

ASPRIMA

Revista 2020

**DEMANDA DE VIVIENDA
FAMILIAR Y DEMOGRAFÍA:
CAMBIOS A LA VISTA**

**LA SOCIEDAD QUE VIENE
Y EL URBANISMO CONSCIENTE**

Mariano Fuentes,
Delegado del Área de Gobierno
de Desarrollo Urbano
del Ayuntamiento de Madrid

ENTREVISTAS

Sandra Daza,
Directora General
de Gesvalt

Ignacio de la Torre,
Socio y Economista Jefe
de Arcano Partners



**RESPONSABILIDAD
SOCIAL
INMOBILIARIA**



Vicente Ferrer

50

1969/
Dignidad
Cambio
Igualdad
/2019

DIGNIDAD CAMBIO IGUALDAD

50 años de revolución
silenciosa en India

COLABORA

900 111 300

www.fundacionvicenteferrer.org



15. Demanda de vivienda familiar y demografía: cambios a la vista.

Juan A. Módenes



5. Editorial.

Juan Antonio Gómez-Pintado



6. Tribuna: La sociedad que viene y el urbanismo consciente.

Mariano Fuentes



8. Entrevista: Sandra Daza,

Directora General de Gesvalt



12. El sector financiero e inmobiliario, de la mano por el desarrollo sostenible.

Mario Fernández Cortés



18. Entrevista: Ignacio de la Torre,

Socio y Economista Jefe de Arcano Partners



22. Reportaje: ¿Qué opinan los profesionales del sector sobre la Responsabilidad Social Corporativa inmobiliaria?



30. Economía digital como motor de crecimiento en Europa.

Jaime Sol



34. Necesitamos que el sistema de cualificaciones profesionales responda a la realidad de nuestro sector.

Enrique Corral



38. Los edificios del futuro y el reto de la industrialización.

Ignacio Fernández Solla



41. La tecnología ha llegado al último rincón de la casa.

Carlos Álvarez



45. 3.500 personas al sur de la India han visto cumplido su sueño de vivir con sus familias en una vivienda.

Fundación Vicente Ferrer



49. ASPRIMA opina.

Daniel Cuervo



FUNDACIÓN ASPRIMA

ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
INMOBILIARIOS DE MADRID



asefa seguros
Una empresa del Grupo Asesador BMS

bizionar

BMI

CaixaBank

Grupo CPV
Central Prevención Ventilación

EY Building a better
working world

nedgia
Grupo Naturgy

parkingdoor
elparking

pzt
posizionare

PORCELANOSA
Grupo

PLADUR

prinex
First Quality Partners

Schindler

Siber
Ventilación inteligente

sima
salóninmobiliariointernacionalmadrid

TOSHIBA
RELAZADO A B.I.E. RECUPERANDO

uponor

LafargeHolcim

ROCKWOOL

Editorial

Juan Antonio Gómez-Pintado
Presidente. ASPRIMA



CAMBIOS

Desde hace varios meses venimos escuchando una melodía que parece anunciar un 2020 más convulso de lo normal. Escuchamos la palabra “recesión” en programas de radio y televisión, podemos leerla en titulares de diferentes medios e incluso en la calle podemos atisbar una cierta preocupación en torno a ella.

En el libro *Factfulness*, de Hans Rosling, su autor manifiesta que “la actual falta de conocimiento del mundo es el problema más acuciante de todos”. Algo parecido a lo que Ignacio de la Torre nos indica en la entrevista que pueden leer en esta revista cuando afirma que “aunque leemos más las noticias que rotulan con la palabra *crisis* que con la de *expansión*, es importante analizar los datos con objetividad”.

A estas alturas nadie puede negar que se avecinan nuevos cambios, pero eso no debería implicar necesariamente que entremos en un periodo de recesión, pues los datos no lo avalan. Si somos objetivos, deberíamos hablar de una ralentización que, en el caso concreto de nuestro sector y como apunta Sandra Daza en las páginas de esta revista, derivará en una “fase de estabilización de los precios y crecimiento más moderado, pero sostenido en el tiempo”.

Este periodo debería servir para preparar los cambios necesarios que precisa nuestra industria. Las oportunidades están ahí: desde la Cuarta Revolución Industrial, que permitirá la incorporación de la

digitalización a todo el proceso edificatorio agilizando plazos, hasta la aplicación del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) que ejercerá de marco estratégico para facilitar la transformación y descarbonización de la economía española y, por tanto, de las industrias adyacentes.


No me quiero olvidar del papel decisivo que estoy seguro tendrá la industrialización en nuestro sector, no sólo porque mejore la calidad de los procesos o genere un entorno laboral más seguro y eficiente, sino porque puede ser un elemento clave para la incorporación de la mujer a la construcción y porque permitirá hacer más atractiva esta industria a los jóvenes profesionales.

“Este sector tiene el potencial de generar grandes transformaciones, hagámoslo posible”

Otro cambio que va a impactar en nuestra industria, será la aplicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS) a nuestros procesos. Este cambio será crucial, porque repercute a toda la sociedad, buscando la igualdad entre personas, protegiendo el planeta y asegurando la prosperidad. Nos afectan 7 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenibles, algunos de forma directa, como la generación de ciudades más sostenibles, seguras, resilientes e inclusivas.

ASPRIMA, desde su Fundación, lleva 15 años desarrollando proyectos que contribuyen a mejorar el desarrollo profesional de las personas que integran la industria inmobiliaria, fomentar el acceso de los jóvenes a su primer empleo mediante la formación universitaria dual así como a buscar la inclusión social de los colectivos más vulnerables. De esta forma, mediante acuerdos con entidades como la Fundación Síndrome de Down de Madrid, la Fundación Vicente Ferrer o el programa Inserta de Fundación ONCE, entre otras, se ha logrado vivienda digna para 3.500 personas al Sur de la India, se han ofrecido entrenamientos deportivos a casi

400 personas con síndrome de down u otra discapacidad cognitiva en 11 disciplinas diferentes y se ha formado a más de 60 estudiantes mediante el *Grado Propio de Intensificación en Planificación y Gestión Inmobiliaria*.

Gandhi decía que las personas debíamos de ser el cambio que queríamos ver en el mundo. Este sector tiene el potencial de generar grandes transformaciones, hagámoslo posible. 

LA SOCIEDAD QUE VIENE Y EL URBANISMO CONSCIENTE

La intensa transformación vivida en el sector inmobiliario durante la segunda década de este siglo marcará, sin duda, un antes y un después en la concepción del desarrollo urbano de nuestras ciudades. Esa misma evolución vivida por empresas y profesionales de la arquitectura, de la construcción y de la edificación está también siendo trasladada a la toma de decisiones de quienes planifican, planean y gestionan el urbanismo actual, formando parte, por tanto, de la transformación colectiva de nuestra sociedad.



Mariano Fuentes.

Delegado del Área de Gobierno de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de Madrid.

Nadie como este sector ha sabido renovarse en base a tres pilares fundamentales: la profesionalización de los equipos directivos, la industrialización y la innovación. Nadie como este sector ha adoptado la sostenibilidad empresarial como concepto motriz para crecer en una economía globalizada, adaptándose a nuevos esquemas de pensamiento que pudieran garantizar una sostenibilidad social, económica y medioambiental.

Esta sostenibilidad total es una demanda ineludible de la sociedad actual y forma parte de la conciencia colectiva de las nuevas generaciones, por lo que debe ser la base sobre la que asentar el futuro de nuestras ciudades.

El respeto hacia el medio ambiente y la mejora de la calidad del aire en base a nuevos modelos de movilidad y eficiencia edificatoria, el crecimiento ordenado de la ciudad fomentando la densidad frente al incontrolado crecimiento expansivo y la búsqueda de nuevas políticas de vivienda en base a un *mix* social que garantice la creación de nuevas oportunidades para todos son ya elementos identificativos de todo





buen desarrollo urbano, son el abc de lo que podríamos denominar un Urbanismo Consciente.

Estos preceptos característicos de este nuevo Urbanismo parten de un principio fundamental que no es otro que el de considerar a nuestra sociedad “mayor de edad”, libre y segura de sí misma, consciente de los nuevos retos que garanticen el mejor futuro de las generaciones venideras.

Además, si a este principio de ciudadanos libres e iguales, que saben hacia donde van, logramos acompañarlo por una correcta toma de decisiones de las Administraciones en torno a planes estratégicos rigurosos y con sentido común, encontraremos la mejor definición de aquellas políticas públicas que consigan implantar este concepto global del Urbanismo del siglo de las ciudades, que nos ayude a crecer y evolucionar ordenadamente.

Este es el reto, que este Urbanismo Consciente se implante en nuestras ciudades y, para ello, los Ayuntamientos tienen mucho que decir.

El sector empezó hace una década, es hora de que las corporaciones locales acompañen en esta transformación sostenible mediante la necesaria profesionalización de la clase política; a la innovación gracias a la digitalización de las Administraciones que acompañen a la evolución de la sociedad civil y, por último, a la industrialización o, mejor dicho, a la optimización de los procesos administrativos que eviten arbitrariedades y garanticen la mayor seguridad jurídica.

