se ponen seis veces más dosis de recuerdo que primeras dosis en los países de bajos ingresos; es un escándalo que debe terminar ya”, denunció en noviembre.

La lucha contra la estanflación

Evolución del PIB y del IPC medio mundial, en porcentaje. 2021: previsiones



Fuente: FMI

Ante esta realidad, el Fondo de Acceso Global para Vacunas Covid-19 (Covax, por sus siglas en inglés), la alianza impulsada por actores públicos y privados con el objetivo de garantizar el acceso equitativo a las vacunas contra el Covid-19, se ha demostrado en los últimos doce meses un fracaso estrepitoso de la cooperación internacional. El objetivo de Covax era contar con 2.000 millones de dosis a finales de 2021, pero según el panel de vacunas de Unicef sólo había distribuido hasta principios de diciembre unos 590 millones de dosis.

A principios de diciembre, más de 4.300 millones de personas, equivalente al 55% de la población mundial, ya habían recibido al menos una dosis de la vacuna, según datos de Our World in Data. En la Unión Europea, el 71% de la población ya cuenta con al menos una dosis; en Latinoamérica, el 74%; en Norteamérica, el 65%; en Asia, el 63%, y en Oceanía, el 60%. El punto negro está precisamente en África, donde sólo 11% de la población ha recibido al menos una vacuna, teniendo en cuenta que varios países no aportan datos sobre el ritmo de vacunaciones.

El problema de esta desigualdad, con países pobres de África, Asia e incluso Europa (como Bosnia-Herzegovina) con menos de un 25% de la población inmunizada, es que las restricciones a la movilidad se han demostrado del todo ineficientes para frenar la propagación de las diferentes variantes surgidas hasta la fecha. “No tiene sentido -señaló Ghebreyesus- poner dosis de recuerdo a adultos sanos o vacunar a los niños cuando los trabajadores sanitarios, las personas mayores y otros grupos de alto riesgo en todo el mundo están todavía esperando su primera dosis”. “Nadie está a salvo hasta que todos estemos a salvo”, sentenció.

De esta forma, la aparición de la variante Ómicron a finales de noviembre provocó un día negro en las bolsas internacionales el pasado 26 de noviembre. Parecía claro que, como ocurrió con la variante Delta, el virus iba a propagarse en todo el mundo en cuestión de semanas y las bolsas, permeables como ningún otro entorno al miedo, reaccionaron al momento a las noticias surgidas de Sudáfrica y Botswana. El Dow Jones de Industriales

5,6%



Es el vaticinio realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

retrocedió un 2% en un día semi-festivo en Estados Unidos, mientras las caídas llegaron al 4,96% en el Ibex-35, al 4,8% en la bolsa de París, al 4,60% en Milán, al 3,64% en Londres o al 4,15% en Fráncfort. El selectivo Nikkei de la Bolsa de Tokio se dejó un 2,53%, mientras que el índice de referencia de la Bolsa de Hong Kong descendió un 2,67%.

El otro virus

La inflación es el otro enemigo temido por los economistas de los grandes institutos de estudio de la economía mundial, particularmente porque su contención es incongruente con la aplicación de medidas de estímulo que parecen esenciales para que la recuperación se mantenga.

A principios de 2021, la inflación era una amenaza casi ignorada por los economistas responsables de los grandes pronósticos. El FMI, por ejemplo, auguraba en abril que la política monetaria continuaría siendo “acomodatícia” y no se endurecería sino “gradualmente, a medida que la recuperación eche raíz”.

La volatilidad en torno a los precios, decía el organismo, “debería

ser pasajera” y “la presión inflacionaria se mantendrá contenida en la mayoría de países”. Las previsiones de aumento de precios para 2021 eran entonces del 1,6% en las economías avanzadas y del 4,9% en los mercados emergentes.

Sin embargo, sólo tres meses después la temperatura de la inflación había aumentado en todo el mundo. El FMI interpretaba que “las recientes presiones sobre los precios en gran parte reflejan la inusual evolución relacionada con la pandemia y los desajustes transitorios entre la oferta y la demanda”. “Se prevé que la inflación regrese a los rangos que se registraban antes de la pandemia en la mayoría de los países en 2022 una vez que estas perturbaciones vayan quedando reflejadas en los precios, pero persiste una gran incertidumbre”, decía entonces el FMI.

En octubre, la inflación ya tenía un capítulo protagonista en el informe del FMI, que alertaba de que “las perspectivas de la inflación están rodeadas de gran incertidumbre, principalmente debido a la trayectoria de la pandemia, la duración de los trastornos del suministro y la

5,9%



Son las últimas previsiones de crecimiento para la economía mundial del Fondo Monetario Internacional.

posible evolución de las expectativas inflacionarias en este entorno”.

Si las previsiones de crecimiento para la economía mundial habían decaído sólo una décima respecto a sus anteriores informes, el FMI elevó con fuerza sus estimaciones en torno a la inflación. “Las previsiones de base de los servicios del FMI sugieren que, para las economías avanzadas, la inflación alcanzará un pico en los últimos meses de 2021 y bajará a alrededor de 2% para mediados de 2022”, indicó en octubre el FMI, precisando que en 2021 la inflación mundial marcará 3,6%, muy por encima de lo esperado julio, cuando proyectaba un alza de precios de 2,4% en 2021.

En noviembre, la inflación en la zona euro se situó en el 4,9%, el valor más alto desde el inicio de la serie estadística, en 1997, mientras

que en Estados Unidos llegó en octubre al 6,2% interanual, el más elevado en los últimos treinta años.

El FMI insiste en que la alta inflación será pasajera, pero es un motivo de amplia preocupación ya para la Oede, que prevé un pico entre finales de 2021 (con una subida de precios del 3,5% a escala global) y primeros de 2022 (con una subida del 4,2%), para estabilizarse en torno al 3% en 2023. Además, el organismo no descarta sorpresas que podrían “exponer las vulnerabilidades que persisten por el alto endeudamiento (...) y la frágil recuperación en muchos mercados emergentes y economías de ingresos bajos”.

Alemania, un país alérgico a la inflación (uno de los grandes causantes del descontento alemán en los años veinte del siglo pasado, cuando emergió el nazismo), no ha

“Inusual” es el término usado por el FMI para describir la evolución de los precios en todo el mundo a lo largo de 2021

tardado en dar la voz de alerta. El Consejo Asesor de Economistas del Gobierno alemán, conocido como los cinco sabios, publicó un informe en noviembre en el que urgía al Banco Central Europeo a poner fin a su política monetaria ultraexpansiva.

Por el momento, el Banco Central Europeo (BCE) insiste en que la inflación es coyuntural y que remitirá en los próximos meses. Para el organismo que regula la política monetaria europea, con un objetivo de inflación en el 2%, retirar los estímulos “de forma prematura” tiene un alto riesgo, por lo que “es muy poco probable que se den las condiciones para subir los tipos de interés” en 2022. “Esta inflación es inoportuna

y dolorosa y hay naturalmente preocupaciones sobre cuánto tiempo durará; nos tomamos muy en serio estas preocupaciones y observamos la evolución con cuidado”, dijo en julio Christine Lagarde, presidenta del organismo.

Sin embargo, al otro lado del Atlántico la Reserva Federal ya ha anunciado que reducirá los estímulos monetarios que se activaron para contrarrestar la crisis del Covid-19 ante la subida de la inflación. El presidente del banco central estadounidense, Jerome Powell, empezó a matizar a finales de noviembre el término “transitorio” para referirse a la alta inflación. “Tendemos a usarlo para significar que no dejará una marca permanente en forma de ma-

6,2% ↑

Fue la subida de precios en Estados Unidos el pasado noviembre, la mayor en treinta años.



Los antivacunas se han convertido en un freno a la inmunización de la población, sobre todo en Estados Unidos.

NAVES DISPONIBLES EN LOS PRINCIPALES PUNTOS LOGÍSTICOS DE LA PENÍNSULA

LOGICOR 



LISBOA

PALMELA 6

MADRID

CIEMPOZUELOS II
ALCALÁ LA GARENA
ALOVERA II LASER

CATALUÑA

MAS BLAU II
BRÀFIM
EL PLA DE SANTA MARIA
EL PRAT
Z LOGISTICS PARK

VALENCIA

CHESTE PARK
RIBARROJA II
RIBARROJA

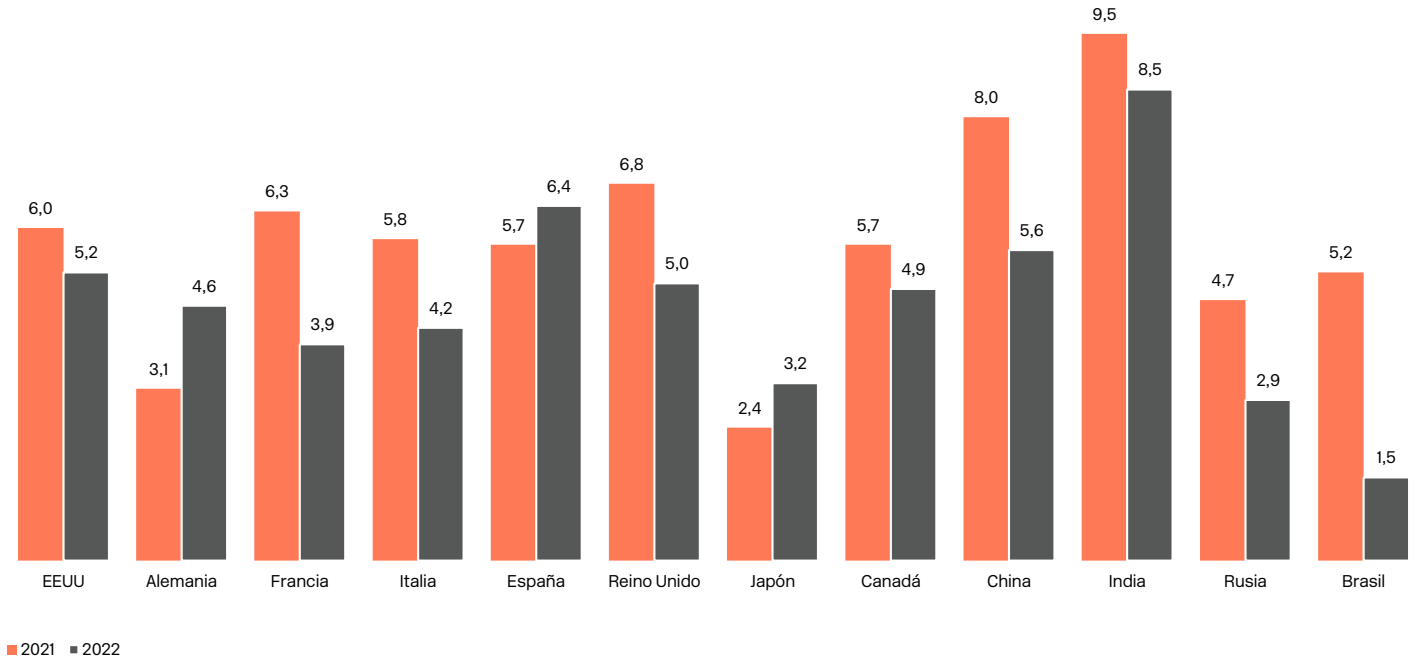
Logicor cuenta con una amplia red de activos logísticos en la Península Ibérica situados en los puntos más estratégicos. Nuestro objetivo es ser el socio preferente de nuestros clientes creando un acceso flexible y eficiente para las principales empresas con presencia en España y Portugal.



Para más información
escribenos a
logicor.se@logicor.eu
o visita nuestra web
LOGICOR.EU

Recuperación a doble velocidad

Previsiones de crecimiento del PIB en las principales economías mundiales, en porcentaje



Fuente: INE

por inflación”, apuntó en el Senado, en el momento de anunciar una finalización antes de lo previsto de los programas de compras de activos.

Por qué suben los precios

“Habrás notado que llenar el depósito, cortarte el pelo o hacer la compra es más caro últimamente”, comienza el Banco Central Europeo en una nota informativa del pasado noviembre, en la que trata de explicar por qué la inflación es tan elevada en la zona euro. “Hay tres motivos principales -apunta el organismo-: nuestra economía se está reabriendo rápidamente, la subida de los precios de la energía está haciendo que la inflación aumente y se está produciendo lo que los estadistas denominan efecto de base”.

El BCE describe estos efectos como el “desequilibrio entre la oferta y la demanda”, particularmente en ámbitos como los aparatos electrónicos o los materiales para reformar viviendas, o el encarecimiento de los costes del transporte por la escasez de contenedores. No obstante, detalla que la mitad del reciente aumento de la inflación se explica por la subida de los precios del petróleo, el gas y la electricidad. Respecto al efecto de base, detalla que “los precios fueron excepcionalmente bajos en el momento álgido de la pandemia en

2020, debido en parte a una rebaja del IVA en Alemania; al comparar los precios más elevados actuales con esos niveles muy bajos, las diferencias parecen grandes”. “Esto se conoce como «efecto de base» y desaparecerá con rapidez”, señala.

Crecimiento desigual

En los últimos años, el FMI había virado sus recomendaciones en torno a la política económica global en conceptos como el crecimiento inclusivo, es decir, un desarrollo que no ahondara en las desigualdades en todo el mundo. Un efecto de la pandemia, alertan ahora los organismos económicos internacionales, es exactamente el contrario: una recuperación desigual en todo el mundo.

Según las últimas previsiones del FMI, del pasado octubre, la revisión a la baja de sus previsiones “refleja un deterioro en las economías avanzadas, debido en parte a los trastornos del suministro, y en los países en desarrollo de bajos ingresos, sobre todo debido a la desmejora de la dinámica creada por la pandemia”.

Las previsiones para 2021 y 2022 son positivas en todas las regiones, pero las diferencias entre los países en vías de desarrollo y las economías más ricas son hoy

mucho más moderadas que antes de la pandemia. Por regiones, las mayores previsiones de crecimiento económico, del 7,2% en 2021 y del 6,3% en 2022, se dan en la Asia emergente y en desarrollo.

Sin embargo, la segunda región que más ha crecido en los últimos doce meses, Latinoamérica y el Caribe, con un pronóstico de crecimiento del 6,3% para el ejercicio 2021, frenará con fuerza en 2022 con un alza de sólo el 3%.

El FMI da las peores notas para Oriente Próximo y Asia Central y para el África Subsahariana. En 2021, estas economías sólo han crecido un 4,1% y un 3,7%, respectivamente, mientras que en 2022 apenas experimentarán cambios en términos de crecimiento.

La economía de la zona euro, la segunda más castigada en 2020 por el impacto del coronavirus (con una caída del Producto Interior Bruto (PIB) del 6,3%, cerrará 2021 con un alza del 5% y moderará su pujanza hasta el 4,3% en 2022. Por el contrario, Estados Unidos será uno de los ganadores: tras una contracción de sólo el 3,4% en 2020, en 2021 el crecimiento se situará en el 6% y en 2022, en el 5,2%.

La desigualdad en el ritmo de crecimiento también preocupa a los economistas de la Oede. “La recuperación global sigue avan-

zando, pero ha perdido impulso y es cada vez más desigual”, por lo que algunos países están en “peligro de quedarse atrás”.

Lo más complicado de la situación económica global que deja 2021 es que las recetas para hacerle frente no parecen hoy tan claras como en anteriores crisis. “Se ha complicado la selección de políticas adecuadas para enfrentar retos multidimensionales con un limitado margen de maniobra -apunta el FMI-, como son la desaceleración en el crecimiento del empleo, la inflación creciente, la inseguridad alimentaria, los reveses en la acumulación de capital humano y el cambio climático”.

La provisionalidad y la cautela marca en todo caso el tono de los economistas que miran a la economía mundial. La propia directora gerente del FMI indicó en diciembre que la nueva variante del Covid-19 “puede hacer mella en la confianza y en este sentido, probablemente veremos recortes sobre nuestras proyecciones de octubre sobre crecimiento global”, cuando situó en el 4,9% sus previsiones de crecimiento en 2022. Y no todo es por el Covid-19: Georgieva reconoció que, “incluso antes de la llegada de esta nueva variante, temíamos que la recuperación, aunque continúa, perdiese algo de impulso”. ♦

PROGRAMAS ENFOCADOS EN EL SECTOR INMOBILIARIO

**Profundiza en todos los aspectos de la gestión
del mercado inmobiliario**

**DESARROLLA LAS HABILIDADES QUE DEMANDA LA NUEVA REALIDAD
DEL SECTOR INMOBILIARIO Y DA EL SALTO DEFINITIVO
EN TU CARRERA PROFESIONAL.**



El 'real estate' de EEUU recupera (pese a todo) el brillo en 2021

Marta Tamayo

El asalto al capitolio, la inflación y el atasco en la cadena de suministro han sido el escenario para que el *real estate* estadounidense despegue con fuerza.

Estados Unidos dio la bienvenida al año con uno de los mayores desafíos a su democracia: la toma del Capitolio. El 6 de enero, mientras en España se comía el roscón de reyes apurando las últimas horas de la temporada navideña, cientos de manifestantes partidarios del presidente saliente, Donald Trump, burlaron la seguridad de la cámara e irrumpieron de forma violenta en el edificio donde se encontraban los parlamentarios. Los últimos coletazos de la presidencia de Trump dieron paso, finalmente,

a un cambio de gobierno en la Casa Blanca con la entrada de Joe Biden y, con él, un giro en las políticas. 2021 fue el año en el que la mayor economía del mundo y también la más contaminante volvió a formar parte del pacto global por el clima y se reincorporó al acuerdo de París y capitaneó la COP26 en Glasgow.

El pasado año también fue un periodo de crecimiento económico tras el batacazo del primer año de pandemia. El país cerró 2020 con una caída del 3,4% en su Produc-

to Interior Bruto (PIB), una cifra que no evolucionaba en negativo desde 2009. En los tres primeros trimestres de 2021, la economía estadounidense consiguió remontar la caída y hacer crecer su economía. Uno de los mayores desafíos que tuvo que capear la economía estadounidense fue la subida de precios. La reserva Federal anotó en noviembre el mayor incremento de precios de los últimos cuarenta años, con una subida de 6,8%. Junto a la inflación, Estados Unidos tuvo que hacer frente a la cri-

sis mundial en la cadena de suministro, que provocó grandes atascos en el puerto de Los Ángeles y retrasos en la producción, amenazando con el desabastecimiento. A la subida de precios se le sumó otro escollo al mandato de Biden, como es la ya apodada como Gran Dimisión. Miles de trabajadores están dejando sus puestos de trabajo mermando la recuperación económica del país. Según algunos expertos este fenómeno se debe al cambio de prioridades con la pandemia, al agotamiento laboral o al ahorro conseguido durante los meses de confinamiento.

Luz verde a la lluvia de millones

Para encarrilar la recuperación y sortear los obstáculos del camino, el Ejecutivo estadounidense puso en marcha un plan de inversiones internas. En noviembre, Biden firmó un paquete de inversiones de 1,2 billones de dólares para realizar inversiones en infraestructuras en el país. El capital irá destinado a construir o reparar puentes, carreteras, vías u otras grandes infraestructuras. La inversión también se centrará en hacer el país más resiliente ante el cambio climático y potenciar el consumo verde como el de los coches eléctricos.

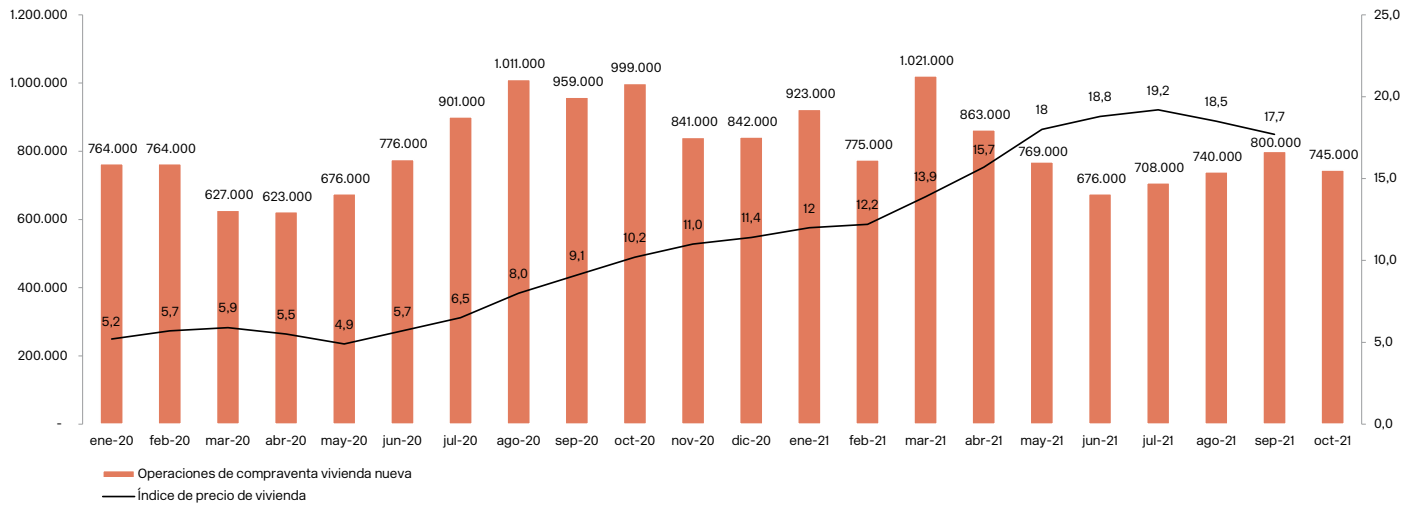
Biden también dio los primeros pasos de otro gran plan de inversiones para el país: *Build Back Better*. Este plan de inversiones se centra en asuntos más sociales como la reparación de viviendas o la asistencia médica. Además, la Administración Biden quiere llevar este plan más allá de sus fronteras e invertir en infraestructuras verdes en países en vías de desarrollo junto a otros países occidentales.



Joe Biden tomó la presidencia de Estados Unidos el 20 de enero de 2021.

El residencial en EEUU se recupera

Variación interanual del índice de precio de vivienda, en porcentaje, y operaciones de compraventa de vivienda nueva



Fuente: Census Bureau y Fhfa House Price Index

El mercado residencial despega

Tras el primer confinamiento en Estados Unidos, el mercado residencial despegó con fuerza, y 2021 continuó en su senda de crecimiento, al calor de los bajos tipos de interés y los estímulos del Gobierno para estimular el consumo. Además, debido a los retrasos producidos en la construcción por el Covid-19, menos casas han salido al mercado, empujando los precios al alza. El mayor incremento interanual se produjo en julio, cuando marcó un aumento del 19,2%. El índice se ha mantenido en doble crecimiento desde octubre de 2020. Según datos de Standard and Poor's, las veinte mayores ciudades del país anotaron un aumento de precios durante 2021. La subida de precio más pronunciada se produjo en Phoenix, con un incremento del 32,4%, seguida de San Diego (27,8%), Seattle (25,9%) y Tampa (24,4%). En Nueva York, el mayor ascenso fue del 17,8% en el séptimo mes del año, mientras que en Washington fue del 15,8%. La agencia de *rating* sostiene, más de un año después de la irrupción del Covid-19, que la pandemia no ha frenado el ciclo de crecimiento del mercado residencial estadounidense.

Según datos del US Census Bureau, el mercado estadounidense de vivienda nueva registró desde enero y hasta octubre, el último mes del hay datos, la transacción de 8,9 millones de activos, un 9,4% más que en el mismo periodo de un año atrás, con los meses de primavera más afectados por la falta de actividad económica, pero con un gran impulso de recuperación en verano. En las viviendas de segunda mano, el porcentaje de crecimiento en las ventas

fue aún más significativo. Durante los diez primeros meses del año, se registró en el país la venta de sesenta millones de viviendas, un 11,3% más que en el mismo periodo del año anterior, que ya fue un año de récord en el sector.

Para 2022, la agencia de *rating* Fitch prevé que el precio de la vivienda continúe al alza, con un incremento del 5%, que escalará hasta el 7% en 2023. A pesar de la subida, supone un aminoramiento del encarecimiento de la vivienda, que en 2021 estaba previsto que repuntara un 16,5%. La reducción de la velocidad en la subida de precios se debe a una mayor financiación por parte de los bancos y un declive de la asequibilidad de los activos, según señala la agencia. Además, la oferta de vivienda aumentará, abandonando los bajos niveles de stock actuales y que impactaron en el mercado durante 2021. Con todo, las hipotecas irán al alza en 2022, con un incremento hasta del 2,2%, para volver a caer en 2023.

Ómicron amenaza la vuelta a la oficina

En 2021, los grandes barrios de oficinas de Nueva York, Washington o Chicago esperaban expectantes dar carpetazo al teletrabajo de forma definitiva, pero las nuevas variantes del virus empañaron el regreso. El tercer trimestre, y en especial septiembre, debía ser el punto clave de la vuelta, tras el avance en la vacunación, pero llegó la variante Delta. Aun así, la absorción bruta se incrementó un 7,8% en el tercer trimestre y las transacciones en los nueve primeros meses del año se incrementaron un

Google se hizo con un edificio de oficinas en Nueva York por 2.100 millones de dólares

1,7% respecto al mismo periodo del año anterior, pero todavía marcaba una cifra un 43,8% inferior a la de hace dos años, según datos de la consultora JLL. En octubre, la demanda de espacios volvió a caer a su tasa más baja para alcanzar en noviembre, tras la festividad de Acción de Gracias, su tasa más alta desde el inicio de la pandemia: una ocupación del 40% en las mayores ciudades del país.

En el mercado de Nueva York, el mayor del país, en el tercer trimestre del año se alcanzó el pico de contrataciones desde el primer trimestre de 2020. Una de las mayores operaciones del año en Manhattan fue la inversión de 2.100 millones de dólares por parte de Google. El gigante tecnológico anunció su intención de hacerse con un edificio en expansión en la Gran Manzana, junto al río Hudson. Google no ha sido la única tecnológica en hacerse un hueco en

Manhattan aprovechando la baja demanda. Amazon, Apple y Facebook también han aumentado su espacio de oficinas en la ciudad. La llegada de nuevas compañías a la ciudad ha llegado a niveles de 2017, aprovechando que el mercado de la ciudad se encontraba en punto muerto. Tampoco reaccionaron igual todos los activos. Las oficinas de obra nueva o recién rehabilitadas se llevaron mayor parte de la demanda. A finales de año, la amenaza de Ómicron volvió a poner en vilo el mercado de oficinas de la ciudad y la propia Google anunció que retrasaba sus planes para volver a la oficina a causa de la nueva variante de Covid-19.

El retail, (casi) mejor que nunca

Tras el hundimiento de la actividad comercial en marzo de 2020 con la irrupción del Covid-19, 2021 puso las bases para la recuperación. Según datos de la consultora JLL, el tráfico en las principales calles comerciales del país era un 3,9% superior al de 2019, antes de la irrupción del Covid-19 y las aperturas están a punto de superar los cierres por primera vez desde 2016. Para 2018, la consultora prevé que la actividad de arrendamiento de activos comerciales en 2021 sea la mejor desde 2018.

Aun así, JLL señala que el retail a pie de calle sólo conseguirá la plena recuperación cuando oficinistas y turistas vuelvan a invadir las calles por completo. La consultora también apunta que no hay que sufrir por la supervivencia de los centros comerciales, al menos no de los de mayor categoría, aquellos que cuentan con espacios abiertos y tiendas de alimentación o droguería. ♦

El terremoto Evergrande sacude la economía china

Marta Tamayo

Tras ser uno de los principales motores de su despegue, el inmobiliario chino pone ahora en jaque a la economía del país, con la amenaza de arrastrar el PIB global.

Si hubiera que explicar la historia de China durante los últimos sesenta años, uno podría coger como protagonista a Xu Jiayin, el fundador de Evergrande, la empresa que en su propio nombre reza el éxito perpetuo. Nacido en una pequeña aldea de la provincia de Henan e hijo de campesinos, Xu recuerda así sus primeros años: "quería marcharme del campo en cuanto fuera posible, encontrar trabajo en la ciudad y poder comer mejor". El ahora magnate llegó a la provincia vecina

de Hong Kong, Shenzhen, en 1992 tras estudiar metalurgia cuando el Gobierno chino estaba probando por primera vez la categoría de Zona Económica Especial para potenciar el crecimiento. Lo que sucedió después es ya historia de China y de la economía mundial. Xu puso en marcha su compañía inmobiliaria buscando cubrir la demanda insatisfecha de los ciudadanos de poseer una casa. El magnate pasó a ser el hombre más rico de China, por encima del fundador de Alibaba,

Jack Ma. En 2009, la empresa hizo sonar la campana y empezó a cotizar en la bolsa de Hong Kong, dispuesta a conquistar el mercado. La bonanza de la compañía estuvo acompañada por la del país: Evergrande está actualmente en 240 ciudades del gigante asiático y es la segunda mayor promotora del país. Ahora, ambos recorridos están amenazados. Evergrande acumula una deuda de 300.000 millones de dólares, equivalente al Producto Interior Bruto (PIB) de Finlandia, y ha

manifestado en repetidas ocasiones su incapacidad para hacerle frente. La crisis de Evergrande iniciada en septiembre hizo saltar las alarmas ante el peligro de que su caída derivará en un efecto dominó que arrastrara bancos y empresas, en un país donde la construcción representa un cuarto de la economía.

De hecho, a inicios de diciembre, la inmobiliaria china incumplió por primera vez el pago de una deuda en dólares, provocando que la agencia de rating Fitch la degradara a la categoría de RD (*Restricted Default* o incumplimiento restringido) y sus acciones se deplomaron en la bolsa de Hong Kong. Aun así, analistas apuntan que no se producirá una crisis como la de 2008, como anticiparon algunos expertos en los primeros compases de la crisis, llegando a calificar a Evergrande como el Lehman chino.

La exposición ante el capital extranjero de la compañía china es mucho menor a la del banco de inversión estadounidense en 2008, y se cree que el Gobierno chino puede salir a su rescate para evitar la inestabilidad social, porque Evergrande ha sido sólo la primera ficha del dominó. Tras Evergrande, otras inmobiliarias del país asiático afrontan problemas de liquidez que les impiden hacer frente a sus deudas. Entre ellas se encuentran las promotoras Sinic y Fantasia, que afrontan problemas de liquidez. En concreto, Sinic ya alertó a la bolsa de Hong Kong de que no podrá hacer frente a sus próximas deudas, mientras que Fantasia llegó a incurrir en incumplimientos de pago del total de 865 millones de euros a los que asciende su deuda. Con las princia-

Evergrande, al borde de la quiebra

Valor de la acción en dólares de Hong Kong



Fuente: Bolsa de Hong Kong



Evergrande nació de la mano de Xu Jiayin y protagonizó la gran crisis inmobiliaria de 2021.

ples empresas del sector en crisis, el residencial chino no ha registrado el auge de precios y compras que sí que han anotado otros países. De hecho, el gigante asiático registró en 2021 la mayor caída de precio desde 2015, tras encadenar quince años de ascensos. En concreto, el precio de la vivienda ha registrado un descenso interanual del 0,2%, la primera caída de los últimos seis años, según datos del Census Bureau del país. Además, la producción de vivienda nueva se ha recortado un 7,7% de enero a octubre de 2021, el último periodo del que hay datos. Aunque no todas las ciudades han registrado la misma caída, Pekín se ha mantenido registrando un leve aumento de precio del 0,6%, mientras que en Shanghái el precio ha subido un 0,1%. Por su parte, en Wuhan el precio de la vivienda de obra nueva ha descendido un 0,4%. En el caso de la vivienda de segunda mano, el precio cayó en todas las grandes ciudades chinas (las setenta analizadas) menos en la capital.

El aparente caos no ha cogido desprevenido al ejecutivo chino. Desde 2020, el Banco Popular de China y el Ministerio de Vivienda aplican ratios financieros para controlar la deuda. En concreto, el Ejecutivo impuso la política conocida como las tres líneas rojas, compuesta por las tres condiciones sin las cuales las compañías no podían aumentar su deuda. Estas tienen en cuenta la tasa de apalancamiento, la deuda neta y el dinero en caja de las compañías, entre otros factores. A pesar de la ofensiva de Pekín por controlar la deuda, a cierre de junio treinta inmobiliarias habían cruzado

las tres líneas rojas, 23 incumplían dos de las condiciones y sesenta compañías habían sobrepasado una de las líneas rojas, según datos de Fitch Ratings tras estudiar 190 promotoras de China y Hong Kong. Aun así, la agencia apuntó que en el último año la media de las compañías había mejorado y preveía que en los próximos meses se reducirá la deuda. Aunque la agencia señala que la crisis de Evergrande ha dificultado el acceso al mercado de capitales para las inmobiliarias, por lo que las compañías que cuenten con vencimientos a corto plazo de su deuda dependerán del efectivo y del flujo de caja de que dispongan. Además, con la caída del precio en el mercado residencial, muchas compañías se pueden abonar *wait and see* y reducir el ritmo de la inversión.

Desde el máximo órgano de decisión del Partido Comunista, aseguraron que el exceso de oferta de viviendas es una amenaza para la estabilidad económica y apuestan por que la inversión se redirija a otros sectores que consideran más prioritarios, como la industria de alta tecnología.

Desde la consultora Plenum aseguraron el pasado año que el presidente chino, Xi Jinping, está personalmente involucrado en la política inmobiliaria del país y también afirmaron que Pekín está dispuesto a sacrificar crecimiento a corto plazo para lograr una mayor estabilidad a la larga. Aunque este sacrificio puede ser largo y costoso, según Goldman Sachs, pues el sector de la vivienda reducirá el crecimiento del PIB en un punto porcentual cada año hasta 2025.

El Gobierno chino puso tres líneas rojas para evitar el endeudamiento, pero no evitó la crisis de Evergrande

Problemas más allá del ladrillo

Además de la crisis en el inmobiliario y su salud financiera, China afronta otras amenazas, como una posible guerra comercial con Estados Unidos, la crisis energética y el propio Covid-19. El país sigue una política estricta de Covid Cero que ya ha provocado el parón de algunas fábricas en regiones con una alta producción de acero y cemento. Para cierre de 2021, la previsión pasa por que China aumente su PIB en un 8%, debido a la fuerte recuperación en el primer semestre de 2021 respecto al mismo periodo de 2020, impactado por la pandemia. Pero para los próximos años el crecimiento aminorará su marcha y se prevé que en 2022 su economía crezca un 5,5%, mientras que en 2023 lo hará un 5,2%, según datos de Euromonitor. Por ello, algunos analistas apuntan que China puede protagonizar un proceso de

hard landing o aterrizaje forzoso en español, que describe cuando una economía con un crecimiento de alto vuelo registra un recorte en su desarrollo de forma abrupta, lo que acaba derivando en un periodo de estancamiento o incluso en una recesión. De producirse este efecto, el parón en China tendría consecuencias para la economía mundial, ya que, como segunda mayor economía del mundo por PIB y la primera por paridad de poder de compra, puede lastrar su crecimiento global.

Xi, nuevo emperador para un horizonte incierto

Además de ser el año en el que la economía china ha dejado ver alguna muestra de debilidad, en 2021 el presidente chino, Xi Jinping, se ha convertido en el mandatario con más poder en el gigante asiático desde la desaparición de Mao Zedong. Tras tumbar una limitación de mandatos vigente desde principios de los años ochenta, Jinping podrá perpetrarse en el poder en la segunda mayor potencia del mundo. La hoja de ruta del presidente chino, que será ratificado el próximo año durante el XX congreso del Partido Comunista de China, pasa por ejercer más presión sobre las grandes fortunas y establecer nuevas limitaciones sobre los monopolios y oligopolios, así como impulsar una mayor redistribución de la riqueza restringiendo "ingresos irracionales", aumentando los salarios y ampliando la clase media. Además, pone el foco en la tecnología y la innovación para ganar competitividad a escala global y conseguir ser un productor con valor añadido. ♦

Adiós a una 'Mutti' con mano de hierro

↓ MARTA TAMAYO

Con el fin del mandato de Angela Merkel, analistas, economistas y medios de comunicación han coincidido en una sentencia: una era toca a su fin. Can-

ciller incombustible de Alemania, Merkel abandonó el poder tras dieciséis años al frente el pasado diciembre. La líder alemana (apodada *Mutti*, mamá en alemán) se despidió entre aplausos del Bundestag con cuatro mandatos a sus espaldas, durante los que tuvo que sortear obstáculos como una crisis financiera, olas migratorias y una pandemia mundial. Al frente de la locomotora de Europa le sucede el socialdemócrata Olaf Scholz, que liderará la llamada coalición semáforo junto a verdes y liberales. Merkel, de 67 años, fue la primera mujer en ocupar la cancillería. La ya excanciller accedió a su puesto al frente de la mayor economía de Europa y la cuarta del mundo en 2005 tras ganar en las urnas al entonces canciller socialdemócrata Gerhard Schröder y lograr formar un gobierno de coalición.

Merkel será recordada tanto por las políticas de austeridad tras la Gran Recesión de 2008, como por dar vía libre a las políticas expansivas de la Unión Europea (UE) para hacer frente a la crisis del Covid-19. A ella se le atribuyen los logros de haber alcanzado la estabilidad, la reducción de la deuda pública e inversiones sociales, aunque también se le hace responsable de un mercado laboral más precario y el crecimiento de las desigualdades. Tras dieciséis años de mandato, Merkel deja Alemania con una tasa de paro del 6% y una economía en crecimiento tras el bache del Covid-19.

Un ciclo en la política europea llega a su fin con el adiós de Angela Merkel y el liderazgo de su locomotora queda en manos del socialdemócrata Olaf Scholz, a la cabeza de una coalición junto a verdes y liberales.



VGP

BUILDING
TOMORROW
TODAY



¿Busca una solución?

¡Aceptamos el reto!

Alcance sus retos con vgpparks.eu

VGP Naves Industriales Península, S.L. / Carrer de Còrsega, 301 (6º - 1ª) /
08008 Barcelona / España / TEL +34 900 109 088 / E-MAIL contacto@vgpparks.eu

2021, el año en que España puso en evidencia a los economistas

Christian De Angelis

Uno a uno, los grandes organismos económicos nacionales e internacionales han ido corrigiendo su optimismo sobre la evolución de la economía española en los últimos doce meses. Cuatro meses de casi vacío en la llegada de turistas internacionales y las sucesivas oleadas del coronavirus han impedido que España sea, como esperaban el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Comisión Europea, el motor económico de la UE.

Fue uno de los países avanzados que más acusó el impacto del Covid-19 en 2020 y debía ser también el que más rápido se recuperase en el conjunto de la zona euro en 2021. Así lo pronosticaba el Fondo Monetario Internacional (FMI), que en julio ratificó sus buenas notas para la economía española: el organismo apuntaba que el Producto Interior Bruto (PIB) español crecería un 6,2% en 2021 (rebajando dos décimas su previsión anterior) y un 5,8% en 2022 (1,1 puntos más de lo previsto tres meses antes). España iba a ser, como mínimo, la locomotora de la recuperación en Europa en 2021.

La teoría se fundamentaba en que iba a haber un rebote importante tras el batacazo de 2020, cuando una economía muy dependiente del turismo se contrajo un 10,8% en un ejercicio

marcado por el estallido de la pandemia, las restricciones a la vida social y las limitaciones a la movilidad internacional de personas. Fue la caída más acusada del conjunto de la Unión Europea, donde el PIB se contrajo en su conjunto un 6%, y también de la zona euro, con una caída del 6,5%. De hecho, fue el único de los socios comunitarios en registrar una caída a doble dígito en el año del estallido de la pandemia, seguida por la contracción del 8,9% de

la economía italiana y el ajuste del 8,2% de la economía griega.

Sin embargo, la realidad fue alejando la esperanza de una recuperación vigorosa y puso en entredicho no sólo la solvencia de los pronósticos anteriores, sino también la coherencia entre la marcha del PIB, el empleo o la recaudación fiscal. En buena medida, la economía española ha puesto en entredicho en los últimos doce meses la solvencia y credibilidad de las previsio-

nes de los economistas.

En el primer trimestre, el PIB español continuó a la baja, con un descenso interanual del 4,2% (frente a la caída del 1,3% en el conjunto de la Unión Europea), para rebotar un 17,5% en el segundo trimestre. La decepción llegó con los resultados provisionales del tercer trimestre, cuando la economía perdió casi todo su empuje con un crecimiento de sólo el 2,7% en relación al mismo periodo del año anterior, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), que poco antes había realizado una histórica revisión a la baja de su estimación sobre el crecimiento del PIB en el segundo trimestre.

Con un cuadro macro de euforia para el cálculo de los Presupuestos Generales del Estado, el Gobierno recibió en octubre otro jarro de agua fría del exterior, cuando el FMI revisó (esta vez con dureza) sus previsiones para España. Según el organismo internacional, el PIB español cerrará 2021 con una subida del 5,7%, lo que supuso una rebaja de medio punto respecto a sus anteriores estimaciones y una distancia de 0,8 puntos respecto a las previsiones del Gobierno, en el 6,5%.

La Comisión Europea también se sumó en noviembre a la oleada de rebajas negativas sobre la evolución de la economía española, con un pronóstico aún más duro que el del FMI. Según el Gobierno europeo, el crecimiento de España en 2021 se quedaría en el 4,6%, lo que supuso una revisión de 1,2 puntos respecto a su anterior previsión, en un ajuste muy poco frecuente en este tipo de pronósticos.

El organismo comunitario aún dijo más, al apuntar que el país no recuperará los niveles de PIB y desempleo anteriores a la crisis del Covid-19 hasta 2023, convirtiéndose así en el último estado de la Unión Europea en dejar atrás los efectos de la pandemia. De hecho, la previsión para 2022 también baja ocho décimas, hasta el 5,5%, situándose esta vez sí por encima de la media europea y de la zona euro (ambas en el 4,3%). En 2023, según la Comisión, España volverá a registrar uno de los mayores crecimientos de la Unión Europea, escalando un 4,4% (frente a la media del 2,5% en el conjunto de la economía comunitaria).

En diciembre, el Banco de España se sumó a las rebajas con un recorte de casi dos puntos para

5,6%

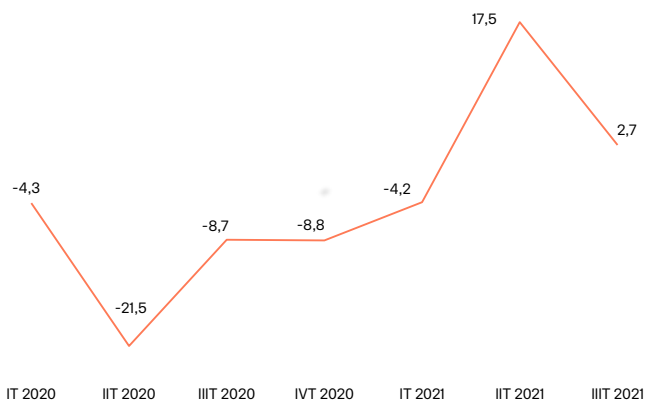


Fue el avance interanual del IPC de España en noviembre.

Las dos caras de la recuperación

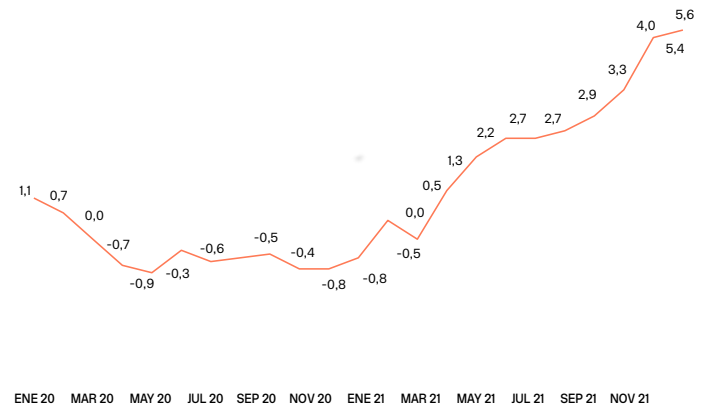
El PIB pierde empuje

Variación anual, en porcentaje



El IPC se dispara

Variación anual, en porcentaje



Fuente: INE

2021, hasta el 4,5%. Las estimaciones para 2022 también se rebajan ligeramente, hasta el 5,4%.

Por qué el PIB sube menos de lo esperado

La atonía del consumo privado, que incluso cayó respecto al trimestre anterior, fue la principal razón de que el PIB no creciera al ritmo esperado en el tercer trimestre. En concreto, se redujo un 0,3% entre julio y septiembre, frente a la subida del 3,5% que experimentó en el segundo trimestre.

En el caso de los hogares, el consumo retrocedió un 0,5% en el tercer trimestre, frente a la subida del 4,7% en el periodo anterior. Por su parte, el gasto público se elevó un 0,1% en el tercer trimestre, frente a la subida del 0,9% en el segundo. El único factor positivo fue la evolución de la inversión, que registró un aumento trimestral del 10,3%, frente a la caída del 2,2% del segundo trimestre.

Por componentes de oferta, el PIB español cayó con fuerza en el tercer trimestre en el sector primario, con un descenso del 10% en comparación con el mismo periodo de 2020, y en la construcción, con una contracción interanual del 8,2%. La industria creció un 0,4% sobre el tercer trimestre de 2020 (en el segundo la subida interanual había sido del 23,7%).

Los servicios, el sector que durante más tiempo sufrió las consecuencias del Covid-19 en 2020, fue el gran motor de la recuperación en el tercer trimestre, con un crecimiento interanual del

4,8%. Dentro del ámbito terciario, el mayor impulso correspondió a comercio, transporte y hostelería, con una subida interanual del 10,6%, seguido de actividades artísticas, recreativas y otros servicios, con un alza del 8,8%; información y comunicaciones, con un incremento del 4,9%, y actividades financieras y seguros, con una recuperación del 4,2%.

El crecimiento fue del 3% en administración pública, educación y sanidad, y del 2,7% en actividades profesionales, científicas, técnicas y otras. Sólo las actividades inmobiliarias fueron a la baja dentro del sector servicios, con una caída interanual en el tercer trimestre del 1,1%.

En buena medida estos datos reflejan la recuperación parcial del sector turístico, con un peso particularmente elevado en la economía española. El país batió antes del estallido del Covid-19 su récord histórico en llegadas de turistas internacionales, con un registro de 83,7 millones de visitantes, un 1,1% más que en el año anterior. En 2020, el Covid-19 paralizó la llegada de turistas de fuera del país, con un descenso del 77,3%, hasta 18,9 millones de personas.

Los últimos doce meses tampoco han sido ni mucho menos normales para el sector turístico español, que no ha ni siquiera rozado las cifras de llegadas prepandemia. En enero, el país recibió un 10,4% de los visitantes que llegaron al país en el mismo mes de 2019, y en febrero, marzo y abril esta tasa no llegó ni siquiera al 10%. Cuatro meses prácticamente

España fue en 2020 el país de la Unión Europea que, con diferencia, resultó más castigado por el estallido de la pandemia

perdidos entre la tercera y la cuarta ola del coronavirus en el país.

El número de visitantes en comparación con las magnitudes de 2019 llegó al 17,2% en abril, al 25,1% en junio y al 44,5% en julio, y no superó el 50% hasta agosto, cuando escaló hasta el 51,3%. El récord anual llegó en octubre, cuando cruzaron las fronteras españolas 5,13 millones de extranjeros, alcanzando el 67,6% de los niveles prepandemia.

El ángulo positivo en la actividad turística está en la recuperación de los viajes nacionales, que en octubre dispararon la ocupación hotelera en el país en octubre. En concreto, en el décimo mes del año se registraron 23,8 millones de pernoctaciones, cinco veces más que en el mismo mes de 2020 y sólo un 21% por debajo de las cifras prepandemia. En el turismo nacional, las cifras

de octubre están incluso por encima de los niveles de 2019.

No es el PIB, estúpido

Ante la locura de estimaciones, ajustes y previsiones, la vicepresidenta económica del Gobierno, Nadia Calviño, llegó en octubre a quitar importancia al PIB como indicador de actividad económica. A su juicio, resulta "difícil captar con una sola cifra los recursos de un país, sus infraestructuras o el sentir de los ciudadanos", ya que el PIB "tiene límites y deficiencias".

¿A qué hay que mirar entonces, según el Gobierno? Por supuesto, a los datos que sí son positivos y que, ciertamente, descolocan a muchos economistas. Por ejemplo, el aumento del empleo: en noviembre, el número de afiliados a la Seguridad Social en España sumó casi 61.800 nuevos cotizantes. El resultado fue el mejor de un mes de noviembre en toda la serie histórica, ya que el undécimo mes del año suele ser negativo para el empleo por tratarse de un momento valle en la actividad turística.

En el que podría ser un signo de nueva aceleración de la actividad económica, el empleo registrado alcanzó en noviembre la cifra más alta de la historia en España, superando por primera vez los 19,7 millones de cotizantes, con 375.500 más que en noviembre de 2019, antes del estallido de la pandemia.

Directamente relacionado con el aumento del empleo está la caída del paro: en noviembre se produjo un récord también



España recibió en noviembre el visto bueno de la Comisión para recibir un pago del programa NextGeneration UE.

en este sentido, con la salida de 74.400 personas de las listas de parados de las oficinas de empleo en un mes en el que el desempleo suele subir. “En la anterior crisis tardamos más de una década en recuperar empleo e ingresos fiscales, lo que demuestra la fuerza de la recuperación”, dijo Calviño en diciembre, después de que los datos de empleo dieran un respiro a la oficina económica del Gobierno tras semanas de ajustes en las previsiones por parte de todos los organismos nacionales e internacionales. La recuperación, dijo, “no sólo es fuerte, sino que llega a donde más importa: al empleo”.

España, aventajada ante la UE

En un entorno en el que las previsiones económicas son más volátiles que nunca, al menos se materializan las promesas de estímulos destinadas a la recuperación. En noviembre, España se convirtió en el primer país europeo en recibir el visto bueno de la Comisión Europea para el pago de 10.000 millones de euros del primer tramo de los fondos de recuperación del programa Next Generation EU, que España había solicitado el 11 de noviembre. Bruselas dijo que el Gobierno de Pedro Sánchez ha cumplido los 52 hitos y objetivos acordados por lo que se convertiría en el primer país de la UE en recibir el desembolso, que debe sumarse al anticipo de 9.000 millones recibido a finales de agosto.

“Buenas noticias para España”, tuiteó en diciembre la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, al anunciar que el país había cumplido antes que nadie con los requisitos de implementación de su plan nacional NextGenerationEU.

“Felicitó a España por haber logrado con éxito los primeros 52 hitos marcados en el plan de recuperación; esto incluye importantes reformas para reforzar la resiliencia de la economía española y equiparla para el futuro”, agregó el vicepresidente del Ejecutivo comunitario, Valdis Dombrovskis.

Los fondos del ambicioso programa de estímulo de la Unión Europea deben impulsar la recuperación económica y también abordar la doble transición verde y digital. Según Calviño, hasta diciembre se había autorizado un 73% de la inversión prevista para 2021, cerca del 60% ya estaba comprometido y se habían adjudicado inversiones por más de 10.400 millones de euros, aunque la velocidad de cruce se alcanzará en 2022, dijo la vicepresidenta económica.

Más allá de los estímulos de la UE, en la agenda del Gobierno para el cierre de 2021 estaba la reforma laboral, uno de los proyectos legislativos que más claramente va a marcar la legislatura del Ejecutivo de coalición entre el PSOE y Podemos y que, también, tendrá más consecuencias a largo plazo para la actividad económica.

De hecho, el borrador de dicha reforma forma parte del segundo paquete de compromisos alcanzados por el Gobierno con Bruselas para el último trimestre de 2021, y que deben permitir desbloquear un desembolso adicional de 12.000 millones de euros en las primeras semanas de 2022.

Yolanda Díaz, vicepresidenta segunda del Gobierno a cargo de Trabajo y Economía Social, dijo a primeros de diciembre estar en la recta final de la negociación con los agentes económicos y sociales, unas conversaciones donde los puntos calientes son la limitación del número de trabajadores tem-

porales en relación con la totalidad de la plantilla o la prevalencia entre los convenios sectoriales y los convenios de empresa.

Hasta que el Gobierno afrontó el asunto de la reforma laboral, en el que las propias Díaz y Calviño encarnaron las dos alas del ejecutivo de coalición (radical la primera y moderada la segunda), las prórrogas de los Ertes fueron uno de los principales hitos de la política económica. Las sucesivas prórrogas, realizadas de acuerdo con los agentes sociales, terminarán alargando lo que era una medida coyuntural durante casi dos años hasta el próximo febrero.

Sin embargo, el número de afectados ha ido cayendo a medida que se ha reactivado la economía. En noviembre, el país contaba 92.953 empleados en un Erte total y 47.619 trabajadores en uno parcial, frente al total de 755.000 afectados a cierre de 2020.

Y de los Ertes a los ERE. En la economía española, los últimos doce meses han estado protagonizados también por el avance en la fusión entre CaixaBank y Bankia, en un proceso que continúa con la consolidación del sistema bancario español iniciada en la Gran Recesión con las fusiones de cajas. El proceso, anunciado en septiembre de 2020, se materializó en 2021, cuando CaixaBank pactó con los sindicatos el mayor expediente de regulación de empleo (ERE) de la historia de la banca española, con

El empleo en noviembre dio un respiro al Gobierno tras constatarse que no se cumplirían sus previsiones



Pese al éxito del proceso de vacunación, las medidas para paliar la propagación del Covid-19 han continuado generando un agrio enfrentamiento dialéctico entre administraciones.

79,5%

Ratio de población vacunada en España en diciembre.

la salida de 6.452 trabajadores (inicialmente, el banco propuso la salida de 8.300 empleados).

El de CaixaBank no fue ni mucho menos el único gran ERE en la banca. Santander despidió a finales de 2020 a cerca de 3.500 trabajadores; Bbva, a unos 2.900, y Banco Sabadell prejubiló a más de 1.800 trabajadores de más de 56 años.

El Corte Inglés realizó otro de los grandes ajustes del año, con casi 3.300 bajas voluntarias, Endesa planteó un plan de 1.200 bajas voluntarias hasta 2024 y Telefónica ha propuesto un ajuste de más de 2.500 personas. A estas cifras se añade el próximo cierre de Nissan en Barcelona, la segunda mayor fábrica de Cataluña, con cerca de 2.500 trabajadores afectados de forma directa y cientos de afectados indirectos en proveedores externos.

A vueltas con el Covid

Los últimos doce meses han estado marcados en cualquier caso en

la economía española por la vigencia del Covid-19, que ha continuado siendo un gran distorsionador de la actividad de muchos sectores.

Además, el virus continuó muy presente en el ámbito sanitario durante todo el ejercicio, antes incluso de la aparición de la variante Ómicron. La vacunación no impidió, por ejemplo, que en julio el país sufriera una dura quinta ola, con incluso más infecciones que en la segunda, aunque con una caída significativa en el número de fallecimientos. A cierre de año, varias comunidades autónomas tomaban la iniciativa fijando nuevas restricciones.

El sistema sanitario español y la marginalidad de los antivacunas ha permitido que España haya sacado una buena nota en la gestión sanitaria de la pandemia en los últimos doce meses. España se ha situado por delante de muchos de los países desarrollados en términos de vacunación: a principios de diciembre, el 79,5% de la población española había recibido

la pauta completa, frente al 69% de Alemania, el 70,4% de Francia, el 74,6% de Italia o el 69,5% de Reino Unido, las principales potencias económicas de Europa.

Otro asunto es la gestión política de las restricciones para hacer frente a la expansión del virus, en la que el estado de las autonomías se ha vuelto a poner en crisis. La suerte del sector del ocio nocturno, por ejemplo, ha cambiado constantemente en función de la comunidad autónoma. Y las diferentes estrategias para hacer frente a las sucesivas olas de la pandemia del Covid-19 se han trasladado por supuesto al terreno de la dialéctica política menos edificante.

La contienda política del año, más allá de la que se da en el seno del Gobierno entre sus dos socios y la que se vive en el PP entre la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, y el líder de los populares, Pablo Casado, fueron precisamente las elecciones madrileñas.

Los comicios celebrados el 4 de marzo se produjeron tras una bronca campaña electoral en la que Ayuso salió clara vencedora, tras elevar de 30 a 65 escaños la representatividad del PP en la Asamblea de Madrid. El PSOE fue en cambio el gran derrotado: pasó de 37 a 24 escaños y, además, fue superado por Más Madrid, la escisión de Unidas Podemos que lidera Íñigo Errejón. Vox fue la cuarta fuerza, con 13 escaños,

en unos comicios que certificaron la práctica desaparición de Ciudadanos del escenario político español (no obtuvo ningún escaño, después de haberse hecho con 26 en la anterior legislatura).

