

EL NUEVO RUMBO DE LA VIVIENDA



Participantes en el Desayuno Editorial de Observatorio Inmobiliario. La Revolución de la vivienda. Nuevas formas de vivir

El pasado 8 de mayo, la ESCP Business School acogió un nuevo Desayuno Editorial de Observatorio Inmobiliario, organizado por Grupo Iberinmo y patrocinado por ASG Homes, Schneider Electric y Kömmerling que, en esta ocasión, centró el debate en torno a *“La revolución de la vivienda. Nuevas formas de vivir”*.

Moderado por Roger Cooke, *editorial advisor* del Grupo, y Teresa Montero, directora editorial de Observatorio Inmobiliario, el desayuno reunió a importantes *players* del sector, como los ya citados ASG Homes, Schneider Electric y Kömmerling, además de Atlas Real Estate Analytics, Grupo Inmobiliario Ferrocarril, Culmia, Grupo Egido, TQ Eurocredit e Inbisa.



Patrocina:



ASG HOMES



Colaborador:



El encuentro puso el foco en el mercado inmobiliario, en los nuevos modelos alternativos de vivienda y financiación, en el desarrollo del *flex living*, en la industrialización y en las normativas urbanística y legal.

Alejandro Bermúdez, profesor de ESCP Business School y *co-funder & CEO* de Atlas Real Estate Analytics, introdujo el debate realizando una radiografía de cómo se encuentra el sector residencial, desglosado, en la actualidad, en suelo residencial, terciario e, incluso, dotacional.

El sector se ha movido a diferentes velocidades. Y puso como ejemplo el *Build to Rent* (BtR), que fue una de las joyas de la corona en 2020, 2021 y 2022 pero que, en 2023, dio un giro, resultando un año positivo en cuanto a entregas, pero no tanto en cuanto a edificación, debido, fundamentalmente, a las subidas de los costes de construcción, de financiación y de operación, además del precio del suelo.

NUEVAS FORMAS DE HABITAR

Por otro lado, Bermúdez hizo referencia al *flex living*, que está viviendo ahora mismo su época dorada, concentrándose 10.000 de las 20.000 unidades existentes en España en el norte de Madrid, y al *senior living*, residencias pre medicalizadas para personas de entre 65 y 80 años. *“Se trata este último de un sector que está atrayendo inversión, pero que siempre se dice que es muy desconocido en nuestro país, percepción con la que empiezo a estar en desacuerdo porque tenemos muchos desarrollos en la Costa del Sol, en la Costa Brava, en las Islas y hay buenos ejemplos tanto en Madrid como en Barcelona funcionando”*, aclaró.

Asimismo, Rafael González-Cobos, presidente de Grupo Ferrocarril, manifestó que *“estamos en un buen momento de mercado, aunque las cifras de producción en relación a la demanda muestran una situación un poco anómala, ya que tardaremos años en equilibrar la necesidad de vivienda que hay con respecto a la oferta existente”*. Para este experto, en España no hay un mercado inmobiliario, sino decenas de mercados, casi como cada provincia, siendo realidades muy diferentes lo que acontece, por ejemplo, en Madrid, donde no se puede atender la necesidad de vivienda de los que emigran a la capital, de la experimentada en otras zonas, en las que la población decrece.

El sector podría tardar años en ajustar el desequilibrio existente entre oferta y demanda de vivienda



VÍCTOR PÉREZ

CEO de ASG Homes



ELENA ADÁN

directora de marketing y desarrollo estratégico de Kömmerling



AGUSTÍN TINAJAS

responsable del canal de promotoras inmobiliarias y arquitectos de la zona centro de Schneider Electric.



ALEJANDRO BERMÚDEZ

profesor de ESCP Business School y *co-funder & CEO* de Atlas Real Estate Analytics



RAFAEL GONZÁLEZ-COBOS
presidente de Grupo Ferrocarril

Por su parte, el director territorial de centro de Inbisa, Benito Barbadiño de la Fuente, calificó de optimista la situación del mercado a corto plazo. *“La vivienda nueva está respondiendo a unas inquietudes del comprador en cuanto a nuevas dotaciones y flexibilidad. Se ha pasado el momento de susto por la subida los tipos de interés y esto está tranquilizando al cliente”.*

De la misma opinión fue Víctor Pérez, CEO de ASG Homes, aunque detectó dos asimetrías: la primera de ellas es de ubicación, porque en España hay varios mercados y, por lo tanto, varios comportamientos; y la segunda asimetría es la obra nueva y la vivienda de segunda mano, donde se ha vivido la mayor incertidumbre de los últimos meses, porque en el primer mercado se ha podido ralentizar la obra, pero no ha parado. *“El tercer factor sigue siendo la dificultad y el lastre que tiene España en la producción de suelo”*, añadió.



CELSO GÓMEZ
director de estrategia y análisis de Culmia

Para David Castro, director comercial de Grupo Egido, promotora centrada en el sur de Madrid, desde donde atrae clientes de toda la región, *“la necesidad de vivienda es una realidad”*. Según sus datos, entre el 70% y el 80% es producto de reposición, y la primera vivienda de perfil joven no representa ni el 10%, *“por lo que es importante cambiar el modelo de financiación o fiscal y buscar otras alternativas”*.