Esto es lo que viene, un urbanismo consciente, razonable, que evolucione dando respuestas a la sociedad global y cambiante que nos ha tocado vivir y que gracias a estos principios estamos dispuestos a disfrutar, por qué no decirlo. ♻️

Sandra Daza

Directora General de Gesvalt.

“LOS CAMBIOS A LOS QUE APUNTA EL SECTOR VAN ENCAMINADOS HACIA LA OPTIMIZACIÓN, INNOVACIÓN Y LA PROFESIONALIZACIÓN”

Texto: Cristina Gómez. Fotos: Gesvalt y ASPRIMA.

Mucho se está hablando en España de la llegada del fin del ciclo alcista y a nivel internacional las noticias no son más halagüeñas ¿Cómo ve el sector inmobiliario en 2019 y qué deberíamos de esperar en 2020? ¿En qué fase cree que nos encontramos realmente?

El mercado inmobiliario está manteniendo una evolución saludable. Tras unos años de recesión, la demanda creció exponencialmente mientras que la oferta estaba paralizada, lo cual generó unas tensiones, y con ellas un gran incremento de precios, que se están comenzando a equilibrar ahora. Estamos entrando en una fase de estabilización de los precios y crecimiento más moderado, pero sostenido en el tiempo. Esto no significa que se haya acabado el ciclo expansionista del sector, simplemente supone que, tras unos años de recuperación con unos crecimientos espectaculares, ya se ha alcanzado un nivel de actividad más adecuado y, por tanto, económicamente sano.

Además, debemos tener en cuenta algunos aspectos regulatorios y otros agentes externos que afectan al sector, especialmente en un tema que está de actualidad como el de la vivienda. En este sentido, es posible que la Ley Hipotecaria y la Ley de Arrendamientos Urbanos, así como a las condiciones de financiación y los tipos de interés, puedan generar algunas singularidades a corto plazo en la evolución del sector, mientras que en el medio plazo seguirá siendo positiva.

En su opinión ¿qué cambios debemos esperar aún en el sector?

En nuestra opinión, los cambios a los que apunta el sector van encaminados hacia la optimización, innovación y la profesionalización. Mediante la potenciación de estos tres factores, que han estado presentes desde el inicio del nuevo ciclo inmobiliario, todos los *players* del mercado buscan crear un sector más robusto, especialmente ante las situaciones adversas. Esto

Sandra Daza ocupa desde 2015 la Dirección General de Gesvalt. Forma parte del Consejo de Áurea Homes en calidad de Consejera Independiente y es miembro del Comité Asesor del IE Real Estate Club. Licenciada en Ciencias Políticas, con postgrado en Relaciones Internacionales por la Universidad de Tours (Francia), comenzó su carrera profesional en Alemania como Business Development Manager en Jonathan Wren Frankfurt hasta que en 2002 se incorporó a Gesvalt.

es especialmente relevante si tenemos en cuenta que, aunque es cierto que seguimos en un ciclo positivo, existen algunas señales de cautela en el entorno macroeconómico y muchos ojos van a estar puestos en nuestra área de ►►



► actividad. Ante esta situación, la clave es mantener la línea actual y apostar por una transparencia que tranquilice al mercado.

Retail, residencial... ¿Quiénes serán los protagonistas en 2020?

Creemos que todas las áreas del sector inmobiliario van a tener cierto protagonismo en 2020, aunque es posible que por razones muy distintas en cada caso. Por un lado, el apartado residencial es uno de los debates más importantes de la actualidad política española, como se puede observar con las nuevas regulaciones que se han producido. Sin embargo, es cierto que esta área de actividad sigue manteniendo una línea ascendente con tendencia hacia la estabilización a pesar de la posible incertidumbre regulatoria.

Por otro lado, el sector retail pensamos que seguirá acaparando titulares debido, en parte, a los cambios que se están experimentando en las grandes superficies logísticas preocupadas por encontrar mecanismos que optimicen el transporte en la última milla. Además, a pesar del auge del comercio online, estamos viendo como operadores como Aliexpress están abriendo tiendas físicas en España, lo cual refleja la importancia que tiene la experiencia de cliente en el momento de compra. Será muy interesante observar el próximo año como estos *players* se adaptan a una evolución que los centros comerciales ya comenzaron hace tiempo.

Sin embargo, desde el punto de vista del inversor, las residencias de estudiantes y el *'senior living'* serán los dos tipos de activos que habrá que seguir más de cerca. En ambos casos existe un déficit de camas y de activos de cierto nivel de calidad en España. En el caso del *'senior living'*, además, se espera que tenga un importante aumento de la demanda en los próximos

años, dada la estructura poblacional de nuestro país.

Gesvalt colabora con ASPRIMA y la Universidad Politécnica de Madrid en el Grado Propio de Intensificación en Planificación y Gestión Inmobiliaria. ¿Qué motivó a Gesvalt a unirse a este proyecto?

Proyectos de formación como

este son fundamentales para el sector inmobiliario actual. Como he dicho antes, nuestra área de actividad está creciendo en profesionalización e innovación. Ello supone que los nuevos profesionales del sector deben estar formados en las últimas tendencias, para que cuando se incorporen al mercado laboral no solo estén al



“Los nuevos profesionales del sector deben estar formados para que cuando se incorporen al mercado laboral puedan aportar nuevas ideas y contribuir en este periodo de cambio en el que nos encontramos”



día y puedan agilizar su periodo de adaptación, sino que también puedan aportar nuevas ideas y contribuir en este periodo de cambio en el que nos encontramos. Además, creo que empresas como Gesvalt ofrecen también a los alumnos una enriquecedora visión profesional y práctica, además de la teórica, que hace crecer su valía y experiencia.

Asimismo, este programa también supone una gran ventaja para Gesvalt, ya que desde que comenzó el programa hemos incorporado a la plantilla a los alumnos que han realizado sus prácticas en nuestra compañía. Esto, sin duda, constituye una gran fuente de talento. Por supuesto, también es nuestra responsabilidad potenciar internamente este talento y para ello contamos con un amplio programa de formación, transversal a todas las áreas de la compañía para dar una formación integral. Esto se enmarca en nuestros programas de desarrollo de talento joven, y senior.

Como mujer directiva, usted es un referente para muchas jóvenes profesionales ¿Qué consejo daría

“Somos un sector muy importante para el desarrollo económico de nuestro país, merece la pena trabajar por darle la visibilidad que nos merecemos”

a las nuevas generaciones que llegan a un sector tradicionalmente masculino?

En primer lugar, hay que decir que, aunque este sector puede haber sido tradicionalmente masculino, en los últimos 5 o 6 años ha habido una evolución importante y las plantillas están compuestas por un mayor número de mujeres. En el caso de Gesvalt contamos, por ejemplo, con un 45 % de mujeres en el Comité de Dirección y un 60 % en la posición de *Managers*.

No obstante, aún queda mucho por hacer, ya que en el sector existen aún ciertos desequilibrios en cuanto a la representación femenina en puestos directivos o de responsabilidad en las compañías.

El pasado mes de mayo fue reconocida como Mejor Profesional en los Premios Inmobiliarios ASPRIMA SIMA ¿qué ha supuesto este reconocimiento para usted?

Tras casi 18 años trabajando en este sector, haber recibido este reconocimiento de ASPRIMA-SIMA, ha representado un gran honor para mí y estoy muy agradecida por ello. Somos un sector muy importante para el desarrollo económico de nuestro país, merece la pena trabajar por darle la visibilidad que nos merecemos. Sin duda, parte de este reconocimiento le corresponde también a todo el equipo de Gesvalt, que ha tenido un desempeño excelente durante estos años, demostrando su tesón, talento e involucración en el proyecto.



EL SECTOR FINANCIERO E INMOBILIARIO, DE LA MANO POR EL DESARROLLO SOSTENIBLE



Mario Fernández Cortés.

Director de Negocio Inmobiliario en Madrid de CaixaBank.

Al igual que para el sector inmobiliario, para el sector bancario, como uno de los principales agentes motores de la economía de cualquier país, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) han supuesto y suponen una gran oportunidad para favorecer la sostenibilidad de la economía y de la sociedad en su conjunto.

La contribución de las entidades financieras a los ODS no se limita a su impacto en la financiación bancaria, que más tarde abordaré, sino en muchos otros aspectos: a través de las relaciones con clientes, con compañías participadas, con socios comerciales y con toda nuestra cadena de valor. Y esto es así muy especialmente en CaixaBank, con un objetivo social histórico desde su fundación hace 115 años. Nuestra entidad contribuye a 12 de los 17 Objetivos y los clasifica

en prioritarios, destacados y complementarios. Para CaixaBank, los ODS prioritarios son el Fin de la Pobreza; el Trabajo Decente y el Crecimiento Económico.

Para alcanzarlos es importante señalar especialmente nuestra alianza estratégica con la Fundación Bancaria "la Caixa", nuestro accionista de referencia y sin la que nuestro impacto social no tendría esta envergadura. A través de ella también colaboramos con la alianza para la vacunación infantil GAVI Alliance, un proyecto que,

desde el año 2008, ha conseguido que más de 4 millones de niños en el mundo hayan sido vacunados. Además, ostentamos la Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial, y estamos adheridos a los Principios de Banca Responsable.

