



34. Termómetro
Madrid toma ventaja en oficinas a Barcelona

Se espera que la capital capte 2.000 millones de inversión, frente a los 1.500 de la Ciudad Condal

36. En proyecto
El sector demanda cesión de suelo público

Como solución para tener más vivienda asequible en España y que bajen los precios

40. Tendencia
El 'ladrillo' es más digital pero no tecnológico

El reto del inmobiliario está en implantar la tecnología a lo largo de todo el ciclo

46. Exclusivo
Ikasa apuesta por la certificación

Logra el certificado 'LEED Silver' en su proyecto Somosaguas Club, en Pozuelo de Alarcón

Edita: Editorial Eoeprensa S.A. **Presidente Ejecutivo:** Antonio Rodríguez Arce
Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez **Consejero Delegado:** Pablo Caño
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez
Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano
Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de elEconomista Inmobiliaria: Alba Brualla **Diseño:** Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega
Redacción: Luzmela Torres

Actualidad
Los jóvenes: el gran reto del mercado inmobiliario

El sector pide diálogo a la Administración para consensuar medidas que se implanten a largo plazo



06

Los Protagonistas
'Cohousing': la solución residencial para los mayores

La vivienda colaborativa sénior empieza a despegar en España con unos 80 proyectos identificados



10



22

Entrevista
Rocío Díaz, dtora. de promoción inmobiliaria de Avantespacía

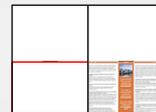
"Preveemos un volumen de ventas para el periodo 2019-2021 de más de 770 millones de euros"



28

Consultoría
El 'stock' de vivienda nueva seguirá creciendo este año

La ley hipotecaria y la incertidumbre política han ralentizado las operaciones, según la tasadora Euroval



ENTREVISTA



ROCÍO DÍAZ PEREIRA

Directora de promoción Inmobiliaria de Avantespacia

LUZMELIA TORRES

Inveravante, la corporación que engloba todos los negocios del empresario Manuel Jove, se hizo hace dos años con el 100% de Avantespacia, la inmobiliaria que constituyó a finales de 2016 junto a BBVA, al comprar la participación del 30% que el banco tenía en la firma. En la actualidad, Avantespacia cuenta con una cartera de suelos de 1,5 millones de metros cuadrados, de los que 348.000 metros cuadrados están ya en desarrollo con la promoción en marcha y 2.500 viviendas distribuidas en distintos puntos de España.

¿Cuál es la estrategia de negocio de la compañía para este año 2020?

Este año 2020 será para Avantespacia un año de consolidación de nuestra actividad en España; continuamos creciendo en el segmento medio alto y alto en zonas *premium* de las principales capitales españolas, en primera y segunda residencia, con promociones con un tamaño medio de 100 viviendas. A lo largo de este año continuaremos entregando viviendas que nuestros clientes han adquirido durante los años 2018 y 2019.

Avantespacia sigue aumentando la cartera con compras de suelo.

¿Hay oportunidades de compra de suelo sin necesidad de pagar precios elevados por suelos finalistas?

“Preveemos un volumen de ventas para el período 2019-2021 de más de 770 millones de euros”



ENTREVISTA

El español es un mercado muy diverso y amplio en el que sigue habiendo opciones de compra interesantes. Nosotros somos selectivos y antes de ejecutar cualquier opción de compra, estudiamos con detenimiento el producto que vamos a ofrecer. En estos momentos, en España el proceso de construcción, es especialmente complejo por la carestía de la mano de obra y los procesos constructivos.

¿Cuántas promociones comercializan a día de hoy y dónde están ubicadas?

Actualmente tenemos en comercialización más de una decena de proyectos, con unas 1.500 viviendas, ubicadas en Málaga (Fuengirola, Estepona y Málaga capital), Cádiz, Vigo, La Coruña y área metropolitana, como Oleiros, Pamplona, Granollers en Barcelona, Oviedo, Las Palmas y Madrid.

¿Cómo han ido las ventas en 2019? ¿Han logrado cumplir el objetivo previsto?

El año 2019 ha sido un buen año. En Avantespacia hemos vendido y entregado nuevas unidades, cumpliendo nuestras previsiones de crecimiento sostenido.

En el mercado se habla del año 2020 como el año de la sostenibilidad. ¿Qué está haciendo Avantespacia al respecto?

Diseñamos nuestras promociones con controles de sostenibilidad, eficiencia energética y prestaciones térmicas. Y trabajamos para que cada vez más, nuestros desarrollos sean certificados con los más elevados parámetros de eficiencia energética. Nuestra promoción *Cuatrovientos 08*, en Pamplona, está siendo construida con criterios Passivhaus, referente mundial de sostenibilidad y que acredita que cada vivienda, además de confort térmico, supone una importante reducción del coste energético tanto para los propietarios de las viviendas como para el propio medio ambiente. Se tratará del mayor proyecto residencial en Pamplona sujeto a los criterios Passivhaus.

Además en Pamplona acaban de comprar el tercer suelo, consolidando así vuestra apuesta por la capital de Navarra?