CINCO CIUDADES CONCENTRAN EL 50% DE LA VIVIENDA

Celso Gómez, director de estrategia y análisis de Culmia, destacó, por su parte, que hay cinco grandes ciudades (Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla y Valencia) que concentran el 50% de la vivienda, tanto en transacción como en producción. Además, *“va a ser complicado que grandes promotoras puedan desarrollar producto de vivienda más asequible en otras zonas que no sean estas grandes ciudades. Se podrá hacer, pero reduciendo bastante los márgenes”*.



BENITO BARBADILLO DE LA FUENTE
director territorial de centro de Inbisa

Desde el punto de vista financiero, aportó su visión David Santos, responsable comercial del área centro y norte de España de TQ



DAVID CASTRO
director comercial de Grupo Egido



DAVID SANTOS
responsable comercial del área centro y norte de España de TQ Eurocredit.



Uno de los mayores lastres es la dificultad que siempre ha tenido España en la producción de suelo

Eurocredit, que representó la visión de la financiación alternativa. Gran parte de los proyectos inmobiliarios o desarrollos de promociones de vivienda se están viendo reducidos en los últimos años a la mitad: hemos pasado de financiar 20.000 millones de euros en 2018 a una previsión de 10.000 millones en 2024. *“En financiación, hay diversidad de fórmulas para atender las necesidades de capital y ser capaces de paliar los riesgos. No somos competencia de la banca tradicional, sino que queremos ser su aliado”,* expresó.

La sostenibilidad y la industrialización también acapararon el debate entre expertos. Elena Adán, directora de marketing y desarrollo estratégico de Kömmerling, argumentó que la demanda ha evolucionado, y si bien los potenciales compradores quieren vivienda asequible, también buscan la calidad. Desde su punto de vista, la industrialización en la construcción, que todavía es incipiente en nuestro país, no es algo nuevo, pues está funcionando desde hace tiempo en otros sectores, como el de la automoción. *“Estamos asistiendo a un despertar de la construcción, para el que la industria ya está preparada”,* aseveró.

Con respecto a la sostenibilidad, si en los sectores retail y de oficinas ha sido más fácil hacer comprender al inquilino este concepto, en el residencial sigue costando, aunque, según Elena Adán, *“el interés del comprador por la sostenibilidad está creciendo, sobre todo unido al concepto de confort”.*

Para el responsable del canal de promotoras inmobiliarias y arquitectos de la zona centro de Schneider Electric, Agustín Tinajas, *“es fundamental analizar los datos para actuar sobre el edificio”.* A su entender, las instalaciones en las viviendas son cada vez más complejas y las nuevas tecnologías chocan, en ocasiones, con el concepto de vivienda asequible. Con respecto a la industrialización, el sector está avanzando en asumir y adoptar este tipo de construcción, pero *“todavía queda camino por recorrer”.*

Sobre esta tipología de edificación, el representante de Inbisa, Benito Barbadillo de la Fuente, matizó que la industrialización choca

con el deseo de singularidad de los proyectos, ya que, comercialmente, no es fácil encajar este modelo en el cliente. Y en cuanto a la sostenibilidad, manifestó que, en torno a este concepto, el comprador realmente busca eficiencia y ahorro económico.

URBANISMO INFLEXIBLE

La normativa existente no fue ajena a los expertos reunidos en el Desayuno Inmobiliario. Todos coincidieron en que no existe un mercado del suelo en España y la Administración es responsable de ello, al igual que de dar respuesta a la necesidad de vivienda en alquiler, no solo de compra. *“No solo es cuestión de subir el precio del módulo de la vivienda protegida, sino de aportar dinero a largo plazo. Si el mercado no se mueve es por la falta de financiación pública”,* afirmó Víctor Pérez, CEO de ASG Homes.

También el Código Técnico de la Edificación (CTE) plantea, según David Castro, unas exigencias que complican los proyectos, a lo que se une el dilatado tiempo en conceder las licencias, de entre seis meses y un año.

Ante la falta de accesibilidad a la primera vivienda, surgen los nuevos modelos, como el *flex living*, que responde a una necesidad de seguir invirtiendo y construyendo. *“Es una forma de reivindicar que los planeamientos urbanísticos no sean tan inflexibles ni puedan tardar tanto tiempo en materializarse. El origen del problema es el urbanismo inflexible”,* explicó el representante de Culmia, Celso Gómez.

Para finalizar la jornada, los expertos reclamaron una mayor seguridad jurídica, tanto para el ciudadano como para el promotor, agilidad urbanística, simplificación administrativa y de las grandes suministradoras y un parque de vivienda en alquiler.

Este Desayuno Inmobiliario forma parte de una serie de eventos que está organizando Grupo Iberinmo para motivar el diálogo y la participación de los diferentes agentes del sector en torno a temas de relevante actualidad que inciden en el inmobiliario.

La industrialización y la sostenibilidad son dos de los aspectos en los que más va a avanzar el sector
