

Zara cerrará durante tres meses su local de As Termas para renovarlo

► Tiene previsto reabrir en mayo próximo con el nuevo modelo de negocio por el que está apostando el gigante del textil a nivel mundial, en el que integra la tienda online con la física

A.C.
✉ acoto@elprogreso.es

LUGO. El grupo Inditex tiene previsto cerrar la próxima semana la tienda de Zara de la que dispone en el centro comercial As Termas para llevar a cabo una profunda renovación del local, según aseguraron ayer fuentes del gigante del textil.

Las previsiones que maneja la multinacional es que las obras duren unos tres meses, por lo que la tienda reabrirá en mayo próximo, en fecha que todavía está por concretar.

Esa reforma responde a la política del emporio coruñés que está apostando a nivel mundial por un nuevo modelo de tienda, en la que cobra protagonismo la tecnología y en la que integra la online y la física.

Entre los nuevos servicios que ofrecerá el establecimiento alojado en As Termas cuando reabra en mayo, si se cumplen los plazos, figuran reservar turno para los probadores mediante la app o en la propia tienda física y escanear y pagar con el móvil directamente sin necesidad de pasar por caja. En ambos casos se pretende facilitar al cliente que no tenga que hacer cola.

MÁS NOVEDADES. Si sigue el modelo que ya aplica el gigan-



La tienda de Zara en el centro comercial As Termas. SEBAS SENANDE

te del textil desde el año pasado en tiendas de otras urbes, la de Zara en el centro comercial de la avenida Infanta Elena también dispondrá probablemente de un lector de código QR para descargar el directorio del establecimiento y conocer las prendas que tiene disponibles.

Las tiendas de Zara en las grandes ciudades también cuentan con otros servicios tecnológicos

con el fin de agilizar la compra de los clientes, como zonas de autocobro, puntos de recogida de compra online, cajas específicas para devoluciones y zona de reciclaje de cartón para los usuarios.

Mientras esté cerrado este local en el centro comercial As Termas, los clientes podrán recurrir a la web de Zara para realizar compras o acudir a la tienda física que tiene en el casco histórico de la

capital lucense, en la Rúa Conde Pallares.

El grupo Inditex dispone asimismo en As Termas de establecimientos de tres de sus otras seis marcas: Berskha, Pull & Bear y Stradivarius.

Además de la de Zara, en el centro de la capital lucense la multinacional cuenta con locales de Massimo Dutti, Stradivarius y Zara Home.

El inmobiliario español aparcará sus planes de crecimiento este año por los tipos de interés

Europa Press • original

Las principales compañías españolas del sector inmobiliario cotizadas en Bolsa han descartado este año crecer a través de inversiones en fusiones y adquisiciones de otros negocios, debido a la incertidumbre del entorno macroeconómico y al alza de los tipos de interés, para centrarse en consolidar las actividades que ya desempeñan.

Así lo han trasladado los máximos directivos de cuatro de las mayores compañías dedicadas a este sector, las socimis Colonial, Merlin y Lar España y la promotora Aedas Homes durante la conferencia 'Iberian Reit & Listed', celebrada este miércoles en The Westin Palace de Madrid.

"Hay que valorar dos corrientes, la subyacente por un lado, que es la intrínseca al negocio y permanecerá positiva, y la de las valoraciones de activos, que caerán debido a los mayores tipos de interés, aunque esto es más un componente psicológico. Por eso, habrá menos negocio y nos centraremos más en nuestros activos que en un crecimiento inorgánico, esperando a que el mercado cree oportunidades", ha señalado el consejero delegado de Merlin, Ismael Clemente.

El negocio en el que más se centrará esta socimi será en el de los data centers, que concentrará el mayor esfuerzo a la compañía en los próximos tres años, al ser una nueva línea de negocio. Clemente también ha valorado las oportunidades que brindará el incipiente mercado de logística en Portugal, así como el de oficinas.

El consejero delegado de Colonial, Pere Viñolas, también se ha referido al impacto negativo que tendrán los tipos de interés en las valoraciones de activos, restándole importancia y asegurando que este escenario derivará en mejores oportunidades en los próximos 4 o 5 años.

El presidente de Grupo Lar, Miguel Pereda, también ha afirmado que la compañía se centrará más en la operativa actual: "Habrá oportunidades pero tendremos que ser cautos, por lo que nos centraremos más en el negocio que ya tenemos".

Por su parte, el consejero delegado de Aedas Homes, David Martínez, cuyo negocio promotor es distinto al de la socimis, ha repasado 2022 como un ejercicio "excelente" y con unas previsiones "muy buenas" para 2023.

MALA EVOLUCIÓN EN BOLSA

Otro de los temas que más debate ha suscitado en el evento ha sido el de la mala evolución en Bolsa de las compañías inmobiliarias en los últimos años, algo que los directivos defienden que no se acompasa con la evolución del negocio.

Clemente ha achacado gran parte de esta contradicción a los algoritmos que operan en Bolsa, robots que funcionan de una manera sistemática teniendo en cuenta solo aspectos como la subida de los tipos de interés pero no que las socimis están trasladando el aumento de la inflación a sus rentas del alquiler.