CaixaBank contribuye a 12 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible

Sin entrar a detallar nuestro esfuerzo para favorecer también el resto de Objetivos de Desarrollo Sostenible, si quisiera señalar que CaixaBank considera esencial acelerar la transición a una economía baja en carbono. En coherencia con ello, contamos con una estrategia medioambiental y trabajamos de forma sistemática con el objetivo de contribuir a esta transición mediante la reducción, no solo del impacto directo de las operaciones, sino también a través de la financiación e inversión en proyectos sostenibles. En el 2018 conseguimos compensar el 100 % de las emisiones calculadas (incluidas las indirectas), siendo el primer banco del Ibex 35 en conseguir neutralizar totalmente nuestra huella de carbono.

Ahondando en la financiación de proyectos sostenibles y verdes, hay que empezar señalando que esta ha experimentado un gran auge y protagonismo en paralelo al impulso de los ODS por las Naciones Unidas y que va mucho más allá de las famosas hipotecas verdes, que no son más que aquellas hipotecas a particulares que bonifican las condiciones económicas cuando



Mario Fernández, en el evento "Los ODS de Naciones Unidas y su impacto en el negocio Inmobiliario" organizado por SIMA.

van destinadas a financiar la compra de una vivienda con calificación energética A o B.

En la práctica, la forma de estructurar estas operaciones de financiación sostenible consiste en incluir una cláusula en la escritura de préstamo de tal forma que la consecución de los objetivos establecidos (desde el punto de vista de sostenibilidad) implique una reducción del margen, o al contrario, el no cumplimiento implica una penalización. Normalmente la bonificación o penalización es simétrica y se vincula a una única condición, aunque cada vez más se hace con varias condiciones simultáneas, como la introducción de diversos parámetros para calibrar el cumplimiento.

Alguien podría preguntarse si este tipo de préstamos sostenibles ha llegado a todos los sectores, o está concentrado en unos pocos. Es cierto que en una primera etapa las financiaciones verdes se concretaron más en empresas eléctricas y de energía, dado que sus inversiones eran más susceptibles de encajar dentro de la definida como taxonomía verde. Posteriormente, desde hace 2 años, cuando nacen las financiaciones sostenibles ligadas a KPI's o ratings ESG, estas abren la puerta a multitud de sectores diferentes, dado que lo que se pretende con estas financiaciones es afirmar y poner en valor la estrategia de sostenibilidad de las empresas o ciertos compromisos productivos o incluso sociales. ▶▶

EL SECTOR FINANCIERO E INMOBILIARIO, DE LA MANO POR EL DESARROLLO SOSTENIBLE



► En el sector inmobiliario los indicadores de gestión ligados a sostenibilidad podrían ser, por ejemplo, la inversión continuada en mejoras de eficiencia energética en la cartera de activos; la obtención de certificaciones energéticas externas LEED/BREEAM en algunas tipologías como oficinas, logística y centros comerciales; el acceso a discapacitados para todos los inquilinos mediante quizá también la obtención de alguna certificación de accesibilidad en sus edificios; y, por ejemplo, el consumo de energía eléctrica procedente de fuentes renovables. Sin embargo, es importante decir que todavía el mercado está en sus primeros años de desarrollo y distintas iniciativas y regulación que se están analizando por parte de la Unión Europea contribuirán en los próximos años a una mayor estandarización y concreción de lo que es considerado verde y sostenible.

En 2018, CaixaBank destinó 1.448 millones de dólares a préstamos verdes y sostenibles. A nivel mundial, nos situamos en la décima posición como Bookrunner de préstamos verdes, tanto en volumen como en número de operaciones. También, como no podría

Es importante entender que las finanzas sostenibles desempeñan un papel fundamental en el cumplimiento de la agenda 2030

ser de otro modo, somos también muy activos en el mercado de capitales con emisiones de bonos verdes, así como en la financiación de proyectos de energías renovables.

Como puede intuirse, esta tipología de préstamos hoy en día quizá esté bastante limitada a compañías de cierto tamaño. Para las pymes e incluso para particulares, en CaixaBank también disponemos de "ecoPréstamos" y "ecoMicrocréditos" para financiar por ejemplo la compra de vehículos y electrodomésticos eficientes, reformar el hogar para mejorar su eficiencia energética, para inversiones en eco-turismo, instalación de paneles solares, inversión en tratamiento de residuos, sistemas de reducción del uso de papel, etc. En el mundo agrario, adicionalmente, financiamos también proyectos de mejora energética y medioambiental a través de líneas específicas.

En el negocio promotor, pueden considerarse préstamos verdes todos aquellos que financien proyectos con calificación energética prevista A o B, tengan o no bonificación del diferencial. En CaixaBank, actualmente el 80 % de las viviendas financiadas mediante préstamo promotor tienen calificación energética prevista A o B.

En resumen, es importante entender que las finanzas sostenibles no son una moda pasajera ni un mero medio para mejorar la imagen de una compañía o de un sector, sino que desempeñan un papel fundamental en el cumplimiento de la agenda 2030, por lo que las entidades financieras y sectores como el inmobiliario debemos aproximarnos a este mercado con una mentalidad de permanencia y otorgar mucha más relevancia a las Áreas de Responsabilidad Social Corporativa, dado que la sostenibilidad debe formar parte de nuestra agenda más estratégica y a largo plazo. ♻️



DEMANDA DE VIVIENDA FAMILIAR Y DEMOGRAFÍA: CAMBIOS A LA VISTA



Juan A. Módenes

*Centre d'Estudis Demogràfics
y Departamento de Geografía,
Universitat Autònoma de Barcelona.*

Han pasado los tiempos en que el negocio inmobiliario, sea construcción, promoción o comercialización, estaban basados en la existencia de una demanda alta y estable en el tiempo. En el pasado la existencia de un crecimiento sostenido y estable de la población y el hecho de que la pirámide demográfica no estuviese tan envejecida ayudaban a que la oferta de nueva vivienda familiar contase con una demanda prácticamente asegurada. Por ello, el sector

ha sido tradicionalmente mucho más sensible a los cambios en el clima económico o en el contexto regulatorio que a la evolución de la demanda demográfica.

Actualmente el envejecimiento de la población comporta un nuevo modelo de demanda demográfica de vivienda, que ya no hará tan necesaria la construcción abundante de nuevas viviendas. Desde el punto de vista demográfico, podemos explicar esta evolución de una manera sencilla pero muy reveladora. La ►►

► demanda demográfica residencial se puede resumir como el saldo de dos flujos opuestos. Por un lado, tenemos un flujo de creación de hogares jóvenes que continúa siendo significativo, sobre todo porque volvemos a tener inmigración, pero ya no será tan importante en relación al tamaño de la población. Por otro lado, tenemos un flujo creciente de disolución de hogares en la parte alta de la pirámide de población. Esta "mortalidad" de hogares aumenta en paralelo al proceso estructural de envejecimiento relativo. Ambos flujos van a tender cada vez más

a compensarse entre sí. En el pasado se creaban muchos más hogares de los que desaparecían. Ya no es, ni será, así. A partir de ahora, buena parte de la demanda de los nuevos hogares será satisfecha por viviendas que ya existen en el parque residencial, en último extremo desocupadas por la mortalidad. Solamente los ciclos migratorios con el exterior positivos, pero también negativos, pueden alterar coyunturalmente este sistema emergente.

Esto significa que los agentes relacionados con la oferta residencial deberán fijarse mucho más

en las condiciones en que se realiza esta rotación del parque. Obviamente, el mercado residencial real es y será algo más complejo que una mera sustitución de los hogares desaparecidos por hogares recién creados en las viviendas ya existentes. Habrá siempre un mercado para vivienda nueva con determinados estándares de calidad o localización. Habrá que sustituir muchas de las viviendas liberadas por la mortalidad (o por otros motivos), porque no cumplan los estándares mínimos de calidad actuales. En muchos casos, rehabilitar esas viviendas será un paso recomendable, si no imprescindible, para volver a utilizarlas. Un factor común a todas estas transformaciones es la importancia de la gestión del parque existente. Mientras que, en el pasado, la labor y las oportunidades de negocio de las empresas del sector parecía que se acababa cuando se vendía el último piso de cada promoción, en el futuro estas oportunidades de negocio también estarán presentes en facilitar y alentar la rotación del extenso parque de viviendas de nuestro país.