De cara al ejercicio 2022, Andalucía es el territorio político caliente en España: de agotar la legislatura, el presidente Juan Manuel Moreno deberá convocar elecciones en diciembre. Si no hay adelantos, el calendario estará mucho más cargado en 2023, con elecciones valencianas en abril, municipales en mayo, autonómicas en doce autonomías ese mismo mes y generales en noviembre. ♦

Los grandes bancos, CaixaBank, Santander, Bbva y Sabadell, han realizado recortes históricos de sus plantillas

La borrasca Filomena sepulta Madrid bajo la nieve

↓ MARTA TAMAYO

Filomena llegó a Madrid el jueves 7 de enero por la mañana. Los primeros copos que cayeron en las calles de la capital en plena resaca navideña ya presagiaban la mayor tormenta del siglo, en palabras de Rubén Campo, portavoz de la Agencia Estatal de Meteorología (Aemet), pero población y Ayuntamiento parecían no estar al tanto. El resultado fue una ciudad en colapso. A media mañana del 8 de enero, el Consistorio recomendó evitar desplazamientos innecesarios, pero la ciudad ya estaba en marcha con autobuses, trenes, aviones y coches funcionando con normalidad. La borrasca Filomena sepultó bajo la nieve la mayor parte del centro peninsular y paralizó la capital del país, que registró la mayor nevada de los últimos cincuenta años. La nieve alcanzó en algunos puntos los cincuenta centímetros de altura, provocó el cierre de escuelas e hizo imposible el tránsito por carretera y por algunas calles de la capital. Los madrileños se quedaron encerrados en casa, esta vez no por un virus, sino por la nieve. Para el comercio, la nieve originó una caída del consumo en tiendas del 58,8% respecto al mismo periodo de 2020, según datos de TrueBroker. El caos invernal se alargó en Madrid más de una semana y tiendas y supermercados tuvieron que sortear problemas de abastecimiento, ya que los camiones no podían acceder al centro. Al final, muchos de los vecinos optaron por limpiar ellos mismos la calle, acabando con el stock de palas en la ciudad, junto a otros artículos para combatir la tormenta como botas de montaña o crampones.

La borrasca Filomena provocó la mayor nevada de los últimos cincuenta años en Madrid, generando estanterías vacías en tiendas y supermercados y que se acabaran las existencias de palas y botas de montaña.





SUBA /

PRO Activos Inmobiliarios

En un mercado complejo y cambiante, saber **adelantarse** a las necesidades de cada proyecto con una visión global del negocio, genera un gran valor añadido. Desde **SUBA**, generamos ese valor detectando oportunidades y acometiéndolas con la mayor **agilidad, transparencia y profesionalidad**.

suba.es

/ HOMES

/ CAPITAL

Los fondos de la UE, entre la inflación y el miedo a una burbuja

Marta Tamayo

La subida de precios, la crisis energética y la crisis de la cadena de suministro son algunas de las amenazas del viejo continente.

La Unión Europea (UE) inició el año con una despedida. Tras cinco años de negociaciones imposibles, el Brexit se consumó y Reino Unido abandonó el barco europeísta dejando al eje francoalemán a los mandos. Este no fue el único adiós que se dio en el seno de la unión: tras dieciséis años al frente de la locomotora europea, Angela Merkel abandonó en diciembre la cancillería alemana de la gran coalición dejando paso al gobierno encabezado por el socialdemócrata Olaf Scholz, junto a verdes y liberales. El Covid-19 ha continuado como protagonista indiscutible y, más allá del primer impacto, 2021 ha dejado ver un poco más allá de la economía en un mundo pospandemia. Tras contraerse un 6,8% en 2020, el Producto Interior Bruto (PIB) de la zona euro volvió a tasas positivas en 2021.

A la espera de conocer las datos del último trimestre y cierre del año, la zona euro prevé anotar un crecimiento al final el periodo. En el primer trimestre de 2021, la economía se contrajo un 0,2% interanual, pero en el segundo trimestre del año el PIB se incrementó un 2,2%, una tasa que volvió a reproducir en el periodo de julio a septiembre. La comisión estima que en 2021 se registrará un crecimiento del 5%, una tasa que se contraerá en 2022, con un incremento del 4,3%, y se

recortará aún más en 2023, cuando la economía de la Unión Europea crecerá un 2,5%. Aun así, el órgano de gobierno europeo apunta que estas metas se ven supeditadas a dos grandes factores: la evolución de la pandemia y el ritmo al que la oferta se ajuste al rápido cambio de la demanda una vez reabierta la economía. Se prevé que la demanda interna siga impulsando la expansión, y cabe esperar que la recuperación del mercado de trabajo y la caída del ahorro prevista contribuyan a mantener un ritmo sostenido del gasto de los consumi-

Reino Unido se despidió en 2021, tras arduas negociaciones, de los 27 socios de la Unión Europea

dores. Sin embargo, este buen ritmo de crecimiento afronta nuevas dificultades. Los cuellos de botella y las perturbaciones en la oferta mundial lastran la actividad en la UE, sobre todo en el sumamente integrado sector manufacturero. En cuanto al mercado de trabajo, en el segundo trimestre de 2021 la UE creó alrededor de 1,5 millones de puestos de trabajo, muchos de los trabajadores salieron de los expedientes de regulación temporal de empleo (Erte) y la tasa de paro disminuyó. Con todo, el número total de personas desempleadas se mantuvo un 1% por debajo del nivel anterior a la pandemia.

Las previsiones apuntan al crecimiento del empleo a un ritmo del 0,8% en 2021, 1% en 2022 y 0,6% en 2023. El ejercicio 2022 será el año en que se supere el nivel anterior a la crisis y 2023 pasará a convertirse en el de la expansión, según datos de la Comisión Europea. Se prevé que el desempleo caiga del 7,1% en 2021 al 6,7% en 2022 y el 6,5% en 2023. En la zona del euro, será del 7,9%, el 7,5% y el 7,3%, respectivamente. La mejora de las perspectivas de crecimiento apunta a unos déficits en 2021 inferiores a los previstos en primavera. La deuda ha sido una de las principales herramientas para potenciar la recuperación en el último año. Tras alcanzar el 6,9% del PIB en 2020,

el déficit agregado en la UE disminuirá ligeramente, hasta el 6,6% en 2021, gracias al aún elevado apoyo presupuestario a principios de 2021. A medida que prosiga la expansión económica, se retiren las medidas de apoyo y cese el funcionamiento de los estabilizadores automáticos, es de prever que el déficit agregado se reduzca a la mitad, hasta situarse en torno al 3,6% del PIB en 2022 y el 2,3% en 2023.

Tras llegar a alrededor del 92% en la UE (99% en la zona del euro), este año la ratio deuda agregada/PIB se estabilizará en general y empezará a disminuir en 2022, para alcanzar el 89% del PIB en 2023 (97% en la zona del euro).

Aterrizan los fondos

El gran instrumento europeo para hacer frente a la crisis sin precedentes que ha provocado el virus ha continuado su andadura. Los fondos Next Generation, dotados con dos billones de euros, pretenden reconstruir una Europa más ecológica, digital y resiliente. A finales de diciembre de 2020 se llegó a la última etapa de la adopción del próximo presupuesto a largo plazo de la UE, y durante 2021 los distintos países han ido desarrollando y presentado su plan para invertir el capital comunitario. Más del 50% del importe debe apoyar la modernización y el paquete muestra una especial atención a las políticas de reindustrialización, sostenibilidad e igualdad. España es el segundo país de la UE que más dinero recibirá sólo por detrás de Italia, con 72.000 millones de euros de ayudas, gran parte de ellas a fondo perdido. Una gran parte del capital se destinará a la renovación del inmobiliario para avanzar en su mejora de la eficiencia energética. A la partida de Agenda Urbana, se destinarán 13.906 millones de euros, la segunda mayor inversión tras la Modernización y digitalización de la industria, con 16.000 millones de euros.

Por el momento, la Comisión Europea ha avalado los primeros 10.000 millones de euros de fondos europeos para España, convirtiéndose en el primer país de la UE en recibir el visto bueno de Bruselas para el primer tramo de los fondos de recuperación. Esta partida está al margen de la refinanciación, que se encuentra en los 9.000 millones de euros en el caso de España y que ya recibió en agosto. En octubre, el Gobierno aprobó el Real Decreto que regula los programas de ayuda en materia de rehabilitación residencial y



Berlín sacó adelante una consulta para expropiar pisos de grandes fondos.

vivienda social. El plan está dotado de 4.420 millones de euros, una cifra que incluye 450 millones de euros destinados a financiar incentivos fiscales a la rehabilitación.

La medida, compuesta por cinco pilares, busca abordar la medida de rehabilitación en los barrios, con una cuantía máxima de la ayuda de 21.400 euros por vivienda, aunque en caso de propietarios o usufructuarios que cumplan con criterios de vulnerabilidad, el importe puede ser cubierto en su totalidad por los fondos europeos. Además de la viviendas, los fondos apoyarán a la rehabilitación de los edificios de oficinas. Este paquete tiene como finalidad financiar el servicio a través de una ventanilla única. También se pone el foco en las rehabilitación de los inmuebles residenciales para que sean más eficientes energéticamente, que se aplicará a través de convocatorias públicas en diferentes comunidades autónomas.

Además de la rehabilitación, las ayudas no se olvidan de la construcción. El programa financiará las obras de nuevas viviendas de alquiler social en edificios eficientes. Esta medida se llevará a cabo mediante la promoción de viviendas de nueva construcción sobre terrenos de titularidad pública o la rehabilitación de edificios públicos destinados a otros usos. En total, 6.820 millones de euros irán destinados a la rehabilitación de vivienda a través de las partidas de regeneración urbana (5.800 millones) y edificación social (mil millones de euros).

Inflación alta y tipos bajos

Las políticas expansivas europeas

y el encarecimiento de energía y materias primas han empujado a la inflación a niveles récord de los últimos treinta años. Según los datos publicados por Eurostat el 30 de noviembre, la inflación interanual de la Eurozona registró un alza del 4,9%, superando la alcanzada en octubre, cuando era del 4,1% y ya significó el nivel más alto registrado desde ese mismo mes en 2008. Entre los componentes de la inflación se encuentra la energía, que experimentó un alza del 27,4% interanual. A pesar de la creciente inflación, el Banco Central Europeo (BCE) no ha retirado su política de bajos tipos de interés. Por el momento, el órgano presidido por Christine Lagarde anunció que en marzo finalizará el Programa de Compras contra la Pandemia (Pepp, por sus siglas en inglés), que está movilizando 1,85 billones de euros a través de la compra de bonos soberanos y corporativos. Entonces, dará paso a una reinversión que se vaya amortizando hasta 2024. Además, cuando termine el Pepp se reactivará el programa ordinario de compra de estímulos del BCE con un presupuesto de hasta 40.000 millones de euros en el segundo trimestre de 2022 y se bajará a 30.000 millones en el tercero antes de volver a los 20.000 millones en el último trimestre. Con estas actuaciones, el banco central espera que la inflación en la eurozona en el 2021 sea del 2,6%, frente al pronóstico de septiembre de 2,2%. El cambio más destacado se refiere a 2022. Hasta su última revisión en diciembre, el órgano auguraba un avance del 1,7% en la inflación, ahora prevé que se dispare un 3,2% para caer al

La UE ha puesto en marcha diversas iniciativas dentro de su 'Green Deal' que no olvidan el inmobiliario

1,8% en 2023 y 2024. Pese a todo, la subida de tipos no está todavía en el horizonte de Lagarde, que en un su última intervención señaló que es bastante improbable que suba en 2022. La dirigente apunta que la economía europea todavía no ha llegado a niveles precrisis y hay amenazas externas que siguen minando su crecimiento, como las nuevas variantes de coronavirus.

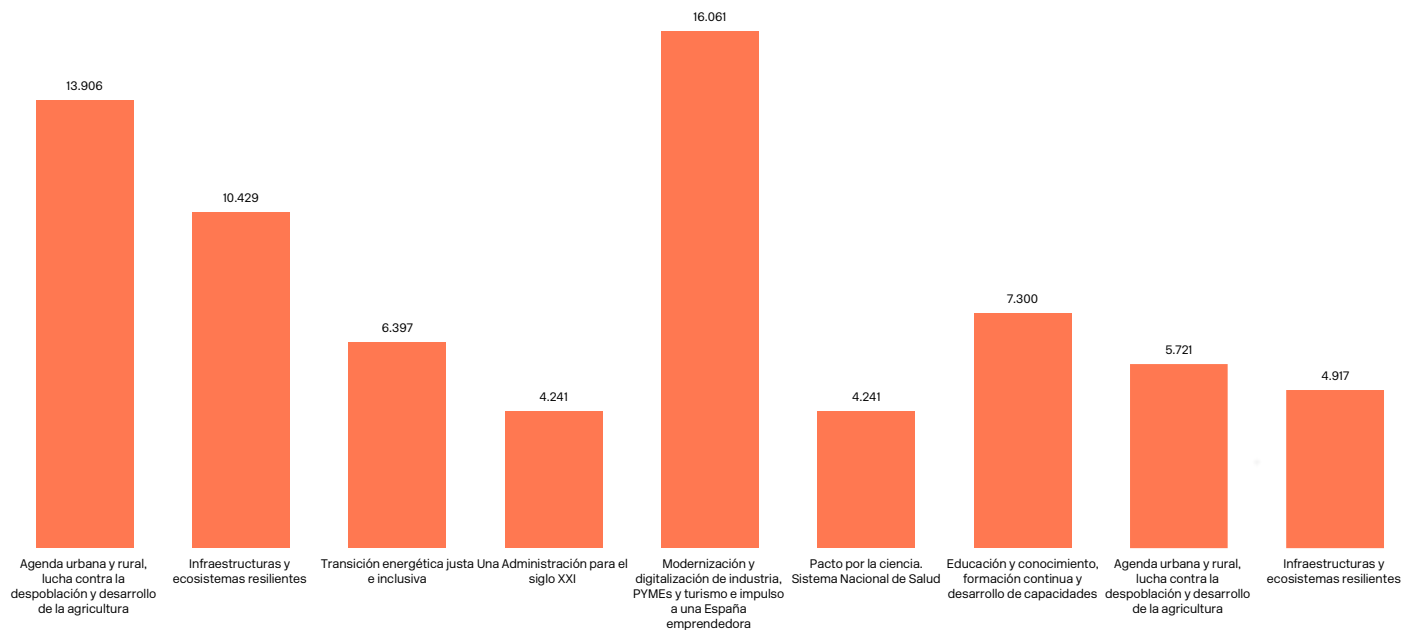
Crisis energética en Europa

En el mercado común, donde se quedaron 27 economías, uno de los mayores conflictos durante 2021 fue la crisis energética. Con el incremento de la demanda mundial de combustible, el precio del gas natural en Europa ha escalado hasta cifras récord, arrastrando también el precio de la electricidad. Un año de baja producción eólica y con la creciente reducción del uso del carbón ha sido el caldo de

cultivo perfecto para que se elevara la demanda de gas natural y, con ella, su valor de mercado. Aunque España propuso un sistema de control de precios para contener la escalada en el sector energético, la estrategia fue desestimada por la Comisión Europea, debido a que consideraba contraproducente la idea española, señalando que desincentivaría la producción con energía renovable. A pesar de que potencie un desequilibrio en los precios, la UE no contempla abandonar su política de limitar el uso del carbón, junto a otros combustibles fósiles. Dentro del paquete de medidas del *Green Deal* impulsado por el órgano dirigido por Ursula Von der Leyen, durante 2021 se sacó adelante el plan *fit to 55*, que persigue reducir las emisiones netas de gases de efecto invernadero en al menos un 55% de aquí a 2030, respecto al consumo realizado en 1990. La regulación, que acarreará una subida de precios de los combustibles, irá acompañada de la creación de una partida de 72.200 millones de euros, bajo el nombre Social Climate Fund, que busca mitigar los costes de los sectores más expuestos a la subida de los carburantes durante la transición ecológica. Además de la industria energética, la política europea no se ha olvidado del *real estate*. Dentro de la renovación de la Comisión, los estados deben rehabilitar un 3% de los edificios públicos cada año y que el 49% del parque inmobiliario se nutra de energías renovables. Para impulsar la reforma, la Comisión propone empezar a aplicar tasas a la emisión de dióxido de carbono en

Distribución de los fondos europeos

En millones de euros



Fuente: Gobierno de España

la construcción de edificios a partir de 2026. La ofensiva se enmarca en el objetivo de la UE de alcanzar la neutralidad climática en 2050, un hito imposible sin tener en cuenta el sector inmobiliario, responsable del 36% de los gases de efecto invernadero que emite el continente. Por ello, dentro del *Green Deal*, la Comisión Europea presentó una directiva sobre Eficiente Energética de los edificios que obliga a los estados a contar con una estrategia de renovación a largo plazo.

Europa no se conforma con la irrelevancia internacional

Durante 2021, Europa también miró fuera de sus fronteras para crecer en influencia. En diciembre, Ursula von der Leyen, anunció la estrategia Global Gateway para que la influencia europea se extienda más allá del espacio Schengen y pueda competir de tú a tú con la iniciativa china de la Ruta de la Seda, que movilizará unos 1,5 billones de dólares estadounidenses y abarca más de la mitad de la población mundial. Esta pasarela mundial pretende movilizar hasta 300.000 millones de euros en inversiones entre 2021 y 2027 para "sostener una recuperación mundial duradera". La estrategia europea hace equipo con el plan orquestado por Joe Biden,

Build Back Better World, para que la influencia de Occidente en los países en vías de desarrollo no se torne irrelevante ante la potencia de las inversiones chinas. Para diferenciarse del gigante asiático, Europa subraya los valores democráticos como su arma secreta. "Los países han tenido sus experiencias con las inversiones chinas y necesitan mejores y diferentes ideas", señaló Von der Leyen durante su intervención. El modelo europeo consiste en invertir en infraestructuras tanto duras como blandas, en inversiones sostenibles en los ámbitos digital, del clima y la energía, el transporte, la salud, la educación y la investigación, así como en un entorno propicio que garantice la igualdad de condiciones. La estrategia se basa en los nuevos instrumentos financieros como el Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (Ivdc), una Europa Global, que facilitará hasta 135.000 millones de euros para inversiones garantizadas en proyectos de infraestructuras. Además, hasta 18.000 millones de euros se facilitarán en forma de subvenciones del presupuesto de la UE y las instituciones financieras y de desarrollo europeas han planificado hasta 145.000 millones de euros de inversiones. Otra medida que la

UE está estudiando es añadir a su paquete de financiación es el Instrumento Europeo de Crédito a las Exportaciones, que complementará el aparato de créditos a las exportaciones con que cuentan los estados miembro y a aumentar la capacidad global de acción de la organización internacional en este ámbito.

El residencial, en la cuerda floja

Ante los últimos avisos del BCE, los vientos de burbuja inmobiliaria se han desatado en Europa. El organismo ve señales parecidas a las de 2007 y ha advertido que la vivienda y las sobrevaloraciones están en niveles similares al pico previo a la crisis financiera de 2008. Según datos del organismo, los precios de la vivienda en la zona euro subieron a su ritmo más rápido desde 2005 en el segundo trimestre de 2021. La entidad asegura que se han dado muchos préstamos hipotecarios por tal de comprar viviendas,

opinando que algunos de ellos se concedían con demasiada facilidad. Entre los países que están registrando un mayor aumento de precios se encuentra Alemania, Suecia, Dinamarca, Países Bajos y algunos de la zona este del continente.

Según datos de Eurostat, diecisiete países anotaron una subida de precios superior a la media de la Unión Europea, situada en el 7,3%, y de la Eurozona, donde el incremento ha sido del 6,8%. En concreto, trece de ellos han registrado subidas interanuales a doble dígito en el segundo trimestre del año. El país que ha registrado un mayor ritmo de crecimiento, con un aumento del 16,1% en el precio de la vivienda es Estonia, seguido de Dinamarca, República Checa y Lituania. Junto a estos países también se encuentra Países Bajos, donde la vivienda se ha encareció un 12,8% entre los meses de abril y junio.

Según el Índice Global de

5%



Previsión de subida del PIB de la Unión Europea en 2022

Burbujas Inmobiliarias de UBS Group AG, Europa cuenta con seis ciudades europeas entre los nueve mercados más desequilibrados del inmobiliario. Frankfurt está a la cabeza de la lista y se le suman Múnich, Zúrich, Estocolmo, París y Ámsterdam. A pesar de las subidas producidas en la mayoría de ciudades, el banco advirtió que esos aumentos podrían frenarse con brusquedad en la mayoría de los mercados a medida que las políticas de préstamos comiencen a aplicarse en medio de la flexibilización de las restricciones de la pandemia. Además, asegura que a la creciente subida de precios se le suma un empeoramiento de la asequibilidad, la insostenibilidad de los préstamos hipotecarios y el aumento de la divergencia entre los precios y los alquileres. Aun así, no parece que la burbuja vaya a llegar a España: diversos expertos apuntan que no hay señales que el crédito, gasolina principal de la

creación de burbujas, esté siendo excesivo, como sí lo fue en 2007. A los tambores de crisis se le suman los de regulación. En 2021 Berlín celebró una consulta para la expropiación de viviendas de grandes fondos. La mayoría de sus ciudadanos apoyan que el ayuntamiento expropié a los principales propietarios de viviendas, como Vonovia o Deutsche Wohnen, para ayudar a reducir los precios de los alquileres en la capital alemana, aunque la decisión no es vinculante.

A pesar de los tambores de crisis en alguna parte del continente, el residencial continúa siendo el motor de la inversión en Europa. Según el informe de Colliers *European Residential: on the rises*, el actual ciclo inmobiliario la inversión en activos residenciales (vivienda, centros para la tercera edad, *coliving*, *build-to-rent*, residencias de estudiantes, etc) comparó el 30% de los volúmenes de inversión. Un total de 60.700 millones de euros se

invertieron en el sector residencial en Europa en 2020, lo que supone un crecimiento de la actividad del 18% en comparación con la media de los últimos cinco años. Los activos residenciales o multifamiliares lideraron la inversión inmobiliaria en el primer semestre. Con 24.100 millones de euros, absorbió el 23% de las inversiones (representa el 16% de media en los últimos cinco años) en los doce principales mercados europeos, según un análisis de Savills. Desde el estallido de la pandemia, los inversores han mostrado su confianza en las características defensivas del sector multifamiliar. Este subsector representa alrededor de un tercio o más de las inversiones en Suecia (31%), España (32%), Alemania (32%), Dinamarca (34%) y Finlandia (42%). En total, la inversión en el sector *living* rivalizará durante la próxima década con los volúmenes de activos inmobiliarios terciarios más tradicionales, como las oficinas, a medida que las

asignaciones de capital varían y las carteras se siguen diversificando.

La inversión gana fuerza

El despliegue de la vacunación en Europa ha ido despertando el mercado y durante 2021 se han producido grandes operaciones en el sector. Los activos logísticos continúan siendo un área clave en toda Europa gracias al crecimiento constante del comercio electrónico y las limitaciones de la cadena de suministro evidenciadas por la pandemia. Si bien los inversores siguen siendo cautelosos con el retail y los activos hoteleros, por ahora los más afectados, la actividad está comenzando a repuntar con fuerza, especialmente en el sector hotelero y en países como España. Tanto los inversores minoristas como los institucionales continúan demostrando un fuerte interés en los activos residenciales y, en particular, en el *build-to-rent*, en áreas urbanas de toda Europa. ♦

Nueva Bauhaus: belleza para el capital

La Unión Europea continúa con su estrategia de echarle filosofía a las inversiones para que consigan reflejar un poco de belleza. La Comisión puso en marcha a finales de 2020 la estrategia Nueva Bauhaus Europea, de la que el último año ha ido desvelando su funcionamiento al ir siguiendo los pasos. El proyecto es un nuevo movimiento arquitectónico, urbanístico y de diseño con vocación de recorrer una Europa golpeada por la pandemia y que busca dotar de sentido teórico y cultural la reconstrucción de Europa tras el Covid-19.

La hoja de ruta de la Comisión pasa por el desarrollo de tres fases: codiseño, resultados y difusión, que se desarrollan en paralelo y que debe concluir en verano de este año. Una vez puestas las bases del proyecto, el segundo paso es la preparación y puesta en práctica de nuevos proyectos piloto del Bauhaus Europeo a través de una convocatoria de propuestas específicas. Esta fase se alargará hasta 2023, y contará con iniciativas

complementarias e instrumentos adicionales "para estructurar más el movimiento y darlo a conocer". El proyecto también trata de generar prototipos abiertos y reproducibles y de ponerlos a disposición de las ciudades, las localidades, los arquitectos y los diseñadores. En este plano, la Comisión destaca que "será fundamental trabajar con los ciudadanos, las empresas y el mundo académico y reforzar las capacidades institucionales urbanas". Dentro de dos años, la Comisión prevé recoger los frutos de la Nueva Bauhaus y centrarse en la fase de difusión para llevar su proyecto más allá del espacio Schengen. En este espacio, la Comisión prevé determinar los mejores métodos, soluciones y prototipos, y ponerlos a disposición de los profesionales. Por último, la Nueva Bauhaus anuncia que "apoyará el surgimiento de mercados punteros", aunque sin detallar en que se basará esa ayuda.

En septiembre, la Comisión avanzó un poco más anunciando

un nuevo paquete de medidas para definir el proyecto, incluyendo una financiación de 85 millones de euros entre 2021 y 2022 para diversos proyectos. Los fondos provendrán de diferentes paquetes presupuestarios de la UE, como el programa de investigación y desarrollo (I+D) Horizonte Europa, el programa Life, destiando a acciones para el medio ambiente y el clima, y el fondo europeo de desarrollo regional (Feder). Además, la comisión señala que

"invitará a los estados miembro a incorporar los valores fundamentales de la Nueva Bauhaus Europea en sus estrategias de desarrollo territorial y socioeconómico" e incluirlos en su plan de recuperación tras la pandemia. Lo que todavía no está claro es qué ciudades optarán a los fondos ni como será el proceso, mientras distintas urbes europeas luchan por sacar pecho como adalides de la belleza y la sostenibilidad en la reconstrucción.



Madrid

VS.

-11%

Caída del Producto Interior Bruto (PIB) de Madrid en 2020.

9,3%

Tasa de disponibilidad de oficinas.

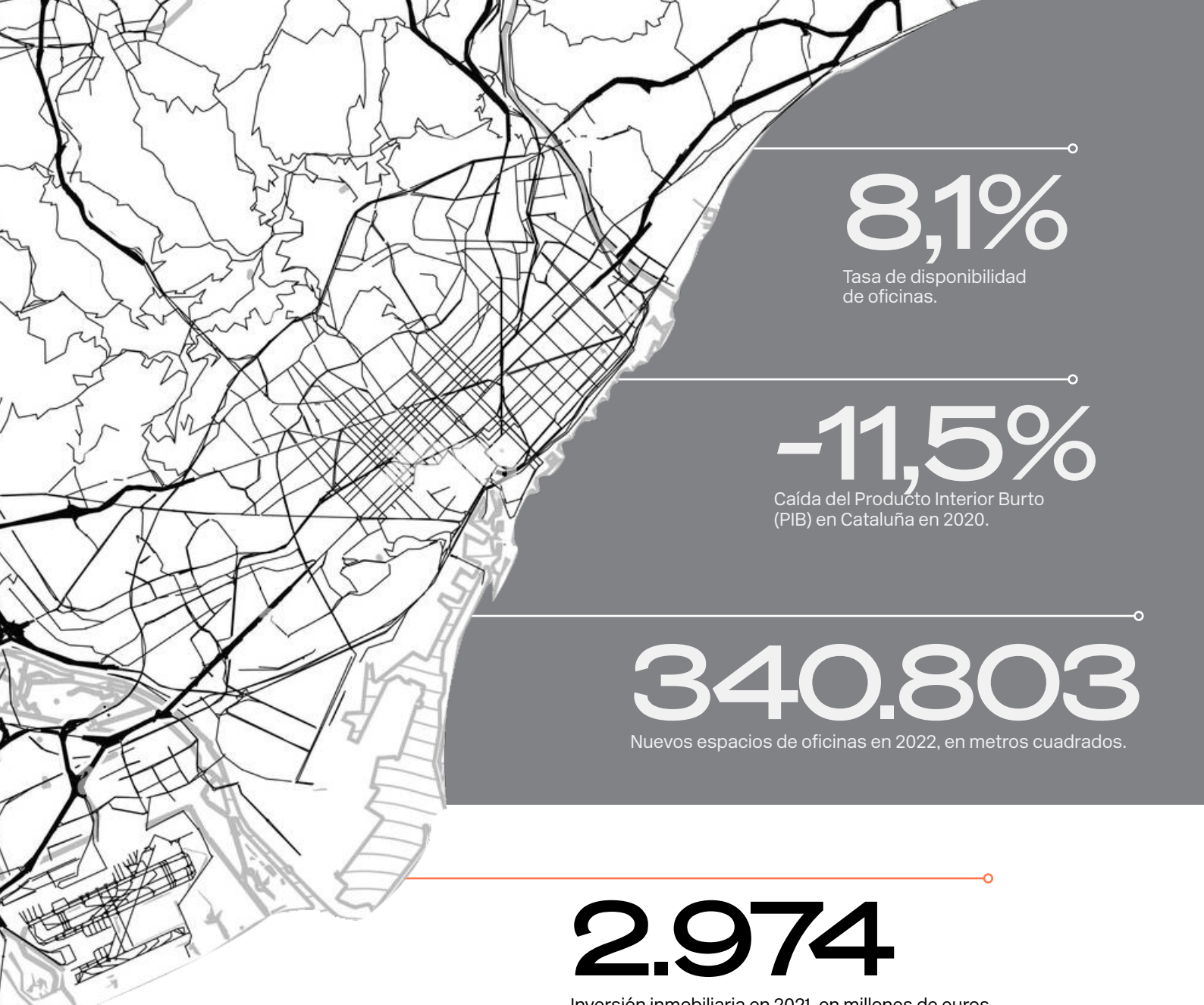
2.974

Inversión inmobiliaria en 2021, en millones de euros.

257.460

Nuevos espacios de oficinas en 2022, en metros cuadrados.





8,1%

Tasa de disponibilidad
de oficinas.

-11,5%

Caída del Producto Interior Bruto
(PIB) en Cataluña en 2020.

340.803

Nuevos espacios de oficinas en 2022, en metros cuadrados.

2.974

Inversión inmobiliaria en 2021, en millones de euros.

Barcelona

Del 'brainstorming' al Excel: la ciudad se cuadra en 2021

Marta Tamayo

Tras el impacto del Covid-19, las ciudades han podido emprender reformas superando la improvisación y reclamando su espacio a escala internacional.

Los ayuntamientos de toda España se pusieron manos a la obra en 2020 para cambiar el tablero urbano para darle la vuelta a la ciudad. De repente, el Covid-19 había aparecido para poner luz sobre los problemas de las grandes urbes y todas las acciones eran bienvenidas. El urbanismo táctico se apoderó de las ciudades esparciendo bloques de homigón, bolardos de plástico y pintura amarilla, las calles se cortaban los domingos y las terrazas tomaron la carretera. Era el año del Covid-19, valía todo: después de pasar una pandemia mundial a nadie podía sorprenderle caminar por en medio del Paseo de la Castellana o de Vía Laietana. Pero en 2021, la historia fue otra. Tras meses jugando al prueba y error con las ciudades, los planes puestos sobre la mesa un año atrás a través de reuniones de Zoom tuvieron que saltar al asfalto.

Barcelona, que durante 2021 consiguió erigirse como capital mundial de la arquitectura para 2026, realizó diversos proyectos para que las calles sirvieran de apoyo a la recuperación económica de la ciudad tras el primer golpe del Covid-19. Parte de ellos se volcaron en la costa, la Zona Franca y el Besòs, espacios que el consistorio barcelonés busca regenerar. La ciudad está salpicada de nuevos proyectos para lavarse la cara y ser más atractiva para el talento y la inversión:

desde incubadoras de industrias creativas en Palo Alto y elFoodlab en La Escocesa del 22@ a la renovación del edificio de Correos y la Ciutadella del Coneixement. También se suman a la lista el nuevo recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona, el parque de pyme de industria 4.0 y la transaformación de Mercabarna de la Zona Franca, la promoción de un centro *sportech* en la Anella Olímpica de Montjuïc y la transformación de la antigua fábrica Mercedes-Benz en distrito de Sant Andreu en nuevas industrias y viviendas.

Uno de estos proyectos es la

Barcelona ha anunciado reformas como la unión del tranvía o la renovación de Las Ramblas

Barcelona Innovation Coast (BIC), que prevé generar 40.000 puestos de trabajo y 235 millones de euros de impacto económico en diez años. Evocando al proyecto del 22@, la BIC se instalará en 25.000 hectáreas situadas entre la Gran Vía y la costa y desde Montjuïc y el Besòs y busca atraer a universidades, centros de investigación, empresas emergentes, corporaciones, inversores, asociaciones y administraciones. Otra de las reformas que ha logrado desencallar el consistorio barcelonés es la conexión del tranvía y la reforma de Las Ramblas. Barcelona invertirá 44 millones de euros en reformar una de sus calles más concurridas y está previsto que las obras se inicien en 2022.

Para Madrid, 2021 fue el año en que estrenó una nueva estrategia de movilidad. En septiembre, el consistorio sacó adelante la nueva Zona de Bajas Emisiones (ZBE) de Especial Protección de Distrito Centro, que se enmarca en una nueva ordenanza de movilidad, pero que apenas modifica los términos de Madrid Central, la reforma impuesta por la anterior alcaldesa, Manuela Carmena. El Gobierno popular ha aumentado la cantidad de vehículos de comerciantes que podrán entrar en la zona de movilidad limitada del centro de la ciudad. Esta no se amplió, pero se añadió un nuevo espacio que también deberá limitar su tráfico, la Plaza Elíptica.

Un logro que puede anotarse este año el urbanismo madrileño es el reconocimiento, por primera vez, de uno de sus espacios como Patrimonio de la Humanidad por la Unesco. La organización reconoció en septiembre el conjunto urbano donde se articulan el parque del Buen Retiro y el Paseo del Prado en la lista de patrimonio. Madrid era la única capital europea que todavía no había sido incluida en la lista de la organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura. Tras este reconocimiento, España es uno de los países con más registros sólo por detrás de Italia y China.

Los alcaldes cogen el 'micro'

El urbanismo a escala global tuvo su propio día de uno de los mayores citas del año: la COP26. El 11 de noviembre, en Glasgow, las ciudades se hicieron con el protagonismo mundial. Entre las demandas de los consistorios se encuentra la de contar con más autonomía y capacidad ejecutiva para emprender reformas para frenar el cambio climático. Según diversas agrupaciones de líderes locales, las ciudades, responsables del 70% de la contaminación mundial, deben avanzar hacia la neutralidad climática.

Para hacer frente a la crisis climática, las alcaldías apuestan por ir a la mínima expresión urbana: los barrios. El proyecto de la alcaldesa de París, Anne Hidalgo, la ciudad de los 15 minutos, siguió dando qué hablar en 2021 y se puso como ejemplo para transformar los barrios de manera sostenible y lograr una mayor equidad social entre los ciudadanos. Para ello, las reformas urbanas propuestas se basan en dos grandes pilares: políticas e infraestructuras. La ciudad no puede alcanzar la neutralidad en carbono si sus edificios no lo son, por lo que el inmobiliario debe jugar un papel indispensable en la mejora urbana. Aunque las reformas no sólo pasan por rehabilitar edificios y construir espacios verdes. Las alcaldías aseguran que sin una política que involucre a los ciudadanos no se logrará un cambio real en las ciudades.

Un informe realizado por la organización C40, una red que agrupa alcaldes de unas cien ciudades, en el marco de la COP26 apunta que la puesta en marcha de barrios sostenibles no puede olvidar la calidad de vida de sus ciudadanos si se busca que estos prosperen. Aunque las políticas a implementar estén claras, el gran interrogante continúa siendo su financiación. Para emprender las reformas, las ciudades reclaman también al capital privado. ♦

París, la ciudad de los quince minutos



- Superficie: 105 km²
- Población: 2,2 millones de habitantes
- País: Francia

Tras el Covid, la capital francesa llevó a la máxima popularidad su última invención: la ciudad de los quince minutos. El proyecto del urbanista Carlos Moreno que ayudó a Anne Hidalgo a revalidar su alcaldía se basa en que cada ciudadano tenga todos los servicios indispensables a quince minutos de casa. Estos quince minutos pueden ser a pie, en bici, en metro o en autobús. Para el urbanista, el *modus vivendi* de la población es incompatible con la sostenibilidad, así que pone sobre la mesa colocar al peatón en el centro. Además, apuesta por cambiar la urbe monofuncional, con centros de áreas especializadas como los centros de oficinas o grandes complejos de ocio, a un mapa policéntrico y generar varios núcleos repartidos por todo el trazado urbano de la ciudad. Otro de los puntos fuertes de la reforma es la instalación de más puntos verdes que eviten que se realicen los llamados “viajes huída”, protagonizados por los ciudadanos que se van de la ciudad en busca de espacios naturales.

Melbourne, la ciudad burbuja



- Superficie: 9.992 km²
- Población: 5,1 millones de habitantes
- País: Australia

Antes del Covid-19, Melbourne ya creó un plano para que sus ciudadanos tuvieran todas sus necesidades cubiertas a poco tiempo de casa, pero fue cinco minutos menos ambicioso que París. El Plan Melbourne, lanzado por el consistorio de la ciudad en 2017, señala el objetivo de crear áreas locales accesibles, seguras y atractivas en las que la gente pueda cubrir la mayoría de sus necesidades cotidianas con un paseo de veinte minutos para hacer Melbourne más saludable e inclusiva. Con esta hoja de ruta, la estrategia de la ciudad pasa por potenciar los barrios en detrimento del centro. La teoría, como la de París, señala que moverse menos supone vivir mejor, aunque como la de Carlos Moreno corre el riesgo de formar guetos. La ciudad australiana ya ha testeado este plan en diversos barrios y resalta la necesidad de contar con la implicación ciudadana para que salgan adelante. Otro de los puntos de la teoría es aumentar la cantidad de edificios de usos mixtos par crear barrios híbridos.

Portland, el laboratorio urbano de EEUU



- Superficie: 375,5 km²
- Población: 645.291 habitantes
- País: Estados Unidos

El París estadounidense. Portland, capital del estado de Oregón, se ha convertido en el ejemplo de desarrollo urbano sostenible en el país norteamericano. La ciudad, ubicada en el noroeste de Estados Unidos y con un área de influencia de dos millones de habitantes, publicó su primer plan de crecimiento sostenible de 2012, donde ya buscaba crear ciudades de veinte minutos. Ahora, la ciudad ha dado un paso más y ha puesto en marcha su plan objetivo 2035, que recoge la creación de barrios completos que enlazan los principales núcleos de la ciudad, generando un centro multifocal. Portland, dividido en diez distritos, potencia la creación de un punto en cada uno de ellos que reúna espacios públicos, vitalidad, una red de transporte público eficaz y entidades culturales. El objetivo de la ciudad con este nuevo plan, bajo el nombre de Central City 2035 (CC2035), es que sirva para conseguir prosperidad económica, salud, sostenibilidad ambiental, equidad y resiliencia.

Buenos Aires, a escala humana



- Superficie: 203 km²
- Población: 3,1 millones de habitantes
- País: Argentina

La ciudad “debe estar diseñada para las personas” fue el *statement* rompedor que lanzó la ciudad de Buenos Aires en 2017, cuando presentó su plan de Ciudad a Escala Humana. El objetivo de la reforma era facilitar las necesidades de movilidad de la población y accesibilidad, además de fomentar el uso del espacio público. Actualmente, el consistorio está sacando adelante el proceso de renovación de una de las normativas más importantes para el desarrollo de la ciudad en términos de planificación urbana y territorial. En la nueva reforma se establecen los criterios que dan marco a los códigos urbanísticos, de edificación, ambiental, de habilitaciones y verificaciones. La medida prevé preservar el patrimonio cultural, arquitectónico y ambiental de la ciudad. Además, también se está modificando el código urbanístico actual para facilitar y optimizar la aplicación de la normativa tras la pandemia. Esto pasa por simplificar algunos conceptos, ampliar definiciones e incorporar más datos.

Shanghái, de cero a cien



- Superficie: 6.340 km²
- Población: 26,1 millones de habitantes
- País: China

Shanghái, la ciudad más poblada de China, aspira a extender sus fronteras. A inicios de 2021, el alcalde de la urbe, Gong Zheng, anunció que la ciudad prevé levantar cinco nuevas ciudades en sus límites, exactamente en los distritos del extrarradio de Jiading, Songjiang, Qingpu, Fengxian y Nanhui. Gong calificó estos nuevos territorios con el críptico sintagma de “ciudades nodo integradas”. La ciudad cuenta a sus espaldas con historias de grandes transformaciones urbanas que le han empujado a ser uno de los mayores motores económicos del gigante asiático. Desde 1990, la ciudad se ha ido ampliando y transformando de forma drástica, con el derrumbre de barrios enteros y la recolocación de sus habitantes en otras zonas para dejar espacio a los grandes rascacielos que hoy conforman su horizonte ahora ocupados por oficinas de Deloitte, Google o EY. Shanghái sirvió de prueba piloto para otras ciudades chinas como Wuhan, Chongqing, Foshan o Dalian.

Johannesburgo, el ‘latido’ de África



- Superficie: 1.645 km²
- Población: 6,1 millones de habitantes
- País: Sudáfrica

Durante su reforma en 1996, la ciudad de Johannesburgo quiso ser “vibrante, segura, accesible, dinámica y bien gestionada” o, en sus propias palabras, el *latido* de África. Desde entonces, uno de los mayores planes que ha desarrollado la ciudad es el de 2013 transformación de objetivos a corto y largo plazo. Ahora, la ciudad está centrada en el plan Johannesburg 2040. El documento identifica los principales retos de la ciudad, lanza una mirada espacial y forma una estrategia para alcanzar la visión. La estrategia se ha llevado a cabo con UN Habitat y pone el foco en aumentar los espacios verdes, paliar las desigualdades en materia de vivienda y la exclusión y desconexión de barrios y limitar las ineficiencias de la ciudad a través de la densidad residencial y uso diverso de los edificios. Las políticas se dirigen a alcanzar la equidad, la justicia, la resiliencia, la sostenibilidad y la eficiencia urbana.

REINVENTE LA FORMA DE HACER INMOBILIARIA



Chestertons es una de las más conocidas agencias de servicios inmobiliarios a nivel internacional y líder de mercado en Londres y en el Oriente Medio.

Estamos expandiendo nuestra red de afiliación global en España con enfoque en Barcelona, Madrid, las islas y las costas Mediterránea y Atlántica.

Incrementa sus ingresos y rentabilidad uniéndose a nuestra red global de expertos locales en la industria inmobiliaria.

Póngase en contacto y descubra 'The Chestertons Way'.

Ralph Lünenschloss

Head of Territory Development Europe

+376 331 991

ralph.luenenschloss@chestertons.com



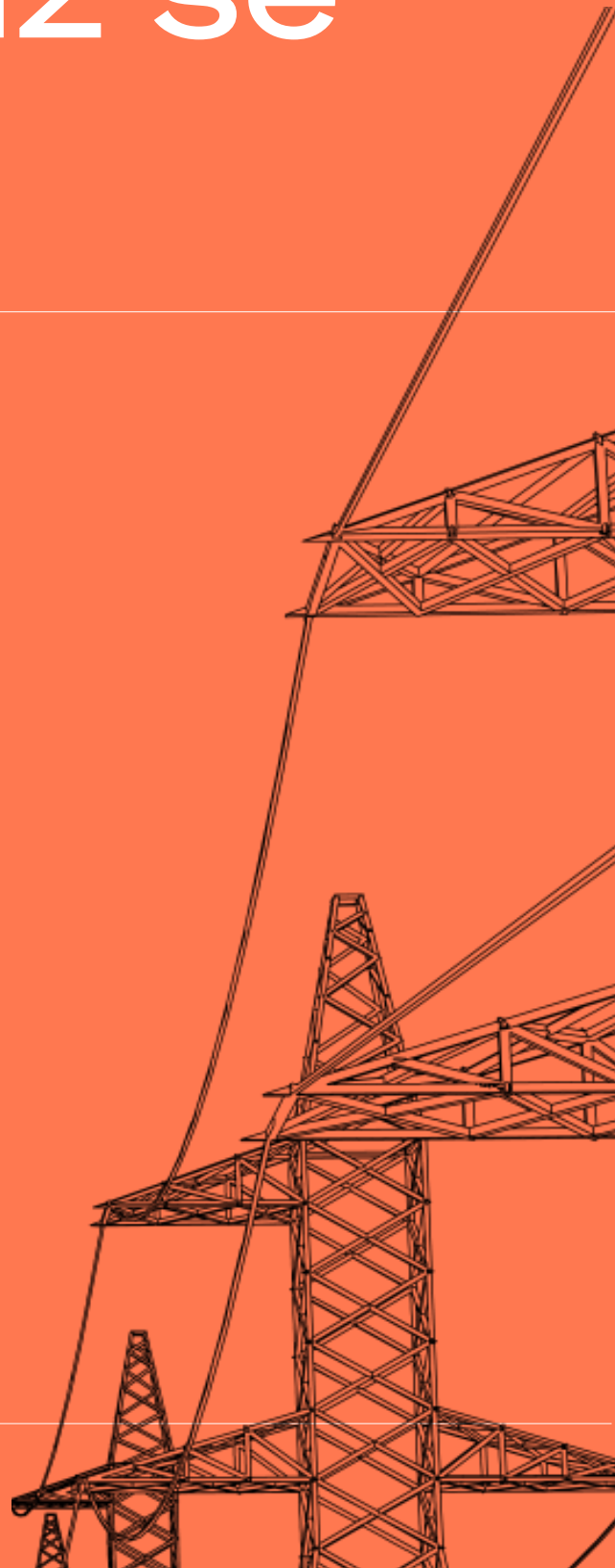
 VER MÁS

Lavadoras de fin de semana y lavavajillas de noche: la luz se desboca

↓ MARTA TAMAYO

En 2021, con bares y discotecas cerradas y hasta toque de queda para frenar el contagio de Covid-19, las noches quedaron para dormir, pero una nueva actividad se abrió camino como nueva moda nocturna: poner lavavajillas. Con el nuevo sistema tarifario, las horas punta fueron más caras y las horas valle se reducían a la nocturnidad y los días festivos. En los últimos doce meses, la luz no ha dejado de batir récord tras récord y el precio se desbocó. La escalada de la factura ha impactado tanto entre los ciudadanos como en las empresas, que han visto como los costes de producción se disparaban sin remedio. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la electricidad en el país era en octubre un 62,8% más cara que el año anterior. Aunque el incremento en el coste de la energía no ha sido un dolor de cabeza sólo para el mercado español: según el Banco de España el incremento se debe al precio de los derechos de emisión del dióxido de carbono en el mercado europeo y el precio del gas a escala internacional. La escalada en la factura de la luz se ha producido a pesar de las medidas adoptadas por el Gobierno, que le costaron algún encontronazo con el sector eléctrico al anunciar un recorte de beneficios extraordinarios. Las esperanzas están puestas para este 2022, cuando el Gobierno implantará un plan de choque que busca rebajar hasta el 30% de la factura y cumplir así una de las promesas de Pedro Sánchez: que en 2023 España tenga uno de los precios de luz más bajos gracias al impulso de las energías renovables.

El precio de la luz se disparó rompiendo récord tras récord durante todo el año y situando a España como el segundo país desarrollado con el precio más alto de la electricidad tras Noruega.





**MÁS DE 30
MILLONES DE EUROS
FINANCIADOS EN
CROWDFUNDING
INMOBILIARIO EN
2021**

www.urbanitae.com
(+34) 911 23 25 22

•urbanitae





Antonio

“Los precios de la vivienda aumentarán en 2022”

De la Fuente



“La Ley de la Vivienda no obtendrá los objetivos que se planteaba y va a dificultar el alquiler”

Antonio de la Fuente es director de *corporate finance* de la consultora Colliers en España. Desde esta posición sigue la evolución y el desarrollo del mercado residencial, que se ha convertido en uno de los *assets* más dinámicos del mercado tras el estallido de la crisis sanitaria. De la Fuente destaca la fortaleza de la vivienda en España, donde el producto a la venta ya ha recuperado precios preCovid y el que está en alquiler lo hará, probablemente, durante el ejercicio de 2022.

El directivo de Colliers, además, subraya la necesidad que tiene el sector de impulsar la rehabilitación de viviendas con el objetivo de promover productos de calidad en buenas localizaciones de las grandes ciudades. “El número de viviendas por reformar es infinito”, enfatiza, mientras recuerda la brecha de calidad que se está abriendo entre las residencias nuevas y el producto de segunda mano. Finalmente, De la Fuente subraya la oportunidad que supone para España el auge in-

versor institucional en *build-to-rent*. “Es una oportunidad muy buena para construir un parque residencial en alquiler de calidad, algo que al final nos beneficia a todos”, dice.

El sector inmobiliario en España, especialmente el residencial, vive un momento dulce. ¿Cómo está evolucionando la actividad?

El subsector residencial, junto al logístico, se ha mantenido estable en la actual crisis sanitaria. Los

inversores lo han percibido como un segmento defensivo y han mantenido sus inversiones. Tanto en residencial para la venta como para el alquiler, los precios descendieron tras el estallido de la pandemia, aunque ahora ya han recuperado otra vez la tendencia ascendente. En venta ya estamos por encima de los niveles pre-Covid, especialmente en el caso de la obra nueva, cuyos precios bajaron muy poco. Las rentas de alquiler han comenzado a incrementarse tras el verano pasado,

“La actitud de la banca y los promotores está siendo muy responsable; está revertiendo en un sector saludable”

en septiembre, y aunque aún están por debajo de los niveles pre-Covid prevemos que durante el ejercicio 2022 se mantengan las subidas.

¿Estamos, entonces, asistiendo a una nueva burbuja en residencial?

Lo que pasa es que en España siempre estamos deseando que el sector residencial se dé un mazado para entonces comprar pisos. Lo cierto es que la situación actual se parece poco a la de 2007. En ese año se visaban 800.000 viviendas al año y ahora poco más de 100.000. La actitud de la banca y los promotores está siendo muy responsable, lo que está revertiendo en un sector saludable y con promociones que cuando se lanzan cuentan con demanda y preventas. El Banco Central Europeo, en su última nota, no recogía problemas para el sector residencial en España.

¿Prevé, entonces, una evolución favorable a medio plazo para el residencial?

La demanda se mantiene constante y los precios están subiendo, aunque más en zonas con mayor demanda, como Madrid, Valencia, Málaga o Bilbao. Los bajos ratios de desempleo, el descenso de los tipos de interés y la buena marcha de la economía están generando un círculo virtuoso para el sector inmobiliario. Nosotros lo que hemos detectado estos últimos trimestres es que el esfuerzo de compra y el de alquiler se ha igualado. Antes del Covid, no era tan obvio pero con el último aumento de los intereses y el descenso del coste de las hipotecas, ahora el esfuerzo se ha igualado y mucha más gente está optando por la compra.

¿Se promueven las viviendas nuevas necesarias en el mercado español en el actual contexto?

Los promotores están visando unas 110.000 viviendas al año, cuando históricamente se habla de unas necesidades anuales para un país como España de unas 120.000 viviendas al año. Uno de los problemas es que las ubicaciones

de las viviendas nuevas no están donde está la demanda y, claro, falta producto en determinados mercados. Sin embargo, el gran problema que afronta hoy en día el sector residencial español es la necesidad de impulsar la reforma de las viviendas. En líneas generales el parque está muy desactualizado y hace falta renovar el producto para aumentar los estándares de calidad. Cada vez hay una mayor distancia entre las calidades de la obra nueva y las de segunda mano.

¿Por qué no se reforma más vivienda?

Este año se venderán en

España 600.000 viviendas y sólo 100.000 serán de obra nueva. Las personas quieren vivir cerca de su trabajo y, en general, son ubicaciones donde no hay vivienda nueva. Las necesidades de reformar viviendas son muy grandes, pero no se hace por la multipropiedad de los edificios, que provoca diferencias insalvables entre los propietarios. Las administraciones deberían poner más medios para facilitar estas reformas, de manera que saliera al mercado más vivienda nueva o actualizada.

Los fondos europeos del programa NextGeneration pueden ser una oportunidad para ello...

“Los bajos ratios de desempleo, el descenso de los tipos y la marcha de la economía están generando un círculo virtuoso”



Podría ser una oportunidad para actualizar el parque de viviendas, pero históricamente España no ha sido muy eficiente en el uso de las ayudas europeas. El gran problema es la atomización de la propiedad de los inmuebles, que hace que en un mismo bloque haya vecinos con diferentes intereses vitales y, claro, así es muy difícil tirar adelante grandes rehabilitaciones. Gente joven que apuesta por reformas importantes para vivir más cómodamente muchos años se ve frenada por vecinos de mayor edad que prefieren destinar el dinero a otras cosas.

Aunque comenta que está creciendo el interés por la compra, el desarrollo de residencial en alquiler está en auge y es una de las grandes tendencias actuales...

Hay un interés muy grande de los inversores institucionales por este tipo de productos y es una oportunidad muy buena para todos para generar un parque de viviendas en alquiler de calidad. Los pisos en alquiler están mayoritariamente en manos de particulares y su

gestión no es de la misma calidad a la que aporta un fondo o un gestor especializado en este tipo de productos. Y esto pasa porque desde el primer momento, cuando se estudia la inversión, se tiene en mente que se está diseñando un producto para ser alquilado. Y, luego, claro, la gestión es más eficiente incorporando los nuevos criterios de ESG. El resultado es que los usuarios gozan de un producto de mayor calidad y a unos precios ajustados. Hay que tener en cuenta que las rentabilidades de un edificio reformado dentro de la M-30 en Madrid se sitúan por debajo del tres por ciento.

La Ley de Vivienda que prepara el Gobierno podría incidir negativamente en esta actividad. ¿Qué opina le merece esta afirmación?

Los efectos positivos van a ser pocos o ninguno. La ley no obtendrá los objetivos que se planteaba y va a dificultar el desarrollo de un parque de alquiler. Además, el impacto va a ser asimétrico: todos los fondos estudian los mercados de Madrid y Barcelona y muchos invierten en Madrid y pocos en Barcelona. La

vía para facilitar el acceso a una vivienda con un coste asequible es una mayor colaboración público-privada, como el Plan Vive de la Comunidad de Madrid o Habitatge Metròpolis Barcelona para el área metropolitana de la capital catalana. Hay que poner incentivos para que las empresas privadas lleguen allí donde no salen los números. Todo lo que sea controlar los precios, acaba reduciendo la oferta de viviendas y alejando a los inversores. La promoción de vivienda en alquiler genera rentabilidades muy pequeñas y si las empresas no perciben una estabilidad normativa les es muy difícil realizar inversiones. Las viviendas del Plan Vive, que conozco bien, son de gran calidad, en buenas

ubicaciones y con unos precios muy correctos. De todas formas, y en líneas generales, creo que el dinamismo promotor e inversor para el desarrollo de vivienda en alquiler va a continuar en los próximos años.

A pesar de todo, ¿le consta que las injerencias políticas estén alejando inversores del mercado residencial español?

Siempre es algo negativo. Nosotros hablamos con muchos inversores y promotores internacionales y, concretamente uno, de gran dimensión y que trabaja en muchos países de Europa, nos dijo que descartaba entrar en el mercado español por la inseguridad jurídica

“En líneas generales, el parque está muy desactualizado y hace falta renovar el producto para aumentar los estándares de calidad”



que percibía. Y esto a pesar de que las rentabilidades que le ofrecía el residencial en España eran más elevadas que en otros países, pero prefería renunciar a estos beneficios y sentirse más seguro invirtiendo su dinero en otros países.

En los últimos dos años, y ante la buena marcha de la actividad promotora, se está hablando de fusiones y adquisiciones entre grupos. De hecho, alguna operación hemos visto este 2021. ¿Continuarán en 2022? ¿Qué aportan al sector estas fusiones y adquisiciones?

Hay alguna promotora actualmente en venta y alguna otra susceptible de ser adquirida, pero no pensamos que se produzcan muchas fusiones. Esperamos que los mercados de capitales continúen cerrados, por lo que no tiene sentido seguir ganando tamaño con el objetivo de salir a bolsa, ya que esta no va a ser una posibilidad en el corto plazo. Además, las grandes promotoras españolas ya tienen un tamaño suficiente para ser eficientes desde un punto de

vista de costes de estructura y de obtención de financiación. No obstante, sí que se podría producir alguna compra con el objetivo de acceder a carteras de suelo (actualmente difíciles de obtener), incremento de la presencia geográfica o potenciar alguna nueva línea de actividad, como el *build-to-rent*.

En los últimos meses, la inflación ha llegado a la construcción residencial, igual que a otros muchos sectores. ¿Cómo está afectando a la actividad el encarecimiento de los materiales?

Hoy en día los promotores apuntan a dos grandes problemas: el encarecimiento de los materiales y la falta de suelo. Se están generando tensiones con constructoras que meses atrás cerraron proyectos a un precio fijo y que ahora, con los costes disparados de los materiales, buscan trasladarlo al promotor. En un escenario medio, que no ideal, estimamos que a partir de 2022 los costes de la construcción se estabilizarán, aunque no bajarán, eso sí que lo tenemos claro.

Otra de las grandes tendencias de hoy en día es la industrialización de la vivienda...

Es imparable y sale de la necesidad de disminuir plazos y residuos para, al final, rebajar costes. También facilitará la incorporación de población femenina a un sector que hasta ahora no ha estado muy feminizado. Aún hay problemas técnicos que se irán resolviendo poco a poco, ya que la construcción industrializada va a estar cada vez más presente entre los promotores inmobiliarios. De hecho, el Plan Vive lo recogía y lo puntuaba positivamente. Faltan fábricas porque la demanda aún no es muy fuerte, pero es una

industria que se está desarrollando.