"Cuando hablamos de precios, los tipos de interés suben y se piensa automáticamente que el inmobiliario vale menos, pero no que esos tipos suben porque hay inflación y por lo tanto el valor de la acción tendría que permanecer igual. El inversor solo tiene en cuenta la primera parte y la segunda, sobre la translación de precios, ya se verá. En Bolsa, hay que tener paciencia porque hay una mayor volatilidad, pero la tendencia alcista acabará por volver", ha añadido Viñolas.

Por último, David Martínez ha puesto como ejemplo que en el debut de Aedas Homes en Bolsa en 2017 la acción valía 30 euros y ahora, que la empresa se ha consolidado y tiene mucho más volumen de negocio, solo 15 euros. "Un sinsentido", ha concluido.



La campaña Donar es de Cine de **El Rosal** sigue sumando participación y nuevos donantes

A lo largo de la semana pasada casi 400 personas se acercaron a la unidad móvil ubicada en la entrada principal del centro comercial a realizar su donación. En total se realizaron 296 extracciones. Un dato muy positivo del que cabe destacar que 73 personas lo hicieron por primera vez, convirtiéndose así en nuevos donantes y superando con creces las expectativas de la organización.

original



La campaña Donar es de Cine de **El Rosal** sigue sumando participación y nuevos donantes 1

• □

A lo largo de la semana pasada casi 400 personas se acercaron a la unidad móvil ubicada en la entrada principal del centro comercial a realizar su donación. En total se realizaron 296 extracciones. Un dato muy positivo del que cabe destacar que 73 personas lo hicieron por primera vez, convirtiéndose así en nuevos donantes y superando con creces las expectativas de la organización. Esto confirma que la sociedad se anima cada vez más a donar sangre y, con ello, salvar vidas.



La campaña Donar es de Cine de El Rosal sigue sumando participación y nuevos donantes 1

COMUNICADO: Hello Nails inaugura un nuevo centro en Primark Sevilla Lagoh

original



(Información remitida por la empresa firmante)

Hello Nails, empresa líder en el sector de la estética de uñas, ha firmado una alianza con Primark, la empresa líder en moda, para la apertura de un nuevo espacio en Primark Sevilla Lagoh

Como resultado, el pasado 7 de febrero, Hello Nails abrió su salón de manicura nº 110 en la tienda Primark del Centro Comercial Lagoh de Sevilla. Ambas empresas se caracterizan por "vestir" moda con productos de calidad a precios increíbles en todo el mundo, una combinación que les ha permitido llegar a lo más alto. Es por ello que Primark y Hello Nails confían en que este nuevo espacio va a ser todo un éxito que reforzará la experiencia en tienda.

En su nuevo centro de Sevilla, Hello Nails ofrece más de 50 servicios diferentes de manicura y pedicura, desde semi-permanente hasta acrílicas y decoración de uñas, por un precio desde 10,90, con un producto 10 free y un centro decorado especialmente para que el cliente se sienta como en casa. Un centro en el que un equipo profesional y con experiencia en cuidar de las uñas siempre que se desee.

Además, Hello Nails tiene previsión de aperturas en París y Miami, con dos Flagships Store, con el objetivo de seguir con su plan de expansión internacional en Europa y Estados Unidos en el año 2024.

Sobre Hello Nails

Hello Nails nace en 2018 con el objetivo de cubrir la demanda de servicios especializados y de calidad en el cuidado de manos y pies. Representa uno de los conceptos de negocio que más ha crecido en los últimos años, resultado de una equilibrada suma: ubicaciones idóneas, instalaciones y decoración de los centros, uso de productos de calidad, cumplimiento de procesos estandarizados, el máximo cuidado del servicio al cliente y una correcta metodología de promoción y venta de los servicios que forman parte de su oferta, con el mejor precio del mercado.

Una serie de servicios que, aunque pensados para todos los públicos, centran su atención en el segmento femenino. Y es que Hello Nails es una empresa creada por mujeres y para mujeres, centrada en cubrir no solo sus necesidades estéticas y de bienestar, sino también

emocionales, a través de un ambiente relajado donde la mujer pueda desconectar de su estrés diario, centrarse en sí misma y sentirse especial.

Sobre Primark

Primark es una compañía internacional de retail que emplea a más de 70.000 personas en 15 países en Europa y Estados Unidos. Fundada en Irlanda en 1969 con el nombre de Penneys, Primark tiene como objetivo ofrecer opciones asequibles para todo el mundo, desde productos básicos de gran calidad para uso diario hasta un gran estilo en ropa de mujer, hombre y niño, así como en belleza, artículos para el hogar y complementos. Con el foco puesto en la creación de grandes experiencias en tienda, Primark sigue expandiéndose en nuevos mercados y ya existentes con el objetivo de llegar a 530 tiendas a finales de 2026.

Se puede conocer mucho más [aquí](#).