Este será el panorama estructural que dominará la demanda demográfica futura a largo plazo. Sin embargo, en el caso de que los jóvenes españoles fueran capaces de no retrasar tanto su emancipación residencial y poco a poco convergieran hacia los comportamientos más normales en otros países europeos, durante el periodo en que se produjera esa convergencia la creación de hogares jóvenes aumentaría. En consecuencia, el saldo entre creación y disolución de hogares se ampliaría y, finalmente, aumentaría la necesidad



Cualquier medida que ayude la entrada en la vida adulta independiente de los jóvenes favorecerá bastante al sector de la vivienda



de nueva construcción. Obviamente, cualquier cambio en el patrón actual de emancipación tardía será provocado por una mejora de la inserción laboral de los jóvenes, tanto en cantidad como en calidad. Igualmente, políticas públicas destinadas a promover la emancipación residencial serían de ayuda. Todos estos cambios escapan al radio de acción inmediata de las empresas del sector, pero debemos ser conscientes de que cualquier medida que ayude la entrada en la vida adulta independiente de los jóvenes favorecerá bastante directamente al sector de la vivienda, así como a otros sectores económicos. ¿Puede el sector influir en la acción pública y empresarial para que esto suceda? Ojalá. Sería un claro ejemplo de estrategia *win-win*, en el que ganarían tanto la población como las empresas.

Facilitar el acceso a la vivienda y garantizar más seguridad en la relación con esta vivienda, permitirá que más hogares puedan planificar mejor sus vidas

Existe otro flanco en el que el sector deberá comprometerse cada vez más. Se trata de la seguridad y la estabilidad residencial de los hogares. Aquí hay un campo enorme para que se aplique la responsabilidad social del sector de la vivienda. No sólo hay que facilitar vivienda en número suficiente, sea nueva o por rotación del parque. No sólo será importante que esta vivienda sea económicamente accesible para

los jóvenes. Hay que ofrecerles además estabilidad temporal y cierta seguridad de que no perderán involuntariamente la vivienda por cambios repentinos en los contratos o en el esfuerzo económico que deben realizar. A partir de ahora esto será crucial, cuando la vía de acceso a la vivienda de los hogares jóvenes es cada vez más el alquiler, el principal foco de inseguridad residencial en España. La gestión responsable que ofrecen los profesionales del sector frente a otros agentes menos conscientes puede marcar la diferencia. Y de nuevo ganamos todos, porque facilitar el acceso a la vivienda y garantizar más seguridad en la relación con esta vivienda, permitirá que más hogares puedan planificar mejor sus vidas, su reproducción demográfica, sus redes familiares y sociales, su consumo... Y de ello vivimos todos. ♻️

Ignacio de la Torre

Socio y Economista Jefe de Arcano Partners

“LOS DOS MAYORES DESAFÍOS DEL SECTOR PROMOTOR SON ENCONTRAR EL CAPITAL Y APROVISIONARSE DE SUELO A UNOS PRECIOS QUE PERMITAN VIVIENDAS ASEQUIBLES”

*Texto: Pablo Zamorano.
Fotos: Arcano Partners
y ASPRIMA.*

Ignacio de la Torre es socio y economista jefe de Arcano. Fue de los primeros en predecir la recuperación de la economía española, allá por otoño de 2012, a través de los informes “The Case for Spain”. Es columnista habitual en Expansión y en El Confidencial. En mayo de 2019 Ignacio de la Torre fue reconocido con el galardón al Profesional Destacado del Año en los Premios ASPRIMA SIMA por aportar transparencia al sector a través de sus artículos, informes y redes sociales.



¿Cómo ve el sector inmobiliario en la actualidad? ¿Qué oportunidades y amenazas está viendo?

El sector es una emanación de la política monetaria. Esta seguirá siendo expansiva por muchas razones durante un buen tiempo, creo que en ese contexto el sector seguirá experimentando años de bonanza.

¿Cree que el actual ciclo continuará en los próximos años?

Sí... en Australia ha durado más de veinte años y cuando llevaban 5 de expansión ya avisaban de que "se terminaba" el ciclo. La duración de los ciclos inmobiliarios se explica por muchas variables macroeconómicas asociadas, como la evolución de la deuda privada o si el país tiene superávit o déficit de cuenta corriente. Esta vez el ciclo alcista ha venido acompañado de factores muy recurrentes y positivos (menor deuda privada, superávit de cuenta corriente sostenido por primera vez en 40 años).

Tiene un amplio conocimiento del mercado y, en concreto, del sector promotor. ¿Cómo ve las compañías? ¿Cuáles cree que son los desafíos que tienen por delante y cómo deberían afrontarlos?

Los dos mayores desafíos son encontrar el capital (*equity* y deuda) que permita al sector escalar su actividad por encima de las 150.000 viviendas y, por otro lado, aprovisionarse de suelo a unos precios que permitan viviendas asequibles. No son retos fáciles. En mi opinión, el primer reto ha de afrontarse desde soluciones parabancarias. El segundo, mediante el urbanizable.

¿Cómo está en la actualidad la financiación a la promoción? Fue un factor crítico pre-crisis en 2008 y... ¿lo volverá a ser ahora?

Es muy diferente. Antes de la crisis se terminaron 600.000 casas y se iniciaron 800.000. ¿De dónde sacaban el dinero los bancos para

prestar tan ingentes sumas a los promotores? Mediante la venta masiva de cédulas hipotecarias, principalmente a inversores alemanes. Cuando estalló la crisis este flujo (que financiaba nuestro consecuente déficit de cuenta corriente de unos 100.000 millones de euros) se paró, lo que provocó la mayor contracción de nuestro PIB en 200 años, exceptuando la guerra civil. Hoy en día el ahorro nacional no sólo cubre el conjunto de la inversión nacional (en el que la construcción de casas es un actor relevante) sino que nos sobran unos 20.000 millones de

enorme desaceleración mundial (España será con los EEUU el país occidental de tamaño que más crezca en 2019 y en 2020). Lo importante en cualquier caso no es si crecemos al 2 o al 2,5, sino los riesgos asociados al crecimiento. En 2006 crecíamos al 4... y había que estar loco para invertir en una España con tantos desequilibrios. Hoy en día crecemos reduciendo la deuda privada, que es la peligrosa. Por lo tanto, la relación entre retorno (crecimiento de PIB) y riesgo es atractiva, especialmente si la comparamos con otros países de nuestro entorno.

“El papel esencial que debe hacer el nuevo gobierno es realizar reformas que afronten nuestros retos de medio plazo, retos que marcarán el futuro de nuestros hijos (pensiones, eficiencia de gasto público, justicia, educación, energía...)”

euros al año, que exportamos al resto del mundo. Las tornas han cambiado para bien.

A nivel macro, ¿qué perspectivas económicas tiene España en la actualidad? ¿Vamos a una nueva crisis?

No. La palabra "crisis" activa nuestros miedos (inherentes del pasado cavernícola de nuestra especie, el homo sapiens, que sólo sobrevivió viendo peligros en todas partes), pero el mundo ha cambiado y, aunque leemos más las noticias que rotulan con la palabra "crisis" que con la de "expansión", es importante analizar los datos con objetividad. España crecerá a un ritmo de un 2 %, menos de lo que crecíamos antes, pero reseñable en un contexto de

¿Qué papel puede jugar el nuevo Gobierno en la marcha de la economía?

El año que no hubo gobierno (con Rajoy en funciones) la economía experimentó su segundo mejor año de crecimiento de la historia reciente. En mi opinión, los factores exógenos (crisis del automóvil, situación de Alemania, guerras comerciales) desempeñan un papel mucho más relevante que los gobiernos patrios a la hora de explicar las fluctuaciones de corto plazo. El papel esencial que debe hacer el nuevo gobierno es realizar reformas que afronten nuestros retos de medio plazo, retos que marcarán el futuro de nuestros hijos (pensiones, eficiencia de gasto público, justicia, educación, energía...). Se trata de una cuestión moral. ▶▶

► ¿Cómo ve los mercados de capitales? ¿Tiene sentido para las compañías promotoras? ¿Cree que habrá nuevas salidas a bolsa en el sector?

En mi opinión, los mercados están llamados a desempeñar un papel fundamental y complementario a los bancos, si queremos aspirar a construir más de 150.000 viviendas (algo que aun así estaría por debajo de la media histórica). Los mercados parabancarios pueden ser cotizados o privados, y de renta variable o de deuda. La combinación de los cuatro factores nos dará cuatro tipos diferentes de capital (bolsa, capital riesgo, bonos y *direct lending*). Los cuatro serán cruciales para poder financiar la vuelta a la normalidad en la actividad promotora.

¿Cómo puede prepararse el sector promotor para el cambio de ciclo, cuando suceda?

Creo que es crucial diversificar las fuentes de financiación de forma que, si un problema macro afecta a una de las fuentes, se dispongan de otras alternativas. Además, la deuda corporativa en la medida de lo posible es importante alargarla en su duración aprovechando el estado actual del mercado. Por último, es relevante no abusar de los niveles de apalancamiento, el *equity* es el elemento que permite a las empresas sobrevivir a lo largo del ciclo. Salvando las distancias, como decía Herodoto, la nobleza persa educaba a sus hijos en dos máximas: a) nunca mentir y b) nunca incurrir en

deudas, porque el que lo hace acaba mintiendo.

Acaba de presentar un informe sobre qué tiene que hacer España para ser una nación emprendedora, que genere compañías o *start-ups* que se conviertan en negocios de largo recorrido. ¿Cómo está el sector en este sentido?