La sostenibilidad también ha ganado peso.

E, igual que la construcción industrializada, irá a más. Hemos de tener en cuenta que actualmente los grandes inversores institucionales exigen el cumplimiento de unos criterios ESG muy exigentes para colocar su dinero en un producto y al promotor, muchas veces, no le queda más remedio que tenerlos en cuenta. Los compradores particulares aún conceden más importancia a otros aspectos, como las calidades, pero también cada vez analizan más aspectos de sostenibilidad ante la compra de una vivienda. ♦

“Las administraciones deberían poner más medios para facilitar estas reformas, de manera que saliera al mercado más producto”



El residencial levanta una pared contra el Covid

Abel Pujol

El sector se ha posicionado en 2021 como el segmento más en forma del *real estate* español. La demanda crece mientras se ahuyentan las voces que hablan de burbuja.

La inversión en el mercado inmobiliario español ya se acerca a las cifras pre pandemia. Según datos de Cushman&Wakefield, en 2021 la inversión alcanzará 10.500 millones de euros en transacciones, un 33% más que en el ejercicio anterior, aunque un 10% menos que en 2019, cuando la cifra llegó a 11.670 millones de euros.

Este efecto rebote en la inversión ha sido encabezado por el mercado residencial, que ha captado un 26% del total de inversión en transacciones del mercado nacional.

España sigue la tendencia global, donde la inversión en *multifamily* ascendió a 129.000 millones de dólares en el primer semestre de 2021, un 20,5% más que en el mismo periodo de 2020 y un 6,9% más que en el primer semestre de 2019, según el informe *Living: retos y claves de un sector en auge*, elaborado por Cbre.

Por su parte, la inversión en el segmento *living* alcanzó 82.000 millones de euros en Europa en los últimos doce meses, siendo la segunda cifra más alta por tipo de activo, mientras que la primera fue oficinas con, 96.056 millones de euros.

En España, la inversión en residencial se situó en 2.800 millones de euros, siendo la inversión más alta por tipo de activo. La bo-

nanza del subsector se repercute en todas las magnitudes, tanto en número de transacciones como en índice de precios y obra visada.

Las buenas perspectivas sólo se ven empañadas por los problemas que acumula el sector de la construcción, como la falta de mano de obra o el encarecimiento de las materias primas, que puede provocar un freno en las perspectivas de crecimiento del mercado residencial a corto y medio plazo.

Además, cabe destacar el contexto inflacionista que está atravesando la economía nacional,

Hasta octubre de 2021, la cifra total de transacciones sumaba 539.559 operaciones

que ya asciende al 5,5%, y el hecho de que en ciertas zonas del país ya se está identificando un déficit de suelo finalista.

La nueva legislación en materia de alquiler también puede traspasar los planes de los inversores, incluso en el sector de la vivienda de lujo, que ya ha dejado atrás el impacto de la pandemia y espera que el fin de las restricciones en el transporte internacional consolide el auge de la inversión extranjera, que ya ha vuelto a poner el foco en las grandes ciudades y los principales destinos vacacionales de España.

Compraventa al alza

En el acumulado del año hasta el décimo mes, la cifra total de transacciones sumaba ya 539.559 operaciones, una cantidad que supera con creces las 490.000 operaciones firmadas en todo 2020 y que rozaba, a falta de sumar los datos de noviembre y diciembre, las de 2018 y 2019, las más elevadas de los últimos diez años.

El precio medio de la compraventa de vivienda en España alcanzó 1.843 euros el metro cuadrado en el tercer trimestre de 2021, lo que supuso un incremento del 2% respecto al trimestre anterior, según los datos de la Estadística registral inmobiliaria elaborada por el Colegio de

Registradores de España.

Según los resultados anuales, que comprenden los datos de los tres primeros trimestres del año, para el conjunto del país el precio medio de la compraventa de vivienda se situó en 1.789 euros el metro cuadrado, lo que supone un incremento interanual del 1,1%, originado por el repunte de la vivienda nueva, que se incrementó un 2,4%, mientras que la vivienda usada registró una subida del 0,7%. Durante el tercer trimestre las compraventas se dividieron en un 79,7% para pisos y un 20,3% para vivienda unifamiliar, siguiendo la estadística interanual.

Por comunidades autónomas, los precios medios en el tercer trimestre también fueron a la par de la tendencia del primer semestre. Los mayores precios se localizaron en País Vasco, con 2.900 euros el metro cuadrado; Madrid, con 2.888 euros el metro cuadrado, Baleares, con 2.862 euros el metro cuadrado, y Cataluña, con 2.275 euros el metro cuadrado.

En sentido opuesto, los precios más bajos se registraron en Extremadura, con 749 euros el metro cuadrado, y Castilla-La Mancha, 843 euros por metro cuadrado, que son las dos únicas comunidades por debajo de los mil euros por metro cuadrado en todo el país.

De septiembre de 2020 al mismo mes de 2021, se inscribieron 534.386 compraventas de vivienda. Además, la compra de viviendas por parte de extranjeros continuó aumentando, después que como consecuencia de las restricciones en el tránsito internacional se frenara la inversión extranjera en residencial durante todo 2020 y principios de 2021.

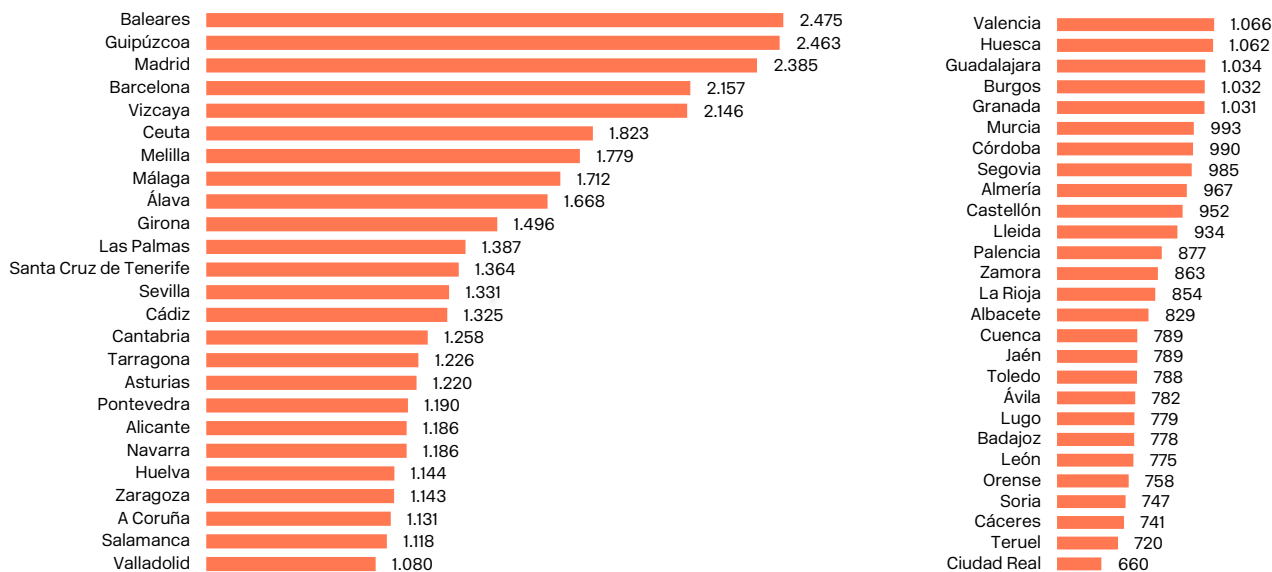
En el tercer trimestre del año, la inversión foránea se incrementó un 10,8% intertrimestral. En términos absolutos, se registraron 16.100 compras, frente a las más de 13.600 operaciones inscritas en el segundo trimestre.

Los alemanes alcanzaron el mayor peso (10,4%), seguidos por británicos (9,9%), franceses (7,8%), marroquíes (6,5%), belgas (5,6%) y rumanos (5,3%).

Los resultados de compras por extranjeros por comunidades autónomas estuvieron encabezados por Baleares (34,3%), Canarias (23,6%), Comunidad Valenciana (19,7%), Región de Murcia (17,4%), Andalucía (11,4%) y Cataluña (11,0%).

¿Cuánto cuesta comprar una vivienda en España?

En euros por metro cuadrado. Datos correspondientes al tercer trimestre de 2021



Fuente: Tinsa

Repunte de las expectativas

Parece que esta bonanza en la compraventa de vivienda va a continuar, al menos durante los próximos doce meses. Con el fin de las restricciones y la bolsa de ahorro generada durante la pandemia, el número de españoles que prevén comprar una nueva vivienda ha llegado a máximos históricos desde que hay registros, iniciados en 2011.

En concreto, un 9% de la población española afirma tener planes para comprar una vivienda durante el próximo año, según el índice de confianza del consumidor (ICC), elaborado por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).

Por grupos de edad, el grupo de personas con edades comprendidas entre 25 a 44 años son las que más expectativas tienen: un 17% afirman que quieren adquirir una vivienda en 2022. En lo que va de año, la intención de compra se mantiene en el 8,2%, marcando también el mayor registro de la serie histórica.

En enero de 2020, antes del estallido de la pandemia del Covid-19, el ICC relativo a la intención de compra para los próximos doce meses alcanzó el 9,1%, la mayor cifra de la serie hasta ese momento.

El impacto de la pandemia no se hizo notar en las expectativas de los consumidores, aunque en marzo de 2020 la cifra cayó hasta el 7%. La estadística fue

recuperándose hasta cerrar 2020 en una media del 7,9% de consumidores con intención de adquirir una vivienda en 2021.

Precios y visados

Por lo que respecta al precio, el crecimiento anual acumulado en el tercer trimestre del año se situaba en el 4,2%, de acuerdo con los datos recientes proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

El avance es generalizado en toda España, aunque a dos velocidades. Así, las islas concentran los mayores repuntes en el precio de la vivienda. Canarias lidera el crecimiento, con un alza del 7%, seguida de Baleares, con un 6,8%. País Vasco se encuentra al otro lado de la horquilla y, de hecho, es la única región donde los precios han caído en 2021, acumulando un descenso del 0,4%.

Los promotores también están acelerando al calor de las expectativas de crecimiento. De acuerdo con las últimas estadísticas de los Colegios de Arquitectos, la superficie visada para obra nueva ha pasado de 7,9 millones de metros cuadrados visados de enero a septiembre de 2019, datos sin la distorsión producida por el impacto de la pandemia, a 8,3 millones de este ejercicio.

Sólo en el tercer trimestre de 2021, se visaron 27.292 viviendas nuevas y 8.487 para rehabilitar, lo que supuso un aumento del

Canarias y Baleares concentran los mayores repuntes en el precio de la vivienda en 2021

14,14% y del 14,61%, respectivamente, en relación al mismo periodo de 2019. En comparación con el tercer trimestre de 2020, el incremento de obra nueva fue del 26,2% y se disparó en el caso de la rehabilitación, donde casi se duplicó, con un alza del 49,6%, consolidando así una tendencia que ya se había observado en el primer semestre del año.

De forma desagregada, la superficie residencial visada para rehabilitación entre julio y septiembre experimentó un incremento del 52,57% respecto al mismo periodo de 2019, pasando de los 708.525 metros cuadrados que se visaron entonces a 1.081.007 metros en el tercer trimestre. Comparado con el tercer trimestre de 2020, el aumento fue del 74,43%.

¿Han cantado burbuja?

Esta inercia positiva en el mercado

residencial también ha provocado que una gran pregunta empiece a planear sobre el sector: ¿hay una nueva burbuja inmobiliaria en ciernes? Según el informe *El mercado inmobiliario post Covid-19. ¿Inversión rentable o nueva burbuja?*, de Juan Carlos Higuera, publicado por EAE Business School, parece que no hay burbuja a la vista.

El informe, que utiliza datos del primer semestre de 2021, explica que durante los seis primeros meses del año aún no se habían recuperado los niveles de precio que había en el tercer trimestre de 2007, en plena burbuja inmobiliaria, cuando el índice del precio de la vivienda (IPV) alcanzaba un valor general de 151,7 frente al valor de 130,9 del segundo trimestre de 2021.

Sin embargo, desglosado por tipo de vivienda, en el caso de la nueva, el índice del segundo trimestre de 2021 era de 141,1, mientras que en el tercer trimestre de 2007 marcaba 132,5, casi diez puntos menos.

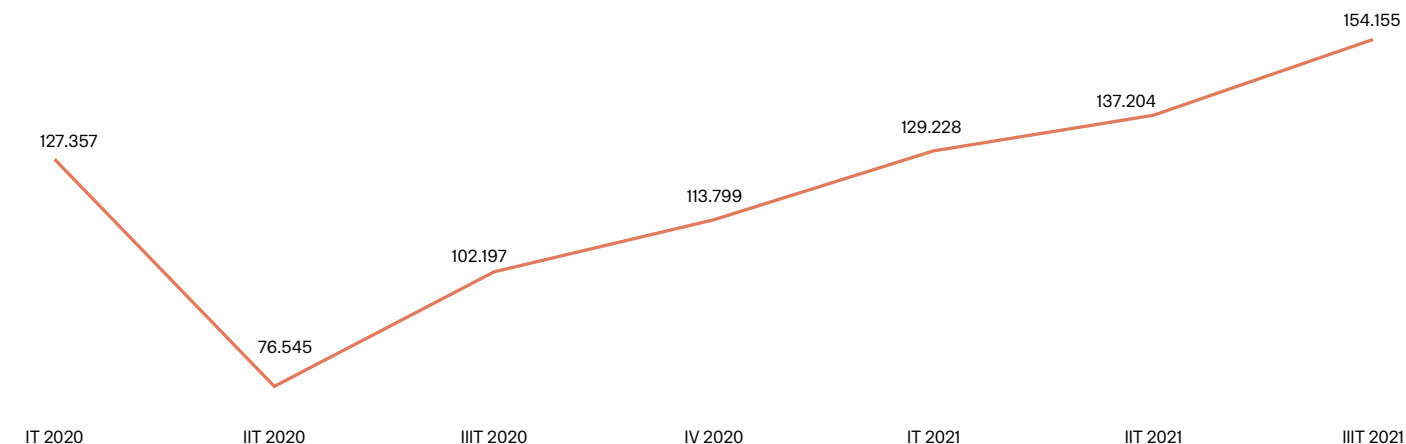
En el caso de la vivienda de segunda mano, aún destacaba un diferencial de cuarenta puntos, ya que el valor del IPV fue de 169,3 en el tercer trimestre de 2007 y 129,5 en el segundo trimestre de 2021.

Por otro lado, el estudio indicaba que el precio del alquiler se situaba, en 2015, en 7,5 euros por metro cuadrado al mes tras los años de crisis inmobiliaria.

Este precio fue subiéndolo

La compraventa de vivienda se recupera

Evolución del número de compraventas registradas en España



Fuente: Registradores de España

hasta alcanzar el máximo de 11,1 euros por metro cuadrado, después sufrir una ligera corrección a la baja y mantenerse estable alrededor de 10,7 euros por metro cuadrado al mes durante 2021.

En la misma línea que el informe de EAE Business School, la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) cree que España se encuentra lejos de cualquier perspectiva de formación de una nueva burbuja inmobiliaria.

Entre otras razones, como el bajo registro del número de visados o que en el contexto actual del

país se identifica una demanda más solvente, la AEV justifica su posición destacando que el volumen de transacciones actual representa el 2% del parque de viviendas español, mientras que en el *boom* acaecido entre 2004 y 2006 el nivel alcanzaba el 4%.

Demanda disparada

La demanda registrada durante los primeros seis meses del año ya superó los niveles prepandemia y el número de operaciones de vivienda podrían alcanzar las 630.000 a final de año.

Según los datos oficiales dados a conocer recientemente por el Consejo General del Notariado (CGN), en octubre se registraron casi 57.000 transacciones en España, un aumento anual del 14,4%.

En el acumulado de 2021 hasta el décimo mes, la cifra total suma 539.559 operaciones, una cantidad que supera con creces las 490.000 firmadas en todo 2020 y que roza, a falta de sumar los datos de noviembre y diciembre, las de 2018 y 2019, las de mayor volumen en los últimos diez años.

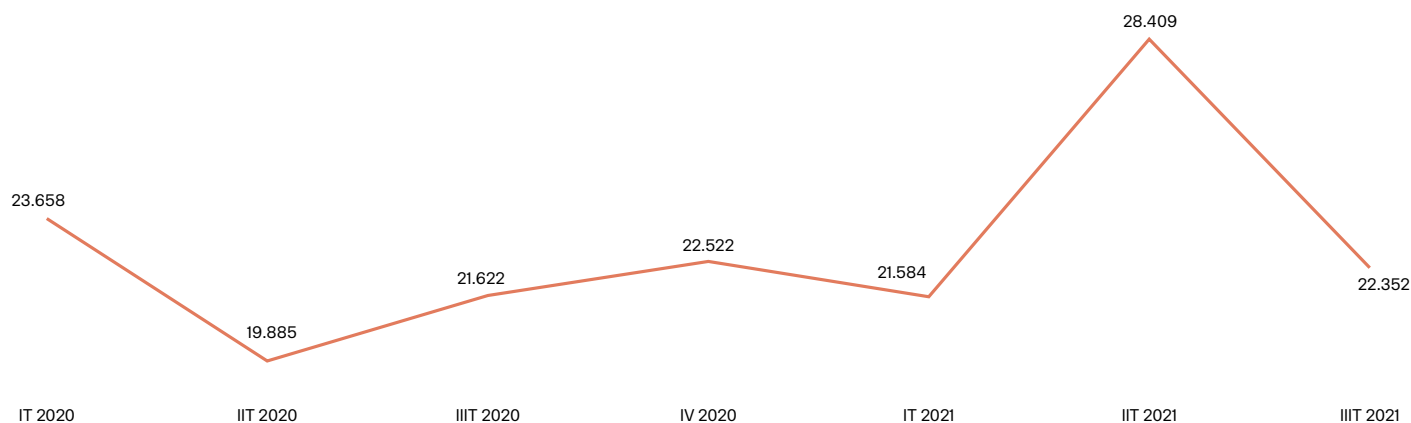
Esta tendencia al alza también

ha repercutido en los precios. Según los últimos datos de Tinsa, el mercado residencial mostró en noviembre una tendencia alcista. El valor medio de la vivienda nueva y usada se incrementó un 1,2% en tasa mensual, según los datos de Tinsa, lo que dejaba la variación interanual del índice general en un 9,5%.

Las estadísticas reflejan que todas las zonas registraron elevadas variaciones, tanto en términos interanuales como acumulados desde marzo de 2020 y algo más moderados durante 2021,

La obra nueva encara la remontada

Evolución del número de viviendas de obra nueva visadas en España



Fuente: Consejo Superior de los Colegios de Arquitectura de España



constatando una tendencia alcista por encima de los ritmos de 2019.

La vivienda nueva y de segunda mano en la costa mediterránea es la que registró un mayor crecimiento a cierre de noviembre, con un alza interanual del 13,4%, seguido de las capitales y grandes ciudades (Madrid y Barcelona), que experimentaron un aumento de precios del 10,9% en los últimos doce meses.

También las áreas metropolitanas se encarecieron por encima de la media, con un alza interanual del 9,9%. Finalmente, y por debajo de la media, aparecían las islas, con un incremento del 8,4%, y resto de municipios, con un aumento del 6,2%.

La demanda asociada a las nuevas necesidades de vivienda descubiertas por los usuarios durante el confinamiento se está viendo acompañada por un interés inversor, según explicaba Tinsa. En el último mes (noviembre versus octubre), la estadística reflejaba una tendencia alcista moderada del 1,2% en el índice general, con crecimientos máximos en el entorno del 2%.

El lujo, de lujo

El residencial *premium* ya ha dejado atrás el impacto de la pandemia e incluso supera las cifras de 2019. En el primer

trimestre del año se realizaron 1.250 transacciones inmobiliarias en España de viviendas valoradas en más de 900.000 euros, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Fomento.

Esta cifra representaba un incremento del 41,1% respecto al primer trimestre de 2020 y una subida del 31,2% comparado con los tres primeros meses de 2019, cuando se cifró en 886 y 953, respectivamente, el número de transacciones *premium*.

El índice *Prime Global Cities* elaborado por Knight Frank también reflejaba el buen comportamiento que estaba teniendo el sector inmobiliario residencial de lujo a nivel global durante el tercer trimestre de 2021.

En conjunto, las transacciones en residencial *premium* presentaron un incremento promedio del 9,5% respecto al mismo periodo de 2020, destacando ciudades como Miami, Seúl, Shanghái, Toronto, Moscú o San Francisco, con incrementos por encima del 20%.

Madrid se situaba en el puesto 34 del ranking de Knight Frank. Según la consultora, durante el tercer trimestre de 2021, las transacciones en el mercado *prime* madrileño aumentaron un 2% respecto al mismo periodo del año anterior.

En la misma línea, un informe

reciente de la consultora Lucas Fox apuntaba que los datos del mercado *prime* español relativos al primer semestre mostraban una recuperación sostenida de las ventas inmobiliarias en comparación con los dos años anteriores a la pandemia.

Según Lucas Fox, en mayo de 2021 aumentaron un 8% las ventas respecto al mismo mes de 2019. En Madrid, la consultora informaba de un incremento de ventas en un 30% respecto a 2019 y en Málaga de un alza de un 5% comparado con el mismo periodo.

En cuanto a las ubicaciones con mayor demanda en Madrid y Barcelona, estas han continuado siendo las mismas que se han mantenido en los últimos años en el ranking de zonas más exclusivas de España.

En la capital catalana, los distritos más demandados fueron Zona Alta (Sarrià-Sant Gervasi y el barrio de Pedralbes), Eixample y Ciutat Vella. En la periferia, las zonas más apreciadas han sido los municipios de Sant Andreu de Llavaneres, Sant Vicenç de Montalt, así como Castelldefels, Sitges, Gavà y Sant Cugat.

En Madrid, centraron el interés de los clientes de más alto *standing* barrios tradicionales como Goya y Recoletos, en el distrito de Salamanca; Almagro,

en Chamberí; Justicia, en el Centro, y el Viso, Nueva España e Hispanoamérica, en Chamartín.

Fuera de la almendra central, destacaron La Moraleja o municipios como Pozuelo de Alarcón, Majadahonda, Boadilla del Monte y Las Rozas.

En las ubicaciones más demandadas, tanto de primera como de segunda residencia, fuentes del sector apuntan que los precios se han mantenido estables a lo largo de 2021 y es previsible que comiencen a subir de forma paulatina durante el próximo ejercicio.

Aunque el perfil de comprador mayoritario en 2021 continuó siendo el nacional, en el segundo semestre del año y en paralelo a la relajación de las medidas relativas al transporte internacional de pasajeros, creció el número de compradores extranjeros de vivienda *premium*.

En cuanto al tipo de viviendas con mejor salida, la tendencia después del confinamiento ha virado hacia residencias con amplios espacios y zonas habilitadas para desarrollar el trabajo desde el propio hogar.

Otro factor cada vez más presente en la demanda creciente de residencias de lujo son los componentes en favor de la sostenibilidad y que incorporen herramientas domésticas. ♦

Ley de la Vivienda: un nubarrón sobre el 'build-to-rent'

Abel Pujol

El sector ha recibido sin entusiasmo la nueva ley. Los operadores sostienen que paralizará las promociones mientras la demanda de alquiler sigue disparada.

El pasado 26 de octubre, el Consejo de Ministros dio luz verde al anteproyecto de la Ley de Vivienda, que pasó a información pública. El Gobierno se comprometió a tener aprobada la nueva legislación antes de final de año, para que el texto sea discutido en sede parlamentaria. Se estima que la nueva Ley de Vivienda no sea aprobada definitivamente hasta el segundo semestre de 2022. Será entonces cuando se pueda empezar a fiscalizar los malos augurios expresados desde el sector inmobiliario, que tildan la ley de ancla para el crecimiento del *real estate* español, en concreto del subsector residencial.

Cabe destacar que, según las últimas estimaciones de Cbre, el número de hogares en régimen de alquiler en España alcanzará los 5,2 millones en 2025, por lo tanto un 27,3% de los hogares españoles se encontrarán bajo este régimen, superando el 24,8% de la actualidad.

Crónica (breve) de una ley

Durante el calor del verano, los dos socios de gobierno, Psoe y Unidas Podemos, comenzaron a negociar el detalle de las nuevas cuentas y desde el partido morado pusieron sobre la mesa la necesidad de aprobar la Ley de Vivienda como condición. Entre

las líneas rojas del partido para dar apoyo a los presupuestos estaba que la legislación sobre el mercado residencial contemplara la regulación de alquileres.

El punto de la ley que más controversia ha creado indica que las nuevas promociones de obra nueva deberán contar con una reserva del 30% de viviendas destinadas al parque público, siendo la mitad de este porcentaje destinado al alquiler social. Así, un edificio con cien viviendas, deberá destinar treinta a este fin, de las cuales quince serán de alquiler social.

Según Cbre, en 2025 habrá 5,2 millones de hogares españoles en régimen de alquiler

Los ayuntamientos tendrán que compensar a los promotores por destinar un 30% de sus proyectos a vivienda protegida. Por lo tanto, serán los consistorios los que decidirán si aplicar la medida del 30% de vivienda protegida, de la cual la mitad se tiene que destinar a vivienda social. En concreto, los ayuntamientos aportarán terrenos por una parte proporcional en el mismo lugar, con base en criterios objetivos de valor de suelo. Si el nuevo lugar es menos atractivo, tendrá que ser un suelo de mayor tamaño.

Según el acuerdo, las áreas tensionadas serán aquellas en las que los precios de los alquileres avancen cinco puntos por encima del Índice de Precios al Consumo (IPC) en los últimos años y donde el esfuerzo para abonarlos sea más del 30% de los ingresos de la unidad familiar.

Otro aspecto de la legislación que ha generado polémica es el punto que recoge que un propietario a partir de cuatro viviendas sea considerado como gran tenedor (más de diez viviendas en propiedad en la actualidad).

Además, también penaliza con un alza de hasta el 50% en el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) para aquellas viviendas vacías. La propuesta realizada por el Ministerio de Transportes,

Movilidad y Agenda Urbana (Mitma) descarta el tope a los alquileres que reclamaba Podemos, su socio de gobierno, pero rebaja de forma considerable el número de viviendas en propiedad para ser considerado gran tenedor y recarga el IBI en aquellas residencias en desuso con el objetivo de facilitar su movilización en alquiler. El recargo, que será aplicado por los ayuntamientos, se podrá aplicar cuando la vivienda permanezca dos años o más desocupada.

No obstante, hay excepciones, como un traslado temporal del propietario por razones laborales o la puesta en marcha de reformas que impidan un uso efectivo de la vivienda. Las segundas residencias podrán estar un máximo de cuatro años desocupadas y los inmuebles en venta tendrán un año adicional (seis meses en caso de alquiler) siempre, eso sí, que tengan un precio de mercado.

Hecha la ley...

La Ley de Vivienda ha generado mucha controversia en los últimos meses, tanto en el ámbito empresarial como en el político. De hecho, la nueva ley nace lastrada, ya que el PP anunció que no la aplicaría en sus comunidades y ayuntamientos.

A principios de octubre, Pablo Casado, líder del Partido Popular (PP), anunció que su formación llevaría al Tribunal Constitucional la Ley de Vivienda y avisó que no se aplicará en las comunidades autónomas y ayuntamientos en los que gobierna su partido.

El PP gobierna actualmente en cinco Comunidades Autónomas en España (Madrid, Galicia, Castilla y León y Murcia), que en total suman 21 millones de habitantes. Además, controla cuatro de las mayores capitales de España: Madrid, Zaragoza, Málaga y Alicante. El líder del PP aseguró que la reforma manda un "mensaje de inseguridad jurídica".

El Ayuntamiento de Barcelona, por su parte, declaró la ciudad el pasado septiembre como mercado tenso de vivienda con el objetivo de abrir la puerta a la regulación del alquiler. En pleno extraordinario, el Ayuntamiento barcelonés aprobó definitivamente declarar la ciudad área de mercado tenso de vivienda con los votos favorables del gobierno municipal (Bcomú y PSC), ERC y Junts, y los contrarios de Cs, PP, BCN Canvi y la concejala no adscrita, Marilén Barceló. Este punto se aprobó inicialmente en el pleno de julio, pero era necesario el trámite



final después de que varias asociaciones presentaran alegaciones para permitir la regulación de los precios de alquiler durante cinco años más, de acuerdo con la ley catalana de contención de rentas.

A partir de la aprobación, el precio de referencia a la hora de firmar un nuevo contrato de alquiler pasó a ser el más bajo entre el precio del contrato anterior o bien el 95% de lo que marca el índice de precios de referencia de la Generalitat. La aprobación de la medida se realizó sólo seis días antes de que se acabara el plazo. El decreto catalán lleva más de un año operativo en la región.

El Tribunal Constitucional admitió a recurso la ley catalana que regula el alquiler el pasado enero, aunque no se procedió a su suspensión a la espera de que se apruebe la Ley de vivienda del Gobierno.

Recelos y críticas

Ley electoralista y populista. Así definían dos de los principales teóricos del inmobiliario en España la Ley de la Vivienda promovida por el Gobierno horas antes de su aprobación en Consejo de Ministros.

Otros expertos anticipaban un

efecto *boomerang*, con una reducción del parque y más dificultad de acceso a una residencia. La medida clave de la futura norma, según afirmaban diversas voces del sector, es la intervención de los precios de alquiler que, de acuerdo a un índice de precios de adhesión municipal, obligará a los grandes tenedores (más de diez pisos) a adecuarse a él y a los pequeños inversores congelar las rentas.

“Son medidas populistas para captar votos”, sostenía Gonzalo Bernardos, profesor titular de Economía de la Universidad de Barcelona. Más allá de este apunte, Bernardos reflexionaba: “La vivienda en alquiler estaba absorbiendo inversiones importantes que hubiesen dado lugar a un crecimiento importante del parque; ahora esto no pasará y el número de viviendas en renta en el mercado irá disminuyendo, lenta pero paulatinamente”.

Desde el estallido de la pandemia, el mercado español estaba recibiendo una avalancha de inversiones en proyectos residenciales para el alquiler o *build-to-rent*. Esta ley podría dificultar el desarrollo de esta actividad, que ya presenta rentabilidades muy ajustadas en su objetivo de promover viviendas

Agentes del sector definían las medidas incluidas en la nueva ley como populistas y anticipaban la paralización de nuevas inversiones

en alquiler a un precio competitivo en los grandes núcleos urbanos.

La misma opinión expresaba José García-Montalvo, catedrático de la Universidad Pompeu Fabra: “Pedro Sánchez sabe perfectamente que el control de los alquileres no funciona, pero toda la ley es con vistas a mantenerse en el poder y ganar las próximas elecciones”. García-Montalvo criticaba con uno de los puntos principales de la futura norma: “Un gran tenedor es aquel que tiene miles de viviendas, no diez como dice esta ley absurda”.

También tildaban de populista el ya bautizado como bono joven: 250 euros de ayudas al mes para pagar el alquiler para personas entre 18 y 35 años con rentas de trabajo e ingresos anuales

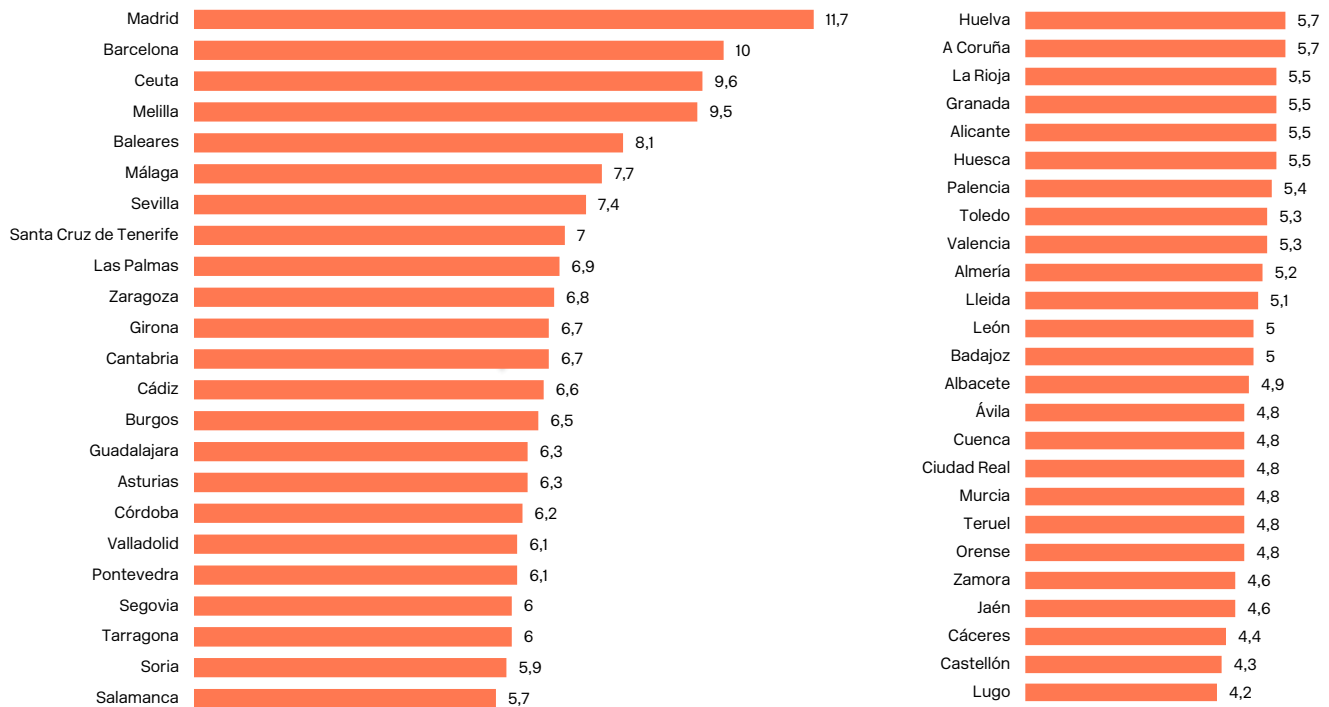
inferiores a 23.725 euros.

“Un bono similar, aunque de 210 euros en ese caso, ya lo aprobó en el pasado Rodríguez Zapatero y el resultado fue que los alquileres aumentaron directamente cien euros”, señalaba Bernardos. La ministra Carme Chacón (PSOE) aprobó en 2007 un plan de ayudas para el acceso a una vivienda de los jóvenes con ingresos inferiores a 1.000 euros al mes que ya recogía un bono mensual de 210 euros. La medida no se alargó mucho en el tiempo como consecuencia de la crisis financiera del momento.

Otros profesionales del sector se sumaron desde el primer momento a la ola de críticas. “La rentabilidad neta de las inversiones en vivienda en alquiler se sitúa, con una correcta gestión,

¿Cuánto cuesta alquilar una vivienda en España?

En euros por metro cuadrado al mes. Datos correspondientes al tercer trimestre de 2021



Fuente: Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana

entre el 3% y el 4%; incrementar los costes fiscales y rebajar las rentas directamente provocará la paralización de nuevas inversiones", afirmaba Mikel Echavarren, consejero delegado de Colliers.

Otro de los puntos que inquieta al sector es la obligación de destinar el 30% de una promoción a vivienda protegida y, de ese 30%, la mitad a alquiler social. "En líneas generales, el riesgo de bajadas de rentas en zonas declaradas tensionadas por ayuntamientos abre un reino de Taifas en el mercado inmobiliario español que anulará la inversión en localizaciones consideradas de riesgo por los inversores", apuntaba Echavarren.

Carmen Panadero, presidenta de la entidad Wires, que agrupa a mujeres profesionales del real estate, señalaba que "tristemente, como ya ha pasado en otros lugares, la ley no va a conseguir el objetivo que pretende, sino que veremos caer las nuevas licencias de obra nueva y, como consecuencia, una reducción de la oferta".

Panadero hacía un duro retrato del futuro mercado residencial en España. "Topar los precios de los alquileres tiene consecuencias que se van a reflejar de forma más o menos inmediata: encarecimiento de la vivienda e

impulso de la economía sumergida; discriminación del inquilino; inseguridad jurídica; poco mantenimiento e incluso abandono del parque en alquiler y, desde luego, espantada de la inversión".

La Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI) se sumaba a las críticas a principios de noviembre y señalaba como una medida poco adecuada la intervención que las comunidades autónomas pueden hacer sobre los precios del alquiler en zonas tensionadas.

Las consultoras advertían que podría generar incertidumbre en los propietarios y agravar los problemas de acceso a la vivienda, como ha sucedido en casos recientes. La asociación, que ejerce como portavoz de las siete grandes consultoras del mercado español (BNP Paribas Real Estate, Catella, Cbre España, CushmanWakefield, JLL, Knight Frank y Savills Aguirre Newman), señalaba que el 85% del parque de vivienda en España está en manos de particulares, según el Banco de España.

ACI reclamaba establecer medidas que diesen garantías a los propietarios, seguridad jurídica y certidumbre para que se decidieran a arrendar y no dejarlas desocupadas, lo que llevaría implícito un crecimiento del número de vivien-

das disponibles. En la misma línea se expresaba Javier García-Mateo, socio responsable de inmobiliario de EY, en declaraciones a EjePrime a principios de octubre. García-Mateo advertía que la nueva legislación impulsada por el Gobierno de España provocará que las nuevas promociones de *build-to-rent* se reduzcan un 30%, pasando de 28.000 a 19.600 viviendas.

La consultora había estimado a inicio de año que entre 2021 y 2025 se iban a levantar 28.000 viviendas, un 45,5% de ellas en Madrid, lo que supondría la construcción de 12.700 unidades de *build-to-rent* en los próximos cuatro años en la capital de España.

"Con esta nueva situación, el capital extranjero y los promotores que iban a iniciar proyectos lo van a ralentizar para reconfigurar su estrategia", explicaba García-Mateo. Sobre una posible subida de precios como efecto

rebote, García-Mateo sostenía que es pronto para vaticinar el comportamiento, aunque aseguraba que la evolución entre diferentes regiones será muy heterogénea.

"No podemos comparar una ciudad como Madrid con una gran demanda para el alquiler como polo de absorción de jóvenes de la España vacía, con otras provincias", sostenía el directivo.

Más allá de la capital, EY señalaba que en Barcelona se iban a levantar 9.700 unidades de viviendas en alquiler hasta 2025 y que Valencia y Málaga sumarían 2.000 viviendas más a sus respectivos parques residenciales en arrendamiento. La consultora también preveía actividad y nuevas viviendas en alquiler en Bilbao, Sevilla, Alicante, Badajoz, Granada, Murcia y Valladolid.

Aun así, los expertos apuntaban que no es probable que se produzca un trasvase de viviendas de alquiler al residencial, ya que

0,4%



Es el porcentaje al alza del precio del alquiler de vivienda hasta octubre 2021.



el producto es muy especializado. Los grandes fondos que han entrado en el mercado del alquiler español, como Primonial o DWS, también tendrían que replantear su estrategia en el mercado español, aunque diferentes voces apuntaban que no se prevé un gran abandono de las gestoras.

El mercado del alquiler tiene un peso limitado en el mercado español, ya que esas 28.000 viviendas que se proyectaron representan un 5,5% del total del nuevo parque de vivienda que estará listo en cinco

años, unas 504.000 viviendas.

El alquiler tenía un precio

La nueva Ley de la Vivienda, tal y como aseguraron los dos socios del Gobierno, tiene como objetivo principal frenar el alza que ha experimentado el precio del alquiler en los últimos años.

De hecho, según los últimos datos, el precio del alquiler de la vivienda durante 2021 continúa escalando, pero esta tendencia al alza ha ido moderándose a lo largo del año, registrando un aumento del 0,4% en los diez primeros meses del año.

En octubre de 2021, el último mes del año con datos disponibles, el precio del alquiler de vivienda aumentó un 0,5% respecto al mismo periodo del año anterior, según el Índice de Precios de Consumo (IPC) publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Desde inicio de año, el ritmo de crecimiento del IPC de los arrendamientos ha ido moderándose. En enero de 2021, el alquiler de vivienda registró un aumento de precio del 0,8%, mientras que en febrero subió un 0,7%, una cifra que se mantuvo hasta junio, cuando el IPC aumentó un 0,6% y un 0,5% durante el resto de los meses de verano y septiembre.

Respecto al mes anterior, el IPC de alquiler de vivienda en octubre

se mantuvo plano por cuarto mes consecutivo. Por su parte, el precio de conservación y reparación de vivienda registró un aumento interanual del 1,8% en octubre, y acumulaba un aumento del 1,5% en los diez primeros meses de 2021.

Con este contexto alcista en los precios y una nueva ley a la vuelta de la esquina, quien no afloja es la demanda. Según un estudio realizado por Atlas RE Analytics y Gesvalt publicado el pasado abril, el país requiere un millón de viviendas de alquiler asequible para satisfacer la demanda de la población española con dificultades para acceder al hogar.

Las consultoras estiman esta cifra en base al número de unidades familiares que, en la actualidad, destinan más de un 40% de sus ingresos al pago de un alquiler. El estudio apunta que mientras que el precio de compraventa de viviendas ha aumentado un 12% desde 2014, el salario se ha incrementado un 5%, un desajuste agudizado por la crisis del Covid-19. Desde 2014, el sector privado ha promovido gran parte de las viviendas, mientras que el público ha gestionado un 19% del total de los activos.

“Se puede apreciar una caída de interés privado en la promoción de vivienda protegida, que se justifica por unos costes

operativos mayores y por unos precios operativos cada vez mayores”, sostiene el estudio.

Ambas consultoras apuntan que el alquiler cada vez está ganando más terreno; el 31% de las personas entre 30 años y 40 años viven de alquiler.

El estudio apunta que las provincias que requieren un mayor número de viviendas son Madrid (214.740), Málaga (136.700) y Barcelona (128.733), aunque Sevilla (71.319), Valencia (60.146) y Cádiz (59.694) siguen de cerca. ♦

En cinco años, el precio de las viviendas ha subido un 12%, mientras que los salarios se han elevado un 5%

El alquiler gana cada vez más terreno: 31% de las personas entre 30 y 40 años vive actualmente de alquiler

‘Multifamily’: los activos de moda entre los inversores

Benito Badrinas

Residencial en alquiler, *coliving*, residencias de estudiantes o para la tercera edad. Los activos *multifamily* están de moda entre los inversores.

El *multifamily* está de moda entre los inversores. La vivienda en alquiler, las residencias de estudiantes, el *coliving* o los centros para la tercera edad son activos cada vez más demandados por parte de los inversores. En el mercado español, y hasta septiembre, la inversión en activos multifamiliares se elevó a 1.875 millones de euros, siendo el activo más demandado con prácticamente el 25% del total. Le siguieron por volumen los activos hoteleros, con 1.869 millones.

En un momento de gran liquidez y con el precio del dinero en tasas negativas, los grandes inversores institucionales han encontrado en este producto una manera de obtener rentabilidades positivas para sus clientes. De hecho, desde el estallido de la pandemia, los inversores han mostrado su confianza en las características defensivas del sector multifamiliar. A ello se suman otros factores, como el endurecimiento del acceso al crédito para la adquisición de una vivienda y la necesidad de adaptar el parque a las nuevas tendencias vitales, además de renovarlo. Todo ello está provocando un gran dinamismo del alquiler con servicios y también la apuesta por las residencias de estudiantes y de la tercera edad.

Esta tendencia se da en el conjunto de Europa. Los activos residenciales o multifamiliares lideraron la inversión inmobiliaria en el primer semestre. Con 24.100 millones de euros, absorbieron el 23% de las inversiones (representa el 16% de media en los últimos cinco años) en los doce principales mercados europeos, según un análisis de Savills.

Este subsector supone alrededor de un tercio o más de las inversiones en Suecia (31%), España (32%), Alemania (32%), Dinamarca (34%) y Finlandia (42%), según los

Los inversores apuestan por estos activos seguros y con ‘yields’ atractivos

datos aportados por la consultora.

Alemania, a la cabeza

Alemania fue una vez más el mayor mercado, captando el 44% del total de la inversión europea en el sector. Por primera vez, Francia (2.530 millones de euros) y Reino Unido (2.050 millones de euros) ocuparon la segunda y tercera posición, registrando un importante aumento anual de la actividad en el primer semestre, del 34% y el 58%, respectivamente.

La intensa demanda inversora en estos activos ha provocado un descenso de las rentabilidades. Estas descendieron al 3,2% de media europea y se estabilizaron en 2021. El diferencial respecto a los bonos a largo plazo, muchos de los cuales están en negativo actualmente, continúa siendo atractivo. Las *yields* ya están por debajo del 3% en las plazas más atractivas (ciudades de Alemania, París o Ámsterdam) y se sitúa por encima del 3,5% en los mercados emergentes de Europa.

Las previsiones mantienen un desequilibrio en los próximos años de la demanda de vivienda, especialmente en las ciudades más dinámicas del centro de Europa. Los alquileres seguirán aumentando, aunque no muy por encima de la inflación. Desde 2015, los alquileres residenciales

se han elevado un 4,6% anual de media en 27 ciudades europeas analizadas por Savills.

La tendencia va para largo. Según el informe *Oportunidades de crecimiento en el sector Living* de JLL, en 2030 un tercio de toda la inversión directa mundial en *real estate* se producirá en el sector *living*, por encima del 25% en 2020 y el 14% en 2010. La cuota de flujos de capital del sector seguirá viéndose impulsada por tendencias demográficas positivas y por factores favorables para la economía y los mercados de capitales, que potenciarán la expansión en mercados consolidados y acelerarán el crecimiento en mercados emergentes de Europa y Asia-Pacífico.

El análisis revela que los flujos de capital hacia el sector se han acelerado en los últimos cinco años. Estos se concentran sobre todo en los segmentos de *multifamily* convencionales o *build-to-rent*, ya que los inversores reconocen cada vez más el perfil de rentabilidad favorable, las oportunidades de crecimiento y los sólidos fundamentos en materia de arrendamiento que ofrecen estos activos *living*.

Residencias de estudiantes

La inversión en residencias de estudiantes se ha recuperado después del parón que sufrió en 2020. Así, la inversión en este activo registró más de 400 millones de euros en el periodo entre enero y noviembre de 2021, según Savills Aguirre Newman. Este volumen supone ya un 21% por encima del total de inversión en 2020, año en el que la inversión se redujo en un 27% frente a 2019, debido a las restricciones de movilidad y presencialidad en la docencia impuestas por la crisis sanitaria.

A pesar de que en los últimos cinco años el número de plazas en España ha experimentado un crecimiento acumulado del 10%, la provisión de camas se sitúa en un 7,1 %, lo que significa que la ratio de cama por estudiante es de uno a catorce. En un mercado maduro como Reino Unido, los niveles alcanzan el 33% y de uno a tres, lo que pone de relieve el enorme margen de crecimiento que tiene todavía el mercado de residencias de estudiantes español.

Finalmente, otro activo en auge de inversión en el mercado español son las residencias de la tercera edad. Fondos y operadores



La vivienda en alquiler, las residencias de estudiantes, el coliving o los centros para la tercera edad son activos cada vez más demandados.

se disputan los activos que salen al mercado. El déficit de plazas es grande. España debería crear 80.000 nuevas camas, lo que equivale a mil residencias adicionales a las 5.417 operativas en la actualidad, según datos de Savills Aguirre Newman. La Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda una ratio de cinco plazas por cada cien personas mayores de 65 años, aunque la actual proporción en España es de 4,2 plazas, que suman un total de 384.229 plazas.

El informe *Residencias de mayores*, elaborado por el departamento de *healthcare* de Savills Aguirre Newman, destaca que, en ciudades con grandes núcleos de población, la previsión es que la disponibilidad de plazas vuelva a un escenario de escasez y con listas de espera (que pueden prolongarse durante años en el caso de centros públicos) a partir de 2022. La baja disponibilidad y la antigüedad del stock existente requieren la actualización de parte de la oferta ya operativa a la vez que crear producto adaptado a la nueva realidad de mercado y diseñado con criterios de funcionalidad y eficiencia.

El sector de las residencias de mayores se caracteriza principalmente por un gran número de entidades dedicadas a la gestión de uno o varios centros. Asimismo, también existe un pequeño grupo de operadores paneuropeos (DomusVi, Orpea, Korian o Colisée España) con un amplio número de residencias bajo gestión tras haber crecido mediante adquisiciones en los últimos años y que continúan buscando ganar volumen en terreno nacional a través de adquisiciones y nuevos desarrollos.

No obstante, Savills Aguirre Newman considera que el desarrollo vía la compra de activos en explotación "perderá fuerza" a medio plazo, frente al desarrollo de nuevos proyectos, ya que el inversor percibe "cierto riesgo en la compra de activos ya construidos" ante un posible cambio de normativa a raíz de la pandemia que implique nuevas inversiones en capex o reducción del número de plazas.

La tasa de rentabilidad inicial de las residencias de mayores en España se sitúa aproximadamente en el 5,2%, aunque en algunos casos, de residencias *prime*, las tasas se han situado en torno al

En el mercado español, y hasta septiembre, la inversión en activos multifamiliares se elevó a 1.875 millones, el 25% del total

4,5%. En algunos países europeos como Suecia o Alemania, el mayor interés del inversor está presionando las *yields* a la baja, con rentabilidades que se rebajan entre 20 y 30 puntos básicos y se sitúan en el 3,8% (Suecia).

Patrizia y el alquiler

El operador más dinámico en los activos *multifamily* ha sido a lo largo de 2021 el fondo de inversión alemán Patrizia. Entre sus operaciones más sonadas se encuentra la compra de una cartera de 2.000 viviendas en alquiler a BeCorp en diferentes poblaciones del área metropolitana de Barcelona. La operación superó los 800 millones de euros.

No obstante, Patrizia también ha realizado otras inversiones de

menor tamaño en este segmento en las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona.

En el campo de las residencias de la tercera edad, por su parte, una de las grandes operaciones la ha protagonizado el fondo belga Cofinimmo, que ha adquirido diecinueve centros de la tercera edad en España que suman 2.775 camas.

Pero la voracidad de Cofinimmo no acaba aquí. La inmobiliaria belga compró una cartera de 24 residencias de mayores de Batipart ubicadas en Italia y España. Más concretamente, la cartera estaba compuesta por 18 residencias en España y otras seis en Italia. La operación se elevó a un importe cercano a los 350 millones de euros. ♦

Student Experience, quinteto en España



- Cinco residencias de estudiantes.
- 5.000 plazas.
- Pozuelo de Alarcón (Madrid), Granada y otras localidades de España.

El grupo holandés Student Experience proyecta cinco residencias de estudiantes en España con un total de 5.000 plazas, según el fundador y consejero delegado de la compañía, Johan Verweij. A día de hoy, Student Experience cuenta con un proyecto en construcción en Pozuelo de Alarcón (Madrid) de seiscientos habitaciones individuales y quiere estar presente en Granada, Málaga, Valencia, Bilbao y Valladolid. En Granada, donde está a la espera del permiso de construcción, contará con una residencia con 520 plazas en el Parque Tecnológico de La Salud. Sumando este activo y el de Pozuelo alcanzará 1.200 plazas. Controlada por el *family office* Rinkelberg Capital, Student Experience cuenta con cuatro activos en funcionamiento en Ámsterdam, con 2.300 camas, y otro en construcción que inaugurará en 2025. España es el primer mercado internacional en el que invierte la empresa holandesa.

Yugo, nueve activos para duplicar tamaño



- Nueve residencias de estudiantes.
- 3.600 plazas.
- En diferentes localidades de España.

El operador de residencias de estudiantes Yugo duplicará su dimensión en el mercado español hasta 2024 con la apertura de nueve residencias y 3.600 plazas. Yugo cuenta para este curso con nueve residencias (siete en propiedad y dos en alquiler) operativas en España que suman 3.100 plazas en Madrid (4), Alcalá de Henares, Barcelona (2), Salamanca y Oviedo. La empresa tiene planes para abrir otras nueve (dos en propiedad y las otras siete en alquiler) que suman 3.600 plazas hasta 2024 para convertirse en uno de los principales operadores del mercado español. Las nuevas residencias estarán ubicadas en ciudades como Barcelona, Valencia y Sevilla. En líneas generales, las residenciales que opera Yugo son de grandes dimensiones, con una media de camas de entre 300 y 400 por complejo. Los centros no son uniformes y cada uno está adaptado a la demanda y necesidades de donde se encuentran ubicados.

Cofinimmo, el gran inversor de 2021



- Cartera de 19 centros de la tercera edad.
- 2.775 camas.
- Diferentes localidades de España.

El grupo belga Cofinimmo ha sido el gran inversor en residencias de la tercera edad y sanitarias en 2021 en el mercado español. La inmobiliaria adquirió a principios de año una cartera de 24 residencias de mayores de Batipart ubicadas en Italia y España. La cartera estaba compuesta por 18 residencias en España y otras seis en Italia en una operación valorada en 350 millones de euros. Pero su apuesta por el mercado español no acabó ahí. La inmobiliaria especializada en activos para la atención sanitaria llegó a un acuerdo con el promotor Thor Spain Private Equity para el traspaso llave en mano de 19 centros con 2.775 camas. Aunque el precio de la operación no se ha hecho público, cada uno de los centros tiene un precio de entre 10 millones y 15 millones. Finalmente, en la última parte de 2021, Cofinimmo anunció la construcción por 34 millones de tres residencias (dos en Madrid y uno en Navarra) y la inversión de otros nueve millones en un complejo para mayores de 160 plazas en Jaén.

¿Eres promotor?

Financia tu proyecto
mediante *equity investment*

Conoce la nueva división inmobiliaria de Fellow Funders

Fotografía cedida por Clap Design Arquitectura

+ 400
inversores

+ 3 M €
captados

Desde Fellow Funders Real Estate buscamos proyectos inmobiliarios con un modelo de negocio viable en búsqueda de capital y que cuenten con una propuesta interesante para nuestra extensa red de inversores.

Patrizia, el más activo en 'build-to-rent'



- Adquisición de dos mil viviendas en alquiler a la promotora BeCorp
- En diferentes localidades del área metropolitana de Barcelona

El fondo alemán Patrizia se ha consolidado como el más activo en el segmento del *built-to-rent* con numerosas adquisiciones realizadas a lo largo del año. La más destacada es la sellada con la promotora catalana BeCorp por la cual el fondo se hace con una cartera de más de dos mil viviendas en renta en distintos municipios del área metropolitana de Barcelona. La operación, que se eleva a unos 800 millones de euros, incluye tanto producto ya terminado y en renta como promociones en marcha destinadas al alquiler que estarán operativas en los próximos meses. Junto a esta operación, Patrizia ha protagonizado también la adquisición de 140 viviendas en alquiler a Invesco en Madrid por 50 millones de euros, además de otras 128 residencias en alquiler a Metropolitan House en Badalona y Esplugues, ambos municipios del área metropolitana de Barcelona, por 52 millones de euros. También adquirió vivienda en alquiler a la promotora Twin Peaks en Madrid y un proyecto en el 22@.

Greystar, potencia en Madrid



- 2.500 viviendas en alquiler
- 372 habitaciones
- Valdebebas, San Sebastián de los Reyes y Rivas

Greystar es otro de los grandes actores internacionales presentes en el mercado residencial del alquiler en España. Hasta el momento, el grupo estadounidense ha cerrado proyectos *build-to-rent* para construir 2.500 viviendas en Valdebebas, San Sebastián de los Reyes y Rivas. A estos proyectos se suma un edificio en el centro de Madrid con cien camas. No obstante, esto es sólo el principio, ya que los planes de Greystar son contar con 5.000 viviendas en explotación en 2025. Aunque la Comunidad de Madrid es su área prioritaria, también estudia proyectos en otras ciudades, como Bilbao, Valencia, Barcelona o San Sebastián. La empresa estadounidense llegó al mercado español a finales de 2017 con la compra, junto con sus socios Axa y Cbre GI, de las residencias de estudiantes Resa, que suman un total de 41 centros con más de once mil camas en diferentes ciudades.

DoveVivo, primer activo en España



- 2.800 camas de coliving en varios complejos
- Diferentes localidades de España

DoveVivo apuesta por España. La empresa italiana inauguró en abril en Madrid su primer *coliving* en el mercado español, pero cuenta con un ambicioso plan de expansión. DoveVivo quiere contar con 2.800 camas en tres años en las principales ciudades españolas. Su primer proyecto en Madrid se encuentra en un edificio en el número 11 de la calle San Lorenzo. El inmueble, un edificio protegido en Malasaña que aparece en novelas de Benito Pérez Galdós y Emilia Pardo Bazán, acogía un colegio mayor que cerró sus puertas el curso pasado. Tras una reforma que ha supuesto una inversión de cerca de un millón de euros, el activo ha reabierto bajo el formato de *coliving* con 44 habitaciones, todas con baño y cocina, para un máximo de 65 personas. DoveVivo aterrizó en el mercado español en el ejercicio 2020 con la compra de la gestora local Oh My Place!, cuyo equipo de seis personas, liderado por Irene Trujillo, se ha integrado en la estructura.