Contacto

Nombre contacto: Albert Miró Saladrigas

Descripción contacto: Albert Miró Saladrigas

Teléfono de contacto: 674012186

EN PORTADA



Abdías Vivo, CIO de AQ Acentor: **“En obra nueva la demanda es sólida y superior a la oferta en los principales mercados en España. Por ello, fuera de que el volumen de transacciones pueda sufrir en el corto ajustes, la dinámica positiva se recuperará”**

mera de ellas, donde se concentra el 90% de las transacciones en España. En obra nueva la demanda es sólida y superior a la oferta en los principales mercados en España. Por ello, fuera de que el volumen de transacciones pueda sufrir en el corto ajustes, la dinámica positiva se recuperará. Esto de la mano de la esperada estabilización de costes y estabilización de tipos, sin olvidar el crecimiento de la demanda de extranjeros que, sin lugar a duda, es un dinamizador del mercado al que debemos de mirar con atención.

Por lo que respecta a AQ Acentor, nuestro objetivo es tener un claro foco inversor en suelo en 2023 en los principales mercados de obra nueva residencial en España (Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Alicante, Sevilla, Palma de Mallorca, Murcia o Zaragoza, entre otros) para fortalecer nuestra presencia en aquellos donde ya estamos operando y entrar en nuevas plazas. Tenemos la vocación de incrementar nuestra actividad de la mano de nuestros accionistas y alineados con sus compromisos sociales, medioambientales y de sostenibilidad.

JUAN CARLOS URBANO, CFO GRUPO LAR

2023 será un año de menor crecimiento. Sin embargo, España ha mostrado una elevada resiliencia en este periodo de incertidumbre y podemos descartar una recesión.

Aunque el año empieza en el mismo escenario de ajuste de la segunda parte de 2022, el sector tiene la expectativa de retornar a una dinámica normalizada de inversión y crecimiento que se consolidará en 2024.

Pese al mayor atractivo de la renta fija, seguirá habiendo mucha liquidez disponible para invertir en *real estate* si los retornos son adecuados y de ahí la necesidad de culminar esta fase de ajuste.

En cuanto a categorías de activos, asistiremos a cierta contención en el mercado residencial en venta y a un crecimiento más moderado de precios nominales. Esto tendrá una incidencia limitada en los niveles de entregas de 2023 porque muchas de las unidades ya estaban vendidas con anterioridad. Las rentas de alquiler de vivienda se-



Juan Carlos Urbano, CFO Grupo Lar: **“Aunque el año empieza en el mismo escenario de ajuste de la segunda parte de 2022, el sector tiene la expectativa de retornar a una dinámica normalizada de inversión y crecimiento que se consolidará en 2024”**

guirán creciendo en las grandes ciudades como reflejo de la falta de oferta.

En el ámbito logístico, los fundamentales no cambian y pese al ajuste transitorio en retornos seguiremos viendo una elevada actividad. En cuanto al *retail*, podríamos asistir a una ligera caída en ventas en algunas actividades, pero sin impacto en la sostenibilidad de las rentas. Destacar también la tracción que seguirá existiendo en el ámbito de salud y hotelero, especialmente en un año de clara recuperación del turismo.

En lo que respecta a Grupo Lar, y como parte de su plan estratégico, la compañía contempla un importante crecimiento en activos gestionados en los próximos años y 2023 será un año de gran relevancia para avanzar en ese objetivo. Continuaremos potenciando nuestra actividad tradicional en residencial en venta y *retail*, así como el crecimiento de las carteras de vivienda en alquiler y logística. Además, creemos firmemente en los nuevos conceptos de *living* y en ese ámbito 2023 será un año relevante para el grupo. Seguiremos con atención la evolución en los mercados de oficinas y centros de datos y esperamos impulsar de forma significativa nuestra actividad en el sector de salud.

En el ámbito internacional mantendremos nuestro nivel de actividad en residencial en venta y para ello contaremos con suelo gestionado para 10.000 viviendas. Queremos además extender a otros mercados nuestro negocio de vivienda en alquiler.

Por último, Grupo Lar incrementará en 2023 su apuesta por la sostenibilidad con la ambición de extender a todos sus negocios las mejores prácticas aplicadas con éxito en *retail* en los últimos años.

JOSÉ CARLOS SAZ, CEO DE HABITAT INMOBILIARIA

En el último año, marcado por la incertidumbre económica, el sector inmobiliario se ha mantenido fuerte y saneado. Y, precisamente esta solidez, ha sido clave para hacer frente a la situación macroeconómica que estamos viviendo.

EN PORTADA

En este 2023 esa fortaleza del sector seguirá siendo protagonista, junto a una demanda de vivienda no satisfecha. Este hecho permitirá que, pese a la coyuntura, la actividad en la obra nueva continúe estable, aunque es posible que se produzca una ligera moderación.