Se está gestando un ecosistema de *proptech* aún muy incipiente. Puede ser prometedor, ya que España es una gran potencia en inmobiliario. Echo en falta fondos de *venture capital* especializados en esta tecnología. Es un tema sobre el que estamos escribiendo. En mi opinión, la cuarta revolución industrial tendrá un papel transformador importante en el sector inmobiliario.



Galardonados de los Premios ASPRIMA SIMA 2019.



“España es el segundo país más grande de Europa Occidental y con una bajísima densidad de población... y se da la paradoja de que apenas queda suelo finalista donde se necesita... Eso no tiene ningún sentido.”

¿Hay margen para nuevos negocios disruptivos en el sector inmobiliario? ¿cuáles?

Hay muchos proyectos, ya veremos cuáles tienen éxito. Industrializar la construcción de casas, imprimir casas en tres dimensiones, el internet de las cosas impactando en la domótica (y por lo tanto en la construcción), utilizar robots como agentes comerciales (son mucho más eficientes porque detectan mejor las emociones de los clientes), emplear realidad aumentada y virtual para comercializar futuras promociones... son campos abiertos con muchas posibilidades.

¿Qué ha supuesto para usted el Premio ASPRIMA que se le ha otorgado este año?

Un honor. Como comenté en mi pequeño discurso de agradecimiento, los japoneses emplean el concepto de “Ikigai” para ver cómo emplear una vida. Se trata de analizar una profesión en cuatro apartados: a) si te pueden pagar por ella, b) si te gusta, c) si eres bueno en ella, y d) si el mundo necesita dicha profesión. Si consigues las cuatro entonces logras el Ikigai, una vida profesional plena y feliz. Muy poca gente tiene el Ikigai. Sin embargo, los promotores tienen todos los requisitos para llegar al Ikigai si lo pensamos bien.

¿Qué papel cree que debería jugar ASPRIMA en el futuro?

a) Dar una batalla mediática para reivindicar la figura del promotor como un bien social, b) impulsar nuevas formas de financiación no bancarias, c) generar un consenso político para limitar trámites en la promoción y así abaratar las casas, y d) lograr agilizar la conversión de urbanizable en finalista. España es el segundo país más grande de Europa Occidental y con una bajísima densidad de población... y se da la paradoja de que apenas queda suelo finalista donde se necesita... Eso no tiene ningún sentido. 🌱



¿QUÉ OPINAN LOS PROFESIONALES DEL SECTOR SOBRE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA INMOBILIARIA?

Hemos preguntado a diferentes profesionales vinculados a la industria inmobiliaria qué opinan sobre la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) dentro del sector ¿Puede la RSC actuar como palanca de cambio? ¿A qué retos nos enfrentaremos en su implementación? ¿Sabemos hacer llegar el papel del sector como agente de cambio a la sociedad?

13 profesionales, 3 preguntas y muchas respuestas para dar claridad a un tema que parece aún incipiente en el sector.

- 1** ¿Qué papel tiene para usted el desarrollo de la RSC como palanca de cambio en el sector inmobiliario y qué aspectos de la misma considera más relevantes?
- 2** ¿Cuáles cree que son los retos y desafíos, en materia de RSC, en la industria inmobiliaria?
- 3** ¿Considera que las compañías que conforman la industria actual comunican correctamente sus estrategias de RSC?



Mariam Martín
Director General
de VIVEME.

- 1 Tiene un papel muy importante, más del que le otorgamos, la RSC básicamente pretende devolver a la sociedad una parte de los beneficios que produce nuestra actividad y hacerlo en los aspectos que pueden resultar más efectivos. De esta forma, contribuimos positivamente en los ámbitos de medio ambiente, trabajadores y sociedad. Contribuir a mejorar esos ámbitos desde nuestra empresa supone un cambio de objetivos y metas que redundan en un mejor producto y mejor trato con las personas.
- 2 Nuestro reto fundamental es dar a la sociedad un producto que minimice la contaminación y el consumo de energía, tanto en el proceso de construcción como durante toda la vida útil del edificio. Tenemos un único planeta y somos el tercer sector que generamos mayor contaminación. Nuestro desafío como industria debe ser cambiar los sistemas constructivos con mayor industrialización, nuevos materiales y menor consumo de recursos naturales y energéticos para contribuir a la reducción de las emisiones y cumplir los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) marcados dentro de la Agenda 2030.
- 3 Tanto en las estrategias de RSC como en su comunicación considero que se han hecho avances pero queda mucho camino por recorrer. Nuestros clientes demandan productos eficientes y transparencia, en ese camino no hay vuelta atrás, pero la industria inmobiliaria debe trabajar también en otros aspectos de RSC, tales como la igualdad de género y de oportunidades o facilitar vivienda a los jóvenes y colectivos más necesitados. Es una asignatura que tenemos que priorizar puesto que beneficia a toda la sociedad.



**Miguel Martín
de Pinto**
Delegado de Cuentas
Nacionales en
NEDGIA.

- 1 Los que estamos inmersos en este sector estratégico somos muy conscientes de que el sector inmobiliario es uno de los motores de la economía nacional. Y en esta línea, el desarrollo de políticas de RSC es una palanca de cambio e innovación determinante del futuro inmediato de nuestro sector. Desde mi punto de vista, los aspectos más críticos en la industria inmobiliaria se centran en identificar los impactos medioambientales que nuestras empresas puedan producir con el objetivo de prevenirlos y atenuar sus posibles consecuencias adversas. Tenemos que ser capaces de generar resultados para nuestras empresas, crear el empleo asociado e innovar permanentemente en un entorno de claro compromiso con toda la sociedad y el medioambiente.
- 2 Hoy en día la economía circular y la RSC caminan de la mano y aquí el gas renovable tiene mucho que decir. El sector inmobiliario requiere soluciones energéticas que sean respetuosas con el medioambiente y que, además, cuenten con una tecnología madura para alcanzar los estándares de confort y eficiencia que nos demandan los clientes. En este sentido, desde Nedgia ponemos a disposición del sector la opción elegida mayoritariamente para aportar ese valor añadido a las viviendas de nueva edificación y que puede reducir a casi cero la emisión de contaminantes locales que afectan al aire que respiramos en nuestras ciudades.
Es importante recordar que el gas natural, al igual que la energía eléctrica, también puede ser renovable. El biometano, o gas renovable, es un combustible neutro en emisiones de CO2 que se genera a través de los procesos de degradación de la materia orgánica (residuos urbanos, agrícolas, ganaderos o forestales, aguas residuales, etc.) que, una vez tratados, se transforman en este gas verde. Los 87.000 kilómetros de la infraestructura gasista que ya utilizamos son totalmente compatibles con el gas renovable, por lo que puede distribuirse a través de las mismas y emplearse con las mismas aplicaciones energéticas en hogares, industrias, comercios y también para movilidad en el transporte. En la Comunidad de Madrid disponemos de la depuradora de Valdemingómez que desde hace años inyecta biometano en la red de transporte de gas. Pero desde Nedgia seguimos innovando y lideramos el consorcio europeo ECO-GATE que permite inyectar gas renovable en la red de distribución de gas natural a partir de las aguas residuales de la depuradora de Butarque (Madrid).
- 3 Es cierto que la RSC pierde gran parte de su notabilidad si se llevan a cabo acciones y no se comunican adecuadamente, aunque también puede ocurrir que se pierda toda la credibilidad si sucede todo lo contrario. Normalmente la RSC suele tocar aspectos muy técnicos y en comunicación tiene poca presencia.
No debemos olvidarnos que el objetivo es hacer el bien y después comunicarlo, y no tanto el hacer algo de RSC para tener algo que comunicar.



Carlos Gómez
Director General
en Toshiba HVAC.

- 1 La RSC da nombre a actitudes que las compañías han adoptado como buenas prácticas más allá de la regulación vigente en cada momento y siempre en interés del entorno y de los propietarios de los edificios. Una política meditada de RSC impulsa formas de hacer para entender el edificio como parte de un todo de mayor entidad, el barrio o la ciudad, en el que se integra de forma eficiente como un modelo de gestión, utilización y aprovechamiento de los recursos disponibles. La RSC definida en cada empresa ayuda a utilizar las nuevas tecnologías e incluso a buscarlas para animar a los equipos de trabajo en un fin superior al funcionamiento del propio edificio
- 2 La industria inmobiliaria define los espacios de convivencia en las ciudades, es su responsabilidad construir espacios donde los propietarios de las viviendas encuentren un hogar del que se sientan orgullosos y donde el propio edificio sea un ejemplo en la utilización eficiente de los materiales de construcción y en el uso de los recursos renovables del entorno. El reto es hacer que los edificios sean capaces de ir adoptando las tecnologías presentes y futuras a lo largo de su ciclo de vida para ser siempre funcionales como hogar y también como sistemas de circulación de bienes, personas y residuos.
- 3 Como en cualquier gremio o grupo unos mejor que otros. La adopción de una política de RSC es una decisión estratégica de cada compañía, para algunas la RSC es algo que hacen otros y ni siquiera se considera necesaria y para otros es una parte fundamental de su comunicación. No se diferencia de las estrategias de calidad de épocas anteriores, tiene mucho que ver con el tamaño de la empresa y la capacidad para dedicar recursos humanos a la tarea de desarrollar una identidad corporativa que comulgue con acciones que devuelven a la sociedad los beneficios que las compañías obtienen solo por el hecho de pertenecer a una sociedad de libre mercado como la española.