JUNTOS SUMAMOS MÁS

Fomentando la visibilidad de las Consejeras,
CEOs y Directivas en el Real Estate desde 2015

ÚNETE

WOMEN IN
REAL ESTATE
SPAIN
wires.es

WIRES GOLD SPONSOR



WIRES SILVER SPONSOR



WIRES BRONZE SPONSOR



Adiós Facebook, hola metaverso

↓ M. TAMAYO

El ejercicio 2021 ha sido un año convulso en casa de los Zuckerberg. Tras las acusaciones de potenciar noticias falsas y aumentar la polarización que ya caían sobre la compañía, en septiembre de 2021, el diario *The Wall Street Journal* empezó a publicar una investigación llamada *The Facebook Files*, una serie de documentos internos que demuestran que la compañía lleva años estudiando el efecto de las redes sociales en sus usuarios y que ocultó el efecto nocivo de Instagram para los más jóvenes. En medio de esta tormenta reputacional, el pasado 28 de octubre, Facebook hizo uno de los mayores anuncios de su historia: el grupo pasaba a llamarse Meta. Este nuevo nombre (que procede de la expresión griega más allá) quiere conectar todas las herramientas de Facebook y construir el llamado metaverso, un nuevo universo digital. El metaverso de Mark Zuckerberg, fundador y consejero delegado de la compañía, es un nuevo universo digital al que los usuarios podrán acceder mediante dispositivos de realidad aumentada y virtual. El objetivo de la compañía es lograr un espacio virtual y colectivo que sea lo más parecido posible a la realidad, pero sin sus limitaciones. En el nuevo universo digital se jugará con avatares y para entrar en él habrá que contar con gafas inteligentes. Por el momento, es sólo un concepto que ha empezado a construirse, y se estima que puede tardar hasta diez años en formar parte de la vida de todos los usuarios, aunque ya existen algunos referentes. En el metaverso se podrá quedar con amigos, ir a conciertos, tener reuniones de trabajo o jugar a videojuegos.

Mark Zuckerberg presentó el pasado 28 octubre un nuevo concepto al mundo en medio de una crisis reputacional: el metaverso, un espacio digital en construcción que alojará las reuniones, quedadas y conciertos del futuro.





EMPLEAMOS TECNOLOGÍA INTELIGENTE SOSTENIBLE PARA REDUCIR LA HUELLA DE CARBONO

MAGNA PARK TAURO - ILLESCAS

**PRIMER EDIFICIO
DISPONIBLE EN 2022**

35.000 m² listos para ser ocupados.

Situado a 32 km de Madrid.

Certificación BREEAM Very Good.



G-PARK PINTO

**INNOVADORA PLATAFORMA
LOGÍSTICA DE 18.906 M²**

Disponible en julio de 2022

Emplazamiento excepcional para
e-commerce y última milla a 22km
de Madrid.

Para más información sobre nuestros inmuebles, llámanos
al +34 607 183 492 o visita nuestra web: eu.glp.com





Ignacio

“La demanda de oficinas se ha reducido un 15% de media”

Sobrino



Ignacio Sobrino fue nombrado director de oficinas de JLL España en enero de 2020, pocas semanas antes del estallido de la pandemia del Covid-19. Sobrino, que cuenta con una trayectoria de más de veinte años en el sector, se ha encontrado con un subsector impactado muy directamente por la pandemia y que está en plena transformación. Así, desde su posición en la consultora, trabaja con grandes corporaciones en la transformación de sus espacios de trabajo, que han pasado de ser un lugar donde van los empleados al punto de encuentro de un colectivo formado por colaboradores, clientes y empleados.

Un proceso disruptivo que está transformando de manera profunda el subsector, que ve como la demanda de oficinas ha descendido con fuerza por la incertidumbre económica y también por los nuevos hábitos de trabajo. "Calculamos que las demandas se han reducido de media entre un 15% y un 20%", sostiene Sobrino. A pesar de la debilidad de la contratación, que no se espera que vuelva a niveles preCovid a

corto plazo, el directivo destaca el valor refugio que supone para los inversores los edificios de oficina, sobre todo aquellos catalogados como *prime*. "Hay mucha liquidez y poco producto a la venta en el mercado, lo que está reduciendo las rentabilidades", asegura.

¿Qué cifras de contratación ha cosechado el mercado de oficinas en las plazas de Madrid y Barcelona durante el ejercicio 2021?

Son cifras aún preliminares. Pero calculamos que los mercados han cerrado con una contratación de alrededor de 660.000 metros cuadrados. De esta cifra, el 60% corresponde a Madrid y el 40% restante proviene del mercado de Barcelona. Evidentemente nos movemos aún en niveles por debajo de la época pre-Covid, pero las empresas ya tienen algo más de visibilidad y están ejecutando sus estrategias sobre sus activos de oficinas a medio y largo plazo. Para poner estos 660.000 metros cuadrados en contexto, apuntar que en 2019,

antes del estallido de la pandemia, se contrataron 900.000 metros cuadrados entre las dos ciudades y el año pasado la contratación se elevó a 540.000 metros cuadrados. Por tanto, algo hemos avanzado y, además, el tercer trimestre, que es el último periodo con datos completos, fue bueno tanto

"Prevedemos que la tasa de disponibilidad de las rentas se estabilice tras la evolución negativa de los dos últimos años"

en Madrid como en Barcelona.

¿Qué previsiones tienen para los próximos trimestres? ¿El ejercicio 2022 será mejor en el campo de la contratación que el 2021?

Nuestros análisis y nuestra visión de mercado nos permite ser optimistas en 2022 y, aunque no cerraremos aún en niveles preCovid, sí esperamos que sea un buen ejercicio con una contratación conjunta entre las dos grandes ciudades del mercado español de 900.000 metros cuadrados, de los que 500.000 metros cuadrados se cerraran en Madrid y 300.000 en Barcelona. A partir de aquí prevemos que la tasa de disponibilidad y las rentas se estabilicen después de la evolución negativa que han tenido estos dos últimos años, lo que dará una mayor estabilidad al mercado. De hecho, en 2021, los alquileres ya han repuntado un 1% y se han situado en 36,5 euros por metro cuadrado y mes en Madrid y 27 euros por metros cuadrado y mes en Barcelona. En general, y con el estallido de

la pandemia, las rentas cayeron 50 puntos básicos que ya hemos recuperado en ambos mercados.

A pesar de todo, la ocupación en zonas secundarias y periferia es elevada, sobre todo en Madrid...

Si nos remontamos a 2019, encontramos un mercado con una elevada contratación que llevó, en el caso de Madrid, la tasa de disponibilidad del 10% al 8%. En un mercado en expansión, los inquilinos se desplazaban a zonas secundarias en busca de activos nuevos, de calidad y con los famosos criterios ESG, además de atractivos niveles de renta. Ahora, esta fuerte demanda de espacios no la tenemos y la tasa de disponibilidad ha aumentado algo, pero sobre todo en periferia, hasta el 18%, porque en el resto de las áreas cuenta con unos niveles aceptables, del 7% en el caso del distrito central de negocios y 3% en zonas secundarias. En Barcelona se repite el guion, con una media del 8,15%, que disminuye al 7,9% para el distrito central de negocios y baja al 4,27% en áreas secundarias, donde se encuentra el distrito 22@, para repuntar hasta el 10% en los nuevos distritos de negocios.

¿Pero recuperar la zona satélite o periferia de Madrid será difícil?

Evidentemente, si la demanda no es fuerte costará más, pero esto afecta en general a todos los activos que no estén actualizados y que no cumplen, por ejemplo, los criterios de sostenibilidad que están demandando actualmente los inquilinos. El ejercicio 2021 ha sido el ejercicio de la reactivación de la demanda, pero es cierto que todavía no estamos a niveles pre-Covid. Los sectores más fuertes en contratación son el tecnológico, las firmas de servicios profesionales, como los despachos de abogados, o la enseñanza.

De todas formas, el concepto de oficina ha cambiado o, como mínimo, está en un proceso de transformación...

Claro, porque ahora las compañías usan sus edificios de forma más eficiente y les piden que sean capaces de retener talento. Es decir, están empezando a evaluar sus activos de oficinas por la capacidad que tienen para generar experiencias. La localización *prime* continúa siendo, evidentemente, importante, pero

con una tasa de disponibilidad del 8% hay muy poco espacio disponible y, además, en la mayoría de los casos es obsoleto. Que falta espacio de calidad lo vemos, básicamente, en los elevados prealquileres que se están cerrando estos dos últimos años, algo que sucede principalmente en Barcelona. Allí, los prealquileres han representado en 2020 y 2021 el 25% del total de la contratación, cuando la media histórica del período 2015-2020 ha sido del 12%.

Y las corporaciones están demandando espacios más reducidos...

Bueno, pasa un poco de todo. Hay sectores que reducen

espacio y otros que lo aumentan. Las oficinas del futuro no van a ser como hasta ahora, porque en un mundo que tiende a la digitalización las compañías van a ofrecer a sus empleados trabajar en remoto, al menos una parte. Las oficinas van a ser un salario emocional para los trabajadores y, como decía, una herramienta para atraer talento. Tendrán una menor densidad y ofrecerán espacios amplios, con terrazas y servicios de valor añadido, como cafetería, por ejemplo. Con la llegada de la pandemia, las compañías han reevaluado su estrategia en este campo y ahora empiezan a afrontar este reto que tienen por delante. Las oficinas no van a ser ya el lugar donde los empleados

“Las empresas están empezando a evaluar sus activos de oficinas por la capacidad que tienen para generar experiencias”





acaben yendo, sino que van a tener un papel en si mismo y, el más claro, es el de punto de encuentro entre los equipos, los clientes y los proveedores.

¿Pero las empresas están reduciendo, en líneas generales, los metros cuadrados contratados?

Se está reduciendo algo la huella, pero es por la transformación de la que estoy hablando y que dará lugar también a espacios más flexibles, que es al final lo que te piden los clientes. En líneas generales, desde JLL calculamos que las demandas se están reduciendo entre un 15% y un 20% respecto a niveles preCovid. Entonces, las grandes inmobiliarias no van a tener más remedio que adaptar parte de sus espacios a oficinas flexibles, que estarán más o menos ocupadas en función

de la demanda y el momento que atraviese la economía.

Las oficinas han perdido peso en las carteras de los inversores. ¿Ya no son el activo de moda?

Subsectores como el *living* o la logística están ahora en boca de todos y es cierto que los inversores los están introduciendo en sus carteras, pero esto no significa que las oficinas hayan desaparecido de las carteras de los inversores. De hecho, el interés inversor por las oficinas continúa siendo muy fuerte y si los inversores están adquiriendo otros productos en parte lo hacen para diversificar pero también ante la ausencia de activos de oficinas donde colocar su dinero.

¿Cómo funcionó en 2021 el mercado de inversión? ¿Qué espera de 2022?

Tenemos también cifras preliminares, que recogen un volumen de inversión en Madrid y Barcelona de 2.400 millones de euros, de los que 1.600 millones corresponden a Barcelona y 800 millones de Madrid. El distrito 22@ ha sido durante 2021 el claro protagonista del mercado inver-

sión y en esa zona se han dado todo tipo de operaciones, desde inversión de suelo, compra de productos llave en mano o adquisición de activos *core*. En Madrid la falta de producto de calidad a la venta ha impedido conseguir mayores cifras de inversión, porque liquidez y demanda por

“En líneas generales, hay mucha presión del dinero y poco producto, lo que reduce las rentabilidades totalmente”



parte de los fondos no falta. Las previsiones para 2020 apuntan a un volumen de inversión de 2.500 millones de euros y creemos que Madrid tendrá algo más de protagonismo. De hecho, tenemos en nuestro *pipeline* operaciones en marcha por valor de 650 millones de euros en Madrid, que se cerrarán en el primer semestre de 2022. En Barcelona, este cálculo nos da como resultado transacciones por 900 millones.

¿Cuál es el perfil del inversor y dónde se situaron las *yields* a lo largo de 2021?

En Madrid, el perfil *core* y *core plus* son los más habituales, con contratos a largo plazo. En cambio, en Barcelona se están dando todo tipo de operaciones, desde *core* hasta *value add*. Entre los inversores, los más activos son los

grandes fondos internacionales, que han copado el 70% del volumen total, seguido de los institucionales (14%), las *socimis* (2%) y los inversores privados (2%). La elevada liquidez que hay en el mercado está presionando las rentabilidades que nosotros consideramos que se han reducido diez puntos básicos y, en el caso de las oficinas *core* de Madrid, han pasado del 3,35% al 3,25% en que cerrarán el año. Algo similar ha sucedido en Barcelona, donde las *yields* han pasado del 3,6% al 3,5% y, en el caso del 22@, están rozando el 4%. En líneas generales, hay mucha presión del dinero y poco producto, lo que reduce las rentabilidades.

¿Cuál es la situación de otros mercados, como Málaga y Valencia, que parece que tuvieron un buen comportamiento en 2021?

La pandemia y el nuevo contexto está arrastrando a las compañías a abrir oficinas lejos de grandes núcleos urbanos y, por ejemplo, zonas costeras como Valencia y Málaga, que están bien comunicadas y atraen a potenciales empleados, se están beneficiando de esta tendencia.

También ayuda a este crecimiento el auge del teletrabajo, que posibilita trabajar en remoto desde cualquier lugar. De hecho, lo que vamos a ver en los próximos trimestres es un fuerte crecimiento de la oferta de oficinas flexibles en ciudades como Oviedo, Zaragoza, Santander o Bilbao. ♦

“Las grandes inmobiliarias no van a tener más remedio que adaptar parte de sus espacios a oficinas flexibles”

La lluvia de liquidez comprime las 'yields' de los mejores edificios

B. Badrinas

El mercado de oficinas se divide entre un Madrid más átono y una Barcelona más dinámica, aunque en todo caso por debajo aún de los niveles pre-Covid.

El ejercicio 2021 fue el de la vuelta a la inversión en el *real estate*. En general fue un año de vuelta en todo tras un 2020 negro por la pandemia, pero la inversión inmobiliaria se recuperó y ha dio muestras de fortaleza. Según los últimos datos de la consultora Cushman&Wakefield, la inversión en el conjunto de los segmentos del sector en el mercado español se situó a cierre de 2021 en 10.500 millones de euros, una cifra que supera en un 33% los 7.896 millones de euros registrados en 2020. A pesar del buen dato, la cifra todavía es ligeramente inferior a 2019, úl-

timo ejercicio antes de la pandemia, cuando se cerraron operaciones por valor de 11.670 millones de euros.

Los activos residenciales fueron la inversión estrella del ejercicio 2021, ya que concentraron el 26% del volumen total. Sin embargo, el segmento de las oficinas le ha venido a la zaga, al absorber el 25% del total invertido en España, a pesar de la crisis que atraviesa como consecuencia del auge del teletrabajo y también de la atonía económica, que está provocando una reducción de la contratación de metros cuadrados por parte de las compañías. El sector industrial logístico, con un 21% del total, el hotelero, con el 18%, y el retail, con el 10%, cierran la clasificación por segmentos.

Según los datos de Cushman&Wakefield, el comprador extranjero sigue copando la inversión, aunque respecto al año pasado el nacional ganó algo de protagonismo. Por ciudades, Barcelona concentró una inversión total de 2.974 millones de euros en 2021, un aumento importante respecto a los 1.413 millones de euros contabilizados en 2020. Por su parte, Madrid cerró el año con una inversión global en el sector inmobiliario de 2.063 millones de euros, por debajo de los 3.366 millones registrados en 2020.

Exclusivamente en el segmento de oficinas, Barcelona cerró el año con una inversión total de 1.995

millones de euros, lo que significa un aumento importante respecto a los 755 millones de euros registrados en 2020 y un 13% por encima de los 1.760 millones de 2019. El mercado de oficinas de Madrid, por su parte, cerró 2021 con unas cifras de inversión de 665 millones de euros, inferiores a las de 2020, año en el que se llegó a 1.400 millones de euros, muy por debajo de 2019, cuando se invirtieron alrededor de 2.200 millones de euros en este segmento.

Rentabilidades

Este descenso en las cifras de vo-

El residencial fue la estrella de la inversión en 2021, copando el 26% del volumen total transaccionado

lúmenes de inversión en Madrid no estuvo motivado por una falta de interés o confianza en la plaza, según apunta Cushman&Wakefield, que sostiene que existe una gran liquidez e interés para entrar en el mercado de oficinas de Madrid. De hecho, la consultora y otros profesionales del sector achacan estos bajos niveles a la falta de producto a la venta, especialmente de categoría *core* y en localizaciones *prime*, que despiertan el interés de los inversores.

Por lo que respecta a las rentabilidades, las *yields* del segmento de oficinas se han mantenido estables en cuanto a los activos *core* y *core+* localizados en el distrito central de negocios, incluso ajustándose a la baja para aquellos activos que cumplen con todos los requisitos de inversión *core* incluso fuera del distrito de negocios.

Fuentes del sector apuntan que en Madrid y Barcelona se han cerrado operaciones con unas rentabilidades por debajo del 4% e, incluso, con unas *yields* por debajo del 3,5%. En el actual contexto de gran liquidez y con las rentabilidades de los mercados financieros especialmente bajas, los activos *value added* y oportunistas en zonas descentralizadas y periferia registraron, sin embargo, alzas de las rentabilidades, debido al aumento de las tasas de disponibilidad y a la incertidumbre en cuanto a la tendencia de las rentas máximas en estos submercados.

Según el análisis de Colliers, con los datos de cierre del primer semestre, la caída de la inversión que se está produciendo en Madrid se debe a la falta de producto de calidad en la zona *prime*, que es la más demandada por los inversores. "Existe mucho apetito inversor en el distrito central de negocios, pero los propietarios no están dispuestos a realizar ajustes en precio y el producto no termina por salir al mercado", sostiene Colliers en su informe. Por el contrario, la actividad inversora en Barcelona es mucho más intensa, con un alto volumen de operaciones.

Peso en el producto

Actualmente, el comportamiento de los rendimientos depende más del tipo de producto que de la ubicación. En zonas *prime*, las rentabilidades permanecen estables, pero la falta de oportunidades y la alta liquidez podría llevar a la comprensión de *yields*.

Los aspectos más relevante que describen la situación actual del mercado de oficina son, según Colliers, una dificultad en el acceso

El 'real estate' absorbió en 2021 inversiones por 10.500 millones, el 25% en el subsector de las oficinas



El mercado de oficinas de Madrid no se está recuperando de la caída derivada de la crisis sanitaria.

a la financiación en inversiones de activos *value-add*, oportunistas o en nuevos desarrollos; compromiso claro de los inversores para minimizar el riesgo, concentrando toda su atención e interés en productos *core* y *core-plus*, y, finalmente, la alta liquidez en el mercado a la espera de que se identifiquen oportunidades donde los planes del comprador y vendedor estén alineados.

El sector logístico, por su parte, es el que más cambios registró desde marzo de 2020, teniendo a su favor una demanda robusta, liquidez y rentabilidades muy atractivas, y convirtiendo el producto logístico en objetivo de los principales fondos internacionales en ubicaciones clave en el área de Madrid, principalmente.

Alquiler de oficinas

El mercado de oficinas de Madrid no acaba de levantar cabeza.

La contratación de espacio en los nueve primeros meses del ejercicio (último periodo con datos disponibles) ha mostrado una evolución similar a la del difícil 2020, un año marcado por la pandemia.

Según los datos de la consultora Cushman & Wakefield (C&W), la contratación de espacio de oficinas en Madrid en el periodo enero-septiembre de 2021 se ha elevado a 239.350 metros cuadrados. Esta cifra es tan solo un 1,2% superior a los 236.574 metros cuadrados del mismo periodo de 2020, el año del confinamiento y la pandemia.

Es decir, el mercado de oficinas de Madrid no se está recuperando de la caída derivada de la crisis sanitaria. Ya sea por el auge del teletrabajo o por la incertidumbre que aún rodea a la recuperación económica, lo cierto es que la contratación de espacios de trabajo

Ya sea por el auge del teletrabajo o por la falta de confianza en la economía, la contratación de oficinas en Madrid sigue débil

está en mínimos. "Hay muchas operaciones a punto de firmarse y creemos que el último trimestre del año será realmente bueno y servirá para cerrar un ejercicio positivo", comenta un profesional del sector.

En 2019, último año antes de la pandemia, la contratación de oficinas en Madrid se elevó a 509.834 metros cuadrados, según Cushman&Wakefield. Y aunque desde la consultora se recuerda que en ese ejercicio hubo dos operaciones atípicas que añadieron más de 90.000 metros cuadrados a los datos finales, lo cierto es que las cifras que se manejan para el cierre de este año están más cerca de un 2020 pandémico que de un 2019 habitual.

Contratación en Madrid

Con todo, también hay datos para el

optimismo. Así, la absorción bruta en el tercer trimestre, una época del año que por razones vacacionales no suele ser la más dinámica, fue de 92.000 metros cuadrados, un 8% más que el trimestre anterior y un 22% más que el mismo periodo del año anterior. Además, la zona exterior a la M-30 (descentralizada y periferia) acumula el 70% de la absorción del año, reduciendo de esta manera su elevada disponibilidad.

Según los datos de Colliers, la tasa de disponibilidad a cierre del tercer trimestre se sitúa de media en el 10,7%, aunque profesionales del sector apuntan a desocupaciones de alrededor del 30% en zonas descentralizadas y periferia, donde los últimos desarrollos se acumulan sin ocuparse. A cierre del primer semestre, Colliers

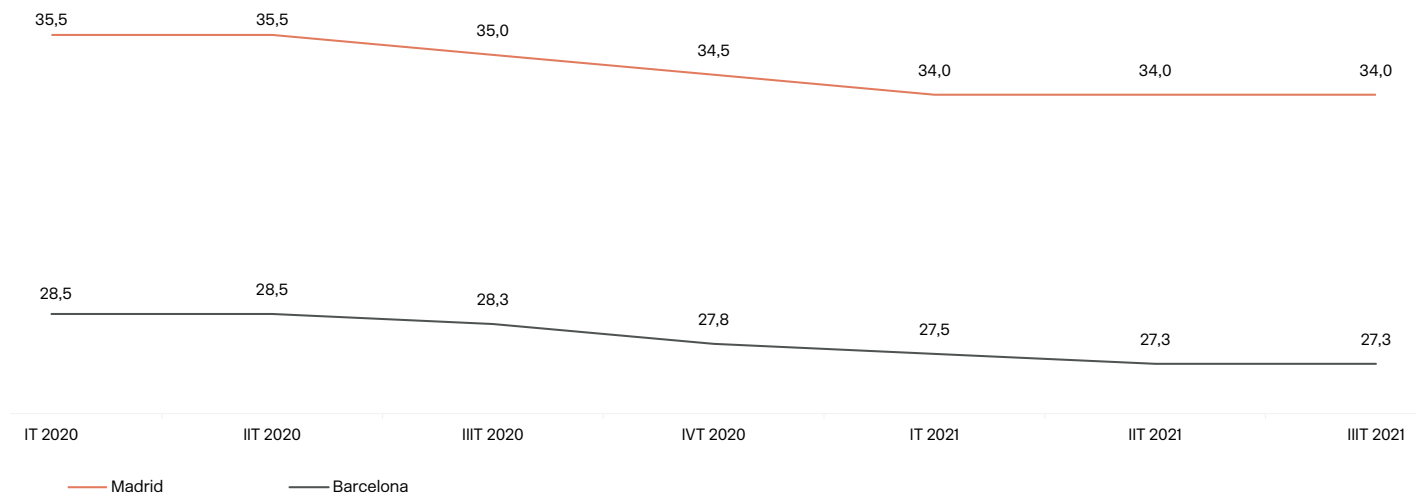
22%



Aumento de la inversión bruta en Madrid en el tercer trimestre de 2021.

Rentas a la baja...

Precio del metro cuadrado al mes



Fuente: C&W

apuntaba que las compañías se mantenían, de manera generalizada, trabajando en remoto, lo que impacta de manera directa en la toma de decisiones respecto a la ocupación de espacios.

Y aunque en el último trimestre del ejercicio se preveía un cierto dinamismo que hiciera aumentar la demanda, lo cierto es que profesionales de la actividad mantenían que las empresas necesitan aún una mayor visibilidad sobre la evolución económica para lanzarse a la contratación de metros cuadrados. Así, la incorporación de nuevos

proyectos y de edificios en fase de rehabilitación provocará en los próximos trimestres un aumento de la tasa de disponibilidad y de los edificios de grado A en Madrid.

En Barcelona, en cambio, el escenario es muy diferente. A pesar de estar todavía lejos de los niveles preCovid, la contratación se está recuperando con fuerza. Así, en los nueve primeros meses del año, se cerraron operaciones de alquiler de oficinas en la capital catalana por 228.300 metros cuadrados, casi un 80% más que los niveles de 2020.

Impulso tecnológico

Las previsiones para los últimos tres meses del año también eran buenas para Barcelona y, aunque no estaba previsto llegar a los 327.561 metros cuadrados contratados en 2019, sí que se debía notar un gran repunte respecto al 2020. "La tecnología está tirando mucho y en el distrito 22@ se están cerrando grandes y numerosos alquileres que están dinamizando el mercado de oficinas de Barcelona", señala un profesional del sector.

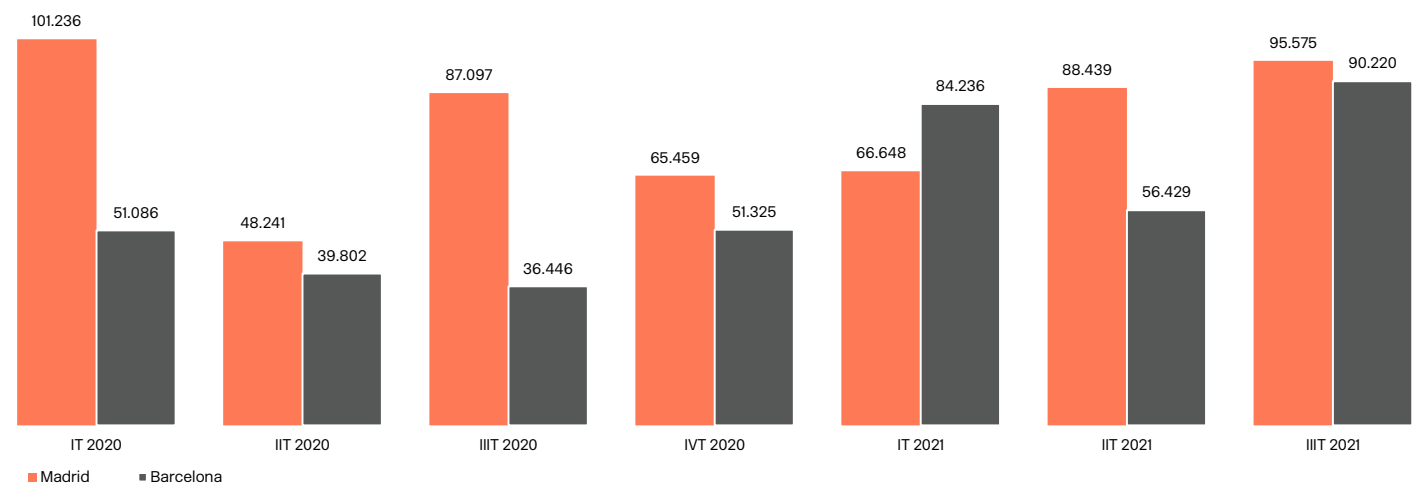
Los datos de disponibilidad de Colliers para Barcelona en el

tercer trimestre sitúan la tasa en el 8,5%, claramente por encima del 5,9% de cierre de 2020 debido a la salida al mercado de nuevos edificios. La consultora apunta que la contratación se mantendrá dinámica en la ciudad y que la tasa de disponibilidad se irá reduciendo, aunque sin llegar a los niveles del 4% que se daban en época pre-Covid.

Finalmente, y a nivel mundial, los datos avalan una recuperación de la inversión inmobiliaria, según los datos aportados por JLL. El volumen de operaciones inmobiliarias a escala mundial se elevó a 292.000

La contratación de oficinas en Madrid y Barcelona

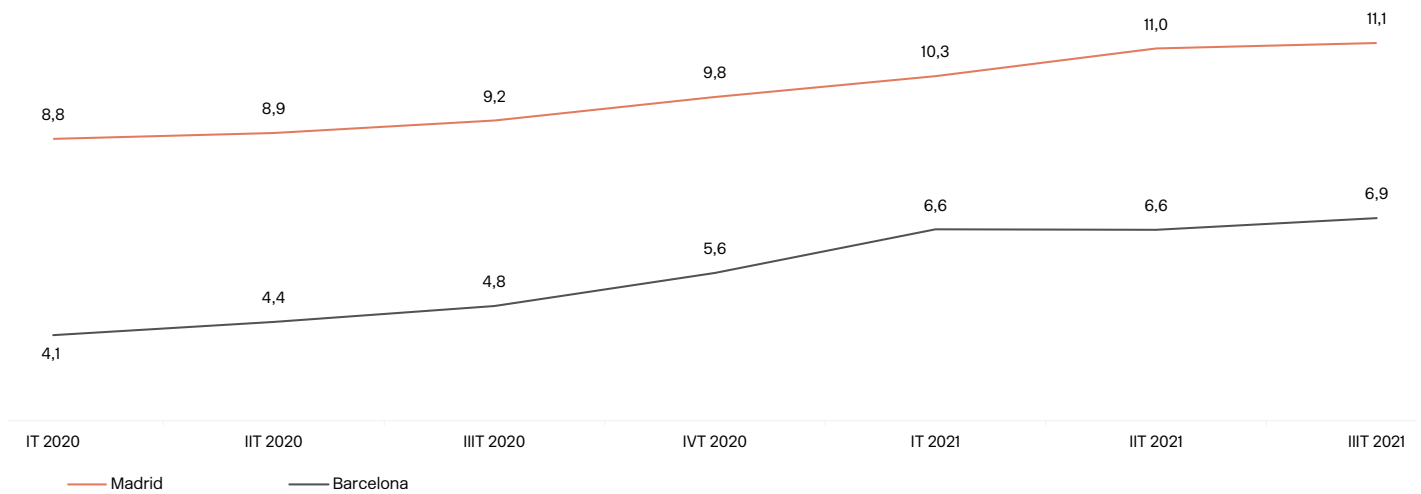
Demanda de oficinas, en metros cuadrados



Fuente: C&W

... y disponibilidad al alza

Porcentaje del parque vacío



Fuente: C&W

millones de dólares en el tercer trimestre de 2021, lo que supuso un 77 % más que en el año pasado. En la región Europa, Oriente Medio y África (Emea), el volumen de inversión repuntó por encima de los 68.000 millones de euros, un 26 % interanual más, mientras que el volumen en lo que va de año se sitúa en los 191.000 millones de euros.

Esto constituye un sólido tercer trimestre en línea con la media a cinco años, lo que demuestra que el mercado se ha recuperado tras su convulso período pospandemia. Los sectores industrial y

logístico y de activos *multifamily* mostraron un fuerte crecimiento en la región durante el tercer trimestre, con subidas del 59 % y el 31 %, respectivamente.

Alemania, motor de Europa

Según el reciente informe de JLL *Global Real Estate Perspective*, la combinación de un sólido despliegue y el interés por activos *core/core-plus* de alta calidad en el trimestre impulsó los volúmenes en lo que va de año hasta un máximo histórico de 757.000 millones de dólares, con un alza del 50% inte-

ranual, a escala mundial. En cuanto a la región Emea, Alemania fue el principal motor de rentabilidad, con un crecimiento del volumen en lo que llevamos de año del 22 % interanual hasta 50.000 millones de euros, seguida de cerca por el Reino Unido, que registró un volumen de 48.000 millones de euros.

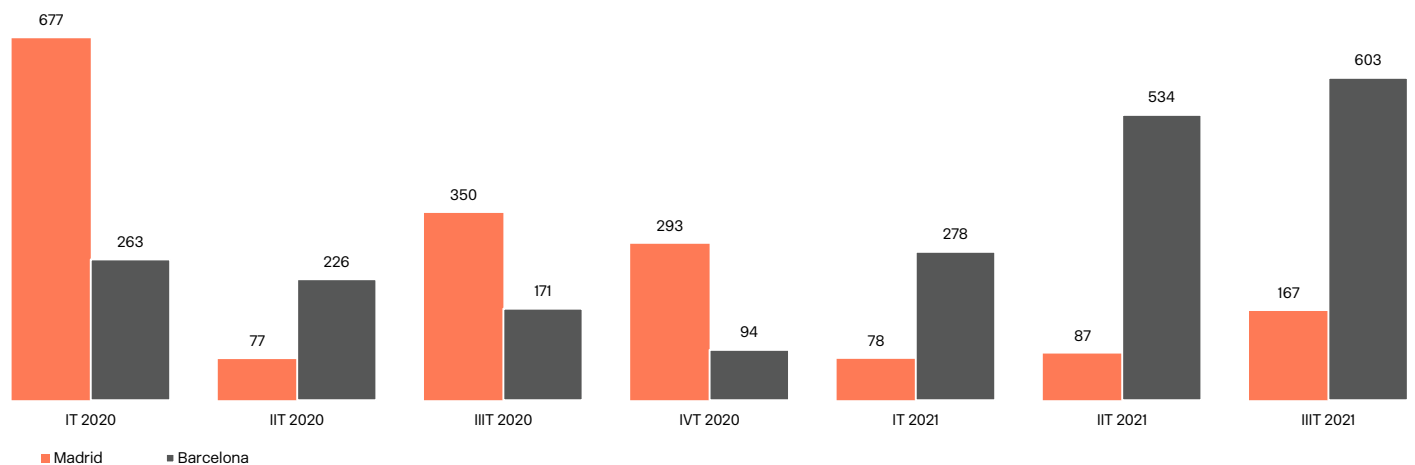
“Esperamos que Alemania, Reino Unido y Francia muestren un buen comportamiento, como ya hicieron en el trimestre, pero también estamos presenciando nuevos máximos en Suecia, Irlanda, Polonia e Italia, lo que atraerá a algunos de

los inversores mejor establecidos hacia nuevos mercados durante el resto del año”, señala JLL.

En el tercer trimestre, los inversores siguieron muy centrados en diversificar sus carteras, mostrando un gran interés por aumentar la exposición a sectores favorecidos por las tendencias demográficas y que cuentan con una demanda resiliente de los usuarios finales, como los de *living* y logística. De forma paralela, está aumentando la confianza en los sectores rezagados durante la actual recuperación, incluidos los de retail y oficinas. ♦

Inversión en oficinas en Madrid y Barcelona

En millones de euros



Fuente: C&W

Un mercado débil impactado por el teletrabajo y la incertidumbre

B. Badrinas

El sector de las oficinas de Madrid es incapaz de superar una atonía marcada por la reducción de espacios por parte de las multinacionales y la debilidad económica.

El mercado de oficinas de Madrid presenta signos de debilidad, tanto en lo que se refiere a la contratación de espacios como al cierre de operaciones de inversión. Según los datos preliminares de cierre de 2021 de la consultora JLL, el año concluirá con una contratación por debajo de 400.000 metros cuadrados.

Una cifra que, en todo caso, se sitúa claramente por encima de los 300.000 metros cuadrados contratados en un 2020 marcado por la pandemia, pero que está muy lejos de los niveles pre-Covid. De hecho, en 2019, último ejercicio sin los efectos de la crisis sanitaria, la contratación de oficinas en Madrid se elevó a 510.000 metros cuadrados.

Las previsiones para 2022 son buenas y apuntan a que, poco a poco, el mercado de oficinas irá recuperando la contratación de los niveles anteriores a la pandemia. Así, las estimaciones de JLL son el cierre de operaciones por cerca de 500.000 metros cuadrados. Con estos datos, la consultora prevé una estabilización de la tasa de disponibilidad y las rentas que en el caso de los mejores edificios de la zona *prime* se sitúan en 36,5 euros por metro cuadrado y mes.

El mercado de oficinas de Madrid ha dado muestras de debilidad a lo largo de todo el ejercicio

como consecuencia del auge del teletrabajo, que está reduciendo los espacios alquilados por parte de las empresas, especialmente las grandes que disponen de más superficies. También está incidiendo negativamente la situación de incertidumbre sobre la evolución futura de la economía, que está retrasando o cancelando planes de crecimiento del sector empresarial que llevan pareja la eliminación de espacios de trabajo.

Según los datos de la consultora Cushman&Wakefiel, la contratación de espacio de oficinas

La contratación ha aumentado respecto a 2020, pero queda todavía lejos de los niveles pre-Covid

en Madrid en el periodo de enero a septiembre de 2021 se elevó a 239.350 metros cuadrados. Esta cifra es tan solo un 1,2% superior a los 236.574 metros cuadrados del mismo periodo de 2020, el año del confinamiento y la pandemia. Es decir, sólo en la última parte del año, la contratación se ha acelerado y ha permitido a la ciudad cerrar por encima de los niveles de 2020 de forma más o menos clara.

Mercado de inversión

Con una tasa de disponibilidad más o menos contenida en las principales áreas de negocios, la situación es más difícil conforme se avanza en áreas más periféricas con una desocupación media, según JLL, del 18%, aunque hay zonas donde se alcanza el 30%. Los profesionales del sector sólo ven soluciones a medio plazo, una vez la situación sanitaria se revierta y la economía vuelva a crecer con fuerza.

Por lo que representa al mercado de la inversión, encontramos una clara dualidad entre las zonas *prime* y mejor valoradas y otras secundarias o periféricas. En líneas generales, 2021 se ha caracterizado por escasas operaciones y una inversión baja, que al cierre del ejercicio se situó en 800 millones de euros, según datos preliminares. Según profesionales del sec-

tor, el mercado se caracteriza por una falta clara de producto en las áreas *prime*, es decir, el interés inversor existe pero los propietarios son reacios a desprenderse de los inmuebles mejor localizados. Las operaciones se cierran con una *yield* que ha llegado a situarse en la parte final del ejercicio en el 3,25%.

Y ante esta situación, 2021 se ha caracterizado por la falta de operaciones de los grandes fondos internacionales en Madrid, ya que no encontraban el producto que demandan: edificios con una rentabilidad razonable en zona *prime* o grandes complejos con recorrido en zonas secundarias o emergentes.

Entre las tendencias que destaca este año en plazas como Madrid es la creciente importancia de los certificados de sostenibilidad a la hora de optar por unos edificios de oficinas u otros. El informe *Global Investor Outlook 2022* de Colliers recoge que el 67% de los inversores de la región de Europa, Oriente Próximo y África (Emea) optarán por activos de oficinas de clase A en los principales mercados europeos como estrategia de inversión prioritaria para el próximo año. La sostenibilidad está ampliando la brecha entre los nuevos activos de mayor calidad en ubicaciones privilegiadas y activos más antiguos y de segunda mano en los mercados urbanos secundarios.

Sostenibilidad creciente

De hecho, para proteger sus carteras, los inversores están concentrándose en activos de clase A en los que se prioriza la sostenibilidad y el bienestar, al tiempo que se deshacen de los activos obsoletos que corren el riesgo de quedarse fuera del mercado de inversión si no se consideran oportunidades de reconversión que puedan rentabilizar.

El mismo caso se da entre los inquilinos, que también optan cada vez más por edificios con certificado de sostenibilidad. Así, según los datos de Cbre, la contratación de oficinas certificadas ha aumentado siete puntos, pasando del 24% al 31%. De los análisis de la consultora se desprende que el parque de oficinas certificadas está en aumento y representaba un 20% a mediados de 2021, lo que supone nueve puntos más en comparación con 2016. La firma señala también que los edificios certificados cuentan con una ocupación media superior y también tienen unas rentas más elevadas. ♦

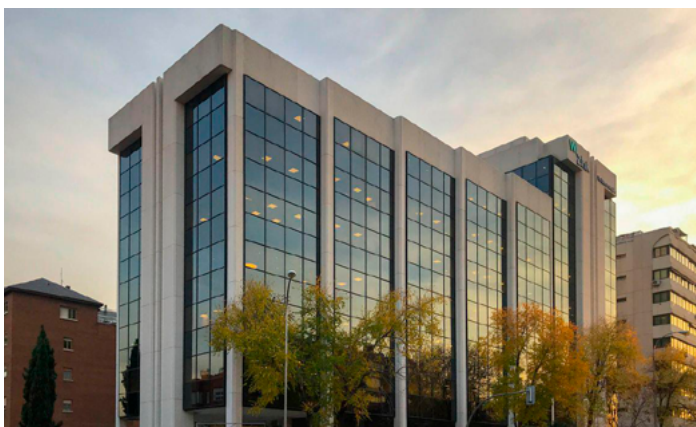
Ancora 40, Blue Coast compra para vender



- Actores: Blue Coast Capital compra a Motorpress Ibérica
- Superficie: 7.350 metros cuadrados
- Importe: 40,5 millones de euros

En el primer trimestre del ejercicio de 2021, el grupo británico Blue Coast Capital adquirió a Motorpress Ibérica el edificio localizado en el número 40 de la calle Áncora, en la zona de Méndez Álvaro. El complejo cuenta con 7.350 metros cuadrados y Blue Coast Capital desembolsó 40,5 millones de euros por el activo. El inmueble tiene cinco plantas, espacios verdes, terraza y plazas de aparcamiento subterráneo. Uno de los inquilinos del edificio es Just Eat, que trasladó su sede al centro de Madrid el pasado febrero. Amazon también tiene oficinas en el edificio. Poco después de la adquisición, la empresa decidió desinvertir en el inmueble y le otorgó un mandato a JLL. Blue Coast Capital nació tras la unión, en 2019, de UK&European Investments, promotores de activos comerciales y residenciales, y LTG Capital, fundadores de las empresas de retail británicas Chelsea Girl y River Island.

Edificio Ulises, Merlin desinvierte en oficinas



- Actores: Kennedy Wilson compra a Merlin Properties
- Superficie: 9.600 metros cuadrados
- Importe: 40 millones

El fondo estadounidense Kennedy Wilson amplió su cartera en España con la compra el pasado junio de un edificio de oficinas localizado en el número 16-18 de la calle Ulises, en el área de Arturo Soria. El inmueble, propiedad hasta entonces de Merlin, fue traspasado por 40 millones de euros. El edificio, que suma 9.600 metros cuadrados de superficie, está ocupado por las sedes de diversas multinacionales, como BNP, Allianz o Axa, y está alquilado parcialmente a Wizink. Además, el activo cuenta con espacios verdes en la planta baja y 309 plazas de aparcamiento. Desde Kennedy Wilson han señalado que esta operación supone una oportunidad para que el fondo se haga con un edificio de gran calidad preparado para albergar a grandes empresas. La gestora, con sede en California, cuenta con tres activos en España, uno de ellos es el centro comercial Morealeja Green, ubicado en Alcobendas y el edificio ubicado en el número 9 de la puerta del Sol.

IBA Capital, oficinas en la periferia



- Actores: Iba Capital compra a Naropa Capital
- Superficie: 10.500 metros cuadrados
- Importe: 36,5 millones de euros

IBA Capital compró a principios de año a Naropa Capital el edificio de oficinas Icon, en Las Rozas, en una operación que se eleva a 36,5 millones de euros. El inmueble, que será un proyecto que se entregará llave en mano al comprador, cuenta con 10.500 metros cuadrados de superficie y ha sido alquilado por la consultora tecnológica Vector ITC para trasladar su cuartel general en España. El edificio Icon se encuentra en fase de reforma en un proyecto que desarrolla el estudio de arquitectura Lamela Arquitectos. Esta no es el único negocio que han hecho estas firmas en los últimos doce meses. En diciembre, la gestora de fondos Iba Capital Partners y Naropa Capital, vehículo de la familia Fernández-Fermoselle, compraron al Colegio de Ingenieros Industriales de Madrid un edificio de oficinas en el centro de la capital. El inmueble está ubicado en el número 13 de la calle de Hernán Cortés, a pocos metros de la calle comercial Fuencarral, y cuenta con 2.600 metros cuadrados alquilables.

Arista: Liberbank entra en la socimi Silicius



- Actores: Silicius compra a Liberbank
- Superficie: 45.145 metros cuadrados
- Importe: 55 millones de euros

El complejo de oficinas Arista, que cuenta con una superficie de 45.145 metros cuadrados y se encuentra en Rivas Vaciamadrid, cambió de manos a principios de año mediante una aportación no dineraria. El inmueble, que era propiedad de Liberbank, pasó a formar parte de la socimi Silicius, que controla la gestora Mazabi. A cambio de esta aportación, Liberbank se convirtió en propietario del 8% de Silicius. La operación está valorada en alrededor de 55 millones de euros. La cartera de Silicius se compone actualmente de 45 activos, todos en el mercado español excepto tres que están en Londres, Ámsterdam y Luxemburgo. El 28% de la cartera está invertida en hoteles, el 26% en centros comerciales, el 19% en retail, el 18% en oficinas y el restante 9% se reparte entre residencial y logística. La socimi comenzó el pasado septiembre su andadura bursátil al empezar a cotizar en BME Growth, el antiguo MAB.

Liberty da la espalda a las oficinas



- Actores: Royal Metropolitan compra a Liberty Mutual
- Superficie: 7.965 metros cuadrados
- Importe: 35 millones de euros

La aseguradora Liberty vendió el pasado octubre su sede corporativa en Madrid, un edificio de 8.000 metros cuadrados localizado en el Campo de las Naciones, a un *family office*. Se trata de una operación de *sale&leaseback* por la que Liberty vende por 35 millones de euros sus oficinas centrales en Madrid al grupo familiar Royal Metropolitan, principalmente de capital latinoamericano. La aseguradora también reducirá el espacio que ocupa, ya que sólo se mantendrá como inquilino de la mitad de superficie dentro de su política de potenciar el teletrabajo. El resto se abrirá a terceros para el alquiler. Igualmente, la aseguradora no tiene un especial interés en invertir o mantener activos inmobiliarios. Desde la pandemia, Liberty, uno de los grandes grupos aseguradores mundiales, aprobó para España y otros países europeos que los empleados fueran únicamente a la oficina dos días a la semana como máximo.

Los abogados invierten en 'prime'



- Actores: Mutuality de la Abogacía compra a Tenihabana
- Superficie: 5.560 millones de euros
- El importe no se ha hecho público

Mutuality de la Abogacía adquirió el pasado noviembre un edificio localizado en el número 9-11 del Paseo de la Habana, en Madrid, que ocupa Utopicus, el *coworking* de Colonial. El edificio era propiedad de la promotora Tenihabana, vehículo asesorado por las gestoras Tenigla y Doble Dígito, que adquirieron el edificio en 2018 y han desarrollado desde entonces su actualización hasta traspasarlo ahora a Mutuality de la Abogacía. El inmueble cuenta con una superficie de 5.560 metros cuadrados, divididos en planta baja, planta de acceso, planta alta, cubierta y terraza. Con esta nueva adquisición, Mutuality de la Abogacía suma un total de 48 inmuebles en cartera, con una superficie total de 283.680 metros cuadrados y un valor de mercado superior a 862 millones de euros. Mutuality de la Abogacía compró el pasado diciembre dos locales en la calle Serrano de Madrid para reformarlos e instalar un *flagship*.

Live. Work. Connect.

A WiredScore Report.

Read the report online
and learn more at
wiredscore.com



 wiredscore.com

 [WiredScore](#)

 [WiredScore](#)

WiredScore

Un mercado muy dinámico que abanderará el distrito 22@

B. B.

Barcelona superó en 2021 todas sus marcas, con operaciones de inversión por cerca de 2.000 millones de euros y el distrito 22@ como principal imán.

El mercado de oficinas de Barcelona ha experimentado un buen ejercicio 2021. Aunque la contratación no ha llegado aún a los niveles prepandemia, los 265.000 metros cuadrados de 2021 están un 60% por encima de los datos de 2020 y, aunque todavía hay recorrido, se acercan a los 325.000 metros cuadrados de 2019.

El dinamismo se mantendrá en 2022, un año en que las primeras estimaciones apuntan a una contratación de alrededor de 300.000 metros cuadrados. El mercado de oficinas de Barcelona mantiene su tono gracias al auge que está experimentando en los últimos trimestres el sector tecnológico, muy presente en la ciudad. Todo ello gracias al dinamismo del distrito 22@, donde grandes corporaciones y multinacionales están cerrando importantes contrataciones.

Según datos de la consultora JLL, el conocido como distrito tecnológico copó un 21% del espacio contratado en 2020, un porcentaje que ha disminuido ligeramente en 2021, pero aún así se mantiene por encima del 15%. La superficie media contratada por las empresas tecnológicas en Barcelona se sitúa en 2.400 metros cuadrados desde 2017, y el 50% de las empresas se han instalado en el 22@ los últimos cuatro años.

Dentro del distrito, las compañías tecnológicas suponen el 71% del *take up* total. ¿Qué buscan los *techies* en la ciudad? Las superficies más demandadas en los últimos años se encontraban en el rango de entre los 1.000 metros cuadrados y 5.000 metros cuadrados, pero tras el Covid-19 han reducido sus objetivos y buscan entre 500 metros cuadrados y mil metros cuadrados. El sector inmobiliario es el segundo más importante en términos de contratación de espacios de oficinas en el 22@, impulsado

Las previsiones para el primer semestre de 2022 son el cierre de operaciones por 900 millones

principalmente por los espacios flexibles en los últimos años.

El Covid-19 ha disparado la oferta de la ciudad, ante la caída de las contrataciones y los nuevos proyectos. En el 22@, la tasa de disponibilidad se situaba a finales del primer semestre de 2021 en el 6,7%, cayendo respecto a finales de 2020, cuando la cifra alcanzaba el 7,3%. Casi el 70% de la oferta futura de la ciudad que se desarrollará entre 2021 y 2022 se concentrará en el 22@.

Récord de inversión

Si la contratación de oficinas se mantiene por debajo de los niveles preCovid, no sucede lo mismo en cuanto a la inversión en edificios. Exclusivamente en el segmento de oficinas, Barcelona cerró 2021 con una inversión total de cerca de 2.000 millones de euros, lo que significó un importante aumento respecto a los 775 millones registrados en 2020 y un 13% por encima de los 1.760 millones de 2019, según los datos preliminares de Cushman&Wakefield.

De hecho, se trata de un récord absoluto conseguido en buena parte por el dinamismo del 22@, donde se multiplicaron las operaciones en diferentes segmentos: desde la compra de edificios llave en mano hasta la adquisición de productos

en rentabilidad y, también, la inversión en suelo. Para el primer semestre, las estimaciones apuntan a operaciones por valor de 900 millones de euros.

Entre los grandes inversores de 2021 en el mercado de oficinas de Barcelona destaca el fondo alemán Kanam, que cerró operaciones por alrededor de 350 millones de euros. Kanam compró un lote de cinco edificios a Axa Real Estate ocupados por la Generalitat en diversas localizaciones de Barcelona, además de un inmueble de 8.400 metros cuadrados en el distrito 22@ al *family office* de Enric Gregori.

Otra de las grandes operaciones de 2021 fue la protagonizada por Allianz Real Estate, que por 180 millones de euros se hizo con un complejo de oficinas de 27.000 metros cuadrados que ocupará la consultora tecnológica Everis, donde trasladará allí a tres mil personas. Aunque no ha trascendido la renta que abonará Everis (que cerró este alquiler a mediados de 2018) por ocupar el edificio, profesionales del sector evalúan que actualmente los mejores edificios del distrito 22@ ofrecen *yield*s de poco más del 4%.

Igual que otras grandes plazas europeas, las rentabilidades en la inversión de oficinas en el mercado de Barcelona se han comprimido a lo largo de este ejercicio, situándose alrededor del 3,5% en el distrito central de negocios de la ciudad.

Conren Tramway

Igualmente, otro de los grupos más activos durante este ejercicio en Barcelona fue Conren Tramway. La promotora de los hermanos Hugas adquirió un edificio de oficinas ubicado en el número 490 de la Diagonal de Barcelona, esquina con la calle Balmes, propiedad hasta ahora de una *family office* extranjero. El inmueble, que recientemente fue rehabilitado y se encuentra localizado en pleno Eixample, cuenta con 5.000 cuadrados de oficinas y otros 1.500 metros cuadrados de retail ocupados por Zara Home y Casa Viva. Dentro de su estrategia de promoción, Conren Tramway anunció recientemente la compra de dos suelos en Almogàvers 106 y Lull 122 para construir sendos edificios de oficinas.

Vårde Partners, Iba Capital, Metròpolis, Kgal o el fondo AKM son otros grupos que protagonizó también destacadas inversiones en 2021. ♦

Diagonal 123, un emblema del 22@



- Actores: Metr polis compra a la familia Bernat
- Superficie: 11.000 m²
- Importe: 55 millones de euros

La sociedad inversora Metr polis adquirió a principios de año a BFO, sociedad patrimonial de la familia Bernat, un edificio de oficinas en el número 123 de la Avenida Diagonal por 55 millones de euros. El edificio, diseñado por el arquitecto Dominique Perrault, es uno de los más emblemáticos en la zona de confluencia entre la Avenida Diagonal y el Distrito 22@, el área de mayor demanda de oficinas de la ciudad. Tras la compra, Metr polis acometió un exhaustivo proceso de renovación y reposicionamiento del activo. El edificio cuenta con cerca de 11.000 metros cuadrados de oficinas y locales comerciales, junto con 240 plazas de aparcamiento y amplias terrazas. El inmueble, que estuvo ocupado parcialmente por Vodafone hasta hace unos meses, fue promovido por Hines y adquirido por BFO en 2010. Metr polis deberá aumentar su ocupación de alrededor del 50%.

One Parc Central, oficinas y residencial



- Actores: DWS compra a V rde Partners
- Superficie: 23.500 m²
- Importe: 128 millones de euros

El fondo de inversión estadounidense V rde Partners vendió llave en mano a DWS de la promoción de oficinas One Parc Central en el distrito tecnológico barcelonés por 128 millones de euros. V rde adquirió los terrenos en octubre de 2017, antes de completar su gestión urbanística y obtener las licencias de construcción para un total de 53.000 metros cuadrados edificables. El activo cuenta con licencia para usos de oficinas, residencial y residencial para estudiantes. One Parc Central tendrá catorce plantas de altura y sumará 23.500 metros cuadrados de superficie. Además, el inmueble contará con 2.158 metros cuadrados de superficie de terraza con vistas al Parc Central del Poblenou y la Diagonal. El inmueble tendrá tres plantas subterráneas, con 154 plazas de aparcamiento para coches, 133 para motos y 122 para bicicletas. El inmueble de oficinas se encuentra actualmente en construcción y las previsiones apuntan a que estará acabado a finales de 2022.

Torre Esteve, trece plantas junto a Fira



- Actores: KGAL compra a Iberdrola Inmobiliaria
- Superficie: 19.500 m²
- Importe: 19.500 metros cuadrados

El fondo alemán Kgal desembolsó cerca de cien millones de euros en la adquisición de Torre Esteve, muy cerca de las instalaciones de Fira de Barcelona en L'Hospitalet de Llobregat. El inmueble, propiedad hasta ahora de Iberdrola Inmobiliaria, cuenta con una superficie bruta alquilable de 19.423 metros cuadrados, distribuidos en trece plantas de oficinas y una planta de locales comerciales. Actualmente, el activo está principalmente ocupado por Laboratorios Esteve y el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. Torre Esteve forma parte de BcnFira District, el mayor complejo de oficinas en desarrollo actualmente en la capital catalana. BcnFira District está integrado por cuatro edificios de nueva construcción que suman más de 90.000 metros cuadrados. Con esta operación, el fondo Kgal formaliza su primera transacción en el mercado inmobiliario español.

Sea Towers, oficinas frente al mar



- Actores: Allianz Real Estate compra a Meridia Capital
- Superficie: 27.000 m²
- Importe: 180 millones de euros

Meridia Capital vendió el complejo de oficinas Project Sea en el 22@ a Allianz por 180 millones de euros. Se trata de dos edificios de oficinas que suman 27.000 metros cuadrados ubicados en el número 213 de la avenida Nova Icària. Meridia los está promoviendo en un llave en mano para la consultora Everis. Meridia adquirió el solar para construir el complejo en julio de 2018 a través del vehículo Socimi Meridia Real Estate III. La gestora estima su inversión en capital en 40,6 millones de euros, aunque en paralelo firmó un préstamo de 80 millones de euros para financiar su construcción. La valoración bruta del activo se eleva a 152,9 millones de euros. El solar del complejo tiene un uso mixto. Además de los 27.000 metros cuadrados de oficinas, cuenta con 7.000 metros cuadrados para uso residencial. Se trata del proyecto Ice Project, que no se ha incluido en la venta a Allianz. Las obras del residencial podrían comenzar a finales de año.

Glòries Complex, influencia en el 22@



- Actores: IBA Capital Partners compra a Blackstone
- Superficie: 21.500 m²
- Importe: 120 millones de euros

La gestora inmobiliaria IBA Capital Partners, en colaboración con un inversor institucional de Oriente Próximo, adquirió a Blackstone el complejo de oficinas que se encuentra sobre el centro comercial Glòries. El complejo está compuesto por tres edificios situados en el área de influencia del distrito 22@ y, concretamente, en las calles Ciutat de Granada 178, Avenida de Diagonal 188 y Gran Vía 866. Los tres activos suman una superficie aproximada de 21.500 metros cuadrados y se encuentran ocupados en más del 85%. Aunque el precio de la transacción no ha trascendido, fuentes del sector evalúan el complejo en alrededor de 120 millones de euros. Los inmuebles fueron construidos en 1995 y cuentan con distintas reformas posteriores. Entre sus principales arrendatarios se encuentran importantes multinacionales como Kin, Sage, Kyocera, Gore-tex, además de dependencias del Ayuntamiento de Barcelona, entre otros inquilinos.