Asimismo, en este 2023, el sector deberá hacer frente a importantes retos, como son la situación de tensión inflacionaria en la que nos encontramos, la subida de los tipos de interés y, también, la cuestión que venimos observando desde hace ya unos meses: el aumento de los costes de construcción y de los costes de la energía. Además, deberá continuar trabajando en los desafíos que ha venido afrontando en los últimos tiempos, como son la escasez de suelo finalista en los principales núcleos urbanos, la falta de mano de obra especializada y la necesidad de continuar impulsando la colaboración público-privada para poner en marcha proyectos que darían respuesta a esa necesidad de viviendas. Todas ellas cuestiones clave, que van a determinar, en buena medida, la evolución del inmobiliario en este 2023.



José Carlos Saz, CEO de Habitat Inmobiliaria: **“En este 2023 la fortaleza del sector seguirá siendo protagonista, junto a una demanda de vivienda no satisfecha. Este hecho permitirá que, pese a la coyuntura, la actividad en la obra nueva continúe estable, aunque es posible que se produzca una ligera moderación”**



Ahora, más que nunca, el sector debe continuar impulsando su compromiso con las ciudades del futuro, apostando por políticas centradas en ejes sostenibles y responsables.

En el caso concreto de Habitat Inmobiliaria, en este 2023 continuaremos trabajando para seguir impulsando uno de nuestros ejes clave: nuestro plan de entregas. Así, en el 2023 esperamos superar la barrera de las 1.000 unidades entregadas.

Además, en este 2023 continuaremos con nuestro plan de adquisiciones para hacer crecer nuestro banco de suelo, que actualmente tiene capacidad para más de 10.500 viviendas.

Y, por supuesto, como no podía ser de otra manera, en este nuevo año continuaremos respondiendo a las necesidades del mercado gracias al impulso de la construcción de las ciudades del futuro y promoviendo el desarrollo sostenible de la compañía a través de los objetivos y ejes ESG, dando continuidad a nuestro plan en esta materia, que presentamos en 2022.

PATRICIA HERNÁNDEZ, DIRECTORA GENERAL CORPORATIVA DE VÍA ÁGORA

Pues tenemos un entorno de tipos de interés que se ha endurecido y se habla mucho de los precios, pero en la vivienda de obra nueva los precios no van a caer porque las promotoras tienen para el año que viene entre el 95% y el 96% comercializado, y de 2024 casi el 40%. En el contexto actual, no hay necesidades de bajadas de precios.

Patricia Hernández, directora general corporativa de Vía Ágora: **“En la vivienda de obra nueva los precios no van a caer porque las promotoras tienen para el año que viene entre el 95% y el 96% comercializado, y de 2024 casi el 40%. En el contexto actual, no hay necesidades de bajadas de precios”**

Hay que tener en cuenta que tenemos un problema de oferta y que el suelo siempre ha sido un problema histórico del sector. Tenemos que trabajar para que la disponibilidad de este último sea muchísimo más rápida.

Así podremos facilitar el acceso a la vivienda, sobre todo de los jóvenes, que sigue siendo uno de los principales desafíos. A este se suman otros retos como la falta de mano de obra, mayor seguridad jurídica, seguir trabajando por la desburocratización de la tramitación de licencias y continuar impulsando los desarrollos urbanísticos para contener el precio del suelo.

Para la Corporación Vía Ágora este es un año clave ya que estamos uniendo todas las piezas del puzzle para que las diferentes líneas de negocio estén a pleno rendimiento.

Junto al desarrollo de las promociones en curso, será un año decisivo para impulsar Los Cerros, donde somos los segundos propietarios.

Comenzamos las obras de nuestro primer proyecto bajo la fórmula *build to rent* que va a dar respuesta a una

EN PORTADA

demanda de vivienda en alquiler más exigente y profesionalizada con alrededor de 235 viviendas.

Por otra parte, queremos ser cabeza tractora en el cambio que se tiene que producir con materiales como la madera para la edificación, situándonos en toda la cadena de valor e impulsando nuevas soluciones constructivas más eficientes y respetuosas con el medio ambiente.

Nuestro propósito es continuar incorporando en nuestras obras sistemas industrializados que impacten en la huella de carbono y ayuden a la transformación del inmobiliario, como los desarrollados por Lignum Tech.

Asimismo, continuaremos apostando por los pilares en los que se sustenta la corporación: la industrialización, la innovación tecnológica y la digitalización.

Tenemos por delante un 2023 retador que afrontamos con proyectos consolidados, una filosofía empresarial comprometida en la creación de una sociedad más eficiente y sostenible, y nuevos desafíos que atraerán oportunidades únicas para el sector.

JOSÉ MARÍA BASÁÑEZ, PRESIDENTE DE TECNITASA Y ATASA

El sector inmobiliario se enfrenta este año 2023 a un panorama de fuerte incertidumbre, caracterizado por la situación de alta inflación, lo que está suponiendo un alza muy importante en los tipos de interés de las hipotecas. Además, nos encontramos ante una situación geopolítica internacional complicada, unida a la posibilidad de recesión económica.

En cuanto a la vivienda de nueva construcción, la escasa oferta en comparación con la fuerte demanda que existe en el mercado hará que ésta se absorba rápidamente, manteniendo o incluso superando los precios actuales, y no se prevén problemas en cuanto a la subrogación por parte de los compradores en las hipotecas al promotor.