Cyrille Mascarelle
Director General
de ASEFA Seguros.

- 1 Es un hecho que la RSC tiene cada vez más presencia en la estrategia de negocio de nuestro tejido empresarial en el que ha adquirido un papel fundamental para trasladar sus valores y compromiso con la sociedad. El desarrollo de la RSC en el sector inmobiliario deberá ir enfocado hacia el compromiso con el futuro, teniendo por base un modelo empresarial innovador en la creación de procesos que sean sostenibles y en la utilización de materiales que reduzcan el impacto ambiental, a la vez que garanticen el cumplimiento normativo en materia de rendimiento prestacional de la vivienda.
- 2 Cualquier actividad de RSC que se quiera llevar a cabo debe, primeramente, tener en cuenta el ADN de cada empresa para lograr que sus trabajadores, clientes y la sociedad en general se involucren. Uno de los grandes desafíos se enmarca en el desarrollo de edificaciones responsables, donde primen las soluciones constructivas orientadas a la eficiencia energética y acústica a través del uso de materiales reciclados con el fin de conseguir una construcción sostenible. Asimismo, la industria inmobiliaria deberá ser capaz de incorporar al proceso constructivo las energías renovables teniendo en cuenta los distintos escenarios que se presentan en los próximos años en materia de Edificios de Energía Casi Nula. Otro de los retos a los que se enfrenta el sector pasa por la responsabilidad medioambiental con la implementación de procesos de reciclaje que faciliten la reutilización de productos de desecho reduciendo, de esta forma, los residuos generados por la industria. Todo ello, manteniendo excelentes niveles de calidad de la construcción y teniendo en cuenta las necesidades de los usuarios.
- 3 Las estrategias de RSC no deben ser tratadas como una estrategia más de marketing por lo que se refiere a su comunicación y difusión, sino que van más allá. Las prácticas de RSC deben darse a conocer, por un lado, para concienciar a la sociedad de la existencia de unas necesidades y, por otro, para servir de inspiración a la ciudadanía y a otras empresas logrando su participación e involucración en cada proyecto. Considero que la gran mayoría de las compañías del sector comunica de manera correcta sus estrategias de RSC logrando la transparencia que reclama la sociedad y que contribuye al establecimiento de relaciones más cercanas y duraderas con sus clientes y trabajadores.



Eloy Bohúa
Director General
de SIMA.

- 1 Un papel fundamental. La interiorización en la cultura corporativa de los criterios de gestión responsable es un indicador básico de que una empresa ha entendido que las reglas de juego de los mercados han cambiado profundamente, que su papel ya no es el de mero producto de riqueza, sino que tiene que generar valor compartido con el conjunto de los agentes sociales y no tan solo con sus *stakeholders* prioritarios. En este sentido, la RSC entendida no como acción social sino estratégicamente, como la evaluación permanente y transversal en el seno de una compañía del impacto económico, social y medioambiental de la totalidad de sus actividades, es la principal palanca de su competitividad y liderazgo.
- 2 El principal, sin lugar a dudas, es reducir el importante impacto ambiental del sector mediante la inclusión de normativas responsables en la gestión de la cadena de valor, la generalización en la operativa de estándares sostenibles y la extensión de procesos industrializados de construcción. Otro reto urgente tiene que ver con la necesaria permeabilización de las estructuras y órganos de decisión de las empresas del sector a los criterios de gestión responsable. La responsabilidad debe dejar de ser un simple objetivo para transformarse en una manera de entender y hacer los negocios, la norma básica que articule no solo las operaciones comerciales, sino también las políticas corporativas.
- 3 Decididamente, no. En primer lugar, porque un número nada despreciable de empresas del sector carecen de cualquier marco de políticas de RSC. En segundo lugar, porque muchas de las que sí lo tienen siguen identificando la RSC como acción social, una actividad que, en mi opinión, pertenece al ámbito más privado de una compañía (como antiguamente la beneficencia de la que la acción social es su expresión moderna). Y, en tercer lugar, porque otras empresas que sí tienen políticas activas de RSC, no saben cómo integrar su comunicación en la estrategia global de comunicación de la compañía, razón por la que la comunicación de RSC figura como un capítulo aparte. Únicamente un grupo muy reducido de compañías comunican correctamente sus estrategias de RSC como un componente clave en la gestión de su reputación, que es donde adquiere todo su sentido, desde la doble perspectiva operativa y estratégica, esta comunicación.



Ivan Rodríguez
CEO de IKASA.

- 1 Hoy en día la sociedad va integrando la idea de que la empresa privada es un ente implicado en las causas sociales y solidarias, desde su círculo interno de empleados, clientes y colaboradores hasta el externo de la entera sociedad. Las empresas inmobiliarias empiezan a asumir esta nueva mentalidad incorporando la RSC como una cuestión específica del orden del día, con sus medios y presupuestos, permitiendo así que el sector empiece a ser encuadrado como sensible, responsable e implicado solidaria y socialmente.
- 2 Creo que el principal reto es el enfoque hacia los jóvenes, colaborando con las administraciones públicas, con programas conjuntos, para conseguir que puedan acceder a una vivienda. Además, creo que otro reto muy importante es que las empresas se enfoquen prioritariamente hacia la RSC interna, pues tiene todo el sentido ir de lo más cercano a lo más lejano.
- 3 Aunque toda situación es mejorable, creo que actualmente ya hay un cierto camino recorrido en la comunicación, pues el actual nivel de profesionalización de las empresas del sector hace que dispongan de departamentos de comunicación competentes y haya mucha más mentalización en la dirección respecto de la RSC y de su comunicación.



José Carlos Saz
CEO de
HABITAT Inmobiliaria.

- 1 En los últimos años, se ha producido un profundo cambio en la gestión de las compañías inmobiliarias que ha dado paso a nueva gestión, donde la prudencia, el rigor y el realismo son los protagonistas. Las políticas de RSC han sido un elemento clave en esta transformación en todos los niveles, están intrínsecamente ligadas a los planes de negocio de las empresas inmobiliarias y se encuentran alineadas con sus objetivos estratégicos. La RSC está llamada a ser uno de los pilares de la nueva estructura de la empresa inmobiliaria, adaptada a la realidad social y basada en criterios técnicos y objetivos.
- 2 El sector Inmobiliario, como parte intrínseca de la propia sociedad, afronta sus mismos problemas y necesidades. La sociedad actual demanda a las empresas que demuestren de manera clara su responsabilidad y asuman un papel de liderazgo en materias que preocupan a la ciudadanía, como pueden ser la sostenibilidad, la transparencia o el buen gobierno corporativo. Dar respuesta a estas cuestiones, a través de una gestión responsable y eficiente es uno de los retos a los que se enfrenta la industria en la actualidad y que permitirá crear valor a medio y largo plazo.
- 3 La RSC ocupa cada vez mayor espacio en la comunicación de las empresas, aunque sigue siendo una cuestión en constante evolución y desarrollo, y que debe guiarnos hacia la transparencia demandada por el mercado. En este terreno, el sector tiene una gran oportunidad para mejorar y para Habitat Inmobiliaria es una de nuestras prioridades, para ello contamos con un equipo dedicado e involucrado en nuestra RSC. Desde nuestro punto de vista, la comunicación debe abordarse desde un papel activador y que contribuya a evolucionar las diversas iniciativas relacionadas con la RSC para que den una respuesta real a las necesidades de la sociedad.



José Ignacio Morales Plaza
Consejero Delegado
de Vía Célere.

- 1 La RSC es fundamental no solo para el sector inmobiliario sino para todo el tejido corporativo. Es fundamental que las compañías sean capaces de integrar la RSC dentro de sus parámetros de actuación diaria, generando con ello no sólo valor económico, sino también valor social y medioambiental. En este sentido, desde Vía Célere hemos identificado algunas áreas clave en las que podemos aportar nuestra experiencia. Algunos ejemplos de ello son la eficiencia energética de los edificios, la huella hídrica en los procesos constructivos, la composición de ciudades modernas y sostenibles y la rehabilitación de espacios para organizaciones o individuos sin recursos.
- 2 El principal reto es, sin duda, lograr construir un sistema de RSC circunscrito a nuestro ámbito de actuación, integrando el valor social y el económico, de forma que la sociedad también considere a la industria inmobiliaria como un motor de cambio de la sociedad. Si hablamos de aspectos más concretos, sin duda el mayor desafío es coordinar a todos los actores para construir unas ciudades que sean más eficientes y sostenibles de aquí a las próximas décadas.
- 3 La RSC no debe ser considerada como un medio publicitario. Al menos así lo entendemos desde Vía Célere. Es decir, la comunicación es importante en tanto que sirva de inspiración o ejemplo para atraer a más actores hacia iniciativas que aporten valor a la sociedad. En este sentido, sí que estamos apreciando un viraje de las compañías hacia un modelo de comunicación enfocado en este objetivo, aunque aún queda mucho camino por delante. Para nosotros en Vía Célere no es cómo lo comunicamos, sino que de verdad suceda y que la RSC esté plenamente integrada en la toma de decisiones de nuestro día a día.