Portfolio Kanam, cinco activos con inquilino



- Actores: El fondo Kanam compra a Axa Real Estate
- Superficie: 68.380 m²
- Importe: 280 millones de euros

El fondo alemán Kanam compró a Axa un lote de cinco edificios ocupados por la Generalitat por un total de 280 millones de euros. La operación incluye los números 330 y 244 de la calle Aragó, el número 58 de Vía Laietana y el 612 de Gran Vía de les Corts Catalanes. El fondo se hizo también con el número 202 de Vía Augusta. A esta operación se sumó la compra del número 36 de la calle Tànger, en pleno distrito 22@, que el fondo firmó el pasado agosto. Estas no son las primeras adquisiciones de Kanam en Barcelona. De hecho, en 2019 el fondo se hizo ya con una parte del paquete de edificios arrendados a la Generalitat. En aquel momento, Axa (que había comprado el lote en 2013 por más de 170 millones) sacó al mercado trece inmuebles, ocho de los cuales pasaron a manos de Kanam por unos cien millones de euros. De este modo, el fondo alemán habría pagado unos 380 millones de euros por una cartera de trece edificios de oficinas.



¿Por qué onOffice?

CRM internacional para inmobiliarias

onOffice llega a España con su **software CRM para inmobiliarias** que le permitirá ampliar su base de contactos de clientes nacionales e internacionales.

- **Multilingüismo:** onOffice enterprise está disponible en varios idiomas. Esto le permitirá comunicarse con clientes de diferentes países.
- **Portales inmobiliarios:** Interfaces directas con más de 100 portales en España y el extranjero. Decida usted mismo qué portales utilizar.
- **Automatización:** Automatice procesos y tareas rutinarios, ahorre tiempo y trabaje de forma más eficiente.
- **Flexibilidad:** Accesibilidad desde cualquier sitio gracias a nuestro software en la nube y a su aplicación para smartphones.

Póngase en contacto con nosotros para obtener más información

+34 936 073620 | contacto@onOffice.es

onOffice.es

 **onOffice**[®]
SOFTWARE

Jaque a la oficina con la vuelta al trabajo tras la pandemia

Benito Badrinas

Aunque el teletrabajo ha disminuido durante los últimos meses, los empleados ya no quieren renunciar a una modalidad laboral que la pandemia ha normalizado.

Varias veces retrasada ante una pandemia que no acaba de desparecer, la vuelta a la oficina marca en enero de 2022 una nueva línea roja para evaluar la nueva forma de trabajar post-Covid. Desde su implantación prácticamente obligada en la primera mitad de 2020 con el estallido de la pandemia, el teletrabajo ha ido disminuyendo trimestre a trimestre conforme avanza el regreso a la normalidad gracias a la vacunación y la disminución de los contagios.

En el tercer trimestre de 2021, cerca de 1,6 millones de empleados trabajaron desde casa de forma habitual (entendido como más de la mitad de los días), según datos del Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (Ontsi), dependiente de la Secretaría de Estado de Digitalización, a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta cifra representa el 8% de la población activa, el porcentaje más bajo desde el inicio de la pandemia.

En el segundo trimestre, el teletrabajo habitual se elevaba al 9,4% de la población activa, un porcentaje que ascendía al 10,3% en el caso del primer trimestre de 2020. La caída se observa no sólo en el teletrabajo habitual, sino también en los empleados que trabajan desde casa de forma ocasional, tasa que baja al 4,7% desde

el 5,3% del trimestre anterior, después de varios periodos de crecimiento desde marzo de 2020.

A pesar del descenso, la adopción del teletrabajo habitual en España se consolida respecto a la era anterior al Covid. De hecho, la proporción de ocupados que teletrabajan en España se incrementa en más de tres puntos porcentuales sobre los que existían en diciembre de 2019, justo antes del estallido de la pandemia, que era del 4,8%.

Los datos de Ontsi también analizan el teletrabajo desde

La adopción del teletrabajo se consolida: el 8% de la población activa apuesta por esta modalidad

la perspectiva de la empresa, aunque en este caso con datos del primer trimestre. El 85% de las grandes compañías permitieron a su plantilla trabajar desde su domicilio, frente al 72% de las medianas y el 46% de las pequeñas. Este diferencial se explica por "la brecha en la adopción de la tecnología digital a favor de las grandes empresas, así como la concentración de las pequeñas empresas en sectores menos susceptibles al teletrabajo" como el turismo, los restaurantes o los pequeños comercios.

Las grandes tecnológicas

La vuelta a la oficina tras el Covid de las grandes tecnológicas se ha convertido en un espejo en el que mirarse. Pioneras en la puesta en marcha del trabajo en remoto, Microsoft, Google, Apple, Facebook y Amazon apuestan ahora por un modelo híbrido en que la presencialidad se combine con el teletrabajo, al que los empleados no están dispuestos a renunciar.

Google, por ejemplo, ha aprobado dos días de teletrabajo para trabajadores de todo el mundo, aunque tres jornadas semanales se deben realizar en las oficinas de la compañía. Eso sí, con ciertas dosis de flexibilidad y, de hecho, la empresa se ha comprometido a estudiar de forma

individual las peticiones para trabajar 100% en remoto. Según cálculos de la tecnológica, el 60% de los empleados elegirán volver a trabajar desde las oficinas, el 20% optará por un formato híbrido y, finalmente, el restante 20% por el teletrabajo permanente.

En todo caso, y entre los gigantes tecnológicos, que abanderaron el trabajo en remoto al inicio de la pandemia y apoyaron un nuevo modelo que en buena parte se sustenta en sus productos, las dudas han crecido en los últimos meses. "Queremos volver a una cultura centrada en la oficina", señaló la pasada primavera el consejero delegado de Amazon, Andy Jassy. El gigante del comercio electrónico planea una presencialidad en la oficina de, como mínimo, tres días a la semana, aunque como en el caso de Google está abierto a analizar de forma individual caso por caso.

En Microsoft, a partir de enero la regla general será la del 50%, es decir, la mitad del tiempo en casa y la otra mitad de forma presencial. A pesar de todo, también está abierto a estudiar otro tipo de peticiones. Apple aún no ha comunicado su modelo definitivo, pero su consejero delegado, Tim Cook, ha dado a entender que defiende un modelo híbrido en que se combine el trabajo en la oficina con el desempeño en remoto.

Cuatro modelos para el futuro

En todo caso, el teletrabajo está suponiendo una revolución (pequeña o grande, ya se verá) sobre el futuro de las oficinas y los espacios de trabajo tal y como se conocían hasta ahora. Un análisis de BNP Paribas Real Estate, en colaboración con Arval Consulting, establece cuatro escenarios que han surgido a raíz de la pandemia.

Un primer enfoque consiste en establecer un conjunto de oficinas satélite en ubicaciones alternativas y potencialmente más económicas, en diferentes distritos de la ciudad, más cerca de los centros de transporte y hogares de los empleados. Se mantendría la sede principal de la corporación, ubicada idealmente en un distrito financiero central, pero se reduciría su tamaño, con un uso de espacios de forma flexible. Este modelo suele ser el idóneo en sectores como el financiero.

El segundo enfoque lleva al teletrabajo. La principal ventaja de este modelo es el coste, ya que se reduce al mínimo el espacio de



Los espacios de *coworking* ya representan el 1,3% del stock total de oficinas.

Las grandes tecnológicas apuestan por un modelo híbrido que combina teletrabajo con presencialidad en la oficina

oficinas y los costes inmobiliarios se limitan al alquiler ocasional de un espacio de *coworking* para las reuniones de equipo. En este modelo de trabajo prima la flexibilidad, pues los empleados pueden trabajar desde cualquier parte del mundo. Suele ser ideal para empresas del sector tecnológico.

El tercer modelo es el híbrido, que consiste en reformar las oficinas existentes para crear áreas de trabajo que fomenten la colaboración y cooperación entre

los empleados, como salas de reuniones y espacios de trabajo más grandes. Los empleados tienen la opción de poder acudir a trabajar a una oficina física, pero también de trabajar de forma remota cuando lo necesiten. Finalmente, el cuarto y último escenario es una reanudación de la actividad convencional tal y como era antes de la pandemia. Este enfoque sería el adecuado para las empresas e industrias que dependen en gran medida del trabajo físico, como el sector de la construcción.

El auge de los 'coworkings'

Una nueva forma de trabajar está impulsando los espacios de *coworking*, que tras un primer momento sufriendo las consecuencias de las restricciones ahora vuelven a resurgir con fuerza y, en parte, gracias al auge del teletrabajo.

Según un informe elaborado por la consultora inmobiliaria Cushman&Wakefield, junto a la asociación de espacios de trabajo flexible ProWork Space, con datos de cierre del pasado septiembre, los espacios de *coworking* en Madrid ya representan el 1,3% del stock total de oficinas, mientras que en Barcelona el dato sube hasta el 2,6%. Ambas cifras marcan un récord en las dos ciudades, superando las del último mejor año,

La pandemia cambia el diseño de los espacios de trabajo adaptándose a nuevas necesidades

2019, cuando el stock de espacios flexibles en Madrid estaba en el 1,2% y el de Barcelona en el 2,4%.

Respecto a la contratación, en el caso de Madrid se han absorbido un total de 8.680 metros cuadrados durante los primeros nueve meses del año, lo que supone un 4% respecto a la superficie total contratada de oficinas y más que triplicar los datos de 2020. En el caso de Barcelona, la cifra llega a los 10.925 metros cuadrados; lo que equivale a un 4,7% sobre el

total contratado de enero a septiembre de 2021, y supone un aumento del 126% respecto a 2020.

Nuevos diseños

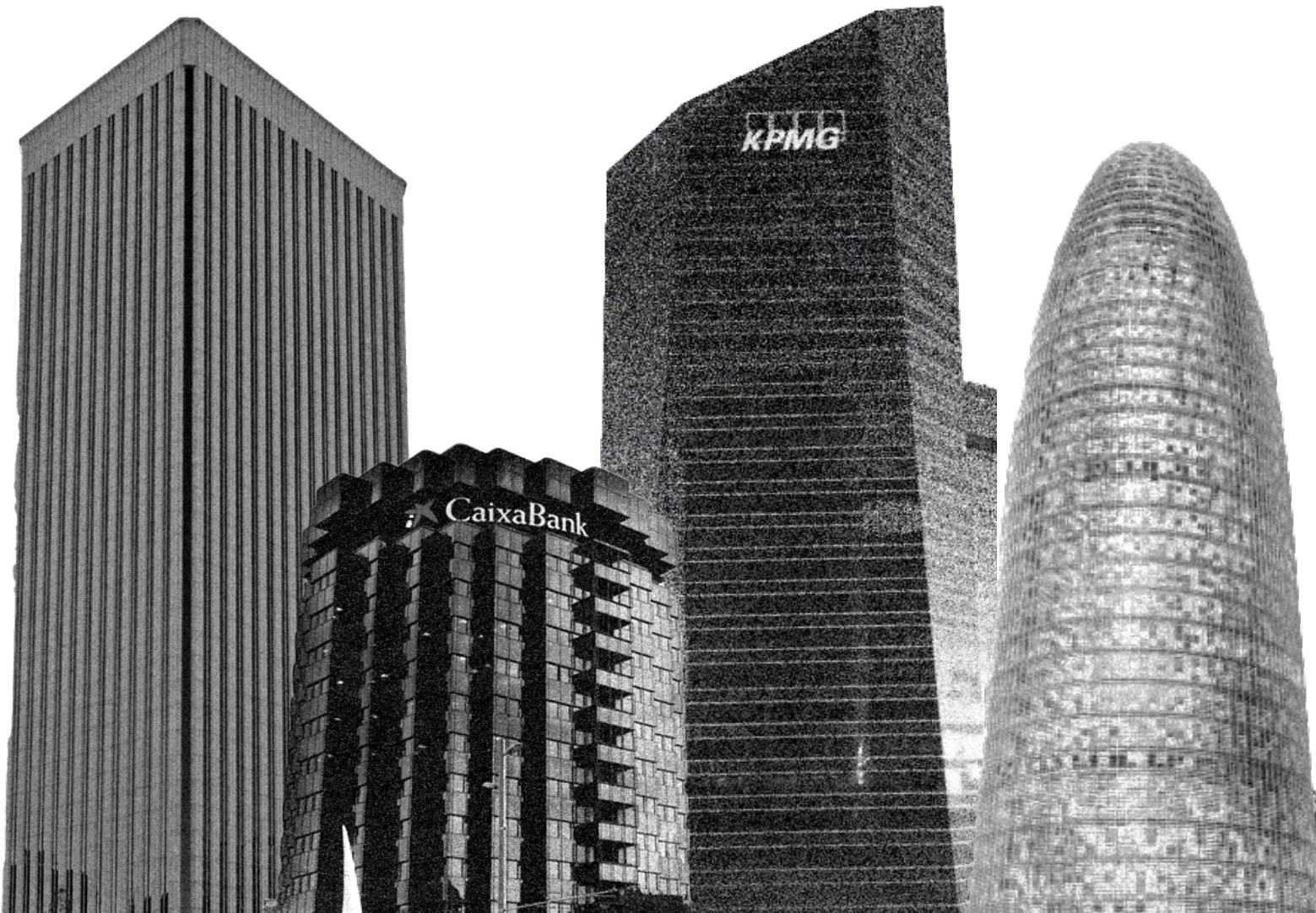
Lo que sí parece claro es que la nueva normalidad traerá una nueva oficina. Para responder a las nuevas necesidades de las compañías, los arquitectos preparan nuevas soluciones que den respuesta a nuevos modelos de trabajo en espacios más abiertos y flexibles. Aumentar espacio y eliminar mesas fijas son dos de los ejes de la nueva tendencia.

Según el estudio (*Your Space: Discover your new world of work*), realizado por Knight Frank mediante encuestas a 300 profesionales de grandes empresas de todo el mundo, un 47% de las compañías sostienen que en los próximos tres años aumentará la calidad de sus espacios. "No es una medida puramente filantrópica, es una forma efectiva de reducir costes causados por el absentismo o una alta rotación", agrega la consultora.

El nuevo espacio, según los creadores del 'open space'

"Tras un año de incertidumbre en pandemia, dos cosas están claras: la oficina va a sobrevivir, pero nunca será como antes", señala el estudio de arquitectura Clive Wilkinson que, con sede

Los grandes vuelven a la oficina



Google

La multinacional estadounidense apuesta por un modelo híbrido: dos días de teletrabajo y tres en las oficinas. No obstante, está abierta a estudiar caso por caso las peticiones particulares que le lleguen de sus empleados de todo el mundo.

CaixaBank

La entidad financiera mantiene el trabajo presencial en las sucursales a pie de calle. En los servicios centrales se mantiene un formato híbrido, que combina teletrabajo con presencialidad. Con el avance de Ómicron, la empresa ha desaconsejado los eventos.

Kpmg

La consultora ha implantado un modelo laboral mixto que combina trabajo en remoto con presencia en las oficinas corporativas. Kpmg ha llevado a cabo un rediseño de espacios para adaptarlos al modelo de trabajo pospandémico.

Facebook

La tecnológica abrirá de nuevo sus oficinas el próximo 31 de enero, si los acontecimientos no provocan cambios de última hora. No obstante, la empresa ya ha señalado que aquellos empleados que quieran podrán teletrabajar hasta el 30 de junio.

na



Liberty

La aseguradora ha apostado por el teletrabajo en varios países, entre ellos España, y promueve de manera activa el trabajo en remoto entre su plantilla, que sólo puede ir a las oficinas corporativas dos días a la semana en caso de necesidad.

Desigual

La empresa de moda ha aprobado la semana de cuatro días, previa consulta a la plantilla, que pasará así a trabajar 34,5 horas a la semana en vez de las 39,5 horas, un 13% menos de tiempo. El sueldo no se reducirá en la misma proporción y sólo se rebajará un 6,5%.

Telefónica

El grupo de telecomunicaciones mantiene una política laboral flexible que permite el teletrabajo hasta un máximo del 60% de la jornada. Es decir, la empresa permite trabajar tres días desde casa y acudir dos a las oficinas del grupo.

Bbva

La entidad financiera cuenta con un modelo híbrido para empleados de sus oficinas centrales, que pueden trabajar en remoto el 60% de su jornada. El banco ha eliminado las mesas fijas de los trabajadores, que reservan su plaza por una *app*.

en California, ha sido uno de los grandes impulsores del concepto *open space* y ha diseñado oficinas como las de Google y Microsoft. Para los arquitectos existen tres tipos de trabajadores en la era post Covid-19: *anclas*, *conectores* y *navegadores*, y cada uno de ellos requiere un tipo de espacio que dé respuesta a sus necesidades.

Mientras que los *anclas* permanecen en la oficina el total de su jornada y necesitan sitios tranquilos para trabajar, los *navegadores* pasan por la sede de su empresa muy raramente y cuando lo hacen es para realizar reuniones o interactuar, así que requieren espacios donde se potencie la comunicación. En medio se encuentran los *conectores*, que dividen su tiempo entre la oficina y el teletrabajo.

Los arquitectos señalan que, para todos ellos, la oficina tiene objetivos renovados tras el Covid-19. Para ello, Clive Wilkinson

ha desarrollado diseños para tres tipos de espacio: activos, quietos y transiciones.

'Hot spaces', 'cool zones' e 'in-between'

Para que se convierta en el centro de la oficina y funcione de condensador social entre los trabajadores, los arquitectos proponen el diseño en forma de plaza. En este espacio se puede trabajar, socializar, comer, ir a por café o asistir a eventos. Esta sala busca convertirse en el corazón de la oficina y conectar a todo tipo de trabajadores.

Para otras actividades que requieran de una alta concentración de personas, el estudio propone el diseño de una sala multifunción, preparada para grandes sesiones de reuniones. Pero todavía afinan más con otros dos diseños preparados para la interacción: la sala de *pitch*, preparada para conseguir un

efecto *wow* entre los espectadores de la exposición, y un *hub* de cocreación, un espacio preparado para realizar tormentas de ideas.

Explotar la interacción no debe olvidar el trabajo individual y los trabajadores tipo *ancla* van a necesitar zonas tranquilas para desarrollar su trabajo diario. Para

ello, los arquitectos proponen crear una sala con escritorios que sean cómodos, organizados en bloques de 25 rechazando el modelo de oficina abierta que deja poco espacio a la concentración.

Para suplir las ventajas de la oficina abierta, Clive Wilkinson propone la creación de una sala

'Hot spaces', 'cool zones' o 'in-between', los arquitectos rediseñan los espacios de trabajo tras la pandemia según el perfil de los empleados que los van a ocupar



librería, donde aún reine el silencio y haya espacio para la concentración, pero sea posible el trabajo en equipo. Los otros espacios tranquilos que propone el estudio son cabinas insonorizadas para conversar o realizar videollamadas y una sala de bienestar donde poder descansar en silencio.

En la nueva oficina no todo es blanco o negro, y los arquitectos también han dejado hueco para las transiciones. El primer diseño del bloque es para la recepción, la tarjeta de presentación de la oficina. Para este espacio propone ndos zonas de recepción diferenciadas, una donde se realicen controles de identidad y seguridad y otra donde empleados y visitantes puedan interactuar.

Una vez dentro de la oficina los arquitectos proponen la creación de un oasis con zonas interiores y exteriores que incorpore verde para ayudar a aliviar la fatiga mental. Para dentro de la oficina uno

de los espacios que ha diseñado el estudio es la avenida, una zona multifuncional y dinámica para la circulación que potencie los encuentros fortuitos y donde los trabajadores de navegadores y conectores puedan encontrarse.

La zona cuenta con espacios de trabajo informales donde instalar el ordenador para charlas prereuniones o concretar charlas fortuitas. Además, este espacio cuenta con taquillas y puntos de almacenamiento para que sea el primer espacio de entrada y salida. Por último, Clive Wilkinson propone la creación de cabinas para las conversaciones *one-to-one*.

Cuatro días

Más o menos híbrido o con unos espacios u otros, lo cierto es que el regreso a la oficina pasará por menos tiempo presencial en los edificios corporativos, especialmente a medida que la jornada laboral de cuatro días se imponga.

Telefónica o Desigual han comenzado a ensayar la semana de cuatro días

El grupo de telecomunicaciones Telefónica y la compañía de distribución de moda Desigual son dos de las pioneras en España. El pasado octubre, Telefónica regresó a su sede corporativa, tras unos meses en que, después del confinamiento, organizó a sus

equipos en burbujas que acudían presencialmente en semanas alternas. De todo el personal, un pequeño grupo formado por unos 150 empleados se sumó a una prueba piloto de semana laboral de cuatro días, un total de 32 horas concentradas de lunes a jueves. Desigual, por su parte, introdujo a finales de año la jornada laboral de cuatro días, siendo uno de ellos en forma de teletrabajo. Esta medida, que fue sometida a votación por parte de su plantilla, ha afectado a un total de 502 empleados de oficinas centrales (la plantilla total del grupo asciende a 2.700 personas), que han visto reducida su jornada laboral semanal en cinco horas, pasando de 39,5 horas semanales actuales a 34,5 horas. El nuevo formato ha implicado una reducción salarial del 13%, pero la empresa ha asumido la mitad de este impacto, de manera que los empleados sólo han percibido una disminución del 6,5%. ♦

Oficinas flexibles: IWG y WeWork lideran el mercado

Los *coworking* son espacios de trabajo en auge. Durante los primeros nueve meses de 2021, una cuarta parte de los gestores de espacios flexibles contaron con una ocupación de más del 75%, según la encuesta anual realizada por ProworkSpaces a sus asociados con el objetivo de entender el uso de este tipo de espacios y las tendencias del sector para los próximos meses en España. La gran mayoría (94%) espera que los niveles de ocupación actuales se mantendrán o crecerán en los próximos años.

Además, el 24% de los encuestados tiene previsto abrir algún centro adicional en los próximos doce meses, y entre sus objetivos está también el de buscar fórmulas para promover el uso de espacios, también por parte de grandes corporaciones. Aunque los usuarios de los espacios de *coworking* son, en su mayoría, *start ups* y autónomos, poco a poco está aumentando también el porcentaje de teletrabajadores de grandes

empresas que hacen uso de este modelo y acuden a oficinas flexibles ocasionalmente.

Según datos de JLL de cierre del primer trimestre, el gigante británico IWG, que explota las marcas Regus y Spaces, lidera el mercado español con una cuota de mercado que alcanza el 23% en Madrid y el 18% en Barcelona. Tras esta empresa se sitúa el grupo estadounidense WeWork, que cuenta con una cuota de mercado del 14% en Madrid y también del 14% en Barcelona.

Otra de las marcas que cuenta con cuotas destacadas en el mercado de oficinas flexible es Utopicus. La enseña de Colonial copa el 10% de la superficie de oficinas flexibles en Madrid y el 9% en Barcelona. Finalmente, otras marcas destacadas son Atico en Barcelona, con una cuota del 14%, y Loom House en Madrid, con una del 7%. En todo caso, hay numerosos grupos independientes y más pequeños, tanto en Madrid como en Barcelona, que se reparten una cuota de mer-

cado, entendida como espacio ofertado, de alrededor del 45%.

En todo caso, la lucha por liderar el mercado de los espacios flexibles en el mercado español no ha hecho más que empezar. La actividad no sólo alcanza a autónomos y emprendedores, ya que cada vez más un mayor número de pymes y medianas y

grandes empresas optan por el alquiler de estos espacios para uso de su plantilla. La flexibilidad de contratación y el hecho de subcontratar también el conjunto de servicios que necesitan en una oficina les empuja a ello. También multinacionales se van apuntando poco a poco a esta tendencia en busca de más flexibilidad.



Tokio 2020, cuando la victoria fue prender la llama

↓ M. TAMAYO

Tras un año de retraso y con la amenaza de la suspensión presente hasta el último segundo, 2021 ha sido el año de los Juegos Olímpicos de Tokio 2020. La mayor cita del deporte se disputó a puerta cerrada debido al Covid-19. Pero la pandemia no impidió en este segundo intento que todo el mundo mirará a la capital japonesa durante dos semanas para ver las actuaciones de los mayores profesionales del deporte, el estreno de categorías como el surf o el skate o el triunfo, una vez más, de Estados Unidos en el medallero. Gran parte de las miradas se las llevó la gimnasta estadounidense Simone Biles, que decidió retirarse de parte de la competición por motivos psicológicos. La gimnasta puso el foco en la salud mental y uno de los triunfos más celebrados de los Juegos fue su vuelta a la competición. Estos juegos fueron también más inclusivos y, por primera vez, una deportista transgénero participó en ellos: la neozelandesa de 43 años Laurel Hubbard. La deportista pudo competir en halterofilia como mujer, tras hacerlo desde 2021 como hombre, y tras disputar en la categoría de más de 87 kilos anunció su retirada. España se situó en el puesto vigésimo segundo del medallero internacional, con tres medallas de oro, ocho de plata y seis de bronce. Dos de los deportistas que accedieron al puesto más alto del podio fueron en nuevos deportes. Sandra Sánchez ganó el kata femenino y Alberto Ginés en escalada deportiva, medalla que sumó a la de tiro olímpico de Alberto Fernández y Fátima Gálvez.

Simon Biles o Laurel Hubbard fueron algunas de las protagonistas de los Juegos Olímpicos más atípicos de los últimos años, que tuvieron que celebrarse a puerta cerrada para evitar la propagación del Covid-19.





Estamos aquí para todas tus maneras de trabajar

Más de 9 espacios de trabajo en Madrid
y Barcelona: we.co/españa

wework

Merlin, rotar para atacar logística y centros de datos

B. Badrinas

La inmobiliaria dirigida por Ismael Clemente afronta una estrategia de desinversión para obtener recursos que le permita crecer en activos con mayor recorrido a largo plazo.

Después de un ejercicio 2020 negro, marcado por la pandemia del Covid-19, que obligó a Merlin Properties a apuntarse cuantiosas pérdidas por la actualización del valor de sus activos, el ejercicio 2021 ha sido el de la recuperación para la inmobiliaria que dirige Ismael Clemente.

Aunque la mayor noticia de Merlin llegó casi a cierre del año. El consejo de administración de la compañía plantea el relevo de Clemente para la primera mitad de 2022. El plan pasa también por el reemplazo de parte del equipo

gestor de la inmobiliaria con el objetivo de introducir a directivos con perfiles más adaptados a los estándares de una cotizada.

La compañía cerró 2020 con un beneficio neto de 56,4 millones de euros, que contrasta con los 564 millones del ejercicio de 2019 sin la pandemia del Covid. En los primeros nueve meses de 2021, Merlin ganó después de impuestos 254,4 millones de euros y se mantuvo en la senda de la recuperación. No obstante, el resultado reflejó un efecto contable que sólo acaba mostrando

el valor de los activos, pero no ciertamente la evolución del negocio.

Los resultados operativos también reflejaron en 2020 un descenso respecto al ejercicio anterior, con una caída de las rentas del 4,3%, hasta 503,4 millones de euros, así como del 14,1% en el resultado bruto de explotación (ebitda), que fue de 365,4 millones de euros. A este descenso contribuyeron los incentivos facilitados por la compañía a las empresas inquilinas de los locales de sus centros comerciales para afrontar la crisis del coronavirus, unas ayudas

valoradas en 46,7 millones de euros, contabilizadas como un gasto íntegro. Gracias a esta política comercial, la socimi consiguió amortiguar el impacto de los confinamientos perimetrales y cierres de tiendas en los centros comerciales (que causó una caída del 37% en la afluencia), ya que un 19,8% de estos inquilinos se acogió a estos incentivos, reduciendo así los impagos al 2,44%.

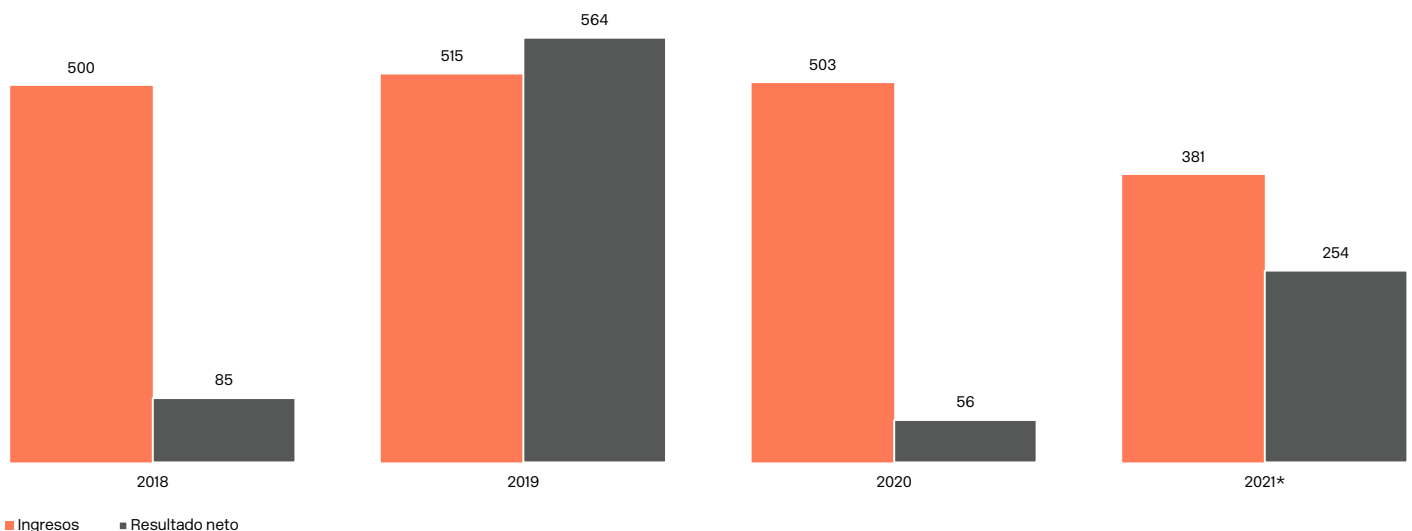
Paulatina recuperación

En todo caso, aunque paulatinamente, los resultados de los primeros trimestres del ejercicio 2021 ya mostraron una cierta recuperación que fue de la mano de la apertura de las actividades y el avance en el control de la pandemia. Así, hasta el tercer trimestre del año, la socimi especializada en los segmentos de oficinas, logística y centros comerciales facturó 381,3 millones de euros, un 1% menos, mientras que el resultado bruto de explotación fue de 277,4 millones de euros, un 0,6% más, mostrando ambos indicadores una cierta estabilidad que el equipo directivo de la inmobiliaria espera que vaya a más en los próximos trimestres.

Merlin se ha visto impactada en esta crisis sanitaria en dos de sus principales divisiones: el alquiler de oficinas, que es su principal actividad, y las restricciones a los centros comerciales, que constituyen su segunda línea de negocio. La logística, que se ha beneficiado del actual contexto económico, tiene aún un peso moderado en las cuentas de la compañía. Los quince activos comerciales que la inmobiliaria tiene en

Merlin Properties, en cifras

Resultados anuales en millones de euros. *Hasta el tercer trimestre



Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv)



En 2021, Merlin Properties inauguró su parque logístico de Lisboa, en el que cuenta con una nave de 45.171 metros cuadrados de superficie bruta alquilable.

cartera generaron en 2020 pérdidas por 162,6 millones de euros, según se recoge en su informe del ejercicio. En su memoria, Merlin informa de que la afluencia de visitantes a sus centros comerciales se redujo en 2020 un 37,4%, hasta 64,3 millones de visitas. Las ventas de sus inquilinos (una parte de las rentas que recibe la inmobiliaria están ligadas a ventas) fueron en el año del Covid-19 de 702,5 millones de euros, un 36,4% menos.

La división de oficinas, por su parte, generó un beneficio de 252,9 millones en 2020, frente a los 430,9 millones de 2019. Sólo la división logística aguantó el tipo con un beneficio de 125 millones de euros, muy similar al cosechado en 2019.

En los nueve primeros meses, la empresa registró un resultado bruto de explotación de 277,4 millones

Estrategia de crecimiento

Una vez superada la crisis sanitaria y con los resultados en el camino de la mejoría, Merlin Properties busca una estrategia para cimentar su crecimiento en los próximos años. La socimi dirigida por Ismael Clemente finaliza el ejercicio habiendo efectuado gran parte de las operaciones de reposicionamiento de los activos y ahora prevé iniciar un ciclo desinversor que le llevará a despedirse de “activos importantes” de la empresa, según reconoció en noviembre Ismael Clemente en un encuentro con analistas. El ejecutivo aseguró que la empresa ha recibido varias ofertas en firme para hacerse con algunos de sus activos, pero no desveló de qué parte de su cartera se trataba. “Una vez cerradas las operaciones, contaremos con libertad y flexibilidad para embarcarnos en cualquier proyecto”, sostuvo el directivo.

No obstante, a la política habitual de desinversiones propia de una inmobiliaria como Merlin, se suma lo apuntado en alguna ocasión por el propio Clemente de reducir su cartera de centros comerciales. En el segmento en que sí parece que está abierta a desinvertir la inmobiliaria es en su cartera de sucursales bancarias alquiladas a Bbva. Se trata de 693 oficinas que le generan unas rentas brutas anuales de 85 millones de euros. Este paquete de sucursales se lo vendió el propio

El consejo de Merlin plantea el relevo de Ismael Clemente en 2022

Bbva a Merlin, con el compromiso de continuar alquilándolas hasta 2039. En esta operación, Bbva dispone de un derecho de tanteo, por lo que, previsiblemente, la entidad financiera se sentará a negociar.

Con esta operación, la empresa que dirige Ismael Clemente quiere empezar una estrategia de rotación de activos con el objetivo de destinar los 2.000 millones de euros que espera ingresar por las oficinas en centros de datos, uno de los inmuebles más de moda en este momento. De hecho, el propio Clemente reconoció recientemente en un encuentro con analistas que el foco inversor de la compañía a corto plazo eran segmentos como los centros de datos y los activos logísticos.

Inversión en Getafe

De esta manera, Merlin busca una mayor diversificación en sus ingresos, que ahora están muy centrados en el área de oficinas y centros comerciales, dos activos especialmente impactados en la actual crisis sanitaria del Covid-19. De hecho, la logística y los centros de datos son dos activos que presentan un buen recorrido a largo plazo, algo muy valorado por los directivos de la inmobiliaria en su estrategia de generar valor para los accionistas de la inmobiliaria.

Actualmente, la cartera logística de la compañía cuenta con una ocupación plena. En el área de centro de datos, Merlin está realizando diversas inversiones, como el complejo de Cabanillas Park, que se encuentra en desarrollo en Getafe (Madrid).

En julio pasado, Merlin anunció una inversión de cien millones en *data centers*, una cifra que puede ir a más dado el interés cada vez mayor del mercado y los inversores por este tipo de activo.

En el campo de las oficinas, la primera actividad por volumen de negocio de la empresa con cerca del 50% de sus ingresos, Merlin lucha por mantener la ocupación y las rentas. La ocupación de sus edificios de oficinas ha pasado del 92,8% a cierre de 2019, pocos meses antes del estallido de la pandemia, al 89,4% que tenía al pasado 30 de septiembre. ♦

Colonial, todo o nada a las oficinas 'prime'

B. Badrinas

La inmobiliaria ha reforzado su perfil de arrendador de espacios de trabajo en un momento en que el subsector de las oficinas genera incertidumbres.

El ejercicio de 2020 no fue bueno para Colonial, pero en 2021 ha recuperado ya el terreno perdido. La empresa ha acometido un plan de desinversiones y juega ahora a todo o nada a las oficinas *prime*. La crisis sanitaria golpeó a la socimi que, como consecuencia de la actualización de la valoración de sus activos, vio como su beneficio después de impuestos se situó en dos millones de euros, frente a los 827 millones de euros que cosechó un año antes.

La empresa logró, no obstante,

mantener el resultado neto recurrente, que mide la evolución del negocio sin el efecto contable de la actualización constante del valor de los activos. Así, la empresa que preside Juan José Brugera y dirige Pere Viñolas cerró 2020 con un beneficio neto recurrente o resultado de explotación de 138 millones de euros, frente a los 139 millones de euros de 2019. Los ingresos por rentas de la socimi se situaron en 340 millones de euros, un 3,4% menos, debido a desinversiones y bonificaciones a los clientes afectados

por la crisis sanitaria del Covid-19.

La empresa fue recuperando la normalidad trimestre tras trimestre durante el ejercicio 2021. La socimi, especializada en el segmento de oficinas de París, Madrid y Barcelona, obtuvo un beneficio neto de 184 millones de euros en los nueve primeros meses del ejercicio, frente a los 5 millones del mismo periodo de 2020. La inmobiliaria vio como la recuperación del valor de los activos aportaba casi 150 millones de euros a su resultado. Un año antes, en 2020, le restaban 104 millones de euros.

Los ingresos del grupo se situaron hasta septiembre en 234 millones de euros, un 10% menos que en 2020 por la desinversión de activos realizada por la inmobiliaria en el último tramo de 2020 y primeros meses del ejercicio de 2021, que redujeron las rentas de la inmobiliaria. "Comparado con el mismo perímetro, los ingresos han aumentado un 2%", puntualizó Viñolas en la presentación de las cuentas del tercer trimestre. El beneficio de explotación o ebitda de la inmobiliaria fue de 186 millones de euros, un 12,7% menos.

Desinversiones

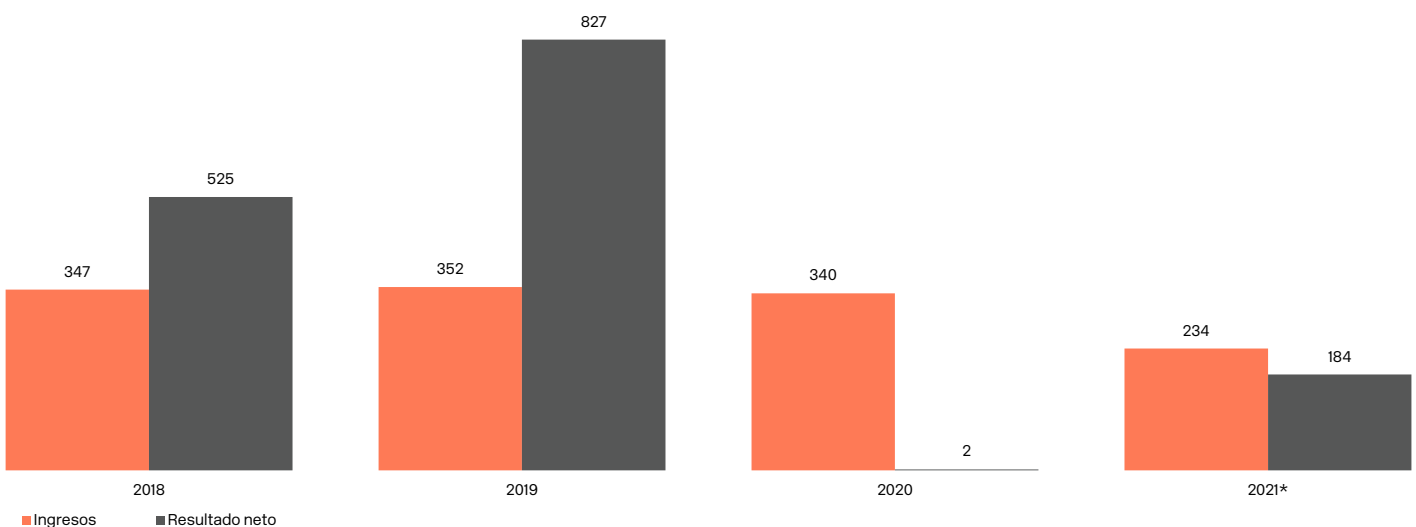
Los números absolutos de Colonial acusan aún las desinversiones realizadas a lo largo de 2020 y cerradas en febrero de 2021. El programa Alpha aportó a la inmobiliaria desinversiones por encima de 600 millones de euros, que elevaron la liquidez de la socimi hasta 2.500 millones de euros.

La compañía desinvertió 258.000 metros cuadrados en activos considerados no estratégicos a lo largo de 2020 y primeras semanas de 2021. El 68% de los activos desinvertidos se situaban entre Madrid y Barcelona, mientras que el 32% restante eran inmuebles de oficinas ubicados en París.

Del total de 617 millones de euros en desinversiones, Colonial vendió activos no estratégicos en el último trimestre de 2020 (y primeras semanas, en algunos casos, de 2021) por valor de 413 millones de euros. A esta cantidad se sumaron los 200 millones desinvertidos en

Colonial, en cifras

Resultados anuales en millones de euros. *Hasta el tercer trimestre



Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv)



A lo largo de 2021, la compañía se centró en inversiones para aumentar su cartera en París.

los restantes trimestres de 2020.

Entre las operaciones más relevantes llevadas a cabo se encuentra la venta de su cartera logística proveniente de Axiare al grupo Prologis por 164 millones de euros. También están incluidas desinversiones en edificios de oficinas de Madrid y Barcelona.

La filial francesa SFL se desprendió de dos edificios de oficinas por valor de 200 millones de euros. Se trata de 9 Avenue Percier, con 6.700 metros cuadrados, y 112 Avenue du Wagram, de 10.000 metros cuadrados.

La socimi ha obtenido 164 millones en desinversiones logísticas y ha reafirmado su apuesta por las oficinas de París

Más peso en París

¿Y qué ha hecho Colonial con ese dinero? Principalmente invertirlo en reforzar su presencia en el mercado de oficinas de París. La inmobiliaria española lanzó el pasado junio una oferta de adquisición por el capital que no controlaba de su filial francesa SFL. Así, pasó de controlar el 82% hasta cerca del 100%, en una operación valorada en unos 800 millones. "Nuestra exposición al mercado de oficinas de París ha aumentado en unos mil millones de euros", explicó en mayo Brugerá.

La operación se estructuró en tres partes. Por un lado, una ampliación de capital de 350 millones de euros, además de una emisión de deuda por 150 millones. Finalmente, hubo un canje de activos con Predica, la filial aseguradora de Crédit Agricole, valorado en 300 millones de euros. Predica, que controlaba un 13% de SFL, cedió esta participación a los accionistas de Colonial y, al mismo tiempo, pasó a controlar un 4% de las acciones del conjunto de la socimi. Una vez Colonial tuvo el 95% de SFL, lanzó una opa por el 5% que está en manos de minoritarios. Una vez cerrado el plazo de la oferta, Colonial pasó a ser titular del 98,3% de las acciones de SFL.

Compra en Barcelona

Tras esta operación, el peso de la cartera de oficinas en París ha aumentado considerablemente y

La socimi cuenta con una liquidez de 2.500 millones, 800 millones de los cuales los utilizó en reforzarse en el capital de SFL

ya copa el 60% de los activos del grupo en la capital gala, seguido de Madrid (25%) y Barcelona (12%). Pero la inmobiliaria aún tiene liquidez y recursos para nuevas compras e inversiones. "Tenemos una capacidad de fuego relevante no utilizada de centenares de millones de euros", señaló Pere Viñolas en la presentación de los resultados de la socimi del tercer trimestre. Y entre esas inversiones figurará la actual sede corporativa de la multinacional Danone en España.

La socimi ultima la compra de la sede corporativa de Danone en España, un inmueble situado en el número 21 de la calle de Buenos Aires, justo detrás de la plaza de Francesc Macià, una de las principales zonas de oficinas de la capital catalana. La operación se sitúa alre-

dedor de los 50 millones de euros.

El edificio es propiedad de la inmobiliaria Anpora, controlada a su vez por Ricardo Portabella, uno de los accionistas históricos del fabricante de yogures que se hizo con el inmueble en 2008. El edificio, que tiene una superficie de nueve mil metros cuadrados, acoge actualmente las principales oficinas de Danone para el mercado español. Los planes de Colonial son rehabilitar en profundidad el inmueble para darle valor y sacar al mercado a medio plazo un edificio de oficinas totalmente reformado en pleno distrito de negocios de Barcelona.

Los dos últimos ejercicios han servido a Colonial para limpiar de su cartera todo aquello que no suene a oficinas y reforzar su perfil como gran grupo patrimonialista de espacios de trabajo en París, Madrid y Barcelona. La inmobiliaria apuesta principalmente por edificios en localizaciones *prime* y, sobre todo, actualizados. "Los buenos edificios de oficinas y bien localizados están manteniendo su valor y siempre despertarán el interés de la demanda", sostiene Viñolas.

Esta es la estrategia a la que se ha apuntado la compañía, en un momento en que las oficinas atraviesan una cierta crisis de identidad como consecuencia del auge del teletrabajo, que está reduciendo la demanda de espacio por parte de grandes compañías de todo el mundo. ♦



Gustavo

“No podemos
dejar que
el logístico
español
muera de
éxito”

Cardozo



Gustavo Cardozo es el director general para España y Portugal del gigante estadounidense de la inmológica Panattoni. Cardozo acumula más de veinte años de experiencia en el sector logístico e industrial y desde su posición ha vivido en primera persona el crecimiento exponencial que ha experimentado el sector en los últimos años. La pandemia ha situado la logística en los lugares de honor de la inversión en *real estate* a escala global y España, por ubicación geográfica y potencial de crecimiento, está llamada a tener un rol importante en el tablero de la logística internacional. Eso sí, siempre que se pueda resolver a corto plazo el déficit en suelo y se dé más agilidad administrativa a los proyectos que se impulsan desde el sector privado, tal y como destaca el directivo de Panattoni.

¿Qué radiografía hace del sector logístico español?

En España se ha replicado la sensación muy positiva del resto de países del ámbito europeo y global donde actualmente se está llevando a cabo una inversión inmológica muy importante. Nos encontramos en un momento

dulce; la salud del sector nunca había estado tan bien como ahora. El inmológico ya acumulaba un crecimiento destacado desde 2014 pero a raíz de la pandemia este impulso se ha acrecentado hasta llegar a unos niveles inesperados y nunca vistos. Esperamos que esta tendencia continúe durante los próximos años.

¿Qué factores pueden jugar a favor para que así sea?

El e-commerce ha venido para quedarse. Incluso las franjas de edad donde había más resistencia y escepticismo hacia la compra online ya han dado el paso. Además, el crecimiento del sector no sólo viene por aquí. Claro que la pandemia ha ayudado, pero hay otros factores que están determinando que este *boom* logístico se mantenga a lo largo del tiempo, como la mayor capacidad de almacenaje para evitar problemas derivados de la rotura de la cadena de suministros o evitar el impacto de un aumento generalizado de precios en el mercado de materias primas. El sector logístico vive un momento de reestructuración, tanto a nivel de bienes de consumo como productivo. El *just in time* funcionaba

perfectamente hasta que llegó la pandemia. Hay que tener en cuenta que vendrán otros problemas, como por ejemplo ciberataques, que van a crear disrupciones en la cadena de suministro. Actualmente, la estrategia de las empresas ya se enfoca a tener de forma sistemática un sobrestock. En Europa, los problemas derivados del impacto de la pandemia han provocado que muchas empresas hayan decidido trasladar parte de sus componentes desde Asia. Estamos viendo que muchos de

nuestros clientes están volviendo a traer las fábricas a Europa y, como consecuencia, nos piden nuevas instalaciones. Esta tendencia se percibe especialmente en el centro y el este de Europa.

España es el segundo país europeo que más ha crecido en logístico durante 2021. ¿La logística es una oportunidad de oro para que el país se erija como un polo importante a nivel global?

El crecimiento que está teniendo España es espectacular. Vamos a una velocidad mucho mayor que otros países y eso se debe, entre otras razones, a que hay muchas posibilidades de mejorar el parque logístico del país. También hay muchos clientes que ven en España un potencial de crecimiento importante al tener plantas logísticas que cuentan con infraestructuras envidiables. Además, hay unas tasas de competitividad que son muy favorables respecto otros países europeos. No hay que olvidar que, a nivel geográfico, el país es muy atractivo. En España se ubican tres de los diez principales puertos de Europa y es una ruta muy importante para la conexión con África, Latinoamérica o América del

“España va a velocidad mayor que otros países y eso se debe, entre otras razones, a que hay que mejorar el parque logístico del país”

Norte. Por lo tanto, identificamos un margen de crecimiento importante, pero lo que no debería pasar, como ha ocurrido otras muchas veces, es que estas buenas expectativas acaben en nada, y que España muera de éxito. Hay que potenciar nuestras fortalezas e ir mejorándolas. No podemos matar la gallina de los huevos de oro incrementando costes relativos a la compra de suelo o la burocracia.

¿Cuáles son los mayores handicaps que puede encontrar un inversor de logística en España?

En primer lugar, falta de suelo. Este es un problema crónico del país pero es que ahora ya nos encontramos en niveles críticos. Esto se debe a que, en los últimos años, la administración pública no ha invertido lo suficiente en la generación de nuevos suelos; todo se ha dejado en las manos de los privados. Otro factor negativo a destacar es que, cada vez más, nos encontramos con que las administraciones públicas son más lentas y, muchas veces, nos ven más como un problema que como una solución. En temas como el cumplimiento de plazos, la administración pública puede resultar incluso exasperante. En Panattoni hemos tenido experiencias de haber pedido permisos para empezar a construir una nave, con todos los parámetros

marcados por la ley, y tener que esperar más de nueve meses para que nos den el ok cuando se podría solucionar en una mañana. Eso, cuando se lo explicas a un inversor extranjero, no se lo cree. Este es un problema ya identificado por el sector y lamentablemente, cada vez es más grave.

Identifica como crónico el problema de la falta de suelo, sobre todo en ciudades como Barcelona, Málaga o Bilbao. ¿Cómo podría solucionarse?

Lo que hace falta es que se tome esto como un problema de interés general. La logística no es sólo el paquete que llega a casa, hay muchos servicios, mucha inversión y ocupación detrás. A veces se nos olvida que el logístico genera muchísimo empleo, y cada vez de más calidad: programadores informáticos, robótica, comercial, etc. Hemos de concienciarnos de que la logística está aquí para quedarse y posiblemente, a corto plazo, España será un país más logístico que industrial. Por lo tanto, intentemos sentar las bases para impulsar la logística. El país está en una ubicación privilegiada, pero nos faltan infraestructuras. En Barcelona hay que finalizar de una vez por todas el cuarto cinturón, porque esto sí que va a generar más suelo, a treinta o cuarenta kilómetros del centro de Barcelona.

Por otro lado, también hay otras soluciones alternativas, pero no creo que hoy en día sean viables, ni económica ni administrativamente. Construir una nave en altura tiene un coste mucho más elevado y cabe destacar que el coste de alquilarlo también es mayor. Además, las administraciones ponen muchos más condicionantes a este tipo de instalaciones. Dicho esto, el asunto de la falta crónica de suelo está en manos de las administraciones públicas. Son ellas las que tienen las llaves para agilizar los procesos de crecimiento en la logística. Y no solamente en construcción de nuevos suelos, también en su cambio de uso. Nos hemos encontrado con administraciones que no nos permitían cambiar el uso industrial de una nave hacia la logística, cuando hacía más de quince años que esa nave estaba vacía, porque decían que esa zona

siempre había sido industrial.

Esta falta de suelo en grandes ciudades está provocando un boom en zonas secundarias, como Illescas. ¿Cree que esta tendencia de ir a las segundas y terceras coronas se va a mantener?

El efecto Illescas es el mismo que en Guadalajara: son zonas que no están hechas para servir a la ciudad de Madrid sino para toda la Península Ibérica. Son zonas muy céntricas y en menos de veinticuatro horas los repartos pueden llegar a cualquier punto de la Península.

¿Qué perfil de inversores se están moviendo más en España?

De todos los tipos. Sobre todo, los internacionales. Hay un gran apetito por invertir en logística en España. Hay margen de crecimiento

“Hay margen de crecimiento, las rentas aún no han llegado al pico que se registró en los ejercicios 2007 y 2008”





to, las rentas aún no han llegado al pico que se registró en los ejercicios 2007 y 2008. Además, hay una parte del stock que se considera obsoleto y difícilmente estas naves volverán al mercado cuando los actuales inquilinos finalicen sus contratos.

En el mercado español planea un nubarrón llamado inflación. ¿Ya se está notando el contexto inflacionista en las rentas de los activos?

Es ley de vida, a mayor inflación, las rentas tendrán que subir, sí o sí. Ya estamos viendo en naves que presupuestamos hace un año, que ahora mismo construirlas nos cuesta entre un treinta y cuarenta por ciento más. Esto provoca que se tengan que subir las rentas para que puedan salir los números. Además, hay que añadir los costes de transporte, carburantes, etc. Ahora bien, esperamos que cuando se estabilice este contexto de inflación y se solucione el problema de la cadena de suministros, esta burbuja inflacionaria vaya a menos. Cabe decir que los registros aún son controlables, no estamos a niveles inflacionarios disparados como veinte o treinta años atrás.

Hablemos de Panattoni. Casi dos años desde que llegó a España y ya se ha convertido en un player de referencia en el mercado logístico español. ¿Cómo valoran el aterrizaje en España: han cumplido los objetivos que se marcaron?

No nos podemos quejar, y más teniendo en cuenta que a los quince días de haber abierto las oficinas llegó la pandemia y trastocó totalmente nuestros planes. En ese momento, era imposible pensar que nos habría ido tan bien como estamos ahora. Reconozco que los primeros sorprendidos somos nosotros. Además, esto nos pone el nivel muy alto y a nosotros, todo el equipo, nos compromete a no bajar el ritmo e ir superando las expectativas.

En los últimos meses hubo cambios en puestos directivos de la división ibérica. ¿Cómo valora el equipo actual de Panattoni para la Península?

Estoy convencidísimo que un gran porcentaje del éxito ha sido gracias al equipo actual. Hay tres factores esenciales para poder llegar a los registros que hemos

alcanzado: poseemos un equipo con muchos años de experiencia en el sector, no hay un equipo tan bueno como el que tiene Panattoni en España. Además, tenemos una dirección europea que confía ciegamente en nosotros. Todos los proyectos que les presentamos les parecen bien, somos unos afortunados. Por último, contamos con una serie de inversores que invierten en nosotros y que creen totalmente en nuestro equipo.

¿Aspiran a liderar el sector logístico español a corto plazo?

Con los activos ya comprados y los que se encuentran en proceso de compra, estimamos llegar al

millón de metros cuadrados de techo edificable en marzo de 2022. Dudo que haya otro constructor con este *pipeline* para los próximos meses. Nuestro objetivo es ser líderes del sector logístico español, siguiendo la experiencia previa de Panattoni en los países donde está presente. Nos medimos con nuestros colegas de otros países.

¿Qué requisitos tiene que cumplir un suelo para que capte el interés de Panattoni?

Hay varios factores, pero principalmente tiene que contar con una buena ubicación y un precio razonable. Y cuando digo

“Con los activos comprados y los que se encuentran en proceso llegaremos al millón de metros cuadrados de techo edificable en marzo de 2022”



“Hay naves que presupuestamos hace un año que ahora cuestan entre un 30% y un 40% más”

ubicación no me refiero sólo a Madrid, Barcelona o Valencia, sino que vamos más allá. Estamos presentes en siete comunidades autónomas y nos enfocamos en todas las oportunidades que nos ofrece el mercado, también en los activos que algunos consideran secundarios pero que para nosotros continúan siendo importantes. Hoy en día, es obvio que tienes que estar en distintos lugares del territorio porque los clientes nece-

sitan instalaciones muy próximas al consumidor final. Por eso los lugares donde llegaremos a principios de 2022 son ubicaciones donde muy pocos de nuestros competidores han estado ni estarán.

¿Cuáles son los factores que considera como imprescindibles en las naves que levanta Panattoni?

Proveemos inmuebles fácilmente adaptables a cualquier tipo de actividad, que disponen de la adaptación necesaria para incorporar todo tipo de sistemas de automatización que necesite el usuario final. Además, incorporamos los servicios que necesiten para llevar a cabo su operativa. Un ejemplo que cada vez estamos promoviendo más es la instalación de más potencia eléctrica con posibilidades de tener fuentes de generación energética redundante, como placas solares en la cubierta. Pero, básicamente, lo que hacemos es que el inmueble tenga una durabilidad y una calidad reconocida ampliamente en el mercado.

Habla de sostenibilidad. Entiendo que ya no se proyectan naves que no com-

prendan todos los aspectos medioambientales posibles...

La sostenibilidad es como una bola de nieve que se ha ido haciendo grande durante los últimos años. Panattoni, junto a algunos de nuestros competidores, ya apostó hace años por hacer naves mucho más sostenibles y que redujeran al máximo la huella de carbono para así contribuir a la sostenibilidad del planeta. Es verdad que hace unos años, cuando planteabas estas soluciones medioambientales, había muchos clientes que te decían que lo más importante era el espacio y la renta. Ahora ya no sucede esto. Prácticamente todos los clientes

con los que tratamos ya exigen los mayores certificados energéticos y hacen una apuesta decidida por la sostenibilidad en toda su operativa. Es una satisfacción poder haber vivido este cambio de paradigma en primera persona. Hoy en día podemos decir que en nuestro sector ya se ha impuesto la calidad y la sostenibilidad de manera firme.

¿Con que palabra definiría 2021 para Panattoni?

Ilusionante.

¿Y 2022?

Extremadamente ilusionante. ♦

“La sostenibilidad es una bola de nieve que se ha ido haciendo grande durante los últimos años; hasta hace poco, algunos clientes decían que lo importate era espacio y renta”

El logístico, sin freno: ¡bienvenidos a los maravillosos veinte!