En la vivienda de segunda mano también se mantiene una fuerte demanda aunque, debido a la subida de tipos, se



José María Basáñez, presidente de Tecnitasa y Atasa: "Al margen de cómo puedan evolucionar otros segmentos inmobiliarios como oficinas, naves industriales o locales comerciales, cuyo comportamiento está mucho más ligado a la coyuntura económica, en España el segmento residencial debería de resistir bien durante este año 2023"

espera un menor volumen de transacciones, lo que hará que este segmento se reduzca en 2023 en un porcentaje de en torno al 15%, y con posibles ligeras bajadas de precios en determinadas tipologías y localizaciones.

Por todo ello, y al margen de cómo puedan evolucionar otros segmentos inmobiliarios como oficinas, naves industriales o locales comerciales, cuyo comportamiento está mucho más ligado a la coyuntura económica, en España el segmento residencial debería de resistir bien durante este año 2023.

Es lo que numerosos operadores venimos exponiendo como una situación de aterrizaje suave, que se caracterizará por un volumen de transacciones lógicamente inferior al contraerse la demanda por la subida de tipos, y por un nivel de crecimiento medio muy moderado en los precios de la vivienda para este año, que sí que podría considerarse negativo en términos reales en la medida en que fuera inferior a la tasa de inflación, y cuya magnitud depende-

rá tanto de la evolución de indicadores económicos en España, como de la situación geopolítica internacional.

En cuanto a las perspectivas del Grupo Tecnitasa, destacar que hemos realizado durante los últimos años una amplia estrategia para diversificar nuestro negocio con la intención de crecer y enfrentarnos con solvencia a las posibles incertidumbres a las que el mercado nos somete. Nuestra intención de ampliar no solo el mercado potencial si no dar un mayor y mejor servicio a nuestros clientes nos ha llevado a expandirnos mucho más y abarcar nichos de mercado que cada vez más, las empresas y nuestros usuarios, nos estaban demandando.

Aunque el mayor peso de la facturación del grupo lo tendrá el área de valoración y tasación, hemos incrementado, con un enérgico esfuerzo inversor, los servicios de consultoría y sostenibilidad a través de todas las compañías que integran nuestro grupo con la intención de ampliar el peso de la facturación y que tomen una mayor relevancia en el mix de productos del grupo. Asimismo, pensamos que la actividad de control técnico de la edificación tendrá también un año muy positivo.

MANUEL BALCELLS, DIRECTOR GENERAL DE INBISA

Nos encontramos en una coyuntura complicada y el sector inmobiliario tiene que adaptarse a estos momentos de inestabilidad e incertidumbre que estamos viviendo. Este año vamos a seguir arrastrando problemas como son la subida de los costes de construcción y de abastecimiento, la incertidumbre derivada de la mala situación económica y la crisis energética, la guerra de Ucrania, la subida del euríbor que se ha disparado en los últimos meses o del IPC. Todo ello nos lleva a pensar que durante la primera parte del 2023 se pueda producir una ralentización en la comercialización de las promociones ya que los clientes pueden decidir posponer su decisión de compra, lo que obligará a algún tipo de ajuste en el mercado.

Pese a este escenario actual, desde Inbisa consideramos que cuando las incertidumbres se vayan disipando, como sigue existiendo una alta de-



Manuel Balcells, director general de Inbisa: "Todo nos lleva a pensar que durante la primera parte del 2023 se pueda producir una ralentización en la comercialización de las promociones ya que los clientes pueden decidir posponer su decisión de compra, lo que obligará a algún tipo de ajuste en el mercado"

manda latente y una oferta que no cubre toda esa demanda, el sector residencial seguirá siendo una apuesta sólida, especialmente en el mercado de obra nueva, que es por el que apostamos y en el que tenemos unas previsiones positivas de cara al 2023.

Nuestro reto debe ser seguir generando confianza y certidumbre en los clientes, ofreciéndoles productos y servicios que se adapten a sus preferencias y necesidades, y a unos precios ajustados a la realidad de cada mercado. Desde Inbisa consideramos imprescindible para lograr estos objetivos la implicación y colaboración de las instituciones públicas para liberar suelo en las zonas más tensionadas y con más demanda, y agilizar los trámites para la obtención de licencias.

Inbisa es una promotora que se caracteriza por nuestra flexibilidad y agilidad para adaptarnos a los cambios y nuevas tendencias de un sector como el residencial, donde los clientes cada vez son más exigentes. Además, al no depender de un fondo, disponemos

de un amplio margen de maniobra ante posibles incertidumbres y nuevos retos como los que hemos tenido que ir afrontando en los últimos años y así ser capaces de satisfacer las necesidades y preferencias de nuestros clientes, por eso consideramos que tenemos unas perspectivas alentadoras de cara a este nuevo año.