José Manuel Nieto
CEO de Schindler Iberia.

- 1** Después de la crisis, el mercado inmobiliario está apostando por una nueva forma de hacer urbanismo, más inclusivo y sostenible. En este sentido, la estrategia de Schindler Iberia responde a la necesidad de aportar valor al desarrollo de nuestra sociedad a través de tres dimensiones sobre las que podemos influir de manera directa con nuestra actividad corporativa: en primer lugar, las personas, centrandolo a las necesidades de los ciudadanos y al cambio de las relaciones de desigualdad presentes en nuestra sociedad; en segundo lugar, la sostenibilidad, intentando minimizar los recursos que empleamos del medio natural y el impacto que producimos al medioambiente, así como una actitud proactiva para garantizar la subsistencia de las generaciones futuras; y en tercer lugar, la responsabilidad que tenemos las empresas de generar riqueza en la sociedad. Para ello, tenemos que ser exitosos en un entorno competitivo, pero llevando a cabo una política equilibrada de distribución de beneficios y reinversión en la propia empresa y, por supuesto, en la sociedad.
- 2** Schindler lleva a las personas a su destino en cualquier parte del mundo. Hoy en día más personas viven en centros urbanos que en áreas rurales. Las ciudades y las estructuras se están volviendo más altas, más densas y más frenéticas. Estas nuevas dimensiones requieren de nuevos requerimientos de transporte. Al mismo tiempo, la tecnología y la sociedad se están fusionando creando la necesidad de una movilidad urbana más eficiente, inteligente y sostenible. En Schindler, creemos que esto requiere una combinación de tecnología y responsabilidad, eficiencia y conciencia, y un enfoque de presente y futuro. En 2018, lanzamos nuestra estrategia de sostenibilidad "Elevamos nuestro mundo", basada en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas y el Acuerdo de París sobre el cambio climático, que comprende prioridades claramente definidas relacionadas con el medio ambiente, para la sociedad y los negocios. Nuestro compromiso con la sostenibilidad forma parte de nuestro deber fiduciario de actuar en el mejor interés de la empresa y sus partes interesadas. Se necesita valor para pensar y actuar a largo plazo en lugar de centrarse en los resultados a corto plazo. Este coraje ha sido parte de la cultura de Schindler desde la fundación de la compañía y continuará siendo parte de nuestra fortaleza en el futuro. En Schindler, creemos que la RSC es nuestro compromiso con la sociedad, nuestro planeta y las generaciones futuras.
- 3** En el caso de Schindler, creamos transparencia con un diálogo abierto y constante con nuestros trabajadores, clientes y proveedores, así como con nuestros socios, la comunidad y el público en general. En ese sentido, ejecutamos sistemáticamente nuestra estrategia con el fin de ampliar nuestra posición líder, proporcionar empleo seguro a largo plazo y generar valor añadido para nuestros socios. Esto se basa en el compromiso de todos los empleados de la compañía en observar los más altos estándares éticos y de conducta profesional y personal en su interacción con los accionistas y las comunidades en las que operamos. Además, desde hace años trabajamos para la integración de personas con capacidades diferentes, nuestro Centro Especial de Empleo está compuesto por personas con discapacidad física, y con los empleados con discapacidad intelectual que trabajan en la compañía.



Majda Labied
Managing Director
Real Estate at
Kronos Homes.

- 1 El sector inmobiliario cumple con una función importante para la sociedad como es la de ofrecer viviendas a los ciudadanos. Cada vez más, existe una preocupación social muy ligada a la sostenibilidad a largo plazo de esas viviendas, así como con el medio ambiente. Para Kronos Homes la responsabilidad social ha sido un elemento fundamental desde que empezamos nuestra actividad. Nuestra filosofía busca que las viviendas que construimos se integren en el entorno y cumplan con los estándares de sostenibilidad, de hecho, todas ellas tienen certificado BREEAM. Empleamos mucho tiempo en el diseño de nuestros proyectos evaluando todos los factores del entorno en el que se va a construir.
- 2 Desde Kronos Homes creemos que los desafíos en materia de RSC son la eficiencia, la sostenibilidad y la integración. Nosotros ya estamos trabajando en este sentido, por eso nuestros proyectos están pensados para que creen una huella sostenible y cuentan con el mayor certificado medioambiental, el sello BREEAM. Además, apostamos por la integración con el entorno y buscamos desarrollar barrios. Trabajamos en los procesos de creación de los proyectos residenciales para que puedan integrarse perfectamente con el paisaje urbano de las ciudades en las que estamos presentes.
- 3 El sector inmobiliario aboga cada vez más por una comunicación de transparencia preocupándose por informar a sus clientes y a la sociedad en general de las estrategias comerciales, así como de RSC. Desde Kronos Homes, nuestro objetivo es el de cumplir siempre con la sostenibilidad, la integración y la eficiencia en todos nuestros proyectos. Por ello, todas las comunicaciones comerciales ponen el foco sobre ello.



Marco Colomer
Presidente y
Consejero Delegado
de PRYCONSA.

- 1 La RSC no puede ser una moda o una imposición legal, la responsabilidad atañe al ADN del empresario y de su empresa. Primero hacia sus clientes y empleados e inmediatamente después hacia la sociedad en la que desarrolla su actividad. Es una actitud que debe presidir la toma de decisiones, complementando los criterios económicos por las que se rige y valorando siempre las consecuencias que nuestra actividad reporta a nuestro entorno. En un entorno social cada vez más responsable, más concienciado, más exigente, las empresas no podemos permanecer ajenas. La palanca nos la da la comunidad en la que nos desarrollamos. Nuestra responsabilidad es utilizarla adecuadamente.
- 2 Como productores de edificios donde se desarrollan actividades económicas o residenciales, en cuyo uso se concentran consumos de recursos energéticos y en cuyos desarrollos se producen transformaciones del territorio relevantes, somos actores principales en crear las condiciones para que nosotros y nuestros clientes podamos hacerlo de forma medioambientalmente responsable y eficiente. Pero también, en un área tan sensible socialmente como es la vivienda, debemos ser capaces de generar soluciones residenciales asequibles, colaborando estrechamente con los poderes públicos, para generar suelo a precios que lo permitan. Un último reto, un desafío a nuestra conciencia: retornar a los más desfavorecidos o necesitados parte de nuestros éxitos mediante actividades como las que desarrolla la Fundación Pryconsa y mantenerlas en el tiempo para que permitan alcanzar cambios y no ser meros parches temporales.
- 3 Siempre es necesario mejorar. Las memorias de las compañías empiezan a reflejar en sus índices aspectos relacionados con su RSC; cubrimos el aspecto formal. Ocasionalmente, nuestra publicidad "on line" y "off line" recoge las iniciativas sociales que emprendemos. Pero en Pryconsa creemos que podemos contribuir a difundir los aspectos de nuestra actividad de los que también se derivan comportamientos socialmente responsables de nuestros conciudadanos. Una gran mayoría de los actores inmobiliarios desarrollamos políticas activas de diseño y construcción de sistemas eficientes de consumo de los edificios que construyen, yendo más allá de lo que las normas prescriben. A pesar de ello, todavía nos falta poner en valor con nuestros clientes las ventajas que de ello se derivan. Debemos ser los "educadores" del uso eficiente de esas viviendas y difundir los beneficios y ahorros que en el largo plazo se derivan para todos, usuarios y sociedad.



Ángel Cuervo
Director Comercial,
Marketing,
Comunicación y
Atención al cliente de
Acciona Inmobiliaria.

1 En nuestra opinión, el sector inmobiliario está consiguiendo una fuerte implicación en la implementación de políticas de RSC. Esta implicación cada vez mayor ha supuesto un cambio en la visión de todo el sector, alineándose también con otro tipo de industrias de bienes y servicios. En este sentido, todos hemos presenciado que la actividad inmobiliaria en los últimos años ha sufrido cambios muy importantes y concretamente el desarrollo de la RSC es uno de los desafíos más relevantes para los promotores. Conjuntamente, la sociedad actual concibe la sostenibilidad y la responsabilidad social como puntos que han de llevarse a cabo *‘sine qua non’*, no sólo como un plus sino como una manera de gestionar (incluso, de ser). De igual modo, los clientes y el mercado exigen también su desarrollo en términos de rentabilidad, fundamentalmente por el ahorro implícito que conllevan y lógicamente por las propias ventajas que nos suponen a nivel global. En resumidas cuentas, el mero hecho de decidir si incorporar la sostenibilidad en el *management* de los proyectos equivaldrá a decidir sobre si queremos sobrevivir como empresa. Más pronto que tarde, todas las compañías que conformamos el sector inmobiliario seremos sostenibles o simplemente no subsistiremos.