Abel Pujol

El auge del ecommerce impulsa otro año récord en inversión y contratación. La falta de suelo va desplazando la inversión a zonas periféricas de grandes ciudades.

El sector logístico cierra 2021 en la cresta de la ola, la inversión y la contratación registran niveles máximos y las previsiones de crecimiento para los próximos años, al calor del auge exponencial del ecommerce, son inmejorables. En España, cada diez minutos se entregan alrededor de 10.500 paquetes de ecommerce y esta cifra se triplica si aún parpadean las luces de los árboles de Navidad.

Según datos de la consultora Deloitte, durante 2020 se entregaron en España unos 1,5 millones de paquetes de media al día, un 20% más respecto al año anterior. Las previsiones para la campaña navideña de 2021 de la patronal UNO, Organización Empresarial de Logística y Transporte de España, elevaban la cifra de entregas hasta 3,7 millones paquetes diarios durante los cuarenta días transcurridos entre el Black Friday, a finales de noviembre, y el día de Reyes, el último resorte festivo de Navidad. De confirmarse estos números, el incremento de paquetes entregados respecto a las últimas navidades se situará cerca del 7%.

Estos datos sirven de ejemplo para ilustrar la explosión que el ecommerce ha experimentado en los últimos dos años, y que se vio acrecentada de forma decisiva desde el confinamiento obligado por la pandemia, en marzo de 2020.

Como consecuencia del *boom* del ecommerce y las previsiones de crecimiento exponencial durante los próximos años, la inversión en logística ha repuntado a escala global, alcanzando cifras récord de inversión y contratación.

En Europa, la inversión industrial y logística aumentó un 10% en 2021 respecto al año anterior, hasta alcanzar 40.400 millones de euros, el segundo mejor registro de los últimos diez años. Por mercados, Reino Unido concentró 10.400 millones de euros, seguido de Alemania, con 7.700 millones de euros.

En Europa, uno de cada cinco euros invertidos en 'real estate' en 2021 habrán ido destinados a logística

España no es una excepción. A rebufo de las cifras en inversión y contratación logística a cierre de 2020 y teniendo en cuenta la línea ascendente del ecommerce durante los últimos doce meses, el sector logístico español creció desbocado durante 2021, beneficiado también por la problemática global en la rotura de la cadena de suministros, que provocó que las empresas contratasen más espacio de almacenaje para evitar déficits de materiales.

Con todo este viento a favor, el sector inmologístico ha ido escalando posiciones en el *real estate* español hasta situarse en su primerísima fila.

Según Cushman&Wakefield, la inversión logística en España superará los 2.200 millones de euros en 2021. La consultora destaca que el sector logístico es el que más cambios ha registrado desde marzo de 2020, teniendo a su favor una demanda robusta, liquidez y rentabilidades muy atractivas, y convirtiendo el producto logístico en objetivo de los principales fondos internacionales en ubicaciones clave en el área de Madrid, principalmente.

Además, todos los indicadores prevén que durante los próximos doce meses las líneas de ambos gráficos sigan escalando de forma paulatina.

Savills anticipa que las cifras a

cierre de 2021 sean de récord, tanto en términos de *take up* como en volúmenes de inversión. La consultora apunta que el mercado logístico de Madrid había superado el millón de metros cuadrados de absorción en el tercer trimestre del año.

Así, el dinamismo mostrado en el sector logístico en el acumulado del año sitúa la superficie contratada en máximos históricos y Cataluña también está previsto que vuelva a marcar un nuevo hito, con más de 700.000 metros cuadrados de contratación prevista a cierre de 2021.

Este hambre voraz para la inversión en logística en España, tanto de *players* nacionales y especialmente, de inversores internacionales, ha situado la demanda de suelo muy por encima de la oferta.

Derivada de esta coyuntura, aparte de los lógicos incrementos de rentas, afectadas también por un contexto inflacionista, y la reducción de los márgenes, este desajuste entre oferta y demanda ha provocado que muchos de los nuevos proyectos ya se estén ubicando fuera de las zonas céntricas de las grandes ciudades, que ya adolecen desde hace meses de falta de disponibilidad.

Las inversiones en logística en los últimos meses se están desplazando a otras áreas con mayor stock, hacia la segunda o tercera corona de urbes como Madrid o Barcelona. El impulso del negocio inmologístico en Illescas (Toledo) durante los tres últimos años es un muy buen ejemplo de este fenómeno.

A nivel europeo, según datos de Savills, uno de cada cinco euros invertidos en 2021 en el sector inmobiliario fueron destinados a la inversión en logística.

Además, la oferta disponible de naves logísticas en el Viejo Continente alcanzó en 2021 su mínimo histórico, ya que las proyecciones prevén que para 2024 el retail online cope el 25% de las transacciones en Europa, moviendo 342.000 millones de euros.

Con estos datos sobre la mesa, el sector logístico, tanto en España como en el resto de Europa, parece no tener techo. La pandemia impulsó un auge espectacular del ecommerce y se prevé que los hábitos adquiridos se mantengan e incluso vayan aumentando en los próximos años. Además, un contexto inflacionista como el que dibujan los principales bancos a escala global puede favorecer la inversión en el sector logístico, ya que junto al residencial, se considera como un



El fuerte ritmo de inversión en logística seguirá creciendo en 2022.

activo refugio ante los vaivenes que puede experimentar la economía occidental en los próximos años.

Contexto europeo

La era post-Covid ha desbordado la logística europea. Se prevé que para 2024 el retail online cope el 25% de las transacciones en Europa, moviendo una cifra alrededor de 342.000 millones de euros.

Pero algo frena el crecimiento de los retailers: la oferta disponible de naves logísticas ha alcanzado su mínimo histórico en Europa. En concreto, desde junio de 2020 la disponibilidad de naves logísticas en el continente cayó ochenta puntos básicos, hasta la cifra histórica de 4,6%, según un estudio realizado por la consultora británica Savills con datos de cierre del primer semestre de 2021.

La compañía apuntaba que se trataba de datos "estructuralmente bajos". Si el ecommerce llega a copar el 25% de las ventas en Europa, sólo el sector de la venta online necesitará 26,3 millones de metros cuadrados adicionales. Según la consultora, además de la logística, diversos retailers apostarán por traer las plantas de producción más cerca del país de destino pasando

de una cadena de *supply chain* basada en el *just in time* al *just in case*.

Ante este escenario, los promotores se han puesto manos a la obra para aumentar la oferta disponible con la construcción a riesgo de nuevas instalaciones, aunque la consultora apuntaba que están afrontando problemas de obtención de materias primas como hormigón, madera, acero y revestimiento.

La contratación logística en el primer semestre del año fue de 18,7 millones de metros cuadrados en Europa, un 63% por encima de la media de los últimos cinco años. Alemania y Países Bajos registraron la mayor tasa de absorción, con 3,9 millones de metros cuadrados, seguidos de Polonia, con 3,4 millones de metros cuadrados.

En España, la inversión logística se impulsó un 212% en el primer semestre del año, siendo el segundo país de Europa en el que más creció la inversión en este periodo, sólo por detrás de Irlanda (1.008%) y lejos del tercer puesto, Reino Unido, donde se registró un alza del 115%.

Según datos de Savills Aguirre Newman, España concentró el 20% de toda la inversión en activos inmobiliarios logísticos de Europa, que, en su conjunto, alcanzó 22.500

En 2021, las cifras de inversión y absorción tanto en Madrid como en Barcelona registraron su récord de los últimos cinco años

millones de euros, un 60% más que la media de los últimos cinco años.

Estos datos suponen un paso importante para el sector logístico en España, toda vez que su cuota histórica dentro del mercado europeo se limitaba al 10%, frente al 20% actual. De hecho, de todo el capital nuevo levantado por los fondos de inversión en 2021, el 39% ha ido destinado al sector logístico, acaparando más que ningún otro segmento terciario.

Contratación en España

La absorción en el sector logístico durante 2021 siguió una tendencia alcista que derivó en las mejores cifras desde hace cinco años tanto en Barcelona como en Madrid, según datos de los nueve primeros meses del año difundidos

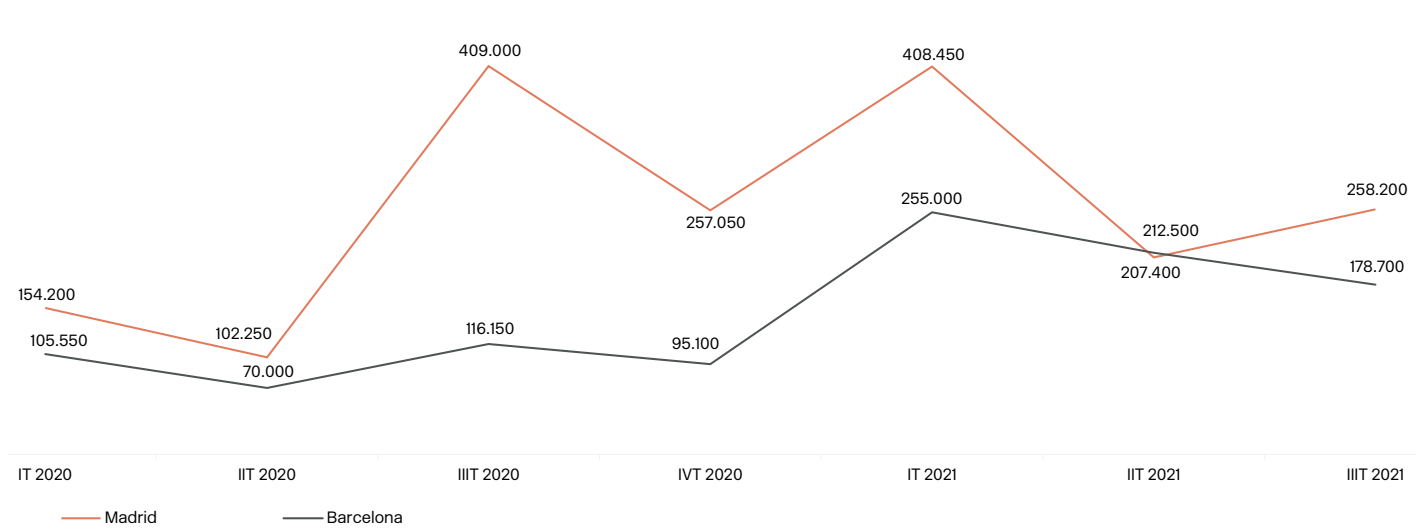
por la consultora JLL. Además, la creciente demanda determinó una disponibilidad muy limitada a un lado y otro del puente aéreo, que a su vez provocó que las rentas *prime* siguiesen al alza.

En Madrid, la contratación durante los primeros nueve meses del año fue de 875.000 metros cuadrados, lo que supuso un incremento del 31% respecto al mismo periodo de 2020, siendo la cifra más alta registrada en el mismo periodo desde hace cinco años. En el tercer trimestre, la contratación rondó los 260.000 metros cuadrados; esta cifra es un 37% inferior a la del mismo trimestre de 2020.

En Barcelona, la contratación en los nueve primeros meses de 2021 fue de 646.000 metros cuadrados, lo que supuso un incremento

La contratación logística, al alza

Absorción, en metros cuadrados



Fuente: JLL

del 122% respecto al mismo periodo de 2020, siendo también la cifra más alta registrada en el mismo periodo en los últimos cinco años.

En Madrid, la tasa de disponibilidad disminuyó respecto al trimestre anterior, hasta alcanzar el 7,8%. Por el contrario, la tasa aumentó en Barcelona hasta el 2,8%, aunque la consultora apuntaba que se seguía observando una disponibilidad muy limitada considerando el auge sostenido de la demanda.

Hasta 2022, se preveía añadir al mercado alrededor de 520.000 metros cuadrados en Madrid y

352.000 metros cuadrados en Barcelona de nuevo producto logístico en construcción. En la capital destacaban las naves que seguían disponibles, que suponían un 60% del total, mientras que en Barcelona seguían predominando las naves comprometidas, llegando al 73%, por lo que estos activos no añadirían disponibilidad al mercado.

Las rentas se mantuvieron al alza en el tercer trimestre de 2021 debido a que la demanda de espacio logístico generada por el auge del ecommerce siguió siendo elevada, y los niveles de oferta se man-

tuvieron relativamente limitados.

Las rentas *prime* en Madrid se incrementaron en un 3% respecto al trimestre anterior, situándose en 5,90 euros por metro cuadrado al mes, un aumento del 7% interanual. Este nivel de renta es el más alto desde 2009.

En Barcelona, la renta *prime* se mantuvo en siete euros por metro cuadrado al mes, una subida del 3% interanual, siendo el más elevado desde 2011.

Hacia el confín de las coronas

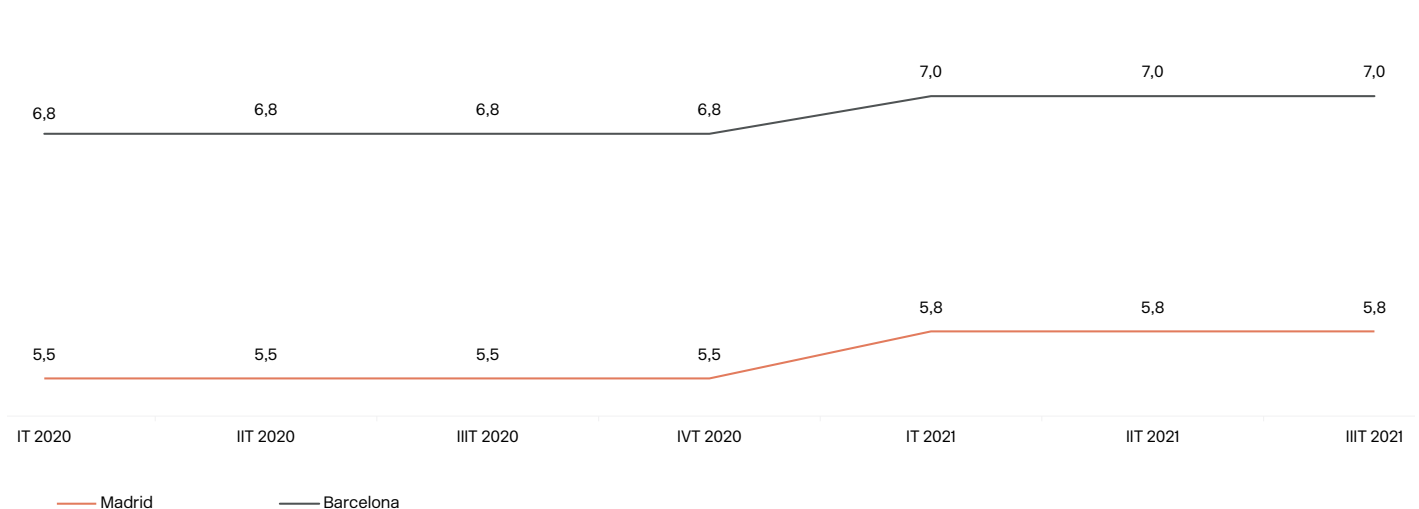
La falta de disponibilidad de

suelo en las grandes capitales españolas provocó que durante 2021 una cantidad notable de proyectos se desplazasen hacia municipios del extrarradio, ubicados en la segunda o tercera corona de Madrid y Barcelona.

Por lo que respecta a otras regiones españolas con un crecimiento notable en inversión logística, Valencia es un mercado que está adquiriendo un mayor protagonismo por su ubicación clave y ya ocupa el tercer puesto por tamaño a escala nacional, según la consultora Savills. Ade-

Las rentas repuntan

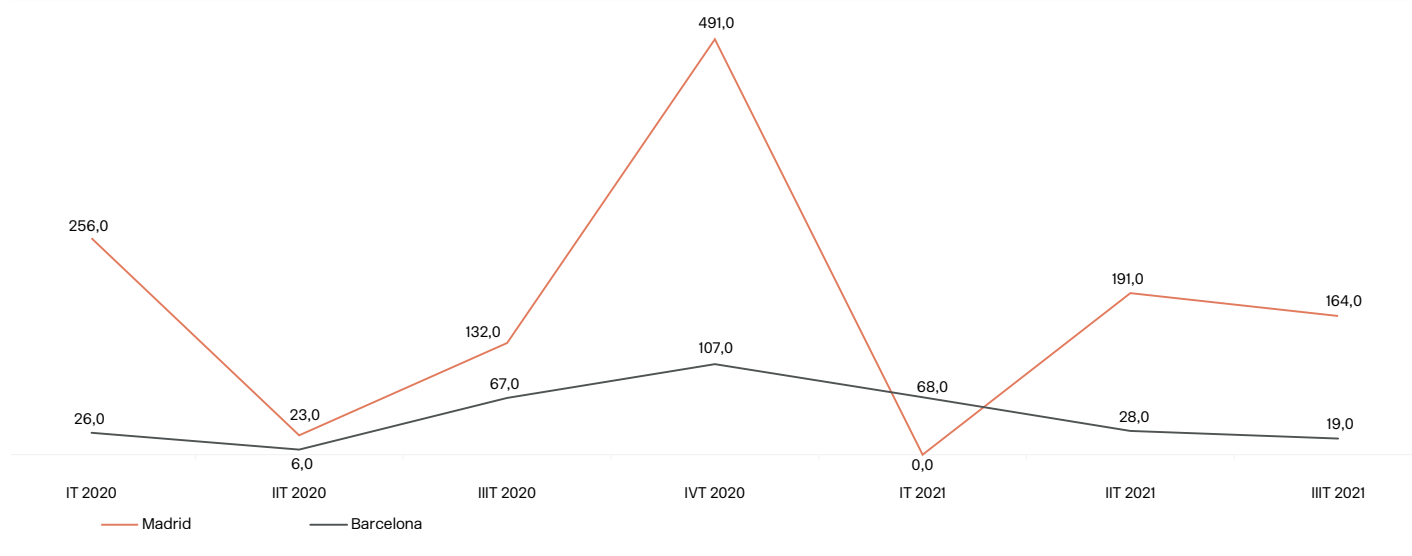
Precio metro cuadrado al mes en euros



Fuente: JLL

La inversión remonta a doble velocidad

En millones de euros



Fuente: JLL

más, los grandes operadores logísticos muestran un interés, cada vez mayor, por Zaragoza, Málaga, Sevilla y País Vasco. Volviendo a las coronas de las grandes urbes, el boom logístico de Illescas (Toledo), a 35 kilómetros de Madrid, parece no tener fin y ejemplifica la tendencia a desplazar las áreas de uso logístico hacia municipios con ubicaciones estratégicas y con disponibilidad inmediata de suelo. Además, las rentas prime no son tan elevadas como en la zona de influencia más cercana a las grandes urbes.

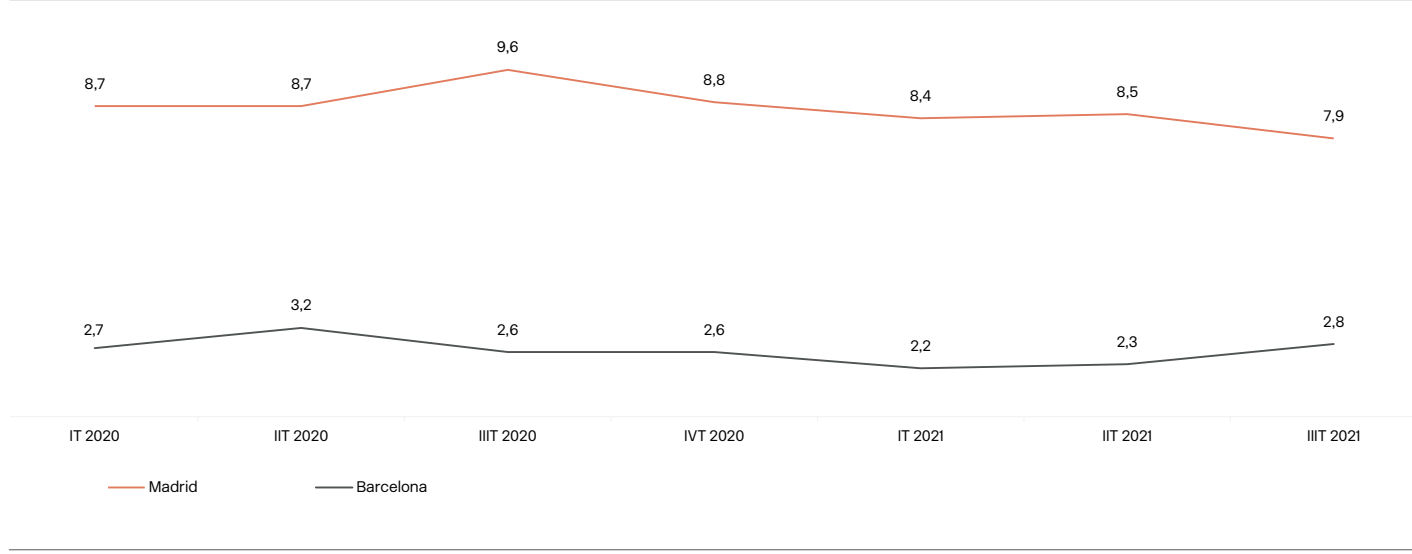
En Illescas, las primeras grandes empresas logísticas en llegar fueron Toyota y Michelin. Poco después lo haría el operador FM Logistics. No obstante, la gran explosión como polo logístico de referencia llegó en 2017 de la mano de Amazon y su desarrollo de 100.000 metros cuadrados. Hasta la fecha se han implantado en Illescas empresas que han ocupado más de 650.000 metros cuadrados, muchas de ellas vinculadas a actividades de comercio electrónico. A Amazon le siguieron XPO, Seur, Airbus,

Dia, DHL, CBL o Grupo Carreras. Uno de los grandes éxitos de Illescas es el desarrollo de grandes manzanas orientadas a operadores logísticos de gran volumen, apuntaba Cbre en un informe sobre el auge de la contratación en el municipio toledano, que se encuentra a tan solo 35 kilómetros de Madrid, bien comunicado y con capacidad para ofrecer una cobertura nacional. Las rentas son otro de los atractivos de Illescas, ya que los grandes operadores pueden encontrar diferenciales de hasta dos euros el metro cuadrado y mes

con respecto a ubicaciones más próximas a Madrid. Los precios de compra de suelo han estado históricamente por debajo de la media de su área hasta 2018, que es cuando se empezó a consolidar como polo logístico. Hoy en día se sitúan entre 125 euros y 145 euros el metro cuadrado. El ejemplo de Illescas ilustra muy bien la tendencia que puede seguir el sector en los próximos años, desplazando los grandes centros hacia municipios con una mayor disponibilidad y que disfruten de rentas más asequibles que en las grandes capitales. ♦

La disponibilidad: al alza en Barcelona, a la baja en Madrid

En porcentaje sobre el total del parque



Fuente: JLL

Nuevos 'players' se sientan a la mesa del logístico español

Abel Pujol

Bankinter protagonizó la mayor transacción del año después de adquirir Montepino. Las expectativas de inversión para 2022 continúan siendo muy positivas.

El mercado logístico español ha registrado un ritmo frenético durante los últimos doce meses, que ha determinado un récord de inversión en el sector logístico en España. La consultora Cushman&Wakefield calcula que la cifra de inversión superará los 2.200 millones de euros. Este ritmo de inversión ha venido impulsado por un elevado número de transacciones que han situado el país como el segundo de Europa con un mayor incremento en inversión logística, según la consultora Savills. La tipología de inversores es muy diversa, destacando el perfil de fondos de inversión internacionales. También han destacado distintos *family offices*, inversores privados o grupos patrimonialistas. Según Savills, todos ellos buscan una rentabilidad que con los actuales tipos de interés y la situación de los mercados no es posible encontrar en otros sectores.

Principales operaciones

La mayor transacción del año la protagonizó la entidad financiera Bankinter, que compró la compañía Montepino, con una cartera de más de 850.000 metros cuadrados en el sector logístico español. La entidad financiera invirtió más de 900 millones de euros, y tras la compra, Bankinter creó una socimi con los 33 nuevos activos. Otras operaciones destacadas, aunque de un importe y contratación menor, estuvieron pro-

tagonizadas por Eurofund y Logistics Capital Partners (LCP), y Dream Industrial. La *joint venture* entre Eurofund y LCP adquirió a principios de marzo 140.000 metros cuadrados en el polígono logístico Vilamalla, en Figueras (Girona), en los que Amazon levantará un *hub* logístico imponente. Por su parte, Dream Industrial REIT protagonizó a finales del segundo trimestre del año una de las mayores operaciones en el mercado logístico de Europa. La compañía adquirió una cartera logística propiedad de Clarion Partners Europe por 882 millones de euros, repartida en seis países europeos, con una superficie total de 827.000 metros cuadrados. De ellos, 126.465 metros cuadrados se encuentran en España.

Por regiones, la zona centro capitalizó el mayor número de operaciones. Los centros logísticos ubicados en municipios de la se-

Fondos internacionales y 'family offices' son los principales inversores

gunda y tercera corona de la capital, como Getafe, Villaverde, Leganés, Guadalajara o Illescas, son objetos muy codiciados para los inversores. En los últimos compases del año también se cerraron operaciones importantes, como la compra por parte de Aberdeen Investments del parque logístico e industrial conocido como Los Gavilanes, con una superficie alquilable de 115.000 metros cuadrados, propiedad del fondo Palm Capital y situado en Getafe (Madrid). La compañía invirtió en la operación alrededor de 250 millones de euros.

Grandes expectativas

La expectativa de inversión para el próximo año también se presume de récord. La gestora de activos inmobiliarios AEW ha recaudado 150 millones de euros para invertir en logística en España a través de la plataforma Relog. El capital, procedente de Teacher Retirement System of Texas (TRS) y Migdal Insurance, permitirá inversiones por 400 millones de euros. Relog incluirá todo tipo de desarrollos logísticos, desde grandes promociones a naves de última milla, en el mercado español. AEW y Vega Partners, el socio operativo local de Relog, ya completaron la primera operación con la compra de un activo de unos 9.200 metros cuadrados totalmente alquilado a Amazon en Alcalá de Guadaíra, a 10 kilómetros del centro de Sevilla. Según informa-

ron ambas compañías, el consorcio invertirá tanto en activos y carteras que produzcan ingresos, como en propiedades con potencial de valor añadido y nuevos desarrollos en torno a las principales ciudades españolas, como Madrid, Barcelona y Valencia. También se considerarán inversiones en municipios más pequeños, pero estratégicamente importantes, como Zaragoza, Sevilla, Málaga, Bilbao y País Vasco.

En la misma línea, la empresa australiana Goodman presentó ante la mesa de reindustrialización de Nissan un proyecto industrial y logístico para la reconversión de los terrenos de las plantas de Nissan en la Zona Franca y en Montcada i Reixac (Barcelona) que supondría una inversión de 550 millones de euros y que prevé generar más de 3.200 empleos directos. Panattoni también se ha sumado a la puja por el proyecto con una previsión de inversión de 400 millones de euros. Merlin también ha hecho una oferta, en alianza con el Port de Barcelona, igual que la consultora JLL y la cadena de supermercados Consum.

Por último, otro foco importante en el sector logístico español está puesto en el desarrollo de la zona logística del Aeropuerto de Barajas. Aena sacó a licitación la primera área de desarrollo logístico de Airport City Madrid a principios de octubre y se espera que buena parte de los grandes grupos logísticos operativos en España presenten sus ofertas. Segro, Merlin Properties, VGP o Goodman se da por hecho que participarán, así como P3 Logistic Parks o Prologis. La empresa adjudicataria constituirá una sociedad conjunta con Aena que será la encargada de todo el desarrollo logístico en Barajas. Aena, que se reserva un 35% de capital de la sociedad, aportará el suelo y concederá un derecho de explotación por 75 años.

La denominada Área 1 contará con una superficie de 153.000 metros cuadrados para uso logístico junto a la A2 y cerca del centro de carga del aeropuerto. La idea de Aena es que el suelo se dedique a logística de comercio electrónico.

En todo caso, el desarrollo de esta zona es sólo el inicio de un proyecto mucho mayor que contempla la promoción inmobiliaria de una superficie de 323 hectáreas para dar lugar a 2,1 millones de metros cuadrados para logística, oficinas, hoteles y uso aeronáutico. Las actividades logísticas coparán la mayor parte del espacio, 257 hectáreas, aunque se reservan metros cuadrados para otros usos. ♦

Bankinter y la cartera logística de Montepino



- Superficie: 857.000 m²
- Activos: 33 activos
- Ubicación: Toledo, Guadalajara, Madrid, Zaragoza, etc.

Bankinter adquirió en mayo la cartera logística de Montepino. El grupo bancario se impuso al fondo estadounidense Brookfield con una oferta ligeramente superior a 900 millones de euros. Tras la compra, Bankinter creó una socimi con los 33 nuevos activos, que suman 857.000 metros cuadrados. Brookfield y Bankinter eran los dos candidatos finalistas que lograron llegar a la recta final en la compra de esta megacartera, por la que habían pujado otros inversores como Allianz, Apollo, el fondo de Singapur GIC y AXA, entre otros. Montepino Logística contaba con plataformas logísticas operativas y en curso en Toledo, Guadalajara, Madrid, Zaragoza, Barcelona y Málaga. El origen de la cartera radica en la alianza firmada a finales de 2017 entre la gestora de fondos Cbre GI y Montepino (compañía especializada en el desarrollo de proyectos industriales llave en mano fundada en el año 2000 por Juan Vera Vera) para crear una *joint venture*.

Eurofund y LCP toman un 'hub' de Amazon



- Superficie: 140.000 m²
- Activos: Un activo
- Ubicación: Figueres (Girona).

La gestora de fondos Eurofund, a través de su *joint venture* con el grupo británico Logistics Capital Partners (LCP), adquirió a principios de marzo 140.000 metros cuadrados en el polígono logístico Vilamalla, en Figueres (Girona), en los que Amazon levantará un *hub* logístico de referencia en España. El terreno era propiedad de Centrals i Infraestructures per a la Mobilitat i les Activitats Logístiques (Cimalsa), empresa pública de la Generalitat catalana. La alianza Eurofund LCP se puso en marcha en 2017 para desarrollar instalaciones logísticas en España y Portugal, sumando la experiencia en retail de Eurofund y la logística paneuropea de LCP. Entre las operaciones realizadas por esta alianza figura la adquisición en 2018 de un solar de 130.000 metros cuadrados en Torija (Guadalajara). La *joint venture* ya cuenta con experiencia trabajando para Amazon. LCP desarrolló para el grupo de comercio electrónico su centro logístico en Polonia.

Dream crece en Europa con la Clarion



- Superficie: 126.465 m²
- Activos: Cinco activos
- Ubicación: Madrid, Zaragoza, etc.

Dream Industrial REIT adquirió a finales de junio una cartera logística propiedad de Clarion Partners Europe por 882 millones de euros. La cartera, repartida en seis países europeos, suma una superficie total de 827.000 metros cuadrados. De ellos, 126.465 metros cuadrados se encuentran en España. El 90% de las 31 propiedades adquiridas por Dream están ubicadas en Alemania, Países Bajos, Francia y España. También comprende activos en Eslovaquia y la República Checa. A su vez, el fondo inmobiliario Clarion Partners Europe también adquirió en marzo por 43,3 millones de euros una cartera de tres propiedades logísticas en Madrid y Zaragoza propiedad de Merlin, que comprenden un total de 51.000 metros cuadrados. En concreto, la operación incluyó un activo en Azuqueca de Henares (Madrid) alquilado al grupo logístico alemán Dachser en la ciudad madrileña de Getafe, y una plataforma logística de nueva construcción en la plataforma logística Plaza (Zaragoza), alquilada al operador danés DSV.

Aberdeen, pasión por Gavilanes



- Superficie: 115.000 m²
- Activos: Un activo
- Ubicación: Getafe (Madrid)

La gestora de inversiones Aberdeen Investments se hizo en noviembre con el parque logístico e industrial conocido como Los Gavilanes, propiedad del fondo Palm Capital, situado en el municipio de Getafe (Madrid). La compañía invirtió en la operación alrededor de 250 millones de euros. El complejo logístico tiene una superficie alquilable de 115.000 metros cuadrados. El parque de Los Gavilanes es de los más cercanos a la ciudad de Madrid. A principios de octubre, Aberdeen también cerró la compra llave en mano de un proyecto logístico de 19.000 metros cuadrados en Vallecas (Madrid) por el que la gestora pagó cinco millones de euros a DeA Capital Real Estate Iberia. Aberdeen Investments, dirigida por Stephen Bird, se creó en 2017 en Reino Unido tras la fusión de Standard Life y Aberdeen Asset Management. Esta unión generó un nuevo gigante de la inversión con una cartera bajo gestión valorada en más de 670.000 millones de libras (737.000 millones de euros).

P3Logistics acelera con otra compra



- Superficie: 112.370 m²
- Activos: Cinco activos
- Ubicación: Torija y Fontanar (Guadalajara), Ontigola (Toledo) y Parets del Vallès (Barcelona)

El último día de septiembre, la compañía P3 Logistics realizó una operación de compra de una cartera de 112.370 metros cuadrados propiedad hasta el momento de tres empresas distintas: KKR, Round Hill y Pulsar Properties. La operación consistió en la adquisición de cinco activos ubicados en Torija (Guadalajara), Fontanar (Guadalajara), Ontigola (Toledo) y Parets del Vallès (Barcelona). Con ello, la compañía reforzaba su presencia en el corredor central y también ampliaba su huella a lo largo del arco mediterráneo. El importe de la transacción alcanzó 105 millones de euros. El activo con una mayor superficie de la cartera es el de Torija, con 50.000 metros cuadrados. La compañía, dirigida en España por Javier Mérida, cuenta con otros proyectos en curso, como el de Castellón, dentro del Corredor Mediterráneo, con una extensión de suelo cercana a 200.000 metros cuadrados, de los cuales 77.000 metros cuadrados serán reservados para la nave.

Patrizia, compra llave en mano en Illescas



- Superficie: 92.000 m²
- Activos: Un activo
- Ubicación: Illescas (Toledo)

En noviembre, Patrizia adquirió llave en mano una promoción de almacenes logísticos en Illescas (Toledo) por 56 millones de euros. El activo tendrá una superficie total de 92.000 metros cuadrados y está previsto que esté terminado en el primer trimestre de 2023. Las naves adquiridas en Illescas pueden dividirse en hasta seis módulos de catorce mil metros cuadrados cada uno. Con esta operación, Patrizia refuerza su presencia en el segmento logístico en España, donde cuenta con activos con una superficie total de más de 620.000 metros cuadrados en todo el país. En conjunto, el segmento logístico representa alrededor del 40% de los activos que Patrizia gestiona en España y Portugal, cuyo valor supera los 1.400 millones de euros. A escala global, Patrizia gestiona más de 48.000 millones de euros en activos y emplea a más de ochocientos profesionales en 24 mercados de todo el mundo.

Carreras, por la logística en Illescas



- Superficie: 86.000 m²
- Activos: 21 activos
- Ubicación: Illescas (Toledo)

Mountpark, empresa luxemburguesa especializada en el desarrollo de almacenes logísticos, alquiló en marzo a Carreras Grupo Logístico el almacén más grande jamás construido a riesgo (sin inquilino) en España. En concreto, este complejo logístico, ubicado en Illescas (Toledo), cuenta con una superficie de 85.624 metros cuadrados. Mountpark destinó 70 millones de euros a la construcción de este proyecto que se levanta en una parcela de 143.600 metros cuadrados. Mountpark Illescas I (que es el nombre que recibe el proyecto) se localiza en la Plataforma Central Iberum, un parque de distribución a tan solo 35 kilómetros de Madrid, donde ya operan grandes compañías como Amazon, Airbus, Michelin, Toyota, H&M y Zalando, entre otras. Carreras Grupo Logístico es una empresa fundada en 1933 en Zaragoza, con una red de almacenes de 500.000 metros cuadrados distribuidos en 46 centros de España, Italia, Portugal y Francia.

Panattoni, llave en mano para Alfíl



- Superficie: 43.000 m²
- Activos: Dos activos
- Ubicación: Alcantarilla (Murcia)

Panattoni anunció en octubre la firma de un contrato para el desarrollo de un nuevo proyecto llave en mano en Alcantarilla (Murcia). El proyecto se desarrollará para Alfíl Logistics, operador logístico integral multimodal, y contará con dos naves a medida, de 20.500 metros cuadrados y 22.500 metros cuadrados respectivamente, y con una zona adicional de oficinas de 1.800 metros cuadrados. El activo tendrá una superficie bruta alquilable (Sba) de 45.000 metros cuadrados, dentro de una parcela de un total de 75.000 metros cuadrados. Las fechas de entrega de ambas naves, para este desarrollo previsto en dos fases, son mediados y finales de 2022, respectivamente, habiendo iniciado a la fecha los trabajos de movimiento de tierras. Por su parte, Alfíl Logistics aprovechará esta nueva plataforma logística para centralizar y consolidar toda su operativa logística en la Región de Murcia y proveer servicios logísticos a la empresa cervecera Estrella de Levante.

Barings desinvierte Ontígola



- Superficie: 34.969 m²
- Activos: Dos activos
- Ubicación: Leganés (Madrid)

Barings, la gestora de inversiones propiedad de Massachusetts Mutual Life Insurance, vendió en junio a M&G la plataforma logística Ontígola, ubicada en Madrid, por 40,6 millones de euros. El activo, situado en el parque industrial Dehesa de la Planta, en el corredor sur de la capital española, tiene una superficie total de 48.700 metros cuadrados. Ontígola está prealquilada íntegramente por nueve años a Iskaypet, empresa dedicada al cuidado de mascotas en la Península Ibérica. La plataforma logística Ontígola, de nueva construcción y reconocida con la certificación Leed plata, cuenta con dos almacenes de gran envergadura cuya superficie total asciende a 48.700 metros cuadrados. Según informó M&G, el primer almacén se empleará para las operaciones de comercio electrónico de Iskaypet, mientras que el segundo se utilizará para prestar servicio a la red de tiendas que la compañía gestiona en España y Portugal.

Alternativos: el 'bit' cotiza al alza y el 'last mile' piensa en verde

Abel Pujol

España coge carrerilla para posicionarse como un polo de inversión importante en centros de datos, mientras la última milla vira hacia entregas más sostenibles.

Dentro del universo del sector industrial caben numerosas clases de activos. Algunos de ellos se encuentran actualmente en un segundo o tercer plano en la mente del inversor y tienen todavía poco peso específico sobre el total de inversión del sector.

De hecho, es poco probable que sólo unos pocos años atrás el sector hubiera sabido identificar correctamente el potencial de crecimiento que albergaban ciertos activos como los centros de datos, que en 2021 marcarán otro récord de inversión a escala global. España tiene un potencial enorme en este campo, y en especial Madrid, que ya se ha erigido como uno de los polos europeos donde se espera una mayor inversión a corto y medio plazo.

Otro subsector logístico que ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años ha sido el relacionado con el último tramo de las entregas, conocido como última milla o *last mile*.

De acuerdo con los datos de Ecommerce Europe, el comercio electrónico a cliente final (B2C) habría alcanzado en 2020 los 50.808 millones, hasta representar un 5,6% del PIB español frente al 4,4% de 2019. La estadística cuantifica en un 67% el porcentaje de internautas españoles que ya compra online. Y todas las previ-

siones hablan de un crecimiento sostenido para los próximos años.

Según los últimos datos publicados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (Cnmc), entre enero y marzo de 2021 la facturación del comercio electrónico en España aumentó un 1,9% interanual, hasta alcanzar 12.474 millones de euros, con más de 289 millones de transacciones.

Ante este repunte espectacular de las entregas a domicilio, que han repercutido en un aumento exponencial de los servicios de última milla, las

Centros de datos, activos de última milla y energías alternativas se erigen como nuevas inversiones

administraciones, sobre todo las que gobiernan las grandes ciudades, ya están ultimando nuevas normativas que afectarían de lleno al *last mile* con el objetivo de pacificar el tráfico en la ciudad y reducir el impacto ambiental que genera el repunte de movilidad en las grandes urbes.

Precisamente es en el campo de la sostenibilidad donde está puesto el foco desde el sector, que ya está ultimando planes que pasan por incrementar una mayor eficiencia en el sistema de transporte que permita reducir los trayectos.

El sector también ha anunciado la introducción de herramientas de robotización en el proceso de entrega a domicilio, aunque a corto plazo el peso del *last mile* lo seguirá cargando la plantilla de repartidores y *riders*, que ya forman parte del paisaje cotidiano de las ciudades.

Otro sector pujante, que aunque no pueda ubicarse específicamente en el ámbito logístico-industrial sí que forma parte de su engranaje, es el de la energía. Y más específicamente, el sector de las energías renovables.

La pujanza en la inversión en *data centers* y los cambios que quiere hacer la última milla para ser más verde van de la mano de una mayor necesidad de energía

eléctrica. En este contexto, muchas compañías importantes del *real estate* español han dado ya el salto al mercado de las energías renovables.

Como ejemplo, Pontegadea, el vehículo inversor de Amancio Ortega (fundador de Inditex) y que tiene la mayor cartera inmobiliaria de España, se ha hecho con una participación del 49% de Delta, un macroparque eólico situado en la provincia de Zaragoza promovido por Repsol. Pontegadea invertirá 245 millones de euros para explotar el parque.

Su peso en 'bits'

En un momento de gran liquidez y con los tipos de interés a cero, los centros de datos son inmuebles muy demandados que ofrecen rentabilidades importantes y contratos a largo plazo, de diez años o más. Además, son percibidos por los inversores como activos muy seguros, ya que la demanda de espacio en estos complejos no deja de aumentar por la creciente migración a la nube de los procesos digitales.

El centro de datos preferido por el sector inmobiliario son edificios de mediano o gran tamaño, exclusivamente dedicados a albergar armarios llenos de equipos informáticos, que no son más que los soportes físicos de la nube y que gestionan millones y millones de datos.

Se prevé que el mercado de *data centers* de Europa registre el mayor dato de contratación de su historia en 2021, con 370 megavatios alquilados, al calor del *ecommerce* y el teletrabajo impulsado por la pandemia, según datos de la consultora Cbre.

Se prevé que el mercado de 'data centers' del conjunto de Europa registre la mayor cifra de contratación de su historia



Compañías como Google y Microsoft han mostrado interés en instalar centros de datos en España.

El pasado año, la contratación fue de 201 megavatios, por encima de las estimaciones realizadas antes del Covid-19, cuando la consultora calculaba que se contratarían 197 megavatios en Europa.

Sólo en Fráncfurt, Londres, Ámsterdam y París, los mayores mercados de centros de datos de Europa, se añadirán 415 megavatios en 2021, mientras que para 2022 está prevista la construcción de 370 megavatios más y en 2023 la cifra alcanzará 440 megavatios, lo que significa otro récord para el sector europeo.

La consultora también apunta que otros mercados emergentes se añadirán al crecimiento de las principales potencias europeas, entre ellas Berlín, que cuenta con 35 megavatios en centros y una disponibilidad del 12%.

El gasto a escala global en servicios relacionados con almacenamiento en la nube crecerá un 8,4% en 2021, alcanzando la cifra de 4,1 billones de dólares, tal y como apunta la consultora estadounidense Gartner, experta en tecnologías de la información.

'Data in Spain'

España conserva grandes esperanzas en el crecimiento de inversión en *data centers*, ya que

es considerada la trigésima economía del mundo más atractiva para levantar un *data centers*, y la mejor del sur de Europa, según datos de la consultora Arcadis.

Entre las zonas de España con un mayor número de parques destacan Alcalá de Henares (con el Parque Tecnológico Tecnoalcalá en el que se aloja el *data center* de Telefónica); Cerdanyola del Vallès, en Barcelona (Parc Tecnològic del Vallès); Paterna, en Valencia (Parque Tecnológico de Paterna), y Zaragoza (Parque Tecnológico Waqla).

El mayor proyecto actualmente en desarrollo es la construcción en Aragón por parte de Amazon Web Services de un campus de más de cien mil metros cuadrados con tres centros de datos, cada uno con más de cien megavatios de potencia, cuya apertura está prevista para finales de 2022 o principios de 2023.

El campus de Amazon y otros como el que desarrolla Interxion, propiedad de Digital Realty, en Madrid, con una superficie de 35.000 metros cuadrados y 34 megavatios de potencia eléctrica, o el que el gigante japonés NTT abrirá en Las Rozas de seis megavatios hacen que la plaza madrileña haya sido el

Savills estima que podrían incorporarse otros 21 millones de metros cuadrados de espacio logístico hasta 2025

mercado de más rápido crecimiento por absorción en 2020.

También Google y Microsoft han mostrado interés por instalar centros de datos en España, por lo que en los próximos cinco años la inversión directa en infraestructuras físicas de centros de datos en el mercado español podría alcanzar 3.000 millones de euros y que, en conjunto, el mercado de los *data centers* recibirá más de 9.000 millones de euros de inversión, según datos de Colliers.

Además, las expectativas de crecimiento del mercado de *data centers* en España son muy halagüeñas. El país recibirá en los

próximos cinco años inversiones por más de nueve mil millones de euros en centros de datos, según Cbre. La consultora identifica que España está llamada a ocupar un papel importante dentro de Europa en el mercado de los centros de datos por la llegada a la península de tres cables submarinos que la conectan con Estados Unidos, Latinoamérica y el norte de África.

En este sentido, tal y como subraya Arcadis, Madrid es la capital del sur de Europa que más está apostando por este tipo de activo. El Gobierno de la Comunidad de Madrid anunció a finales de noviembre la creación del centro de procesamiento de datos de altas prestaciones llamado Green Data Center. Este proyecto dispone de un presupuesto de 68 millones de euros, a través de los fondos de recuperación europeos y de inversión propia del Ejecutivo autonómico. Este nuevo espacio tecnológico busca avanzar en inteligencia artificial, *blockchain*, *big data* o seguridad en la red, entre otras materias, y utilizará energías renovables para su puesta en marcha. La inversión del gobierno encabezado por Isabel Díaz-Ayuso se suma a las realizadas durante 2021 en el mercado español por



grandes compañías españolas y extranjeras, ya sea a través de la compra de activos o mediante acuerdos de colaboración.

El pasado abril, Merlin Properties y la tecnológica estadounidense Edged Energy llegaron a un pacto para construir cuatro *data centers* con capacidad para 80 megavatios en Bilbao, Madrid, Barcelona y Lisboa. Las ubicaciones de Madrid y Barcelona tendrán una capacidad aproximada de 20 MW cada una y los *data centers campus* ubicados en Bilbao y Lisboa tendrán la infraestructura necesaria para poder construir instalaciones a hiperescala con más de 100 MW de capacidad cada uno (20 MW en primera fase).

De hecho, Merlin ha categorizado los *data centers* como un sector más dentro de sus inversiones inmobiliarias. La compañía dirigida por Ismael Clemente ha anunciado recientemente que tiene la intención de convertirse en un *player* líder en España. La estrategia de Merlin pasa por ubicar sus centros de datos en parcelas cuyo valor en el balance es muy bajo, por lo que el rendimiento que saca por ellas se convierte en ganancias directas.

La milla verde

La última milla sigue desbocada. Los grandes operadores logísticos continúan apostando por la estrategia de impulsar naves ubi-

cadadas a las puertas de las grandes ciudades, e incluso dentro del casco urbano, que permitan abastecer en cuestión de horas cualquier pedido. Los tiempos que maneja el mercado han obligado a las empresas a buscar soluciones, ya sean aparcamientos, locales comerciales o gasolineras.

Un análisis de Savills IM estima que la demanda de espacio logístico adicional ascendió a más de diez millones de metros cuadrados sólo en 2020 en Europa, y que podrían incorporarse otros 21 millones de metros cuadrados de aquí a 2025.

El informe señala que los sub-

Azora e Induez lanzaron en marzo la primera socimi de España especializada en última milla; el vehículo nació con el nombre de Milepro

sectores de logística urbana y de última milla, activos industriales ligeros y almacenamiento de temperatura controlada ofrecen ahora oportunidades de diversificación a los inversores, dado que se están beneficiando de la tendencia a largo plazo hacia una circulación más rápida de bienes y de la limitada oferta de suelo urbano.

Como ejemplo, Indosuez, la división de gestión de patrimonios y banca privada de Crédit Agricole, y la gestora de activos Azora lanzaron el pasado marzo la primera socimi de última milla en España.

El nuevo vehículo iba dirigido a clientes de la entidad gala, que ven en esta inversión alternativa una oportunidad de lograr rentabilidades netas del 8% al 9%. La socimi, bautizada como Milepro, preveía levantar 60 millones de euros, lo que con el correspondiente apalancamiento le permitiría abordar proyectos de hasta 120 millones de euros.

Al constituirse como socimi, Milepro pasó a cotizar en el BME Growth (antiguo MAB), aunque tiene un esquema inversor propio de los fondos de capital riesgo, con un horizonte temporal de seis años prorrogables por otros dos.

Pero también aparecen nubarrones en las grandes perspectivas que acumula el sector para los próximos años, concretamente nubarrones de humo negro. Según el informe *La sostenibilidad en el ecommerce actual*. El

Barcelona ha reafirmado recientemente su intención de aplicar una tasa específica a las empresas de reparto a domicilio

impacto de nuestra decisión de compra de EAE Business School, coordinado por May López, un 20,3% de los consumidores, sólo uno de cada cinco encuestados, considera que el ecommerce actual es sostenible, mientras que el 79,7% de los encuestados duda de la sostenibilidad del modelo. Además, más de la mitad de los encuestados (55,8%) han penalizado a las empresas poco sostenibles con su decisión de compra o están dispuestos a hacerlo. En este sentido, tres de cada cuatro encuestados valorarían un distintivo que identifique la sostenibilidad de las distintas tiendas de venta online.

En este sentido, las administraciones públicas de las grandes

ciudades ya se han puesto manos a la obra para reducir la cantidad de emisiones de CO2 en paralelo a la pacificación del tráfico en el casco urbano.

El pasado noviembre el Ayuntamiento de Barcelona reafirmó su intención de aplicar una tasa, principalmente a las grandes empresas de comercio electrónico, como Amazon, por repartir en la ciudad. Para ello, el consistorio anunció que está estudiando la creación de áreas de distribución de paquetería en diferentes puntos de la ciudad para poder aplicar la conocida como tasa Amazon.

El consistorio barcelonés encargó un informe a la Universidad Carlos III de Madrid para determinar como podría realizarse la propuesta. El documento fue elaborado por María Luisa González-Cuéllar Serrano y Enrique Ortiz Calle, catedráticos de Derecho Financiero y Tributario y prevé que el precio a satisfacer por parte de las compañías de reparto se fije en función del volumen del negocio de cada operador.

Según el Ayuntamiento, la tasa se crearía por motivos fiscales y económicos, y para fomentar el comercio de proximidad y de protección medioambiental. La tasa estaría regida por una ordenanza específica y comportaría la

creación de unas plazas específicas de aparcamiento.

Renovable o morir

La efervescencia en el mercado de las energías renovables ha sido una constante durante todo 2021. Varias empresas del sector inmobiliario español se han lanzado a realizar inversiones de calado en este sector. Aunque la inversión en renovables se haya disparado, hay un problema en el horizonte: cómo evacuar toda la energía que se pretende producir en una red que no está preparada para el alud de proyectos presentados en los últimos meses.

En España, es en el norte de donde se concentra el *high street* de terrenos para renovables. Teniendo en cuenta las subestaciones eléctricas que quedan libres para la energía renovable, la inversión en suelo asociada a la energía fotovoltaica en el conjunto de España podría alcanzar 1.300 millones de euros, de los que 450 millones de euros se concentrarían en sólo cuatro comunidades: Galicia, País Vasco, Asturias y Cataluña.

De hecho, según fuentes del sector, los solares más atractivos para la instalación de macro parques de energía solar y eólica son los que se ubican en un *buffer* o perímetro de hasta quince kilómetros respecto a los nodos de con-

exión con disponibilidad, controlados por Red Eléctrica Española (REE), ya que pueden descargar la energía usando las líneas existentes en la zona sin que los promotores tengan que invertir en reforzar la estructura eléctrica del segmento.

Según los datos correspondientes a principios de noviembre de Red Eléctrica Española, que hace públicas las cifras de capacidad disponible en los nudos españoles de forma periódica, la oferta disponible en las subestaciones españolas era de 11,5 gigavatios (GW) y la demanda para conexión de parques de energías renovables sumaba 147 GW. La desproporción era brutal y según los últimos datos, sigue siéndolo y no tiene visos de mejorar.

Galicia, País Vasco, Asturias y Cataluña eran las regiones españolas que concentraban las subestaciones con una mayor capacidad de absorción de generación eléctrica y esto provoca que los solares que

se encuentran cerca de estas subestaciones sean los más atractivos para instalar un parque fotovoltaico.

En Galicia, la capacidad disponible era de 2.989 MW; en el País Vasco, de 1.929 MW; en Asturias, de 1.240 MW, y en Cataluña, 1.195 MW. Se estima que los precios de alquiler que pagan los promotores para el uso de los terrenos varían entre 900 euros y 1.200 euros por hectárea y año, según las principales patronales del sector energético.

Los contratos más usuales en el sector comprenden treinta años más un máximo de dos prórrogas de cinco años, dependiendo de la vida útil de las placas y el Balance of System (BoS) o tecnología de soporte de estas.

La inversión estimada en las cuatro comunidades podría alcanzar los 450 millones de euros, teniendo en cuenta la relación las ratios de hectáreas por MW que estiman las principales asociaciones del sector. ♦

La inversión en suelo asociada a la energía fotovoltaica podría alcanzar 1.300 millones de euros, concentrados en Galicia, País Vasco, Asturias y Cataluña



La rotura de la 'supply chain' tambalea el comercio mundial

↓ MARTA TAMAYO

El despertar de la demanda ha cogido a empresas de logística y productores con la guardia baja y mermados tras la crisis del Covid-19, que supuso un freno en el consumo mundial. Junto con las restricciones aprobadas por el Covid-19 en países productores como China, que continúa con su política de Covid Cero, la cadena de suministro entró en el último año en un gran cuello de botella con atascos históricos en los mayores puertos del mundo y la subida meterórica del precio de los fletes, que antes de la pandemia se encontraba en su mínimo. Con el *crack* logístico empezó el desabastecimiento de algunos productos como el papel y grandes compañías alertaron de que no iban a ser capaces de cumplir sus objetivos de entrega por la falta de materias primas. El desabastecimiento ha alcanzado sectores como la tecnología, la moda o la juguetería. La crisis de la cadena de suministro ha puesto en duda el auge del modelo *just in time*, que trabaja con el mínimo stock para recortar al máximo los costes y ha puesto sobre la mesa un modelo más cercano al *just in case*, preparado para posibles interrupciones en la cadena de suministro. Además, la crisis ha abierto la puerta a que cambie el modelo de producción y que las empresas opten por producir cada vez más cerca, por lo que opciones como Marruecos o Turquía en el caso de Europa, o México en el de Estados Unidos, están ganando peso.

El 'crack logístico' originado por los cuellos de botella en el comercio mundial provocó el desabastecimiento de algunos productos de cara a la Navidad



gesvalt®

Aquí. Ahora. Contigo.

Consultoría y Valoración
Corporate Advisory &
Real Estate Advisory



gesvalt@gesvalt.es



gesvalt.es



+34 900 802 862



BRUNO

“La
recuperación
llegará al
hotelero
entre 2023 y
2024”

HALLÉ



Bruno Halle codirige la división de Hospitality de la consultora Cushman&Wakefield. Halle cuenta con una dilatada experiencia en consultoría en el sector turístico y hotelero, que combina con su labor docente en escuelas como Esade y Los Roches. Desde esta privilegiada atalaya repasa la situación por la que atraviesa el sector turístico y la industria hotelera en España. Hallé advierte que la pandemia no se ha acabado y considera que la actividad no retornará a niveles preCovid hasta 2023 o 2024. A pesar de ello, apunta a la buena salud de la industria en España, ya que los empresarios han invertido en mantener la calidad de la planta, y el capital foráneo no deja de estar atento a las oportunidades que puedan surgir.

La recuperación en el sector turístico está costando más de lo previsto, ¿cuándo cree que llegará y, en todo caso, qué estimaciones hace para el ejercicio 2022?

Habitualmente hablamos de recuperación mirando hacia 2019, el último ejercicio completo previo a la pandemia. Sin embargo, creo que la situación de incertidumbre que estamos viviendo hace recomendable pensar en una recuperación

escalonada. De hecho, 2021 ha sido un buen año en determinados destinos vacacionales que han logrado atraer turismo doméstico y también recuperar un porcentaje de los principales mercados emisores como Francia o Reino Unido. Hemos visto claramente que, en ciertos destinos, el ADR (*average daily rate*) ha superado el de 2019 de julio a octubre. Es diferente la situación en grandes destinos urbanos, donde el componente de turismo corporativo tenía un peso tradicional y que ahora afronta todavía con dudas los próximos meses, aunque en 2022 las reservas ya son altas coincidiendo con eventos como el Mobile World Congress en Barcelona. El conjunto del sector no espera recuperar el nivel de actividad hasta el periodo 2023-2024, aunque hay determinados destinos que en 2022 ya pueden obtener excelentes resultados, como ha pasado en 2021. Todo esto también visto de manera precavida por la aparición de nuevas cepas.

¿Qué impacto supone que haya surgido una variante como Ómicrom?