Nuestro objetivo para este 2023 es seguir creciendo de manera ordenada y sostenible, buscando nuevas oportunidades de negocio que nos permitan añadir este año entre 500/600 viviendas nuevas a nuestra cartera actual, que supera las 1.000 en diferentes puntos de España. Además, tenemos previsto la entrega de tres promociones en Navarra y Palma de Mallorca, cumpliendo con los plazos acordados con nuestros clientes.

CRISTINA BALAGUER, DIRECTORA GENERAL DE ACTIVUM

La inversión en el residencial sigue siendo el segmento de mayor interés. Aún con condiciones económicas más exigentes, las perspectivas son positivas, ya que, el promotor está poniendo el producto en el mercado de una forma organizada y con un alto porcentaje de éxito de ventas aseguradas.

A partir de 2024 la oferta de vivienda de obra nueva ganará peso porque en 2022 está cayendo ligeramente por aspectos no recurrentes, pero los años anteriores subía y volverá esa tendencia.

Destaca el segmento *build to rent*. Este mercado de la vivienda en alquiler en España sigue atrayendo el interés del

EN PORTADA

inversor internacional, y esto se ha visto reflejado en las operaciones que se consiguieron en 2022. Actualmente los nuevos modelos de negocio en la vivienda, como el *build to rent* o los modelos *colivings*, suponen un interés comercial debido a la escasa oferta que hay.

Respecto a los precios, consideramos que se mantendrán estables en 2023 y subirán de modo razonable desde 2024, en línea con la inflación. Hoy contamos con un sector inmobiliario más sólido, saneado y con nuevos modelos que ayudan a enfrentarse a la situación actual de la sociedad.

El futuro en el sector inmobiliario se continúa vislumbrando más sostenible, industrializado y con nuevas fórmulas para facilitar el acceso a la vivienda. Una de las claves de nuestro tiempo es promover viviendas respetuosas con el medio ambiente. A la hora de comprar una vivienda de obra nueva, uno de los motivos de decisión en los últimos meses son los criterios de sostenibilidad.

Cristina Balaguer, directora general de Activum: "Aún con condiciones económicas más exigentes, las perspectivas en el residencial son positivas, ya que, el promotor está poniendo el producto en el mercado de una forma organizada y con un alto porcentaje de éxito de ventas aseguradas"



EN PORTADA

En definitiva, el sector inmobiliario afronta un 2023 con retos en el corto plazo y grandes transformaciones en los modelos de acceso a la vivienda.

CARLOS PESTAÑA, DIRECTOR GENERAL DE GENTALIA

Quisiera pensar que el legado de luces y sombras que nos ha dejado 2022 se va a esclarecer en 2023, disipando las dudas que ensombrecen el contexto económico general, pero tengo la impresión de que el panorama actual no va a cambiar de la noche a la mañana.

Es cierto que, según los pronósticos, algunos indicadores macroeconómicos, como el PIB, la tensión inflacionista, la tasa de desempleo y el sector exterior, incluido el turismo, han mejorado las previsiones para 2023, alejando las posibilidades de que España entre en recesión, pero, por otra parte, resulta manifiesto que pese al despliegue de los fondos de recuperación y las medidas de contención impulsadas por el BCE y el Gobierno, otros indicadores de actividad como la confianza del consumidor, el consumo privado y los precios de la energía, no acaban de normalizarse, por no hablar de la guerra de Ucrania y de las tensiones geopolíticas que de ella se derivan.

Con todo ello, ¿qué cabe esperar del sector *retail*? En materia de promoción y desarrollo, casi 30 proyectos de centros y parques comerciales (900.000 m² de SBA) se encuentran en el *pipeline*, en diferentes estados de madurez, aunque solo el tiempo dirá cuántos de ellos llegarán a buen puerto.

En materia de proyectos de reforma y ampliación, las expectativas son buenas, mostrando cifras semejantes a las anteriores, y subrayando la importancia de actualizar y modernizar la cartera de activos de nuestro sector para mantener la competitividad.

En lo referente a la actividad inversora, es de prever que, salvo excepciones, se prolongue el modo *'wait and see'* en el que nos encontramos, condicionado por la incertidumbre dominante y por las endurecidas condiciones de financiación.



Carlos Pestaña, director general de Gentalia: "En materia de promoción y desarrollo, casi 30 proyectos de centros y parques comerciales (900.000 m² de SBA) se encuentran en el pipeline, en diferentes estados de madurez, aunque solo el tiempo dirá cuántos de ellos llegarán a buen puerto"

Y por lo que respecta al rendimiento de los activos en funcionamiento, confío que la experiencia, madurez, resistencia y capacidad de innovación de nuestro sector consigan: 1) recuperar y normalizar las cifras de afluencia, que en 2022 no han acabado de recuperarse; 2) consolidar y mejorar las cifras de ventas, que en general se han recuperado mejor que las afluencias; 3) mantener las tasas de ocupación; 4) incrementar las rentas brutas en mayor proporción que los gastos de explotación, pese al impacto de los costes laborales, los convenios colectivos y el precio de la energía.

En conclusión, aunque el prólogo de 2023 parece escrito, algo me dice que el desarrollo y el epílogo van a depender, un año más, de nuestras capacidades individuales y colectivas, de modo que pongámonos manos a la obra, todos a una.