Sí, se trata de una parcela de 9.764 metros cuadrados, ubicada en Soto Lezcairu, próximo a la Universidad, que ha sido adquirida a Altamira-



“Cuatrovientos 08 es el mayor proyecto en Pamplona de Passivhaus”

“El alquiler lo tocamos desde el área de patrimonio de Inveravante”

“El nuevo sector trabaja en casas sostenibles de consumo cero”

Metrovacesa. En este suelo tenemos un proyecto, que incluye la construcción de 72 viviendas en altura de segmento medio alto que será diseñado con elevados parámetros arquitectónicos y de sostenibilidad y de eficiencia energética siguiendo los estándares de construcción Passivhaus como en *Cuatrovientos 08* y se sitúa en una de las zonas de expansión natural de la ciudad. Este será el tercer proyecto de Avantespacia en Pamplona. Actualmente tenemos en marcha *Cuatrovientos 08*, con un desarrollo de 128 viviendas en altura de entre 2 y 4 dormitorios. El otro Proyecto se emplaza en Plaza Felisa Munárriz y está pendiente de licencia para iniciar las obras.

El 'build to rent' o lo que es lo mismo construir para alquilar, es una vía de negocio que muchas promotoras contemplan en su estrategia de negocio. ¿Van a entrar en el alquiler?

Inveravante posee un importante paquete de viviendas en alquiler, que gestiona el área de Patrimonio junto a hoteles, centros comerciales... Por ello esta vía de negocio no está prevista que se desarrolle desde la división inmobiliaria de Avantespacia.

¿Se plantean entrar en proyectos singulares en España como el complejo 'Tanger City Center', en Marruecos, desarrollado por Inveravante?

La apuesta de Avantespacia en España es la de una línea de negocio exclusivamente residencial, en promociones de tamaño medio que están orientadas a un segmento medio-alto y alto en zonas *premium* de las principales capitales españolas, primera y segunda residencia. Se trata de un modelo diferente al que hemos desarrollado fuera de nuestro país, donde estos complejos se componen de varios usos (hoteles, centros comerciales, oficinas, residencial) y no encaja con nuestra estrategia aquí en España.

¿Contemplan la explotación de otras líneas de negocio como 'coliving' o 'cohousing' bajo la dilatada experiencia del grupo en el ámbito inmobiliario?

Son opciones interesantes y estoy segura de que serán un estilo de vida habitual entre los jóvenes en los próximos años; pero, a día de hoy, nosotros no estamos trabajando en estas líneas de negocio, lo cual no quiere decir que no lo podamos explorar en un futuro.



Vamos a poner en cifras la promotora, ¿Qué beneficios ha conseguido Avantespacia en el año 2019 y cuáles son los objetivos previstos para este año?

Actualmente, tenemos en promoción más de 2.500 viviendas y preveemos un volumen de ventas para el período 2019-21 de más de 770 millones de euros (sin IVA).

No hay muchas mujeres en los equipos directivos de las compañías inmobiliarias, ¿considera que es un punto a mejorar dentro de este sector?

Es cierto que las mujeres no ocupamos muchos puestos directivos en el sector inmobiliario y sobre todo en el de la construcción, pero por encima del género, a mi juicio lo que realmente importa es la capacidad de liderazgo y gestión. Yo he tenido la suerte de poder trabajar siempre en empresas que así lo han valorado y valoran.

“Hay que trabajar para poner en el mercado vivienda asequible”

“Tenemos en promoción una cartera de más de 2.500 viviendas”

Como conocedora del sector tras más de 20 años trabajando en el inmobiliario, ¿cómo valora la situación del sector en los próximos años? ¿Seguiremos teniendo buenos años para el inmobiliario?

Partiendo de que el sector inmobiliario no es homogéneo en toda España y no se limita únicamente a Madrid y Barcelona, ciudades en las que ya existen áreas tensionadas en precio, creemos que los años próximos serán de ajuste y moderación, pero con recorrido salvo casos puntuales en grandes ciudades.

¿Cuáles son los componentes que marcan este nuevo sector inmobiliario?

El sector ha cambiado mucho en los últimos años. Es un sector mucho más profesionalizado, con una clara vocación hacia el cliente. El producto final es mucho más cuidado en cuanto a arquitectura y calidad. Una de las cosas que más nos caracteriza en esta nueva etapa es el cuidado hacia el medio ambiente por lo que se trabaja cada vez más en hacer viviendas sostenibles, que tiendan a consumo cero.

¿Hasta cuándo durará este ciclo y cuando se prevé un cambio de ciclo?

El sector está trabajando con racionalidad para crear un ciclo de estabilidad, sin grandes fluctuaciones, ni en demanda ni en oferta, lo que obliga a crecimientos moderados. Seguro que durante los próximos años se produce alguna corrección puntual, pero nada parecido a años de crisis. En general, nos hemos profesionalizado y hemos aprendido mucho.

Ahora que ya tenemos Gobierno ¿en qué cree que debería centrarse en materia de vivienda?

Sería muy positivo que el actual gobierno se centrara en el análisis real de las causas que impiden el acceso a la vivienda, que es la clave del problema; para eso debe de trabajar codo a codo con los profesionales. Se trata de trabajar para poner en el mercado vivienda asequible para que el público joven pueda emanciparse, facilitar la financiación y regular bien la fiscalidad en las transacciones de vivienda. También necesitamos reglas claras, agilidad en los procesos inmobiliarios que desarrollan las diferentes administraciones públicas (licencias, cédulas de habitabilidad), seguridad jurídica. Está claro que el mercado inmobiliario incentiva la economía y el empleo, por lo que creo que todo ello es uno de los retos que debe atender el nuevo Gobierno.