Siempre vamos a estar con la incertidumbre de las nuevas cepas. El 65% del turismo que visita España

es internacional y si en los países del centro de Europa hay problemas relacionados con la pandemia, nos va a afectar seguro. Además, el turismo intercontinental, básicamente del continente americano, todavía no ha vuelto y la aparición del Ómicrom va a retrasar aún más su retorno.

¿Qué destinos están siendo más impactados por la pandemia?

Ahora estamos en temporada baja en Barcelona, un destino con mucha dependencia del turismo

“El turismo del continente americano todavía no ha vuelto y las nuevas cepas del virus lo retrasarán aún más”

internacional y que, por lo tanto, se ha visto muy afectado por la pandemia. No tanto Madrid, que cuenta con un turista más nacional que en esta crisis sanitaria ha tenido, cuanto menos, un comportamiento menos malo. A las Islas Canarias, por su parte, no le está sentando nada bien la aparición de la variante Ómicrom y está sufriendo muchas cancelaciones, teniendo en cuenta que ahora está en temporada alta y que el turismo internacional es su principal mercado. Está intentando redirigirse al mercado nacional, pero en poco tiempo no es fácil y, además, genera menos ingresos. Finalmente, un destino que en líneas generales está consiguiendo en esta crisis un buen resultado es la Costa del Sol. Marbella es un caso interesante, porque se recupera rápido con las buenas noticias, aunque también cae rápidamente con las malas. A pesar de todo, consigue aguantar precios, lo que es muy interesante en una situación como lo actual. Para acabar, me gustaría decir que otros destinos, como el esquí o el turismo de interior, están cosechando muy buenos resultados gracias a los visitantes nacionales.

¿Cómo cree que será el sector hotelero y, en general, el turismo

en un entorno post-Covid?

En cuanto a la demanda, ya estamos observando que es mucho más sensible a aspectos vinculados a la seguridad y la higiene, además del aspecto medioambiental que ya estaba presente antes de la pandemia. La oferta va a trabajar para adaptarse a esta demanda, lo está haciendo a marchas forzadas y con la capacidad de adaptación y flexibilidad que siempre ha mostrado la industria hotelera. La tecnología, el servicio personalizado, los modelos de alojamiento híbrido van a marcar una evolución que ya se había iniciado. En el aspecto de la comercialización seguiremos viendo estrategias para mejorar la demanda directa con un importante componente de servicios más exclusivos.

¿España cuenta con una planta hotelera adecuada o quizá es excesiva en un en-

torno postCovid como el que manejamos? ¿Será necesaria una reconversión hotelera?

Es una pregunta complicada porque, de hecho, no estamos todavía en un entorno post-Covid. La pandemia está presente y todavía influye en todas las decisiones relacionadas con el turismo. En ese sentido, hay que esperar y no tomar decisiones precipitadas. Evidentemente, cada compañía puede tener situaciones y estrategias diferentes, pero la planta hotelera registraba excelentes datos de ocupación y precio en 2019. En 2021 siguió mostrando buenos datos en aquellos lugares donde se pudo operar en buenas condiciones. Por tanto, es un momento para ser prudente y, eso sí, prepararse para poder tomar decisiones estratégicas que lleven hacia una mayor concentración hotelera en nuestro país puesto que hay margen para que eso suceda. Tenemos una buena planta hotelera

y la mayoría de los empresarios no han dejado de invertir en los últimos años en su modernización. Creo que podemos llegar en España a los cien millones de turistas, aunque desestacionalizando más la oferta y consiguiendo buenas ocupaciones en, por ejemplo, febrero.

En el actual contexto, ¿cuáles son las tendencias que está adoptando el sector? ¿En qué y

cómo innova? ¿Cómo está incorporando las nuevas exigencias en temas de sostenibilidad?

La sostenibilidad está ya plenamente integrada en la gestión hotelera porque, además, es un aspecto que valora la demanda, pero también los propios inversores. Las compañías hoteleras gestionan este aspecto priorizando aquellos elementos que consideran más estratégicos por el perfil de su oferta

“Creo que podemos llegar a cien millones de turistas al año en España, aunque desestacionalizando la oferta y consiguiendo buenas ocupaciones hoteleras en febrero”



“La sostenibilidad está integrada en la gestión hotelera, porque la demandan los clientes y también los inversores”

y las exigencias de la demanda. No es sólo la visión medioambiental, también es importante la económica y la social, poniendo a las personas, sean clientes o empleados, en el centro de la estrategia. Otro de los puntos en los que tenemos margen de mejora es en la digitalización de la actividad, gracias a las ayudas de los fondos europeos NextGeneration, y que cada vez haya un mayor número de aplicaciones

que podamos realizar a través del teléfono móvil. En el campo de los productos, están emergiendo una serie de alojamientos alternativos *premium* que cada vez acaparan un mayor interés por parte de los consumidores, como el *glamping*, *bungalows*, yurtas, tipis o las casas de los árboles, por poner sólo algunos ejemplos.

A pesar de todo, el interés

inversor en el mercado hotelero se mantiene. ¿Cree que hay una desconexión entre los inversores y la situación real del mercado?

Los inversores tienen interés en el mercado hotelero español. Nuestro último informe, *Investor Beat*, situaba a Barcelona como la ciudad más atractiva para los inversores en Europa y Madrid estaba en el séptimo lugar, siendo España el primer país por interés inversor. Ese interés es

real y obedece a razones de mercado. Por ejemplo, en 2019 los precios de los activos habían llegado a cotas que dificultaban la rentabilidad y el interés de los fondos estaba empezando a decaer. La pandemia ha cambiado el sector, ha hecho aflorar activos interesantes para los inversores y, aunque todavía las operaciones son algo lentas, vamos a poder ver más en un futuro. Posiblemente, en 2022 lleguemos a niveles de inversión superiores a 2021. En 2021, según nuestros cálculos, el volumen de compraventas de hoteles alcanzará los 2.800 millones de euros en toda España. Las operaciones de *sale&leaseback* están en auge y creo que vamos a ver bastantes en los próximos años, porque tenderemos a un modelo como el anglosajón, que separa la propiedad de la gestión del hotel.

¿Por qué el hotelero español le tiene tanto apego al inmueble? No ocurre así en otros mercados.

Es por una cuestión de tradición que, poco a poco, se va corrigiendo. Al hotelero español le ha venido muy bien un modelo que unía propiedad y gestión. Ahora, con la crisis, esto está cambiando por necesidad o por convencimiento de la necesidad de





buscar otros caminos. La venta del establecimiento no significa que el hotelero deje de operarlo: se puede quedar con un contrato de alquiler o con un contrato de *management*. En general, los contratos de alquiler son más largos que los de *management*, que rondan los quince años y en ellos el gestor asume menos riesgo, ya que se limita a cobrar por la gestión del establecimiento.

Paradójicamente, los precios de los activos no se están corrigiendo. Algunos profesionales estiman que esta rebaja acabará llegando, tarde o temprano. ¿Qué opina al respecto?

Es cierto, las operaciones que se han cerrado hasta ahora tienen algo de descuento, pero estamos alrededor del 10%, incluso algo menos,

“Las operaciones de ‘sale&leaseback’ están en auge y creo que vamos a ver bastantes en los próximos años”

“Los ‘resorts’ vacacionales, los apartamentos turísticos y los hoteles urbanos en España son de interés de los inversores”

y en algunos casos han superado las expectativas en precio de venta. Hacer predicciones en este aspecto es complicado porque, además, la actual crisis tiene muy poco que ver con la gran crisis financiera de 2008, en la que los niveles de deuda eran muy altos. La pandemia ha llegado en un momento completamente diferente, con un sector con un buen nivel financiero, con ayudas del Gobierno y europeas, por lo que no hay, en general, un elevado nivel de estrés en los vendedores. Posiblemente en el momento de devolución de estos préstamos y la reincorporación de los empleados, tras los Ertes, veamos más movimientos transaccionales.

¿Cuáles son los inversores más destacados y qué

tipos de activos buscan?

El perfil de inversor en activos hoteleros es muy diverso. Encontramos firmas patrimoniales, fondos, socimis y otros inversores institucionales. Todos ellos están activos en el mercado inmobiliario hotelero europeo con un alto grado de especialización y conocimiento del mercado. El inversor inmobiliario más tradicional ha puesto también su foco en el mercado hotelero desde hace algunos años, atraído por las rentas. Actualmente, estos inversores están buscando en España *resorts* en destinos vacacionales con perspectivas de crecimiento a largo plazo. Además de hoteles, se están estudiando operaciones con edificios de apartamentos turísticos con servicios por su flexibilidad. También se estudian operaciones en grandes ciudades, especialmente con activos que afloran a precios más atractivos que los de hace tres años para los inversores.

Barcelona, como uno de los

grandes destinos urbanos en el campo del turismo, siempre ha despertado interés. ¿Qué opina del modelo que está imprimiendo el actual Ayuntamiento de Ada Colau?

Barcelona ha sufrido especialmente en esta crisis sanitaria, porque más del 80% de sus turistas son internacionales. Ahora, la capacidad que tiene de renacer y posicionarse de nuevo tras la crisis como uno de los grandes destinos es muy alta porque tiene mucho potencial. Las grandes marcas hoteleras internacionales, por ejemplo, ahora tienen una oportunidad para entrar en el mercado de Barcelona y, de esta manera, la ciudad contará con los grandes operadores de lujo que, por una causa u otra, hasta ahora no han podido estar presentes. Los datos están ahí y, a pesar de la crisis, la ciudad no ha dejado de captar inversión internacional. La ciudad debería apostar por el turismo más *premium* y las grandes marcas internacionales, que es lo que arrastra una mayor riqueza. ♦

“Las grandes marcas tienen ahora una oportunidad para entrar en Barcelona, algo impensable en los últimos años”

La industria hotelera respira con el fin de las restricciones

B. Badrinas

La apertura de las líneas aéreas ha vuelto a atraer al turista europeo, aunque el sector anhela el retorno de los viajes de negocios y de los visitantes de otros continentes.

Pocos sectores como el turismo han sufrido el impacto negativo de la crisis sanitaria. Con el confinamiento y las fronteras cerradas, la llegada de turistas a España ha estado en los últimos trimestres muy por debajo de la media histórica. El turismo nacional tampoco ha servido para salvar a la actividad. En los primeros meses de la pandemia y en prácticamente todo 2020, además de los primeros meses de 2021, la movilidad ha estado muy restringida, una característica que casa muy mal con el turismo.

A partir del segundo trimestre de 2021, con el avance de la vacunación en los países de Europa, el turismo fue recuperando poco a poco su dinamismo. El turismo nacional ha sido el primero en recuperarse y la llegada de vuelos desde otros países de Europa ha traído a visitantes internacionales. No obstante, el turista intercontinental, es decir, aquel que debe recorrer grandes distancias para llegar a su destino, aún no ha regresado y no se le espera a corto plazo. De hecho, la aparición de la variante Ómicron no ha hecho más que retrasar su retorno.

Según los últimos datos hechos públicos por Turespaña, el pasado octubre fue el mejor mes desde que empezó la pandemia en llegadas de turistas internacionales, con 5,5 millones. Son más lle-

gadas que en septiembre, cuando visitaron España 4,7 millones de personas, y agosto, cuando fueron 5,2 millones. Septiembre, de hecho, se considera el último mes del periodo de verano, aunque el sector turístico ya preveía alargar esta temporada hasta finales de octubre, sobre todo porque las restricciones a la movilidad empezaron a levantarse ya entrado el verano y, más concretamente, en julio.

Las compañías aéreas tienen programados para volar a España entre noviembre pasado y enero

más del 90% de los asientos del mismo periodo de 2019 y, además, ya hay algunos mercados que se han recuperado completamente, lo que significa que visita España el mismo número de extranjeros que lo hacía antes de la crisis sanitaria. "Queda claro que cuando se introducen facilidades para los viajes, como es el caso de la desaparición del sistema del semáforo británico, la demanda responde", valoró en un comunicado la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, al conocer estos datos.

Vuelta a los niveles pre-Covid

Como ejemplo, está el caso de Dinamarca, un mercado que ya desde el pasado junio mostraba una recuperación más acelerada que en otros países. Los pasajeros procedentes de este país sumaban hasta octubre 145.818, un 2,3% más que los que viajaron en el mismo mes de 2019. Países Bajos se sitúa ya al nivel de ese año; Suiza, al 83%, y Alemania, al 77%. Reino Unido, que era el principal emisor hacia España antes de la pandemia, volvió a ocupar su puesto en octubre por primera vez desde la crisis sanitaria.

En concreto llegaron 1,10 millones de turistas hasta octubre, el 20% del total respecto a 2019, lo que benefició principalmente a Canarias y Baleares. La Comunidad

de Madrid fue el principal destino de los pasajeros internacionales, con un 18,9% de cuota, seguida de Baleares (18,6%) y Canarias (18%). Comparando con los niveles de 2019 para el pasado octubre, Canarias, que está en su temporada alta, recuperó el 89% de las llegadas internacionales; Baleares, el 79%; Andalucía, el 75%, y Comunidad Valenciana, un 74%.

Vuelta del turismo internacional

"2022 podría alcanzar los niveles de 2019 en muchos aspectos, cuando el sector suponía el 12,4% del PIB", según señalan los expertos del centro de estudios Cesae Business & Tourism School en su informe *El futuro del turismo: tendencias y retos para 2022*. El análisis repasa un conjunto de tendencias que serán claves para la recuperación de la actividad en los próximos trimestres.

En primer lugar, destacan la importancia de la recuperación del turismo internacional. La actividad enfiló el pasado verano una senda positiva gracias a la vuelta de la demanda nacional y se espera que 2022 sea el turno de los visitantes extranjeros gracias a la regeneración de la confianza en los viajes.

Igualmente, se espera una vuelta del turismo de negocios y un resurgir del segmento Mice (reuniones, incentivos, conferencias y eventos). El pistoletazo de salida de la recuperación del turismo de negocios a nivel global se espera que ocurra en la edición del Mobile World Congress, que tendrá lugar el próximo febrero en Barcelona, pero el sector contiene la respiración por el avance de Ómicron.

Los expertos de Cesae

En octubre llegaron 5,5 millones de turistas a España, el mejor dato desde el inicio del Covid

El avance de la variante Ómicron vuelve a poner en riesgo la tímida recuperación de la movilidad



también perciben cambios en la tipología de clientes, que debido a una mayor percepción del riesgo demandarán una mayor seguridad e higiene en los transportes y los hoteles. También apuntan a una recuperación gradual de la demanda y un fuerte repunte cuando la confianza en la nueva normalidad sea grande, debido a un renovado afán por viajar después de tantos meses encerrados.

De hecho, apuestan por un turista de mayor gasto, ya que las marcas de la moda y el lujo están entrando cada vez más en la hotelería y la restauración, además de una recuperación del turismo urbano, que se ha visto algo retrasada en la recuperación.

Concentración

A nivel empresarial, entre los cambios que afrontará el sector se encuentra una mayor concentración de los grupos turísticos. Las alianzas y fusiones que se pusieron en marcha en 2021, con especial relevancia en el segmento de las agencias de viaje, tomarán forma en 2022. Los expertos señalan que el sector cuenta con operadores turísticos más fuertes y adaptados al nuevo entorno. Asimismo, surgirán nuevas oportunidades para la inversión. El potencial crecimiento y la tendencia hacia el aumento de la demanda en transporte y hotelería seducirá a los inversores.

Grupos de inversión inmobiliaria, gestoras de fondos, capital riesgo y también los propios grupos turísticos aprovecharán las múltiples ocasiones para hacer negocio. Y todo ello con la sostenibilidad de

la actividad como gran tendencia. La implementación de medidas *ecofriendly* para beneficiar al medio ambiente y atraer la demanda de los viajeros sostenibles se extenderá a todo el sector, que asistirá a un debate interno sobre el equilibrio de la actividad.

Inversiones

Según datos de EY, en el primer semestre de 2021 se registraron en el mercado español operaciones de compraventa por 1.860 millones de euros, el 21% del volumen total de Europa. Las previsiones de EY pasan por cerrar 2021 con un volumen total invertido de 2.500 millones de euros y, adicionalmente, existe un *pipeline* de operaciones valoradas en 1.900 millones de euros que aún se encuentran en fase preparatoria para vender ya en 2022. La mayor parte del subproducto a la venta es de componente vacacional.

El hotelero es el segmento del mercado inmobiliario que mayor *pipeline* de inversión presenta a fecha de hoy para 2022 en España y, además, con claras expectativas de seguir aumentando en los próximos meses debido al enorme apetito existente por parte de los inversores internacionales y a la limitada capacidad de numerosos propietarios de afrontar el proceso de transformación que necesitarán sus activos para seguir siendo competitivos.

De hecho, de las 28 operaciones de inversión previstas por el equipo de EY, el 65% llevará aparejado un fuerte componente de rehabilitación. La gestión urbanística también será clave y aquí la

El mercado español concentró el 21% de la inversión hotelera en Europa en el primer semestre, según los datos de EY

administración deberá ser flexible para no desincentivar la entrada de un capital extranjero que está absolutamente dispuesto a acometer una rehabilitación integral del parque hotelero de España.

'Hostels' y cámpings

Sin embargo, desde EY se subraya que el sector de *hospitality* no sólo se compone de hoteles vacacionales urbanos, ya que asiste al inicio de nuevos nichos del mercado con un potencial de crecimiento muy notable en los próximos años. Concretamente, se trata de los *hostels* y los cámpings, ambos segmentos pertenecen al tramo *low cost* y únicamente la ciudad de Madrid presenta 5.600 camas de *hostels* en la actualidad, un 6% de la capacidad hotelera. Desde la firma de servicios a empresas se destaca el potencial crecimiento y un inminente proceso de llegada de inversores

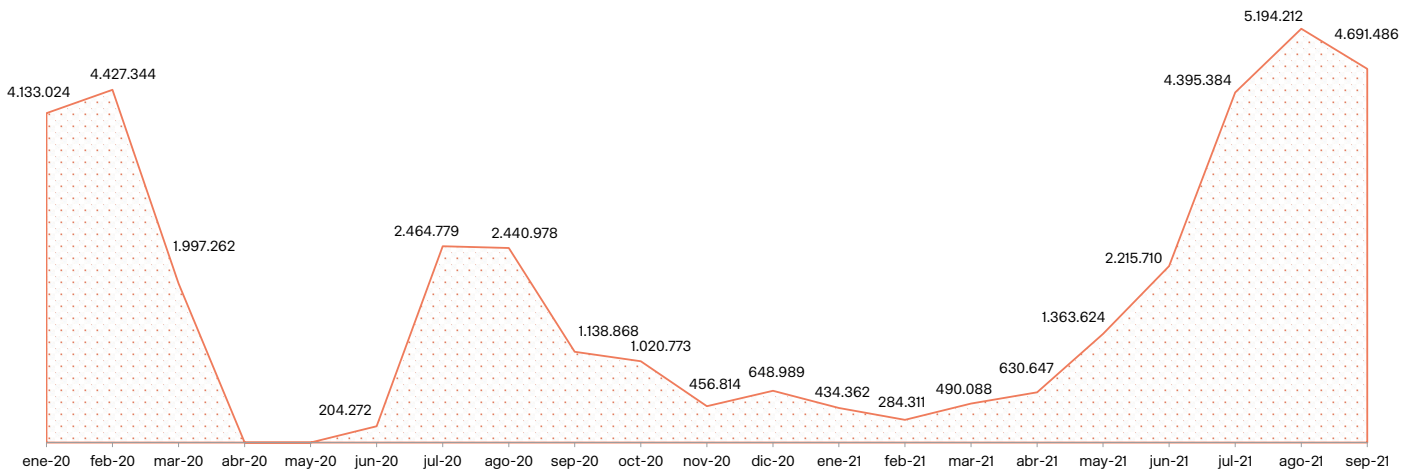
internacionales con el propósito de construir grandes plataformas de *hostels*, consolidando proyectos y unificando una gestión moderna y profesionalizada para desinvertir en cinco años con importantes plusvalías bajo una marca única.

Los expertos de EY señalan que los inversores y promotores de hoteles han dejado pasar hasta hoy la oportunidad única de entrar en el segmento de *hostels*, desincentivados por el alto precio de repercusión del suelo en el *pipeline* de la inversión del momento. Esta circunstancia ha cambiado tras la pandemia y los propietarios están más abiertos a negociar traspasos. Esta oportunidad del mercado es similar en ciudades como Barcelona, Sevilla, Málaga o Bilbao, donde la oferta de turismo urbano *low cost* es muy obsoleta comparada con la de las principales ciudades europeas.

Respecto a los cámpings, el otro gran nicho de crecimiento en el segmento de *hospitality* que señala EY en su informe *The Hotel Property Telescope 2021*, se observa cómo el número de caravanas registradas en Europa crece de forma exponencial año tras año (un 20% interanual en el último ejercicio). Algunos *private equity*, como Meridia Capital o Corpfin, están aprovechando el crecimiento de este turismo vacacional, ya que es mucho más resiliente que el convencional: en pandemia el número de pernoctaciones cayó un 46%, cuando en los hoteles convencionales disminuyó un 73%. Se trata de un nicho donde el número de pernoctaciones en el mercado español ha crecido un

El turismo, aún por debajo de los datos prepandemia

Llegadas de turistas internacionales a España



Fuente: INE

31% desde 2005 debido a la mejora generalizada en la calidad de la oferta y al todavía muy reducido precio medio por estancia. En otros países, como en Francia, los fondos de capital riesgo están ya dando la segunda vuelta.

Transacciones

En todo caso, y según los datos de EY, la transacción de hoteles en todo el mundo tiene aún mucho recorrido por delante hasta recuperar los niveles pre-Covid. El volumen de transacciones en la primera mitad del 2021 se elevó en todo el

mundo a 27.000 millones de euros, todavía muy lejos de los 76.000 millones de euros de 2019. El 63% de la actividad se está registrando en Estados Unidos hasta la fecha, dado que los inversores consideran que en este mercado el ajuste de precios está siendo más realista que en Europa y Asia, donde la percepción generalizada es que apenas han caído las valoraciones.

Según datos de JLL Hotels & Hospitality, entre enero y septiembre de 2021 se transaccionaron *resorts* en España por un valor total de 727 millones de

euros, que representa dieciséis operaciones. Los inversores con mayor aversión al riesgo, que tradicionalmente han rehuído los *resorts*, están cambiando su estrategia para captar y destinar fondos específicos al segmento vacacional. Esto provoca que haya más capital que nunca buscando oportunidades en este segmento.

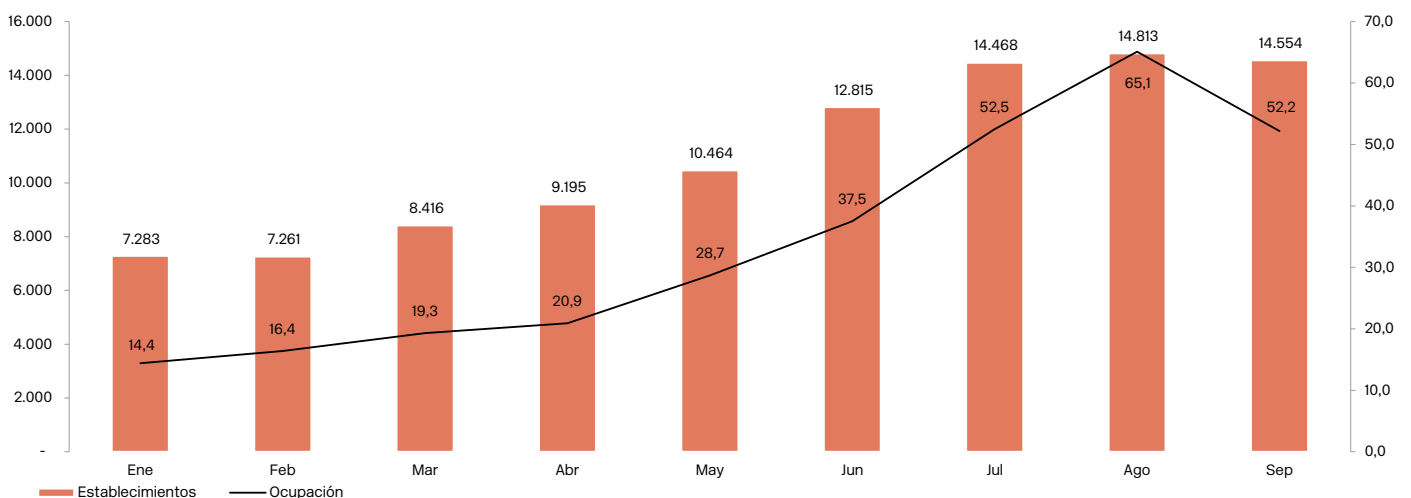
Según Ana Ivanovic, directora de inversión de JLL Hotels & Hospitality, "la solidez del segmento vacacional y el éxito de la temporada de verano han incrementado el interés de los inversores por

los *resorts*. Los inversores buscan tomar posiciones en el mercado y perciben el potencial crecimiento del sector vacacional en los próximos años. Si de momento no se han materializado más operaciones no es por falta de interés de los inversores, sino por la limitada oferta de producto en venta".

El volumen de inversión en *resorts* entre enero y septiembre de 2021 en España, Grecia y Portugal ha sido un 17% inferior al del mismo periodo de 2019 (1.200 millones de euros en 2021, frente a unos 1.400 millones de euros en 2019).

El sector hotelero en España recupera en 2021

Establecimientos hoteleros abiertos y ocupación



Fuente: INE



Finalmente, otras de las consultoras que ven una sólida base para la recuperación de la industria hotelera son STR y Cushman&Wakefield. En su último *Barómetro del Sector Hotelero en España*, un análisis que elaboran conjuntamente y que fue presentado a finales del pasado octubre, da como resultado por primera vez desde el inicio de la pandemia una tendencia alcista, algo que no sucedía desde el primer trimestre de 2020.

“El proceso de vacunación y la desaparición de la mayoría de las restricciones a la movilidad han permitido que el sector hotelero incrementa su actividad e inicie el proceso de una recuperación que será más rápida en el sector vacacional”, recogen ambas firmas en las principales conclusiones de sus análisis.

La comparativa entre septiembre de 2020 y septiembre de 2021 es el mejor síntoma de esta recuperación, ya que los indicadores para el conjunto de España se disparan, teniendo en cuenta además que los indicadores recogen datos de todos los hoteles inventariados, tanto abiertos como cerrados.

La ocupación se situó el pasado septiembre en el 49%, más del triple que el 16% de septiembre del año anterior. Por su parte, el RevPAR crece también un 369%, llegando a los 56 euros, mientras que el ADR (ingresos medios por

habitación) alcanza los 114 euros, un 52% más que el de 2020.

Ocupación media

La cifra de ocupación acumulada de los nueve primeros meses del año alcanza el 26%, teniendo en cuenta los establecimientos abiertos y los cerrados. Aunque el dato supone un incremento del 20% respecto al año anterior está todavía lejos de las ocupaciones habituales previas a la pandemia. Por ejemplo, en el año 2019 la ocupación durante los nueve primeros meses fue del 76%.

La mayor ocupación de enero a septiembre se registra en Málaga (44%), Zaragoza (44%) y Alicante (42%). En Madrid llega al 27% y en Barcelona, al 25%. Por el contrario, la menor ocupación se registra en Canarias (19%), fruto de las restricciones al tránsito aéreo, y en Baleares (20%), donde se suma además la fuerte estacionalidad. Sin embargo, los datos de Baleares en septiembre ya muestran un cambio importante, con un incremento de ocupación del 577% respecto a septiembre de 2020.

“Este verano pasado ha sido sin duda el de la recuperación hotelera, especialmente en destinos vacacionales donde constatamos niveles de ocupación y rentabilidad rozando o incluso superando niveles de 2019 en el mes de agosto”, señala César Escribano, director general

de STR para España y Portugal.

La falta de visibilidad durante el más de año y medio que dura la pandemia es un elemento de presión en la política de precios de las compañías hoteleras. Sin embargo, los datos demuestran que la industria hotelera ha sabido soportar esa presión y, durante los nueve primeros meses del año, el ADR se ha situado en los 116 euros, un 17% más que durante el mismo periodo del año pasado.

Nivel prepandemia

Echando la vista atrás, el ADR de los primeros tres trimestres de 2019 fue de 120 euros, por lo que prácticamente ya se ha alcanzado el nivel prepandemia; se ha situado en 88 euros durante los seis primeros meses, levemente por debajo de los 91 euros de 2020.

Los mayores precios por habitación se encuentran en Marbella (298 euros), Baleares (209 euros), Canarias (115 euros) y Barcelona (100 euros). Por su parte, el ADR de Madrid se sitúa en 88 euros, aunque la cifra de septiembre (105 euros) parece augurar una reactivación del destino en los próximos meses. Los precios más bajos por habitación son los de Zaragoza (56 euros) y Granada (68 euros).

Los ingresos por habitación disponible (RevPAR), han revertido la tendencia de los últimos

trimestres y, con la llegada del verano, ha logrado superar la media de 30 euros en el conjunto de España. Sólo en septiembre, el RevPAR ya se ha situado en 56 euros, lo que demuestra que el ritmo de actividad está en clara recuperación. Los RevPAR más altos de los nueve primeros meses del año están en Marbella (88 euros), Baleares y Málaga (43 euros en ambas). En el nivel bajo se sitúan Granada (19 euros), Córdoba (21 euros) y Canarias (23 euros). Por su parte, Madrid y Barcelona alcanzan los 24 euros y 25 euros, respectivamente, en tendencia también alcista respecto a 2020. ♦

La ocupación media y los ingresos de habitación han crecido de manera importante en 2021

Inversor sediento, gestor ahogado: cóctel perfecto en los hoteles españoles

B. Badrinas

La inversión en hoteles en España está de moda y en 2021 se cerraron operaciones por 2.500 millones. Fondos internacionales pujan por los activos que están en venta.

Con el permiso de los activos *multifamily*, el ejercicio 2021 ha sido el de la inversión hotelera. Pocas veces este subsector del inmobiliario ha acaparado tanto interés por parte de los inversores. La crisis sanitaria, que ha impactado especialmente en el segmento, acompañada de la gran liquidez en el mercado y de unos inversos ávidos de rentabilidades altas ha puesto a los activos hoteleros en el foco de atención. Según los datos de la consultora EY, en el primer semestre de 2021 se registraron operaciones por valor de 1.860 millones de euros en el mercado español, el 21% del volumen total de Europa. EY calcula que el volumen total invertido en hoteles en España superará los 2.500 millones de euros en el conjunto del ejercicio 2021.

Más datos. En este caso de la consultora Colliers, que calcula que en el primer semestre se habían realizado operaciones de inversión sobre activos hoteleros por 1.094 millones de euros, superando ya los 955 millones registrados en todo 2020. Entre compras de hoteles, edificios para su reconversión a hotel y suelos para desarrollos hoteleros se han cerrado un total de 52 operaciones, que suman 7.333 habitaciones. Este dato, según la consultora, supone un punto y final a la crisis que atravesó el segmento en 2020. La consultora añade que el volumen de

inversión en España se encuentra por encima de otros países europeos, como Alemania, Países Bajos o Reino Unido, todavía en niveles mínimos. Una de las razones que explicaría este fenómeno es el amplio consenso existente en una recuperación más rápida de la demanda de ocio frente a la del negocio, representada por los hoteles urbanos.

Por destinos, y con datos ya del tercer trimestre, el 23% de la inversión hotelera se concentra en Barcelona, una plaza que ha acaaparado importantes operaciones a lo largo del ejercicio, seguido de

Canarias (21% del total), Baleares (18%), Madrid (16%) y Málaga (7%).

Los expertos explican que fondos internacionales que hasta ahora no estaban presentes en el mercado hotelero español quieren aprovechar la coyuntura para ampliar su cartera con este tipo de activos. Hasta ahora, la buena marcha del sector hacía muy difícil entrar en este mercado y grandes inversores institucionales desechaban las operaciones ante unas ecuaciones de rentabilidad-riesgo que no cuadraban.

Binomio rentabilidad-riesgo

Sin embargo, en la actual coyuntura han salido al mercado activos que antes eran impensables. "No es que los precios se hayan abaratado mucho, sino que algunos propietarios están necesitando hacer caja y ponen a la venta los activos a los precios adecuados para que el binomio rentabilidad-riesgo cuadre", explica un directivo del sector.

Entre las operaciones más destacadas del ejercicio está la venta de la mayoría de los hoteles de Selenta. La cadena hotelera de la familia Mestre fue adquirida por el fondo canadiense Brookfield en una operación valorada en 440 millones de euros. La transacción incluye hoteles tan emblemáticos como el Sofía de Barcelona o el Don Carlos de Marbella. En total, la venta supuso

el traspaso de 2.200 habitaciones. Selenta continuará con la gestión de los establecimientos en un contrato a largo plazo del que no se han dado detalles. Selenta contaba con un pasivo de cerca de 200 millones de euros, fruto de las inversiones realizadas para la actualización de sus establecimientos, especialmente el Sofía, la joya de la corona del grupo. En un momento de parón de la actividad turística, la compañía no pudo afrontar la gestión de este pasivo.

En todo caso, la venta es un buen ejemplo de lo que acontece en muchos grupos, que se han visto sin ingresos por la crisis del Covid-19 y que han optado por desprenderse de los inmuebles y mantener la gestión y explotación hotelera. Meliá, H10, NH, Catalonia o Riu son otras cadenas que, sin llegar al caso extremo de Selenta, también han desinvertido en algunos de sus establecimientos.

Meliá desinvierte

Entre estas desinversiones destaca la de Meliá Hotels International, que en 2021 cerró la venta de seis hoteles de su propiedad y de su participación sobre otros dos activos hoteleros por valor de 203,9 millones de euros a una sociedad participada por Bankinter y clientes de altos patrimonios e institucionales de la entidad.

La sociedad, que pasó a denominarse Victoria Hotels&Resorts, está participada por Bankinter y Meliá con un 7,5% del capital cada uno. El resto son clientes de banca privada de Bankinter. La sociedad cuenta con ocho activos *premium* por su ubicación y alto potencial, apoyado por un plan de reposicionamiento de más de 125 millones de euros.

Los hoteles incluidos en la sociedad son Gran Meliá Victoria (Mallorca), Meliá Tamarindos (Gran Canaria), Meliá Granada, Sol Beach House Menorca, Meliá Salinas (Lanzarote), Inside Bosque (Mallorca), Meliá Atlanterra (Cádiz) e Inside Zaragoza.

NH es otra firma que ha desinvertido. En este caso, la empresa se ha desecho del Hotel NH Calderón, en Barcelona. LaSalle Investment Management se ha hecho con este activo a cambio de 125,5 millones de euros.

En Madrid, el grupo mexicano RHL Properties adquirió el Bless Collection por 115 millones de euros. En este caso el grupo que desinvertía fue Didra y Aina Hospitality, que traspasaron un establecimiento de lujo de 111 habitaciones (un millón de euros por habitación) en el barrio de Salamanca. ♦

Los grandes inversores internacionales han visto como la pandemia les ofrecía oportunidades

Selenta hace caja con su cartera



- Propietario: Brookfield
- Capacidad: 2.200 habitaciones
- Ubicación: Barcelona, Marbella y Tenerife

El fondo canadiense Brookfield cerró el pasado julio la compra de la cadena hotelera Selenta, propiedad de la familia Mestre. La operación contó con el asesoramiento de la consultora Colliers y se elevó a 440 millones de euros. La transacción incluye los hoteles Sofia y ExpoHotel, ambos en Barcelona, Don Carlos en Marbella y el resort Mare Nostrum, en Tenerife. El acuerdo recoge la continuidad de Selenta en la gestión de los hoteles en una operación de *sale&leaseback*. Los establecimientos traspasados suman más de 2.200 habitaciones y cuentan con un gran reconocimiento en el sector, especialmente Sofia y Don Carlos, ambos de cinco estrellas. A finales de 2020, Selenta ya se desprendió del Nobu Hotel, que compró por 80 millones de euros ASG Homes, un fondo estadounidense con sede en Jersey y propiedad del grupo ActivumSG. Selenta arrastraba una deuda de 200 millones por la reforma de sus hoteles.

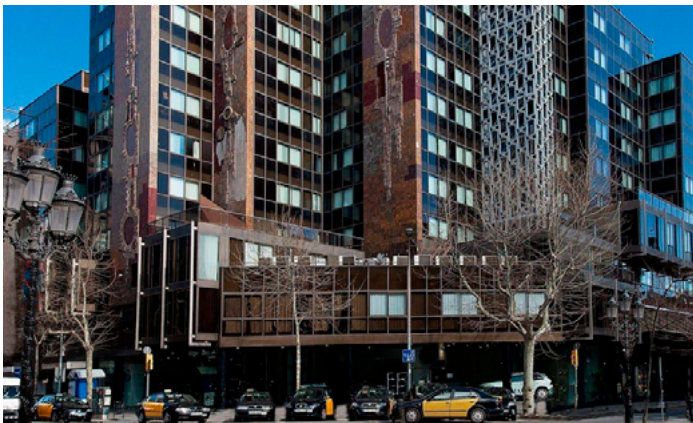
Madrid Edition, venta por 205 millones



- Propietario: Archer Hotel Capital
- Capacidad: 200 habitaciones
- Ubicación: Madrid

Archer Hotel Capital, el vehículo de inversión hotelera participado por el fondo de Singapur GIC y el fondo de pensiones holandés APG, compró el pasado febrero el hotel Madrid Edition por 205 millones de euros. El inmueble era propiedad de KKH Property Investors, promotor del hotel, y operaba bajo una de las marcas *premium* de Marriot. A finales de febrero de 2020, cuando la pandemia todavía no había hecho estragos en el sector, Archer firmó un acuerdo para la compra del activo. La operación se prefirió a un precio de 220 millones de euros, que luego se ha visto rebajado hasta 205 millones por el impacto de la pandemia. Archer es propietario también del Westin Palace y del Hotel Arts de Barcelona. Ubicado en la Plaza de las Descalzas, el hotel Madrid Edition será uno de los grandes estrenos del sector en el segmento de lujo. El hotel Edition tendrá 200 habitaciones y suites y su apertura se prevé para 2022.

NH Calderón, en plena rotación de activos



- Propietario: La Salle Investment
- Capacidad: 255 habitaciones
- Ubicación: Barcelona

NH Group firmó el pasado julio con LaSalle Investment Management la venta del hotel NH Collection Barcelona Gran Hotel Calderón por 125,5 millones de euros. La operación acerca a la compañía hotelera a su objetivo de completar rotaciones de activos por 200 millones de euros en 2021. El acuerdo alcanzado es una operación de *sale&leaseback*, por la que lleva aparejado un alquiler gracias al cual la compañía hotelera podrá seguir disfrutando del complejo por un periodo de 20 años. Además, existe la opción de prorrogarlo dos veces por el mismo tiempo cada uno. El arrendamiento será variable, definido con un porcentaje de los ingresos obtenidos, con un alquiler mínimo garantizado que supone una rentabilidad del 4,14% sobre la renta fija estabilizada a partir del tercer año. Durante los dos primeros ejercicios, se ha acordado una renta fija creciente con el fin de adaptarse a la recuperación postCovid con holgura.

Hotel Bless pasa a manos mexicanas



- Propietario: RHL Properties
- Capacidad: 111 habitaciones
- Ubicación: Madrid

El grupo mexicano especializado en la gestión hotelera RLH Properties cerró el pasado julio la compra del hotel de cinco estrellas de Bless Collection Madrid por 115 millones de euros. El establecimiento fue adquirido en 2016 por Grupo Didra y Aina Hospitality a la familia Salazar por 63 millones de euros, un pago al que más tarde tuvieron que añadir treinta millones de euros más para renovarlo. Los nuevos propietarios llegaron a un acuerdo con el operador Pallidium para que abriera en las instalaciones un hotel de cinco estrellas de Bless, su marca *prime*. Hasta el momento, en las instalaciones se encontraba el Hotel Velázquez. El inmueble se encuentra ubicado en el barrio de Salamanca y cuenta con un total de 111 habitaciones. Tras la venta, la operadora Pallidium seguirá regentando el establecimiento. Estaba previsto que el establecimiento reabra sus puertas a final de 2021 o principios de 2022.

Castlelake toma el control de Millenium



- Propietario: Fondo estadounidense Castlelake
- Capacidad: 1.270 habitaciones
- Ubicación: Diversas ciudades

Millenium cambió de manos. La socimi hotelera dio entrada a su accionariado como máximo accionista al fondo norteamericano Castlelake, que también controla Aedas Homes, tras una inversión de 180 millones de euros. Castlelake ha realizado la inversión a través de la sociedad CL MH Spain. Millenium ya había anunciado sus planes de realizar una ampliación de capital de 250 millones para llevar a cabo nuevas inversiones. Con esta nueva inyección, y mediante el apalancamiento, la compañía busca continuar con sus planes, que pasan por invertir 500 millones de euros en activos hoteleros. El nuevo inversor de la empresa se ha comprometido a suscribir hasta un máximo de 45 millones de nuevas acciones emitidas en el marco del aumento de capital por un importe de 180 millones de euros. Mediante un segundo desembolso, se ajustará la participación accionarial para que Castlelake cuente con entre un 45% y 49,9% de las acciones de la compañía.

Único Hotels vende el Grand Hotel Central



- Propietario: Schrodgers Real Estate
- Capacidad: 146 habitaciones
- Ubicación: Barcelona

Grand Hotel Central cambió de manos el pasado julio. Único Hotels, la cadena llegó a un acuerdo con Schrodgers Real State Hotels (Sreh) para venderle el establecimiento y mantener su gestión por 93 millones de euros. El hotel, ubicado en el casco antiguo de Barcelona, tiene 146 habitaciones y una categoría de cinco estrellas. Con los recursos obtenidos, Único Hotels recomprará el edificio de su hotel madrileño, Único Madrid, que vendió a un inversor asesorado por A&G por 22,5 millones de euros. La operación era un *sale&leaseback* a veinte años con opción de recompra por parte de Único Hotels, que ahora ejecutará. Único Hotels tiene actualmente abiertos Único y The Principal, en Madrid; Mas de Torrent, en Girona, y Finca Serena, en Mallorca. Grand Hotel Central tiene previsto retomar su actividad el próximo 26 de julio.

Punta Negra, el estreno de Blasson



- Propietario: Blasson Property
- Capacidad: 137 habitaciones
- Ubicación: Mallorca

Blasson Property se estrena. La gestora de inversión inmobiliaria nacida a principios de 2020 de la mano de Antonio Pan de Soraluze, Francisco Meliá y Enrique Benjumea ha cerrado la compra a la familia Blanes del hotel Punta Negra de Mallorca. La compañía ha pagado noventa millones de euros por el activo, y tiene previsto destinar otros 95 millones de euros en la reforma del hotel, es decir, la operación se elevará a alrededor de 185 millones de euros. El hotel de lujo está situado en la Costa de Blanes y cuenta con 137 habitaciones. El activo había sido operado hasta el momento por la cadena H10. Blasson Property calcula reabrir el hotel en 2024, una vez finalizados los trabajos de reforma. Esta es la primera operación que realiza la sociedad Blasson Property, que cuenta con capital de inversores latinoamericanos y estadounidenses. El inmueble, diseñado por el arquitecto Felipe Sánchez Cuenca con el asesoramiento técnico de Enrique Cabré, abrió sus puertas en 1966.

H10 Andalucía Plaza, compra en alianza



- Propietario: Bain Capital y Stoneweg
- Capacidad: 400 habitaciones
- Ubicación: Marbella

Las gestoras de fondos Bain Capital y Stoneweg adquirieron el pasado julio, a través de su alianza en *hospitality*, el complejo hotelero H10 Andalucía Plaza, de 400 habitaciones y ubicado en Marbella, con el objetivo de renovar el establecimiento al final de esta temporada. Fuentes del sector explicaron que la adquisición y posterior reforma del establecimiento supondrá una inversión total mínima de cien millones de euros. El hotel, que se encuentra localizado en Puerto Banús, cuenta con 400 habitaciones de categoría de cuatro estrellas, además de varios bares y restaurantes, piscina, múltiples salas de reuniones, gimnasio y spa. Históricamente, H10 Hotels ha operado el hotel solo para adultos. La actualización del complejo incluirá la remodelación de las habitaciones, áreas comunes como el *lobby*, la piscina, los distintos puntos de restauración y los jardines y terraza exterior. El hotel fue la primera edificación de Puerto Banús, construido en los años 70.

Hotel President, capital 'farma'



- Propietario: Scranton, familia Grífols
- Capacidad: 156 habitaciones
- Ubicación: Barcelona

La familia Grífols, a través de Scranton, adquirió el pasado julio el hotel Hesperia Presidente de Barcelona, ubicado en la Avenida Diagonal. La operación, teniendo en cuenta la reforma del inmueble, ha sido valorada en 125 millones de euros. El hotel cuenta con cuatro estrellas y 156 habitaciones. Además, el inmueble suma dos locales comerciales, ahora ocupados por Movistar y Silence. El Hesperia Presidente está pendiente de realizar su actualización, que dará lugar a un establecimiento de alta categoría en el eje principal de negocios de la capital catalana. El hotel estaba en el mercado desde hacía años, según apuntaron diversas fuentes. Inició el proceso de venta en 2017 con un precio de salida de ochenta millones de euros, pero nunca salió adelante. El proceso se retomó hace unos meses y en esta ocasión se cerró con éxito. La familia Grífols ha realizado la operación a través de Scranton. A través de esta sociedad hólding, algunos miembros de la familia Grífols cuentan con inversiones inmobiliarias.



Luis

“Vamos hacia un entorno ‘phygital’, las tiendas tienen mucho sentido”

Lara



Luis Lara, socio director de la consultora Retailent y actualmente asesor de Wow (el gran proyecto de retail que abrirá Dimas Gimeno, expresidente de El Corte Inglés, en Madrid), tiene una amplia experiencia en todo tipo de formatos comerciales. Lara ha trabajado más de veinte años en el sector del retail, particularmente en moda, desempeñando diferentes responsabilidades directivas en Marks&Spencer, Disney, Inditex (donde fue director internacional), o Pronovias (director general de su división retail). Reconoce que la crisis derivada de la pandemia ha hecho mella en el sector, pero identifica este momento como crucial para reinventar el retail en España, siguiendo los ejemplos que ya se están desarrollando a una cierta velocidad en países como Estados Unidos o China.

Hay dos caminos que recorrer, según Lara: uno es el de incentivar al cliente para que se acerque a una tienda física para poder completar la experiencia plena

de la marca, al captar muchos clientes desde el ámbito digital que se fidelizan en el espacio físico.

Por el otro lado, identifica la utilidad de las tiendas para cubrir necesidades específicas de los clientes, más orientados a puntos de logística, que también incorporan productos especializados adaptados al entorno. “El centro comercial es un modelo perteneciente a la era industrial” sentencia el experto, mientras lanza un aviso a navegantes: “las tiendas de ahora están destinadas a ser *phygital*”.

Según las últimas previsiones de Cushman&Wakefield, el retail será el quinto sector en términos de inversión en el *real estate* en España en 2021, cuando en años anteriores ocupaba las primeras plazas. ¿Es el comercio minorista el gran perdedor de la pandemia?

A corto plazo, es evidente que ha habido un ajuste muy importante de las redes de tiendas físicas. Según algunos datos de los que disponemos, y, centrándome

en un sector concreto como es el textil, durante el año 2020 se cerraron casi el 25% de todo el parque total de tiendas. Es una fuerte caída, y es verdad que en 2021 ha continuado habiendo un ajuste. Al final, este contexto determina que no se haya dado un volumen de inversión más elevado.

“Las tiendas físicas proporcionan ‘small data’, es decir, información cualitativa y de observación que el ‘big data’ no es capaz de dar”

¿Y qué le espera al retail a corto plazo, seguir en contracción?

Mi visión es más optimista. Por un lado, ya se ha producido una parte importante del ajuste de tiendas físicas que, cabe recordar, se venía desarrollando desde antes del estallido de la pandemia. Hay un segundo factor positivo: se está llegando a un punto de equilibrio entre la gran disponibilidad de locales y las rentas de alquiler. Es un factor que permite a muchas marcas mantener abiertas las tiendas físicas o, incluso más, abrir nuevos espacios físicos. De hecho, si nos fijamos en los países donde ha habido unos mayores registros por lo que atañe al número de cierres de tiendas físicas, y pienso en un país como Estados Unidos, un ejemplo siempre paradigmático y que acostumbra a marcar tendencia en el sector, hay motivos para el optimismo. Según los últimos datos sobre apertura de tiendas en el país, recogidos en un estudio reciente publicado por *Wall Street Journal*, el año 2021 se cerró con un saldo positivo. Han abierto más

tiendas de las que han cerrado. Este registro no se alcanzaba desde el año 2017. La lectura positiva explica que haya muchas marcas, conceptos, incluso negocios que ven importante tener una tienda física porque permite el contacto directo con el consumidor final. Esto proporciona a las compañías una mayor información y muy valiosa sobre sus clientes.

¿Qué tipo de datos?

Lo que yo llamo *small data*, un tipo de información cualitativa y de observación que el *big data* no es capaz de dar. La tienda física brinda una posibilidad única de desplegar una estrategia de fidelización de clientes muy importante, que consta de cuatro fases: prospección, captación, conversión y vinculación. Muchas empresas se han dado cuenta de que el coste de adquisición de clientes en una tienda física es menor respecto al coste de marketing dedicado a la tienda online, donde se ha disparado el precio como consecuencia

de una alta competencia. Por eso, vamos hacia un entorno *phygital*, donde abrir una tienda física tiene mucho sentido, al poder alcanzar varios objetivos: prospección, presencia de marca, captación de clientes, ventas, y vinculación con la marca. Nos dirigimos a esto, un retail en un entorno *phygital*, donde las tiendas físicas tendrán mucha más importancia.

Es decir, las tiendas estarán enfocadas a la experiencia más que en la venta.

Ese es un vector de crecimiento: las tiendas tienen que volver a ser divertidas, deben poseer elementos que motiven a la gente a salir de casa, que incentiven al público a dar el paso más allá del mundo digital. Hay un punto experiencial, de *flagship*, pero hay otros vectores. Por ejemplo, hay otro tipo de tienda con un enfoque más centrado en el servicio de proximidad, orientadas a facilitar procesos de gestión, de logística. Que promuevan la omnicanalidad; es decir,

servicios de entrega, devolución, presentación y prueba del producto, etc. Son tiendas más pequeñas, más locales, sin toda la oferta, sino que está más adaptada al entorno donde se ubican. Son establecimientos que permiten adaptar la oferta al público más cercano. Mi mensaje es que no pensemos que las tiendas físicas van a ir enfocadas hacia un solo sentido. Habrá distintos vectores de crecimiento.

¿Vamos hacia un retail donde los ejes *prime* concentren una clase de tiendas y las zonas secundarias, otro?

No creo que el planteamiento

de las marcas sea unidireccional, habrá un *mix*. Ejes como Paseo de Gracia tienen más capacidad de enfocarse en la experiencia pero hay otro tipo de calles, también comerciales, como Sants, que aunque no sean arterias comerciales principales, puedan llegar a concentrar un tipo de tienda orientada al servicio de proximidad, que sirva de almacén y realice entregas de última milla. Habrá distintos tipos de tiendas físicas específicas para cumplir las diversas necesidades del cliente. Las marcas ya han comprobado que donde repunta más la venta digital es en las zonas donde se tiene una presencia física. Es una conclusión

“Los centros comerciales tienen que plantear cada campaña como si de una obra operística diferente se tratara”



“La hibridación con oficinas y sobre todo hoteles, se va a revitalizar. En muchos países ya funciona con éxito”

maravillosa, la magia del mundo físico. Claro, para conseguir esta magia, hay que hacer algo. Tú no puedes abrir una tienda como se hacía en 2005, aislada, lo que se llama tiendas *dummy*, sin conexión con el ámbito digital. Las tiendas de ahora están destinadas a ser *phygitals*.

¿La empresa que ahora mismo no esté destinando mucha inversión en *digital market* ya está muerta?

No hay respuesta binaria. Yo soy consultor: cómo los médicos, debemos analizar al paciente para saber si está muerto. Una marca siempre se puede salvar, siempre que se actúe a tiempo. Habría que ver el volumen de negocio de esa empresa, su tamaño, la base de clientes, etc. Lo que es cierto es que las tiendas de hoy en día han de trabajar en dos vertientes: la conexión digital y la emocional.

¿Cuál de las dos vertientes es más importante?

La vertiente digital es importante porque tus clientes están en la nube. En sectores del retail como la moda, un 80% de los clientes que entran en tienda física son clientes digitales de la marca. En otras palabras, cuando van a la tienda, ya han visto lo que hay. Por lo tanto, si no tenemos un modelo de negocio donde entendemos que para el cliente el ámbito digital es vital, les estamos dando la espalda. Y hay algo más a tener en cuenta, si tú no lo haces, hay alguien ya

se está llevando ese segmento.

¿La tendencia hacia centros más personalizados y de proximidad irá en detrimento de las tiendas en centros comerciales?

El centro comercial es un modelo perteneciente a la era industrial y tiene que encontrar su camino en el mundo posdigital y pospandemia. Su modelo se asienta en dos patas: inmobiliaria y financiera. Pero hay que tener en cuenta una tercera pata, para mí la más importante: la gestión del centro comercial. Creo que las empresas bien gestionadas no ven su negocio como un contenedor de marcas, no se conforman con contratos de arrendamiento largos y cumplir ciertos objetivos financieros, sino que buscan darle un valor añadido.

¿Cuál es entonces el futuro de los centros comerciales?

El futuro de los centros va hacia espacios físico-digitales, donde el cliente visita un centro comercial a la vez que visita una plataforma digital. El centro comercial va hacia un modelo más flexible, donde habrá tiendas con una presencia física con arrendamientos importantes a largo plazo junto a otro tipo de tienda física, con contratos a corto plazo, incluso *pop-ups*, pero no tiendas efímeras que abran sin ninguna





conexión con la gestión que se está haciendo desde el centro comercial. Por eso me refiero a que la gestión es una pata esencial del negocio. Seleccionar y gestionar el mix de los centros comerciales de tal forma que siempre haya una renovación de la oferta, un discurso, y que vaya cambiando de imagen cada seis meses. Planteando cada campaña como si de una obra operística diferente se tratara, donde las marcas sean las actrices. Hay marcas que están siempre y otras que van entrando. Entonces, para generar esta expectativa, innovación y renovación, hace falta tener talento, las empresas tienen que apostar por la vertiente creativa. Hace falta cambiar la forma de trabajar con las marcas, hablar con ellas, promover el diálogo, esto es lo que lleva a una empresa a poder ofrecer un producto diferenciado. Una experiencia distinta. Para que esto suceda, hace falta impulsar un cambio cultural en los centros comerciales.

¿Esto está pasando ya?

Sí, en Estados Unidos y en China, en España aún no han empezado.

¿Quién es el perfil de inversor que apuesta hoy por el retail en España?

Teniendo en cuenta que en los últimos meses no se han registrado muchos movimientos, hay un

creciente interés tanto del inversor nacional, y quizás más del internacional, porque ven oportunidad de exportar estos nuevos conceptos enfocados en la experiencia y el servicio integral al cliente. Esto supone un modelo más flexible, con tiendas que tienen sentido para muchas marcas, modelos con contratos más cortos, una tienda que proviene del entorno digital no puede firmar un contrato a diez años.

¿En un contexto inflacionista como el actual, los brotes verdes que se perciben en el retail pueden verse afectados por un alza en las rentas y un retroceso en las ventas?

Al final, la inflación es un factor estructural, afecta a todos los sectores. Supongo que todos los planes estratégicos tienen en cuenta estas magnitudes, una de las cuales es el coste del dinero. Estos planes se vislumbran a tres años, y se revisan anualmente. Las previsiones para 2023 ya incorporan nuevas magnitudes; puede suponer un freno, sí, pero más en el sentido que los procesos de maduración de operaciones se dilatan, quizás esperando algún reajuste en los tipos de interés.

¿Qué papel juega la hibridación con otros sectores? ¿Habrá más alianzas con el sector hotelero o, incluso, el de oficinas?

Sin ningún tipo de duda, es cier-

to que el retail seguirá creciendo en la concentración de espacios como ejes comerciales importantes, pero también hay formatos que requieren de una proximidad, una presencia, y que cuenten con servicios demandados por el cliente. La hibridación con oficinas y sobre todo hoteles, se va a revitalizar. En muchos países ya funciona con éxito. Lo más fundamental es estar presente en los lugares donde la gente se relaja o donde se va a trabajar, como en nuevos conceptos de oficinas más flexibles, que incorporan cada vez más servicios para dar un valor añadido al cliente. Como ejemplo, la reconversión de las sucursales bancarias, que cada vez suman más servicios, como cafeterías, que también están presentes en otros negocios tan dispares como las clínicas dentales. Siguiendo este concepto, el sector del retail va a ir a más en los próximos años.

¿Qué papel juega la sostenibilidad en el retail, es lo

suficientemente verde?