En lo que se refiere a Gentalia, pese a que el panorama general invita a la prudencia y a la moderación en la fijación de objetivos, tras un exitoso

2022, nuestras perspectivas para este año vuelven a ser buenas.

Para Gentalia la agenda 2023 es desafiante y está llena de proyectos, entre los que destacaría la incorporación de 100.000 m² adicionales de SBA en gestión, el desarrollo de una nueva línea de negocio centrada en el segmento residencial, el perfeccionamiento del modelo de *lean management* de la compañía, la evolución natural del proceso de transformación tecnológica y digital iniciado en 2020, y la apuesta decidida por las políticas de ESG y los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU.

Quizás, 2023 no sea precisamente un camino de rosas, pero no recuerdo el año en que lo fuera, y, aun así, aquí estamos, con el ánimo intacto.

ROBERTO REY, PRESIDENTE Y CEO DE GLOVAL

Ante el contexto actual que vivimos necesitamos tomar distancia y tiempo para poder observar de manera más clara qué consecuencias puede sufrir la economía. Es importante esperar a conocer el comportamiento de los tipos de interés, alzados para hacer frente a una elevada inflación, y que a la vez encarecen y dificultan el acceso al crédito a las familias y con ello la firma de hipotecas. También es importante conocer cómo evoluciona el empleo, una variable directa a la hora de hacer frente a un endeudamiento hipotecario.

Con todo, ante la menor oferta que demanda en materia de vivienda, sobre todo en términos de vivienda nueva, el precio de esta se verá mantenido, a diferencia de la vivienda de segunda mano, mucho más influenciada por las variables macroeconómicas actuales.

De esta manera, la tracción que las nuevas formas de habitar ya estaban consiguiendo en nuestro país continuará en los próximos meses. El *build to rent*, el *coliving* y otros alternativos también tendrán mucho que decir en 2023 dado que formarán parte de las soluciones que se tienen que poner encima de la mesa para de una vez por todas solucionar el problema del acceso a la vivienda.

EN PORTADA



Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval: "El build to rent, el coliving y otros alternativos tendrán mucho qué decir en 2023, dado que formarán parte de las soluciones que se tienen que poner encima de la mesa para de una vez por todas solucionar el problema del acceso a la vivienda"

Frente a un contexto aun de incertidumbre, entendemos que la evolución del precio de las viviendas, así como del apetito inversor no recogerán grandes tensiones.

Si analizamos con mayor detalle qué podría pasar en 2023 en los municipios de Madrid y Barcelona las previsiones son de subidas entre el 0,82% y 2,94% respectivamente.

Asimismo, de cara al segundo trimestre del año esperamos poder tener más claridad para conocer las implicaciones del entorno actual. Con todo, nos encontramos sumidos en un proceso de estimación de hasta dónde llegarán determinadas cuestiones, sus posibles soluciones y/o consecuencias.

En lo que se refiere a las perspectivas de Gloval para este ejercicio, la compañía tiene la capacidad y oportunidad de crecer durante este ejercicio tanto en la parte de valoración como en el resto de servicios de valor añadido que presta al sector. Además de por la calidad técnica, como por elevar los niveles po-

sibles de servicio a nuestros clientes, a través de la mejora y la optimización de los procesos ya existentes.

Y no solo hacerlo de manera orgánica, sino también mediante un crecimiento inorgánico con la adquisición de compañías que puedan complementar el *expertise* y negocio que desde Gloval tenemos y desarrollamos.

NUNO ANTUNES, GLOBAL CHIEF REAL ESTATE OFFICER DE HIPOGES

Es cierto que la situación macroeconómica está afectando al sector inmobiliario, especialmente al residencial, debido principalmente a una inflación que se ha multiplicado y a la subida de los tipos de interés llevada a cabo por el BCE para controlarla.

A pesar de ello, creo que hay que tener en cuenta dos factores clave para poder ofrecer una visión global. El primero es que 2022 fue un año excepcional en cuanto a la compraventa de viviendas, alcanzado en algunos tramos del año niveles similares a los de 2008. En segundo lugar, la subida de tipos está teniendo un impacto a corto plazo, pero a medio ayudará a rebajar la inflación (según datos de Eurostat, España es el país con la inflación más baja de Europa en diciembre de 2022).

Todo ello hace que 2023 probablemente sea un año con un menor número de transacciones, pero lo va a ser de manera muy heterogénea, afectando menos a grandes ciudades y capitales y

más a núcleos urbanos más pequeños. En cualquier caso, creo que el pesimismo que hemos visto en los últimos meses no atiende a los datos y que sin duda 2023 será un reto y habrá correcciones, pero moderadas y localizadas en ciertas zonas.

Por lo que concierne a Hipoges, sin lugar a duda 2022 ha sido un año excepcional, con crecimiento en todos los países en los que operamos y con el contrato de Sareb que nos ha permitido situarnos a la cabeza del sector en España.

Además de esto, hemos abierto nuevas líneas de negocio y ampliando nuestra capacidad de ofrecer soluciones integrales de gestión de activos a nuestros clientes, lo que nos convierte en un Grupo más sólido y multidisciplinar.

Para este 2023 continuamos siendo ambiciosos y queremos seguir creciendo en los diferentes mercados en los que operamos, logrando ser una de las compañías de gestión de activos líderes del sur de Europa.

También proseguiremos explorando nuevas líneas de negocio y mercados que nos permitan incrementar nuestro ámbito de operaciones.

Nuno Antunes, Global Chief Real Estate Officer de Hipoges: "2023 probablemente sea un año con un menor número de transacciones, pero lo va a ser de manera muy heterogénea, afectando menos a grandes ciudades y capitales y más a núcleos urbanos más pequeños"



EN PORTADA

IHEB NAFAA, CEO DE SERVIHABITAT

A pesar de la incertidumbre macroeconómica y el encarecimiento de la financiación, y contra los pronósticos iniciales, no esperamos una ralentización en el ritmo de operaciones de compraventa de viviendas para 2023, como se está demostrando en los primeros compases del año, que ha arrancado con una sólida demanda. En el contexto actual, no se espera una corrección en los precios por el existente equilibrio entre la oferta y la demanda.

Por su parte, el alquiler verá potenciado su interés como polo de atracción para la inversión. La rentabilidad, que se sitúa en torno al 6%, actúa de poderoso imán en un país que necesita 1,2 millones de viviendas de alquiler de aquí a 2030 para cubrir la demanda.

Se mantendrán algunas tendencias pospandemia en cuanto a espacios abiertos y viviendas con mayor superficie, y los emplazamientos más céntricos continuarán ganando peso.

En cuanto a la obra nueva, se estima una ralentización coyuntural en la solicitud de nuevos visados y licencias, pero su demanda seguirá dando muestras de fortaleza. Además, la salida de los nuevos proyectos está prácticamente asegurada, ya que las operaciones de venta previstas para 2023 ya se han cerrado mayoritariamente en preventa.

Desde el punto de vista del promotor, desbloquear y acceder a suelo finalista continuará siendo una de las demandas del sector para destensioñar las zonas con más demanda. La producción de vivienda seguirá asentada bajo conceptos de sostenibilidad y eficiencia.

Con esta perspectiva, el segmento *living* seguirá dando de qué hablar en 2023. Con una base tan sólida, nadie duda de que el residencial cobrará tracción en cuanto la economía retome la senda de recuperación y los tipos se relajen.

No obstante, sería algo temerario y bastante injusto asegurar que el *li-*



Iheb Nafaa, CEO de Servihabitat: "En el contexto actual, no se espera una corrección en los precios por el existente equilibrio entre la oferta y la demanda"

ving va a eclipsar por completo en 2023 a otros segmentos como las oficinas, el *retail* o la logística, pues estos prometen operaciones de calado. En oficinas, el *central business district* marcará la pauta, al igual que el *high street* en *retail*. En cuanto a la logística, tanto gran formato como última milla atraerán la inversión, sin olvidar otros segmentos que están despegando como los *data centers* o los *hubs* de *life science*.

En cuanto al mercado de suelo, su demanda se mantendrá robusta, estable y continuará concentrada en ciudades de primer rango y de segunda residencia.

Este 2023, aunque confiamos en que el sector seguirá manteniendo su atractivo, será de nuevo un año de retos para Servihabitat donde tendremos que mostrar una vez más nuestra capacidad de adaptación y agilidad para seguir dando respuesta a las necesidades del mercado y a su demanda.

Desde Servihabitat apostaremos por seguir reforzando nuestra propuesta de valor que nos permite basar nuestro modelo de gestión en la mejora continua y que se sustenta bajo tres grandes líneas:

Una gestión especializada, que nos permite garantizar la excelencia en la gestión y agilizar las ventas de carteras compuestas por tipos de activos con necesidades técnicas muy distintas y específicas y repartidas por todo el territorio. En esta línea, continuaremos potenciando nuestro servicio dedicado exclusivamente a la gestión urbanística activa del suelo, a través de nuestra filial Serviland, y también nuestro servicio en gestión patrimonial, con foco en el alquiler social y una especial orientación a la gestión reputacional.

Una gestión industrializada, que hace posible agilizar el saneamiento técnico y la comercialización de los activos de forma masiva gracias a sistemas sólidos, procesos y protocolos establecidos y a la flexibilidad en la prestación de servicios.

Y una clara orientación a cliente, algo imprescindible para entender, priorizar y dar respuesta a las necesidades de cada cliente desde una gestión proactiva y propositiva. En este sentido, priorizamos la gestión reputacional con equipos altamente especializados, además de proteger y maximizar el valor de los activos y ofrecer propuestas modulares para que cada cliente pueda seleccionar aquellos servicios en los que necesita mayor soporte.

Dentro de nuestro marco de acción, continuaremos potenciando nuestra capacidad comercializadora en todo el territorio, conscientes de que se trata de un gran valor competitivo diferencial. ♦