Hay que reconocer que el sector va un poco retrasado en este sentido. Por ejemplo, echo de menos que no se le dé más importancia al continente, se centra más en el contenido. Hay que tener en cuenta la economía circular a la hora de plantear una tienda. El proceso supone una rehabilitación, la reutilización de muebles y elementos de otras tiendas, etc. Las tiendas tienen que ser eficientes. Hay empresas que, en este sentido, lo están haciendo muy bien y lo tienen entre sus objetivos, como ejemplo, Inditex, también otros gigantes. Pero cuando amplías el foco y ves que otros operadores, más pequeños, no acostumbran a cumplir estos estándares, te das cuenta que aún hay mucho por hacer. La sostenibilidad puede llegar a ser el valor diferencial de una empresa y para que esto suceda, hay que incorporar este concepto en la estrategia troncal de la compañía. ♦

“Las tiendas de hoy en día han de trabajar en dos vertientes: la conexión digital y la emocional”

2021, el año en que el ajuste dejó paso a un nuevo en 'high street'

A. E.

El retail se reequilibra tras el duro golpe de la pandemia y, desafiando las previsiones más agoreras, el resultado no es desolador.

Después de un año en casa, cuando los españoles volvieron a salir, la calle había cambiado. Algunas ciudades aprovecharon el confinamiento para cambiar de sentido algunas vías, avanzar la peatonalización de otras o renovar el mobiliario urbano. Y en las tiendas, los de siempre ya no están, los locales vacíos se han renovado con firmas nuevas y el mix entre restauración (que tanto espacio había ganado en el prime en los últimos años) y la moda comienza, poco a poco, a reequilibrarse.

Al final, ha resultado que los años de cierres, acelerados a toda velocidad por la pandemia, no han matado al retail, sino al reinado de la uniformidad. Las calles españolas han comenzado a dejar de ser una concatenación de flagships de Zara, H&M, Mango o Desigual. Su reinado ha sido largo: desde la aparición de las grandes cadenas verticales, sus rótulos habían inundado las grandes ciudades, donde no era raro ver dos tiendas de la misma cadena a apenas unas calles de distancia. Los grandes grupos necesitaban abrir para crecer, y eso supuso la salida de pequeños operadores de los ejes prime.

Más tarde, cuando el canal online empezó a crecer, llegó el reinado de los flagships, espacios grandes, experienciales, instalados sólo en los ejes principales de las

capitales, que parecían condenar al olvido a los ejes secundarios y las localidades medianas.

En 2021, la mayoría de grandes operadores han concluido ya el grueso de la reestructuración de su parque de tiendas. Inditex preveía realizar 1.200 cierres brutos entre 2020 y 2021, 300 de ellos en España. En junio, la compañía contaba con 654 establecimientos menos que un año atrás, netos de aperturas. A esas habrá que sumar ahora los cierres de los 82 puntos de venta de Uterqüe, que se completarán a lo largo de 2022.

Tras un año de arduas negociaciones entre caseros e inquilinos, las condiciones se han flexibilizado

H&M dijo a finales de octubre de 2020 que sus contratos le permitían cerrar o renegociar una cuarta parte de su red de tiendas cada año, y que preveía realizar 50 cierres netos en 2020 y terminar 2021 con 250 establecimientos menos. En España, la compañía cerró treinta puntos de venta, incluyendo algunos en ejes prime como Callao y Goya en Madrid y Portal de l'Àngel y Ramblas en Barcelona. Inditex, por su parte, realizó su ajuste principalmente en ejes y ciudades secundarias, pero también en Gran Vía, en Madrid, Paseo de Gracia y Rambla Cataluña, en Barcelona, o Marina de Puerto Banús.

Los flagships de mayor superficie terminarán irremediablemente en manos de otro gran operador, ya sea de moda o de otro sector como la telefonía. En la Gran Vía de Madrid, de hecho, Uniqlo ya está en negociaciones para instalarse en el antiguo H&M, a la altura de Callao, lo que supondría su segunda tienda en la capital.

Pero en los establecimientos de tamaño medio (como los de las cadenas más pequeñas de Inditex), estos cierres suponen oportunidades para nuevas marcas, tanto las que ya tenían tiendas y no podían permitirse competir con los grandes en precio en el prime, como las que operaban únicamente online y empiezan a dar sus

primeros pasos en el canal físico.

Es el caso de la cadena Florencia, que se ha instalado temporalmente en el antiguo Oysho de Las Ramblas, PDPaola, que ha abierto en Diagonal, o Miller&Marc, también nativa digital, que ha abierto en Rambla Cataluña, todas ellas en Barcelona.

Auge de las ciudades secundarias

Otro cambio que deja la pandemia es el renacimiento de localidades más pequeñas, donde el comercio minorista se vio menos afectado por la pandemia. Aunque ya no hay restricciones al comercio en España, algunos cambios de hábitos sí se han consolidado, como el teletrabajo, que han adoptado ya parcialmente varias grandes compañías en el país. Esto motiva un cierto trasvase de la actividad de donde la gente solía vivir (en el centro de las grandes ciudades) a donde la gente duerme (y ahora también trabaja, al menos algunos días a la semana).

Además, las tiendas de los ejes prime tienen otro factor en contra: su tamaño (miles de metros cuadrados) y sus rentas (de 3.000 euros por metro cuadrado al año, de media, en los principales ejes españoles) sólo se justifican con una abultadísima afluencia.

En cambio, en las ciudades de menos de 100.000 habitantes las tiendas son más pequeñas y, además, el tráfico está más protegido. En este rango se encuentran localidades como Lugo, Cáceres, Toledo, Torremolinos, Zamora, Granollers o Irún.

La transformación del retail no es exclusiva de España. Según un estudio elaborado por la británica Retail Week World Retail Congress (Rwrc), el 75% de los consumidores del país creen que el high street sólo sobrevivirá cinco años o menos en su forma actual, y una quinta parte cree que el cambio tendrá que realizarse en los próximos doce meses.

En este sentido, en Reino Unido, trece compañías del campo de la academia, la inversión, el retail y la consultoría se han aliado para lanzar High Streets Task Force, un proyecto respaldado por el gobierno británico que aspira a transformar las calles del país.

El informe de Rwrc también apunta a un aumento del apego de los consumidores por el retail de su barrio: al 81% les importaría que desapareciera, y el 59% se sienten motivados a apoyarlo. El 34% de los consumidores de entre 25 y 34 años visitan más a menudo que



El aumento de la disponibilidad y el ajuste de las rentas tras la pandemia ha abierto la puerta a nuevos operadores en los ejes *prime*.

antes de la pandemia las tiendas de su entorno, y entre los clientes más jóvenes, de 17 a 24 años, el porcentaje se sitúa en el 24%.

La moda es, además, el sector favorito cuando se les pregunta a los consumidores a qué operadores les gustaría ver en las tiendas de su entorno. Un 10% preferiría que abriera Primark, seguido de un 7% que menciona Amazon.

Las tasas de disponibilidad en las principales capitales europeas también apuntan a un cambio en el equilibrio entre el dominio de las calles más *prime* y las ubicaciones secundarias. En algunos ejes, más dependientes del turismo, la disponibilidad ha aumentado drásticamente, llegando al 32,6% en Via Frattina, en Roma; al 26% en Arenal, en Madrid; y al 19% en Portaferrisa, en Barcelona, y Via della Spiga, en Milán, según datos de Ascana, mientras que otros ejes secundarios han aguantado mejor.

Cambios en las rentas

A la oportunidad que supone un local vacío se suma, además, una

flexibilización en las condiciones después de un año de intensas negociaciones entre propietarios e inquilinos de espacios comerciales. Aunque la situación extraordinaria comienza a quedar atrás, todavía hay incertidumbre y muchos descuentos aplicados en 2020 se han extendido también en 2021.

Si bien aún son casos aislados, la pandemia ha dejado también un aumento de las rentas variables, el modelo con el que Inditex entró en el Edificio España y que cada vez más propietarios están dispuestos a aceptar para desencallar grandes locales que no encuentran inquilinos que quieran comprometer grandes inversiones en un momento de incertidumbre como el actual.

El acuerdo del Edificio España marcó un punto de inflexión por la relevancia del activo (Inditex alquiló 7.700 metros cuadrados) y por la del operador, ya que el grupo gallego es uno de los principales inquilinos en el retail high street en España.

Según explicó Javier Basagoiti, presidente de Corpfín Capital Real

75%

Siete de cada diez británicos cree que el 'high street' no sobrevivirá ni un lustro en sus condiciones actuales.

Estate y socio fundador de Inbest, la socimi que controla la zona comercial del Edificio España, Inditex firmó un contrato a largo plazo con una renta variable progresiva. Es decir, durante los primeros años en el local, el grupo gallego pagará sólo una proporción de lo que venda, aunque con el tiempo se irá cediendo paso progresivamente a una cuota fija.

Según fuentes del sector, en los últimos meses ya se habían firmado algunas operaciones con esta fórmula en Madrid: dos en la calle Serrano y una en la Puerta del Sol. En Barcelona también se han realizado algunas, pero ninguna en *prime*, aunque "todos los retailers lo están pidiendo", añaden.

Impacto en los principales ejes

El impacto de la pandemia en las rentas ha sido muy desigual en las principales capitales europeas. París ha sido una de las vías menos afectadas, con descuentos medios del 2% en las calles que conforman el Triangle d'Or, según Ascana.

Champs Elysées se mantiene como la avenida más cara, con

11.800 euros por metro cuadrado al mes. En cambio, Saint Germain y Le Marais han sufrido un mayor impacto, con descuentos medios del 4,2% y del 4,7%, respectivamente. Saint Honoré y su extensión, la Rue du Faubourg Saint-Honoré, con un impacto en las rentas del 3% en las rentas y una disponibilidad del 3,8%, presenta buenas oportunidades para marcas que quieran entrar o reubicarse en la capital francesa.

En Milán, el retail continúa liderado por Via Montenapoleone, la principal del Cuadrilátero de la moda, que se consolida como la calle más cara de Europa para abrir un local comercial con 14.800 euros por metro cuadrado al mes. La disponibilidad tras la pandemia se sitúa en el 6%. En cambio, las calles más económicas dentro del *prime* se sitúan en Corso Buenos Aires, que ha registrado descuentos tras la pandemia del 21%. En Roma, Via Condotti continúa siendo la calle más cara, con una renta media de 12.450 euros por metro cuadrado, pese a registrar unos descuentos del 18%. En Piazza di

-40%



En Las Ramblas el ajuste de rentas ha llegado al 40%.



Spagna el impacto ha sido similar, del 20,7%, debido a su exposición al turismo, dejando la renta media en el 7.150 euros por metro cuadrado al mes, lo que ha motivado varias operaciones en el último año.

En la Avenida da Liberdade de Lisboa, la renta media se sitúa en 1.140 euros por metro cuadrado al mes, con un descuento del 20% tras el Covid-19. Esta flexibilización de rentas y condiciones ha motivado un gran dinamismo de operaciones, con quince entradas en el último año. Aun así, no han sido suficientes para contener la disponibilidad de la calle, que se ha duplicado y llega al 5,3%.

En España, los descuentos medios han oscilado entre el 18% y el 20%, y la consultora anticipa que se mantendrán al menos durante los próximos meses. En Madrid, las rebajas en Gran Vía oscilan llegan al 60% en el tramo de Plaza España a San Bernardo, en la zona entre donde se concentra la restauración y donde la disponibilidad se ha disparado hasta el 19,2%. En el tramo donde se concentra la moda, de Fuencarral a Callao, la disponibilidad se mantiene moderada, pero ha permitido

oportunidades de reubicación.

En Serrano, los descuentos han sido del 23% de media, aunque el tramo impar ha resistido la crisis y mantiene rentas estables gracias a la elevada demanda. El aumento de la disponibilidad ha impactado particularmente en el tramo par bajo de la calle, con un 12% de locales disponibles.

En Fuencarral, la renta media registra descuentos de más del 20% en el tramo peatonal, que va de Gran Vía hasta Hernán Cortés, con una disponibilidad que llega hasta el 7,2% y que ha permitido la entrada de nuevos operadores como Freshly Cosmetics o Blue Banana.

En Barcelona, Ascana apunta a un "efecto eucalipto" alrededor de las calles principales. Esto es, que el calor comercial que las grandes avenidas provocaban en las calles adyacentes, motivando que las marcas que no podían pagar el prime se instalaran en ejes cercanos, ha desaparecido. Ahora, el aumento de la disponibilidad en las grandes calles está fagocitando las zonas adyacentes, motivando traslados de marcas que antes no podían permitírselo.

En Portal de l'Àngel, la renta

media en el tramo más comercial, el más próximo a Plaza Cataluña, llega a 295 euros por metro cuadrado al mes, y los descuentos oscilan entre el 13% y el 15% en toda la vía. Aunque la disponibilidad continúa siendo relativamente baja comparada con otros ejes, también se ha incrementado por la pandemia, llegando al 8%. Entre las salidas más destacadas de la calle en el

último año se encuentran la de H&M (que operaba con dos tiendas en la vía). En uno de sus dos locales se instalará en los próximos meses Lefties, que abrirá su segundo gran flagship en Barcelona. Otro operador que ha aprovechado la oportunidad que deja la pandemia es Alain Afflelou, que dejó Plaza Cataluña (donde entró Foot Locker) para instalarse en Portal de l'Àngel.

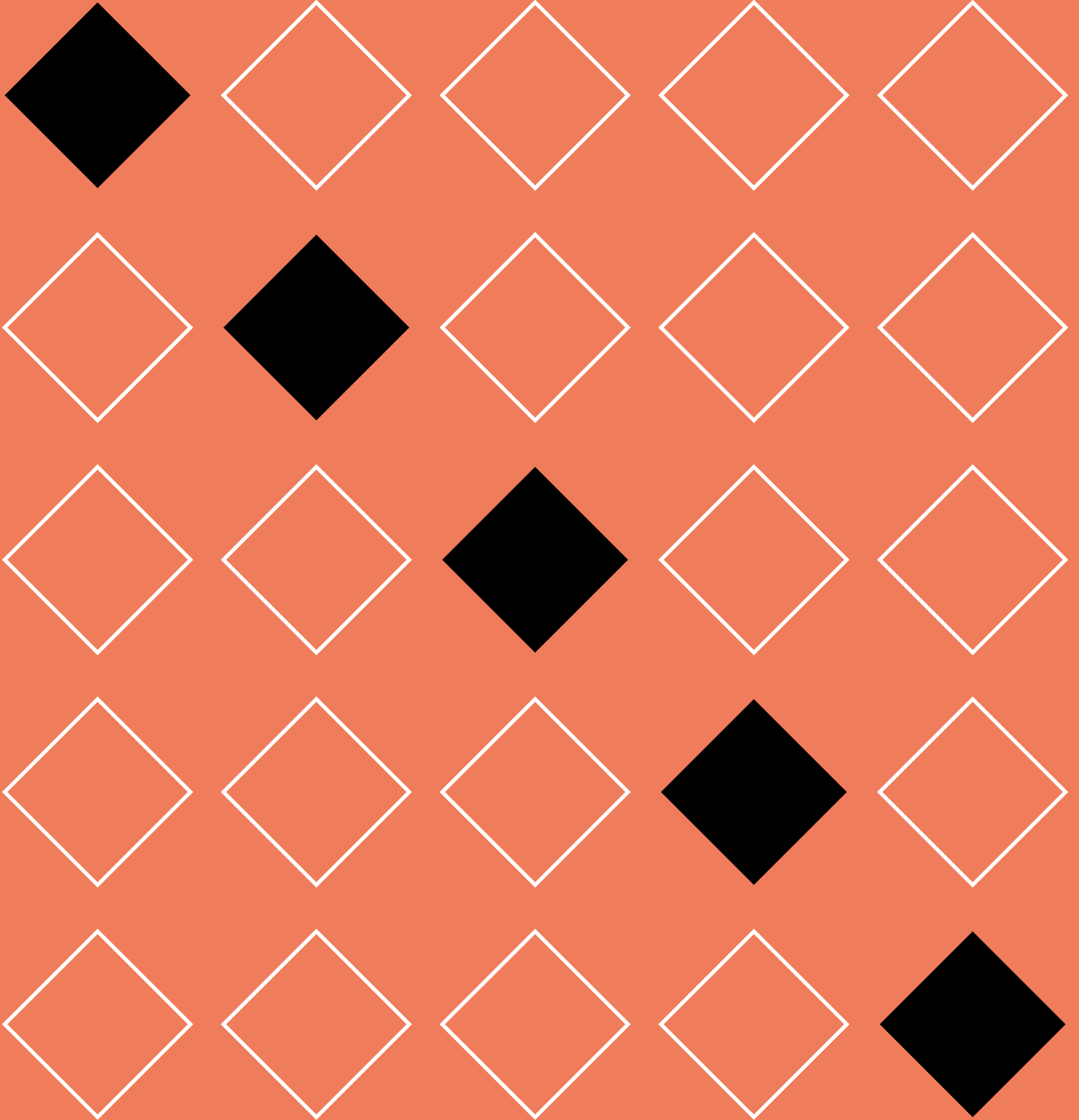
En Paseo de Gracia, las rebajas se sitúan, de media, en el 15%, lo que la sitúa como la vía menos afectada de Barcelona, si bien la calle arroja grandes diferencias entre los diferentes tramos. También ha sido una de las vías más dinámicas en el último año, desde la apertura de Nike a finales de 2020: Tiffany y Armani se han reubicado y Adidas ha firmado ya el alquiler para abrir un flagship en esta avenida.

En el otro plato de la balanza se sitúa el eje Las Ramblas-Portaferriosa, muy dependiente del turismo y que ha registrado descuentos medios en las rentas del 40% y una disponibilidad cercana al 20% en Portaferriosa. En Las Ramblas, de donde han salido operadores como H&M, Oysho o Desigual, la disponibilidad llega al 8,5% y la rebaja, al 35%. ♦

El cambio en los hábitos de consumo ha renovado el apetito por ciudades más pequeñas

EjePrime

CINCO AÑOS



Cinco años de negocio inmobiliario,
cinco años de EjePrime

2021, el año de la enésima reinvencción de los centros comerciales

I. P. G.

La resistencia y la adaptación han vuelto a marcar la actualidad de los centros comerciales en un año que comenzó de nuevo con cierres en algunas autonomías españolas. En los próximos años, España volverá a desafiar el apocalipsis con casi una veintena de complejos nuevos.

Los centros comerciales han dado carpetazo a otro año marcado por la resistencia. El modelo, que lleva bajo cuestión desde que en Estados Unidos comenzara a hablarse del Apocalipsis Retail, fue el más golpeado por las restricciones en 2020 y volvió a serlo a principios de 2021, cuando varias comunidades autónomas ordenaron de nuevo el cierre para frenar una nueva ola de la pandemia.

Con la reapertura en todo el país ya entrado marzo, el tráfico comenzó a remontar lentamente, y hasta octubre acumulaba un alza del 14,2% en relación al mismo

periodo del año anterior, según datos de ShopperTrak. Además, muchas tiendas abrieron con nuevas condiciones, después de intensas negociaciones de contratos durante todo 2020. En este contexto, muchos operadores optaron por buscar nuevas vías para rentabilizar sus espacios y acometer reformas de calado para volver a atraer al cliente a los malls. Si antes de la pandemia el futuro apuntaba a centros cada vez más experienciales, en 2021 la estrategia de los gestores volvió a estar centrada en el comercio, aunque con mayores servicios.

A principios de año había en marcha once proyectos de renovación y cuatro de ampliación en el mercado español, que suman en total más de medio millón de metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA), según datos de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (Aecc). En total, estos proyectos suman una inversión de 279 millones de euros, contando sólo aquellos que han comunicado el dato.

El mayor de todos ellos es la renovación de La Maquinista, propiedad de Unibail-Rodamco-Westfield (URW), que comenzó

las obras en 2019 y las culminó en marzo de 2021. La renovación supuso la incorporación de 19 nuevos establecimientos (con grandes operadores como Uniqlo, Abercrombie&Fitch o Dyson, que abrió su primera tienda en España) y la renovación completa del área de restauración.

El segundo mayor proyecto por inversión es el de Nervión Plaza, en Sevilla, propiedad del fondo estadounidense Nuveen. La compañía compró a principios de este año la planta terraza del complejo (el resto lo había adquirido en 2009) y prevé invertir cuarenta millones de euros en su relanzamiento, incluyendo el importe de la compra. La transformación incluirá la incorporación de trece restaurantes, un supermercado y una sala menos de cine. El complejo cuenta actualmente con 22.450 metros cuadrados de superficie bruta alquilable. Similar será la inversión que Carmila destinará a la renovación del centro comercial Terrassa-Barcelona, que adquirió en 2018 al fondo Pradera. La empresa prevé destinar unos 35 millones de euros al centro en el marco de un plan de inversión de 1.400 millones de euros hasta 2024. En el siguiente tramo, entre veinte millones y treinta millones de euros, se sitúan las reformas de Porto Pi, El Saler y Plaza Mayor, con inversiones de 26 millones de euros en el primer caso y 25 millones de euros en los dos últimos.

Nuevos servicios

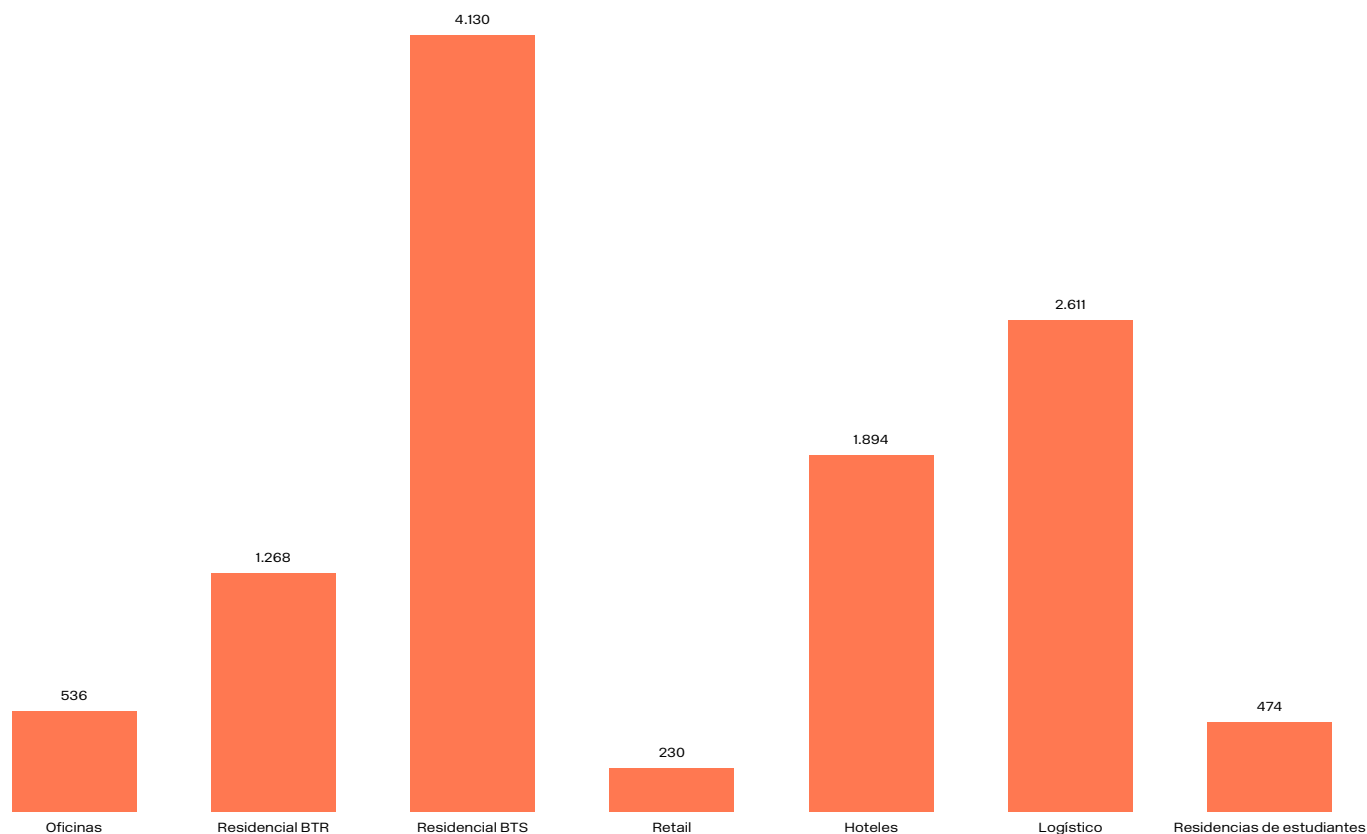
Además de reformar La Maquinista, URW también puso en marcha a principios de año un plan de rebranding que supuso la implantación de la marca Westfield en diez de sus centros más representativos en Europa, incluyendo La Maquinista y Glòries, en Barcelona. El objetivo, explicó entonces la empresa, era convertirse en "una plataforma europea", que incluya desde eventos a escala europea hasta servicios como el *click&collect* o la venta por WhatsApp.

En esta misma línea, URW también firmó en julio una alianza con Zalando para que los comercios físicos de sus centros comerciales puedan vender online rápidamente a través de la plataforma online alemana, utilizando su denominado Partner Program.

No es el único grupo que ha

Inversión al alza en retail

Inversión prevista para 2022, en millones de euros



Fuente: EY

aprovechando las restricciones para acelerar su digitalización en los últimos doce meses. Value Retail, por ejemplo, implementó a principios de año un servicio de venta por

WhatsApp o videollamada en las tiendas de La Roca Village y Las Rozas Village, Neinver implantó un proyecto para ofrecer asesoramiento por teléfono, e-mail o WhatsApp y Cbre lanzó Mall&Go, un *marketplace* con el que llevará toda la oferta de sus complejos a la Red y que permite comprar en distintos establecimientos del complejo y recibir un único paquete.

Otro gestor de centros comerciales que ha avanzado en su digitalización es Merlin. La socimi, propietaria de catorce complejos en España y uno en Portugal, firmó en enero una alianza con la *start up* última milla Revoolt. Tras la alianza, Revoolt se convirtió en proveedor oficial para el reparto de última milla del centro comercial Arenas de Barcelona. Las tiendas del recinto tienen acceso directo al servicio, mediante el cual pueden gestionar sus pedidos telefónicos y online a través de la plataforma online de la *start up*.

Además de desarrollar

10%

Las rentas en los centros comerciales españoles se contraerán un 10% en 2021.

servicios para el consumidor final, algunos complejos también exploraron nuevas fórmulas para rentabilizar los espacios que quedaron vacíos tras la pandemia.

Cbre se alió en mayo con Book a Corner para desarrollar una plataforma digital para el alquiler de corta duración de espacios en los centros comerciales que gestiona. Mediante esta plataforma, la inmobiliaria busca ofrecer una solución propia que permita a cada centro comercial una gestión ágil de todo el proceso de alquiler, desde la reserva del activo hasta la gestión, el pago y la firma electrónica del contrato. Además, el sistema permite rentabilizar los espacios vacíos de sus centros comerciales mediante alquileres temporales o *pop up*

stores que pueden establecerse durante días, semanas o meses.

El otro gran desafío para los propietarios de centros comerciales son las rentas, que se contrajeron un 4,6% en España en 2020, según datos de Catella, y que se reducirán otro 10% en 2021, según las previsiones de la misma consultora.

Más complejos a la vista

Pese a los desafíos que trajo la pandemia, ningún centro comercial echó el cierre en España en 2020, superando de nuevo el manido miedo al Apocalipsis Retail. Para el próximo trienio, además, el canal mantiene su empuje con casi una veintena de proyectos nuevos previstos.

España cerró el año pasado

URW ha sido uno de los operadores más activos en el último año, con la renovación de La Maquinista y un plan de 'rebranding' con la marca Westfield



← En diciembre abrió en la capital el centro Oasis Madrid, en Torrejón de Ardoz. El proyecto, impulsado por Compañía de Phalsbourg, ha supuesto una inversión de alrededor de 200 millones de euros.

→ Otro de los proyectos previstos es Espacio Caleido, en la quinta torre, que albergará un campus de IE Business School, un complejo médico del Grupo Quirón y una zona comercial de 16.000 metros cuadrados.



con 567 centros comerciales, que integran a más de 33.300 comercios. De estos, el 85% son pequeños operadores o franquicias de menos de 300 metros cuadrados.

En los próximos tres años hay planes para abrir 18 nuevos complejos, según datos de la Aecc. De estas aperturas, once serán parques comerciales, un formato al alza, y siete centros comerciales. En total, los nuevos proyectos del sector sumarán 584.580 metros cuadrados de superficie en España. Las aperturas se repartirán por todo el país, aunque en la Comunidad de Madrid están previstos siete nuevos complejos y en Andalucía otros cuatro, además de Galicia, Cataluña y Extremadura.

También hay previsiones de actividad en inversión. En septiembre, EY estimaba que se cerraran más de una treintena de operaciones en el segmento comercial los siguientes meses, con una inversión de más de 2.000 millones de euros.

El retail (incluyendo también supermercados, outlets y parques de medianas) concentrará el 28% del total de operaciones y el 25,6% de la inversión total en real estate no residencial prevista para los próximos meses.

En concreto, EY anticipa que hay 33 operaciones en el pipeline por valor de 2.079,7 millones de euros. Es el segundo sector por número de operaciones previstas, sólo por detrás de oficinas, y el tercero en volumen de inversión,

El retail concentrará el 28% de las operaciones de inversión no residencial en los próximos meses

tras oficinas y hoteles.

Entre las mayores operaciones pendientes están la venta de los dos activos de Intu en España: el centro comercial Xanadú, en Madrid, del que controla un 50%, y el proyecto de Costa del Sol, que comparte con Eurofund.

Intu Costa el Sol, en Málaga, recibió el visto bueno definitivo a finales de 2019 y está llamado a convertirse en el mayor centro comercial de España, con 235.000 metros cuadrados, pero en agosto Deloitte alertó en su informe de valoración de "una incertidumbre material que puede generar dudas significativas sobre la capacidad de la sociedad como empresa en funcionamiento". ♦

La nueva Maquinista se hace realidad



La Maquinista abrió sus puertas en 2000 y fue pionera en apostar por un formato de espacios abiertos. La renovación le acerca todavía más a un formato más parecido a la calle que al tradicional centro comercial y en el que la moda vuelve a cobrar peso.

La Maquinista ha concluido en el último año su transformación, tras una inversión de 42 millones de euros. Unibail Rodamco-Westfield inició las obras del complejo en 2019 y, tras la reforma, el centro ha sumado en total 19 nuevos establecimientos y ha renovado tanto la oferta comercial como gastronómica. Entre los nuevos operadores del centro se encuentra Uniqlo, para la que será su cuarta tienda en Barcelona, y JD Sports, Urban Outfitters (que cuenta con una única tienda hasta ahora, en El Triangle) y Abercrombie&Fitch, para la que será su única tienda en España tras el cierre de su flagship store en Madrid, tal y como adelantó Modaes.es. Dyson y L'Occitane también se han sumado a la oferta comercial del complejo barcelonés. Tras la reforma, URW escogió La Maquinista y Glòries, también en Barcelona, para comenzar a implantar la marca Westfield en España. El rebranding se ha aplicado ya en una decena de complejos en toda Europa con el objetivo de ofrecer una plataforma de retail a escala continental, aunque manteniendo diferencias vinculadas a la ubicación geográfica y el entorno local de cada centro comercial.

Canalejas echa a andar



Las constructoras OHL Desarrollos y Mohari comparten la propiedad de Canalejas, que cuenta con una superficie de más de 15.000 metros cuadrados y que abrió sus puertas en 2020 tras más de 500 millones de euros de inversión.

El Centro Canalejas Madrid, que incluye la Galería Canalejas, un hotel Four Seasons y veintidós viviendas de lujo, abrió sus puertas en 2020 tras posponerse más de seis meses su apertura por negociaciones con el Ayuntamiento de Madrid y la complejidad de las obras del centro. Aunque el hotel cumplió su primer aniversario con un casi cien por cien de ocupación, el retail continuaba siendo el talón de Aquiles del proyecto. Un año después de su apertura, sólo Hermès (que se instaló en octubre de 2020) había inaugurado una tienda en Galería Canalejas. En 2021, el complejo reforzó su equipo directivo con el nombramiento de Isabel Antolín, procedente de El Palacio de Hierro, como nueva directora de retail para impulsar su desarrollo comercial, y selló la entrada de su segundo operador en la zona de la galería: la compañía de joyería Cartier. El local, que ocupa una superficie de 170 metros cuadrados, se ubicará en los bajos de las galerías, en el número 1 de la plaza de Canalejas y será el cuarto punto de venta de la firma de joyería en España.

Larga vida al outlet



La Roca Village es uno de los once centros de The Bicester Village Shopping Collection, marca que Value Retail lanzó en enero de 2018 para englobar sus centros de compras de lujo en Europa y China, en ciudades como Londres, París, Milán, Fráncfort, Múnich, Dublín y Bruselas.

Por su dependencia al turismo, Value Retail fue uno de los grupos más afectados por la pandemia y también aprovechó el parón para acelerar sus planes de reforma. El grupo británico, uno de los mayores operadores del mundo de centros comerciales especializado en el segmento outlet de lujo, ha puesto en marcha en el último año un proyecto para mejorar las instalaciones de La Roca Village, en La Roca del Vallès (Barcelona), que forma parte de The Bicester Village Shopping Collection. Las obras de remodelación han supuesto una inversión directa de cincuenta millones de euros, a los que se suman siete millones de euros más de inversión indirecta. La remodelación de La Roca Village se centra en dos elementos: un aparcamiento subterráneo y una plaza central. Tras la reforma, el centro ha incorporado 18 nuevas marcas a su oferta. Se trata de firmas nacionales e internacionales, entre las que destacan Adidas, American Vintage, Brunello Cucinelli, Boardriders, Boboli, Etnia Barcelona, Kids Around, Missoni o la firma de moda nupcial Pronovias. Otras, como Rituals o Moncler, amplían sus establecimientos duplicando su espacio en La Roca Village.

El 'súper' engalana sus lineales para seducir a la inversión

Abel Pujol

El mercado ha superado en 2021 los registros de inversión de 2020 impulsado por el capital extranjero y por los movimientos de las principales cadenas.

La inversión en supermercados está de moda. Según datos recientes de la consultora JLL, la inversión en supermercados se elevó de junio de 2020 a noviembre de 2021 a 690 millones de euros, de los que 282 millones correspondían a la inversión realizada en 2021. La consultora estimaba que sólo en 2021 la cifra total rondará los 600 millones de euros. Este volumen representa el 44% del total de la inversión en retail y vuelve a poner de relieve la resiliencia del sector de los supermercados ante la pandemia, una característica que ya mostró en 2020 cuando estos activos resistieron al cierre de la actividad comercial como servicios de primera necesidad.

El ejercicio 2020 ya marcó un récord de inversión en estos activos, con un volumen cercano a los 600 millones de euros, lo que supuso un incremento de 335 millones de euros comparado con 2019. El informe también apuntaba que el perfil de los compradores son desde *family office* locales que adquieren una tienda hasta grandes fondos internacionales que cierran elevadas operaciones de inversión.

En otros países de Europa, como Francia, Alemania y Reino Unido, los operadores nacionales son las cadenas de supermercados líderes con una amplia red de

tiendas en sus países. En España, según datos de Alimarket, el 65% de las ventas están controladas por diez grupos, entre los cuales no sólo se encuentran las grandes cadenas de distribución como Mercadona, Dia, Carrefour, Eroski, Lidl, El Corte Inglés o Alcampo, sino también algunos grupos regionales como Consum o Covirán.

Los 'players' abren juego

Debido a la intensa competencia y la variabilidad emergente de los canales de venta, en el sector de la alimentación los

JLL estima que en 2021, la inversión en el sector de supermercados en España rondará los 600 millones de euros

márgenes son estrechos, lo que alienta a los operadores a emplear diversas estrategias para mejorar la rentabilidad, incluida la optimización del espacio físico, la densificación con usos acumulativos no alimentarios, el desarrollo de sus carteras de tiendas y la actividad de fusiones y adquisiciones.

Carrefour completó en marzo de 2021 el acuerdo para adquirir por 78 millones de euros el negocio de la cadena de supermercados Supersol, que contaba con 172 tiendas en España. En el segmento *premium*, El Corte Inglés compró por alrededor de 37 millones de euros en julio de 2021 los supermercados de la cadena Sánchez Romero, compañía que contaba con diez locales en la Comunidad de Madrid. Esta adquisición supuso la primera compra que llevaba a cabo El Corte Inglés en el negocio de la distribución alimentaria.

Este no ha sido el único movimiento durante los últimos meses de la empresa de grandes almacenes. En noviembre, siguiendo el proceso de reestructuración de la cadena, El Corte Inglés encargó a Banco Santander la venta de un paquete de tiendas Supercor. Entre los posibles candidatos para adquirir estas tiendas figuran, entre

otras, cadenas como Carrefour, Lidl o Aldi. Supercor cuenta actualmente en la Península Ibérica con 187 tiendas, de las cuáles 181 están ubicadas en España y seis en Portugal.

Otra de las operaciones importantes del año la ha protagonizado la cadena catalana de supermercados Condis, que siguiendo los pasos de Caprabo, ha abandonado la Comunidad de Madrid mediante la desinversión de sus centros madrileños. Grupo Uvesco y Eco Mora firmaron en agosto el acuerdo de compra con Condis para adquirir las treinta tiendas que poseía la compañía catalana en la región. Precisamente Grupo Uvesco, a través de la marca BM Supermercados, ha sido uno de los animadores de la inversión en supermercados en Zona Centro. Dejando a un lado las doce tiendas adquiridas a Condis, el grupo vasco con sede en Irún ha impulsado la apertura de diecisiete supermercados sólo en el último trimestre de 2021. Con estos nuevos centros, la cifra de locales de BM en Madrid alcanza las 41 tiendas.

Otros fondos especializados también realizaron inversiones en supermercados en España tras el estallido de la pandemia en el país. La gestora israelí Mdsr cerró en julio la compra de 27 centros de Mercadona por más de cien millones de euros. Las negociaciones de la operación se habían iniciado en junio, con la llegada a un preacuerdo. La operación se cerró en formato de *sale&leaseback*, por lo que la cadena de Juan Roig continuó como arrendataria de los inmuebles. Los centros formaban parte de la cartera de activos que Mercadona sacó al mercado en 2020 por alrededor de 200 millones de euros. El pasado septiembre, el grupo liderado por Juan Roig ya se desprendió de otro lote de locales comerciales, cuando vendió 27 tiendas al grupo estadounidense de inversión LCN Capital por 180 millones de euros.

De hecho, Mercadona está inmersa en una estrategia de desinversión en centros que lleva en marcha desde marzo de 2020, cuando puso a la venta otro paquete de tiendas. La estrategia de la compañía es cambiar ladrillo por euros para acelerar la transformación en la que está inmersa y que prevé culminar en 2023.



Lidl ha sido otro de los grandes protagonistas en la inversión en supermercados durante 2021, movilizandos más de 220 millones de euros destinadas a la apertura de 39 nuevos supermercados. Estas aperturas forman parte del plan de expansión que Lidl ha puesto en marcha para el periodo 2021-2024, en el que prevé invertir más de 1.500 millones de euros para abrir unas 150 tiendas y cuatro plataformas logísticas.

Por otro lado, el fondo estadounidense Blackrock se hizo con 22 supermercados operados por Eroski, hasta entonces propiedad de Lar España, la socimi comercial de Grupo Lar, por sesenta millones de euros.

El último en entrar en escena ha sido el fondo portugués Square AM, que en octubre adquirió una cartera de diez supermercados ubicados en Madrid y Andalucía en su primera operación en el mercado español. Los supermercados estaban operados por Supersol, pero desde la venta a Carrefour, ocho de ellos fueron transformados y adecuados a la imagen de la compañía francesa, y los dos restantes fueron traspasados a Cash Lepe.

Aprovechando el dinamismo del sector, en los últimos doce meses también se han registrado desinversiones por parte de grandes compañías: Merlin, por ejemplo, puso a la venta a finales de septiembre su cartera de supermercados operada por Caprabo. La compañía justificó la desinversión para invertir en otros segmentos del *real estate*. Fuentes del sector estimaban que con la operación la socimi ingresó más de cien millones de euros. La cartera de Caprabo de Merlin se componía de 28 tiendas. La compañía se hizo con la cartera en 2015, cuando compró 33 supermercados a la sociedad Caboel, participada por la familia catalana que había vendido la cadena de supermercados a Eroski en 2007 por 1.300 millones, pero conservaban la propiedad inmobiliaria de algunos establecimientos.

La gestora francesa Amundi, a través de su filial Amundi Immobilier, también puso a la venta recientemente una cartera de nueve hipermercados de la cadena de distribución Carrefour ubicados en España e Italia por 200 millones de euros. Esta

cartera está compuesta por cinco activos en España y cuatro en Italia. BNP Paribas Real Estate y Cushman&Wakefield serán los encargados de poner de acuerdo a comprador y vendedor en la operación. Amundi Immobilier es la división del gigante galo que gestiona los activos inmobiliarios. En España, la compañía es propietaria de varios hipermercados Carrefour en San Sebastián de los Reyes, Alcalá de Henares, Santander, Ávila y el municipio malagueño de Rincón de la Victoria.

Grandes expectativas para 2022

Esta inercia alcista en el subsector de los activos en supermercados parece que continuará en 2022. De hecho, el análisis de JLL ya auguraba que habrá más operaciones en el sector en España durante los primeros compases de 2022, tanto por parte de lo operadores existentes como por la entrada de nuevas cadenas e inversores extranjeros. Como ejemplo, Aldi Real Estate, la filial inmobiliaria española del gigante alemán de la distribución Aldi, amplió en noviembre de 2021 su capital en 302 millones de

euros fruto de una reorganización de la estructura en España de la compañía. El grupo de supermercados segregó los activos de la sociedad Aldi Supermercados, traspasándolos a sus filiales Aldi Real Estate y Aldi Central de Compras. Como consecuencia de este movimiento, la división inmobiliaria amplió capital en 301,90 millones de euros, con un resultante suscrito de 301,92 millones. La cadena de supermercados constituyó en enero una nueva sociedad en el país para gestionar una cartera inmobiliaria de más de 300 locales y estructurar el rápido crecimiento de su red de distribución. Caprabo también ha anunciado recientemente que invertirá más de cien millones de euros en los próximos cinco años. Los máximos responsables de Caprabo, Javier Amezaña y Edorta Juaristi, hicieron el anuncio antes de visitar la plataforma logística que acaba de estrenar Caprabo en la Zona Franca de Barcelona, que abastece a todas las tiendas de la cadena en Cataluña. El plan de inversión incluye la apertura de 80 nuevos supermercados para sumar a su red comercial hasta 2025. ♦

El 'proptech' se impulsa al calor de rondas récord

Abel Pujol

Aunque ya se perciben señales de un mercado saturado, las compañías que combinan tecnología y *real estate* han atraído en 2021 el apetito inversor.

La pandemia de Covid-19 ha provocado una rápida aceleración en la adopción de tecnología en sociedades, industrias y gobiernos. El sector inmobiliario, una de las industrias con mayor potencial en la carrera digital, también está viviendo su particular disrupción tecnológica. A ello ha contribuido positivamente la aparición de soluciones *proptech* (acrónimo de Property Technology, en su origen en inglés) capaces de atraer y aportar tecnología e innovación a este sector, a través de *start ups* que están brindando al negocio del *real estate* la oportunidad de innovar y digitalizarse en busca de eficiencia y nuevos modelos de negocio.

A nivel mundial, el número de *start ups* que operan en el sector inmobiliario ha crecido de menos de 2.000 a casi 8.000 en los últimos diez años, impulsado por el deseo y la necesidad de las empresas de aplicar estas nuevas tecnologías, según un informe de JLL.

La consultora destacaba que las *start ups* del sector inmobiliario registraron de enero a junio de 2021 el mejor semestre desde que hay registros, captando 9.700 millones de dólares de financiación. Estos registros daban a entender que el sector se ha recuperado tras el bache de la pandemia, ya que en 2020 las operaciones de

capital riesgo en el *proptech* cayeron un 19% interanual, hasta 13.400 millones de dólares, frente a los 16.600 millones de 2019. Además de captar capital, el número de empresas en el primer semestre del año también fue en aumento y ya eran cerca de 8.000, cuatro veces más que hace diez años.

A pesar de la entrada de nuevos actores, el mercado se va concentrando y las compañías más consolidadas han protagonizado operaciones de fusiones y adquisiciones. En 2020, la actividad de operaciones

A escala global, las 'start ups' del sector inmobiliario registraron hasta junio de 2021 el mejor semestre desde que hay registros

corporativas registró un máximo histórico de 21.900 millones de dólares y, en el primer semestre de 2021, ya superaba los 18.000 millones de dólares. La consultora apuntaba que, ante el aumento de la inversión y la creación de empresas, el mercado ofrecía señales de madurez, ya que la financiación comenzaba a dirigirse hacia actores establecidos, a raíz de esta tendencia se identificaba ya la aparición de líderes sectoriales.

Aunque también hay escollos que se interponen en el crecimiento del ecosistema tecnológico del *real estate* como la fragmentación del panorama tecnológico, la falta de estándares sectoriales o la necesidad de privacidad y seguridad.

"Para dar respuesta a estos desafíos, será preciso desplegar una mayor cooperación y colaboración entre las empresas tecnológicas, las firmas inmobiliarias y los sectores a los que dan servicio, además de las autoridades urbanísticas y nacionales", proponían desde la consultora.

Estados Unidos continúa siendo el país donde más compañías se constituyen y más capital se invierte. Nueva York, San Francisco, Los Ángeles, Silicon Valley y Chicago son las ciudades del país donde más *proptechs* tienen su sede. Además de contar con la mayoría de las empresas

también lidera la inversión. Un 50% de las *start ups* del sector lograron financiación en Estados Unidos. Por financiación, el segundo mayor mercado del mundo es China, con más de 16.000 millones de dólares captados desde 2010.

Al gigante asiático le siguen India, Singapur y Australia como principales polos de atracción del *proptech* en la región de Asia-Pacífico. En Europa, Reino Unido y Alemania acaparan la mayoría de la financiación en estas compañías, seguidos de Francia, España y Suecia. En el ranking de ciudades son Londres, París, Barcelona, Berlín y Helsinki las que desarrollan mayor actividad.

Además, la gran mayoría de las soluciones, el 95%, está dedicada y muy enfocada en hacer más efectivas las tareas relacionadas directamente con la compra o el alquiler de activos inmobiliarios, mientras que muy pocas de ellas se centran en dar soporte a procesos estratégicos.

En este sentido, el mercado empieza a ofrecer síntomas de sobresaturación de oferta de servicios en algunos subprocesos concretos, como pueden ser la publicación en portales o la valoración de inmuebles como puede apreciarse en el mapa *proptech*.

Cuanto más maduro está el subproceso, mayor número de empresas existen, mayor nivel de servicio ofrecen a sus clientes, pero menos posibilidad de ofrecer algo diferente si no se produce una disrupción real del subproceso. Tal como apuntaba JLL, haría falta un pensamiento lateral para romper por completo la forma de cubrir la necesidad que tienen los profesionales en ese subproceso concreto.

Vida y obra de una *proptech*

Un análisis de Cbre sobre el mundo *proptech* apuntaba que, aunque el mercado empezaba a dar signos de saturación, aún se consideraba poco maduro y con un perfil de empresas muy jóvenes. La consultora realizó a principios de 2021 un barómetro entre más de 800 *proptechs* europeas para radiografiar el momento en que se encontraba el sector; cerca del 80% de la muestra analizada tenía una existencia de menos de cinco años.

El informe apuntaba que los dos subsectores con más presencia de empresas tecnológicas eran residencial y oficinas, ya que un 70% y un 67%, respectivamente, aportaban soluciones a este tipo de activos. La inteligencia artificial



Clikalia cerró la mayor ronda de inversión de una empresa española.

junto a *machine learning*, *big data* e Internet de las Cosas eran las tecnologías más utilizadas. El informe identificaba un gran potencial de crecimiento a corto plazo para tecnologías como la realidad virtual y aumentada, la domótica, el Building Information Management (BIM) o los softwares de *computer vision*.

Cbre subrayaba que en términos absolutos, el ecosistema *proptech* en Europa ha experimentado durante los últimos años crecimientos anuales cercanos al 150% de media.

El informe afirmaba que esta tendencia positiva venía en parte impulsada por el crecimiento en los campos de análisis de espacios y sensorización de edificios inteligentes, en el caso de oficinas, y por las plataformas de valoración automática y compraventa de activos, en el caso del residencial. Los sectores de retail y, en menor medida, hoteles, son por el contrario los que acumulan un menor número de *start ups*. Según Cbre, estos sectores están marcados por una mayor concentración de *players*, con empresas de mayor tamaño, más maduras y con un enfoque B2B, que establece más barreras de entrada para nuevos proyectos tecnológicos.

Por regiones, Europa central y Europa del Este están más enfocadas en el desarrollo de tecnologías disruptivas con el foco en la vertical de oficinas con un 65% de sus *start ups* pudiendo ser aplicadas en esta vertical, y más en particular en los servicios de arquitectura y *project manage-*

ment. El sur de Europa muestra *start ups* más jóvenes con un alto enfoque en el sector residencial. La consultora hacía patente que, en contra de lo que indican las economías locales ligadas al turismo del sur del Viejo Continente, que no hubiera más movimiento en el segmento hotelero.

A nivel de financiación, el análisis de Cbre muestra como dependiendo del estado de la *start up*, esta se alimentará de unas u otras fuentes de liquidez.

En la primera fase, dónde normalmente el proyecto es aun prácticamente un concepto, la fuente de financiación principal es, en la mayoría de los casos, la autofinanciación o la participación de *business angels* o plataformas de *crowdfunding* (30%). En estas primeras fases el nivel de apoyos de las instituciones es muy baja.

En fase *early*, cuando ya se ha desarrollado un producto mínimo viable y se suele estar próximo a generar los primeros ingresos, es cuando la *start up* recibe los primeros fondos de *venture capital* (VC) o *corporates* (CVC).

Es en la tercera etapa, donde se consolidarán los canales de crecimiento, cuando lo aportado por la propia *start up* y los BA deja de ser suficiente, dejando lugar a que las rondas de financiación se consoliden como principal fuente de liquidez.

Finalmente, tras un largo proceso de selección natural, aquellas que finalmente han llegado a la etapa de madurez y consiguen niveles de rentabilidad elevados, pasan a convertir

Actualmente el mercado 'proptech' de España cuenta con 501 empresas y 'start ups'

sus propios beneficios como principal fuente de capital.

'Proptech' con ñ

Actualmente el mercado *proptech* de España cuenta con 501 empresas y *start ups* de *proptech* de todo tipo. De estas, 278 de ellas se dedican a dar servicio a profesionales del sector inmobiliario, según las cifras del Mapa Proptech, elaborado por API Cataluña (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria). En 2021, el sector ha experimentado un crecimiento del 8%.

Casi al filo de las campanadas se conoció una de las operaciones de financiación del año, que firmó una *proptech* española. El pasado 16 de diciembre, la plataforma tecnológica inmobiliaria Clikalia levantó 460 millones de euros entre deuda y capital en su última ronda de financiación, cerrando una operación récord en el mer-

cado de *venture capital* nacional.

La ronda fue liderada por Fifth Wall, Luxor Capital y la plataforma tecnológica estadounidense Offerpad. También participó Mouro Capital, *venture capital* del Banco Santander, quien ya había sido uno de los inversores Serie A en la ronda que abrió Clikalia en 2020.

Esta operación se erigió como la mayor levantada por una empresa española y se situó por encima de la ronda que levantó Glovo el pasado abril, cuando captó 450 millones de euros, o la de Jobandtalent en marzo, que cerró una ronda de financiación de 180 millones de euros suscrita en su totalidad por SoftBank Vision Fund y otros 83 millones de euros de deuda financiera proveniente de BlackRock.

También destaca la ronda levantada por la compañía madrileña Tiko, especializada en la compraventa de viviendas, que marcó en julio una operación récord en el *proptech* español.

La *start up* captó 65 millones de dólares en su primera ronda de financiación, a la que acudieron inversores internacionales como Btov (con empresas como Zynga en su cartera) y Rocket Internet (inversor de Delivery Hero y Zalando) y españoles como Cabiedes&Partners (que pasó por compañías como Privalia).

La operación se erigió como una de las mayores en una *proptech* española, tras los 30 millones de dólares captados por Badi en 2019 o los doce millones de euros de Housell ese mismo año. A escala internacional, la ronda de Tiko también se situó en un



Brickbro, *start up* barcelonesa que busca dar salida a locales comerciales parados y en desuso, cerró en marzo una ronda de un millón de euros.

puesto destacado, en la liga de la italiana Casavo, que el pasado marzo captó 50 millones euros de *equity* y 150 millones de deuda en una operación histórica en Europa.

A parte de estas grandes operaciones, durante 2021 también ha servido para que diferentes *proptechs* españolas consolidasen su crecimiento. La plataforma digital de servicios inmobiliarios y del hogar Housfy cerró en septiembre una ronda de financiación de 10 millones de euros, además dio entrada a su accionariado a Banco Santander, que se hizo con el 2% de las acciones de la empresa tras invertir 1,5 millones de euros. Brickbro, *start up* barcelonesa que busca dar salida a locales comerciales parados y en desuso, cerró en marzo una ronda de un millón de euros y dio entrada a su accionariado a inversores de Silicon Valley como el grupo inversor californiano Plug and Play. La valenciana Cubicup, especializada en reformas, también cerró en noviembre una ronda de inversión por 830.000 euros liderada por Dozen Investments.

Además, 2021 ha visto nacer multitud de *start ups* enfocadas en el sector inmobiliario que quieren escalar rápidamente en el mercado español e internacional. Blooker, una *proptech* dedicada a la gestión digital de transacciones en el mercado hotelero, quiere llevar el *blockchain* al sector hotelero y ha empezado a operar en el

mercado español, estadounidense y latinoamericano. Seconda es otra *proptech* que, con pocos meses de vida ya tiene presencia internacional. La *start up* propone la copropiedad en vivienda *premium*, repartiendo el coste de una segunda residencia de lujo en ocho participaciones. Estos son algunos ejemplos del despegue del sector en España en 2021.

No lo sé Rick...

Pero no todo ha sido buenas noticias para el sector *proptech* español. Antes de cerrar 2021, el mercado vivió un suceso convulso. El 9 de diciembre, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (Cnmc) sancionó con el pago de 1,25 millones de euros a Idealista, Remax, Inmovilla, Look&Find y Anaconda por haber llevado a cabo una serie de acuerdos para fijar precios e intercambiar información en el mercado de la intermediación inmobiliaria, según el comunicado de la entidad.

Idealista fue quién recibió la mayor sanción. La compañía tuvo que afrontar un pago de 730.000 euros, seguida de Remax (375.720 euros) Inmovilla (83.149 euros), Look&Find (31.486 euros), Witei (18.925 euros) y Anaconda (1.749 euros). Competencia explicó que estas empresas utilizaban un sistema conocido como MLS (Multiple Listing System), que funcionaba mediante una base de datos que permitía a las inmobiliarias usuarias

compartir inmuebles captados en régimen de exclusiva compartida.

Cuando una inmobiliaria usuaria del MLS captaba un inmueble podía incluirlo en el sistema, lo que permitía al resto de usuarios realizar la venta. En ese caso, la oficina captadora y la oficina vendedora compartían la comisión pactada por el servicio global de intermediación ofrecido.

En 2002, Remax y Look&Find promovieron el proyecto en España; Habitania, posteriormente adquirida por Idealista, se encargó del desarrollo tecnológico. En 2012, Inmovilla y Habitania adaptaron sus sistemas para hacerlos

compatibles y en 2017, Anaconda, constituida por Remax, Look&Find y MLS, se sumó a la estructura y se encargó de desarrollar y gestionar una base de datos común de compartición de inmuebles.

Las franquiciadoras que desarrollaron este sistema MLS aprobaron un reglamento obligatorio para las inmobiliarias usuarias que exigía aplicar la comisión mínima del 4% en las ventas y de un mes en los alquileres. También imponía un reparto de la comisión al 50% entre la oficina captadora del inmueble y la que cerrase la transacción.

El incumplimiento de las reglas podía conllevar sanciones disciplinarias e, incluso, la suspensión de la condición de asociado, con la consiguiente imposibilidad de acceder a la bolsa de inmuebles. Las empresas de software también participaron en la conducta anti-competitiva, ya que estuvieron en reuniones de diseño del sistema y establecieron filtros y otros medios de control que aseguraban que todos los inmuebles subidos al sistema cumplieran con las condiciones exigidas en el reglamento interno, según señalaba la Cnmc. En consecuencia, tanto las normas como los desarrollos de software limitaron la competencia entre las inmobiliarias al establecer comisiones mínimas y otras condiciones comerciales y generar un nivel de transparencia incompatible con la competencia necesaria entre las entidades, apuntaba la entidad. ♦

La Cnmc sancionó con 1,25 millones de euros a Idealista, Remax, Inmovilla, Look & Find, Witei y Anaconda por fijar precios e intercambiar información

**En Cinnamon
News los
lectores
mandan
para que los
anunciantes
ganen.**

Información económica
especializada y de calidad

www.cinnamonnews.com

Creemos en las personas

En **MERLIN Properties**, creemos en la tecnología para avanzar e innovar. Desarrollamos soluciones sostenibles que respetan el medioambiente y contribuimos al desarrollo responsable de las ciudades.

Construimos espacios que mejoran la calidad de vida de las personas.



merlinproperties.com



MERLIN

Hay que vivirlo