2 El reto principal es consolidar el propio desarrollo de dicha RSC para afianzarla como un pilar fundamental dentro de la actividad del real estate. Desde el año 2015, los desafíos y las prioridades de la agenda global se han concentrado en torno a la Agenda 2030 de Naciones Unidas y al Acuerdo de París contra la emergencia climática. Ambos marcos recogen soluciones conectadas a problemas conectados. La complejidad y la conexión entre los retos globales hace que estos no se puedan acometer de forma eficiente desde los sectores tradicionales. El agua, el cambio climático o las mega-ciudades precisan de nuevos enfoques capaces de ver más allá de los proyectos, soluciones que integran capital, talento y tecnología de una forma diferente a la que se ha realizado en el pasado. En este sentido, la industria inmobiliaria tendrá que ofrecer bienes y servicios que respondan a estos retos y tendrá que hacerlo con soluciones integradas en otras muchas. Desde la división inmobiliaria de ACCIONA realizamos todas nuestras promociones de obra nueva con el sello sostenible “BREEAM”. Y, adicionalmente, de forma pionera en el sector residencial español ofrecemos a los clientes de nuestras promociones el añadido del servicio de movilidad eléctrica para desplazarse sin emitir ni una tonelada de dióxido de carbono, con movilidad 100% renovable. En definitiva, los retos y desafíos del desarrollo sostenible en el sector pasan por dejar atrás las declaraciones más políticas y aterrizar la sostenibilidad a la oferta de bienes y servicios como soluciones que contribuyan al desarrollo sostenible de cada territorio.

3 Entendemos que es un reto adicional a los anteriores y es que los datos muestran un creciente interés de gran parte de la demanda residencial en temas como la sostenibilidad en su sentido más amplio: ahorro energético, confort y bienestar, responsabilidad social y medioambiental... así como en otros aspectos adicionales relacionados, como son el buen gobierno y la innovación. Lo que se espera hoy de las empresas también ha cambiado y cada vez hay un mayor escrutinio sobre lo que hacemos o decimos. En este sentido, las comunicaciones sobre sostenibilidad están evolucionado para evitar el *“greenwashing”* o el ahora también llamado *“SDGwashing”* por lo referido a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas. Nos hemos centrado mucho en trasladar la sostenibilidad medioambiental pero creemos que tenemos pendiente explotar la comunicación de aspectos sobre diversidad, talento, inclusión social, etc.



Antonio Carroza
CEO de
Alquiler Seguro.

1 El impulso y evolución de la responsabilidad Social Corporativa (RSC) empresarial es clave, tanto para nuestro sector, como para las empresas que lo formamos. Debemos de asumir que nos enfrentamos a una realidad social en continuo cambio y que, por tanto, nuestro deber es adaptarnos a ella y responder a sus necesidades. Desde Alquiler Seguro trabajamos nuestra política de RSC como una herramienta dinamizadora integrada en el día a día de nuestros trabajadores y clientes. No sólo nos enfocamos en los objetivos económicos empresariales, sino que a través de herramientas como la escucha activa, nos resulta más fácil analizar las necesidades sociales y establecer planes y acciones de mejora colectiva.

2 Se debe de trabajar en conseguir que la sociedad cambie su percepción acerca de las empresas del sector en lo que se refiere a RSC. Transformar la percepción social pasa por continuar apostando y trabajando en la profesionalización y especialización inmobiliaria. Por eso, es clave que se apueste por políticas de RSC orientadas a la transparencia, a la definición de políticas de empresa, a la formación continua y en las que se incluyan elementos como canales de denuncia internos o la adhesión a sistemas de certificación.

3 Me consta que se está trabajando mucho y muy bien pero aún nos queda un largo camino que emprender y de mejora.



ECONOMÍA DIGITAL COMO MOTOR DE CRECIMIENTO EN EUROPA



Jaime Sol

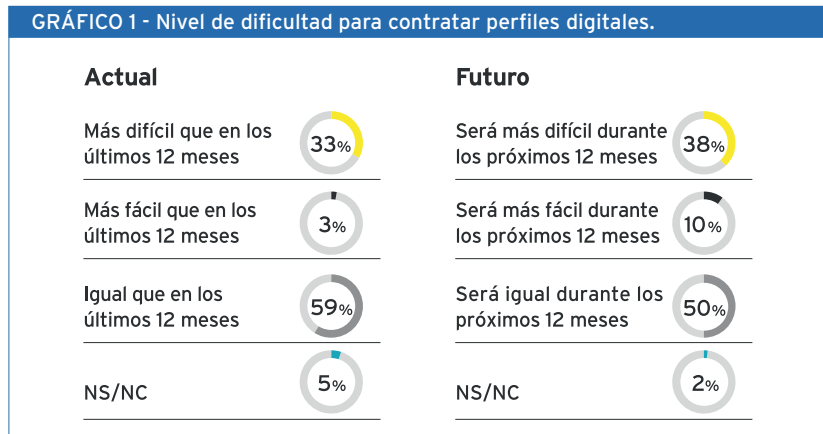
Socio responsable de People Advisory Services (PAS) de EY.

No hay duda alguna de que la economía digital será el motor del crecimiento en Europa durante los próximos años y, sin embargo, la escasez de competencias digitales está mermando la capacidad de desarrollo de las empresas del continente.

Las organizaciones compiten, cada vez más, por atraer el mejor talento digital, y el sector de la promoción inmobiliaria no es ajeno a ello. De acuerdo con el estudio "Unlocking

Europe's digital growth potential" realizado por EY, el 38 % de los directivos consultados considera que reclutar talento digital será más difícil en un futuro próximo, frente al 10 % que piensa que será más fácil.

GRÁFICO 1 - Nivel de dificultad para contratar perfiles digitales.



En definitiva, el mercado laboral no parece estar adaptándose lo suficientemente rápido a la transformación tecnológica que se está produciendo en la industria. En este sentido, y con el objetivo de lograr un cambio de tendencia, es preciso incrementar la inversión que se destina a mejorar la formación de los empleados y a incorporar las competencias requeridas por el mercado. Sin embargo, lo más importante es que la propia compañía cambie la forma en la que se aborda la transformación digital.

¿Cuál es el impacto de la escasez de talento digital en las compañías?

Las compañías se encuentran con un nuevo reto, que consiste en competir cada vez más por unos perfiles escasos y que pertenecen a una generación con una mentalidad muy diferente a las anteriores.

Adicionalmente, la retención del talento digital se está convirtiendo en un reto difícil de resolver. Y, por ello, las compañías están invirtiendo en *Employer Branding* para atraer a los profesionales con esas capacidades, así como en cambiar las formas de trabajar y los modelos de liderazgo para conservar este talento escaso. Este desafío es especialmente importante en las empresas de infraestructuras y de construcción, que tienen que competir con las empresas tecnológicas en la atracción de este talento digital.

¿Es el talento un tema estratégico para el Consejo de Administración?

A pesar de que el 60 % de las compañías asegura tener un plan de negocio guiado por la tecnología,



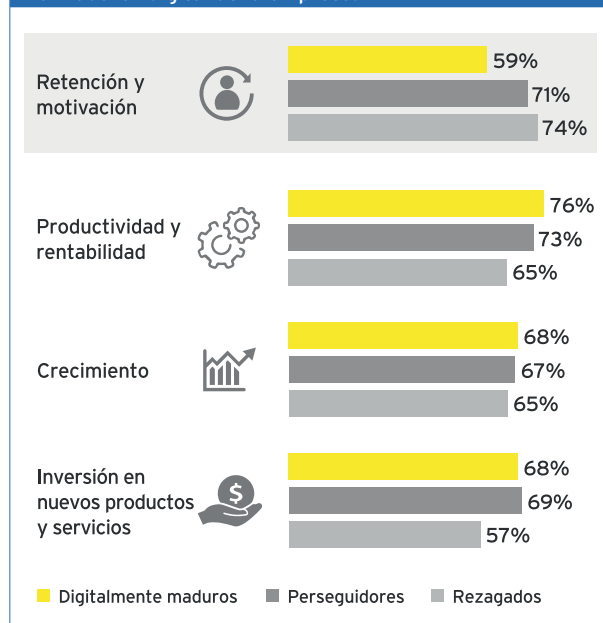
Es preciso incrementar la inversión que se destina a mejorar la formación de los empleados y a incorporar las competencias requeridas por el mercado

menos de un tercio de ellas aún no lo ha desarrollado. De hecho, sólo una minoría de empresas está prestando la atención necesaria a las oportunidades y amenazas que brinda la digitalización.

Por otro lado, la necesidad de contar con expertos digitales ha impulsado la participación de un mayor número de jóvenes profesionales en el Consejo, ofreciendo nuevas perspectivas y mejorando el servicio al cliente.

Otro de los temas más relevantes es que muchas compañías no están dando los pasos necesarios para garantizar la contratación de personal cualificado. El estudio de EY pone de manifiesto que el 57 % dice tener una estrategia de Recursos Humanos alineada con su transformación digital y tecnológica, aunque más de un tercio de los encuestados confiesan no contar con una.

GRÁFICO 2 - Impacto de cada actividad en función de la madurez digital de la empresa.

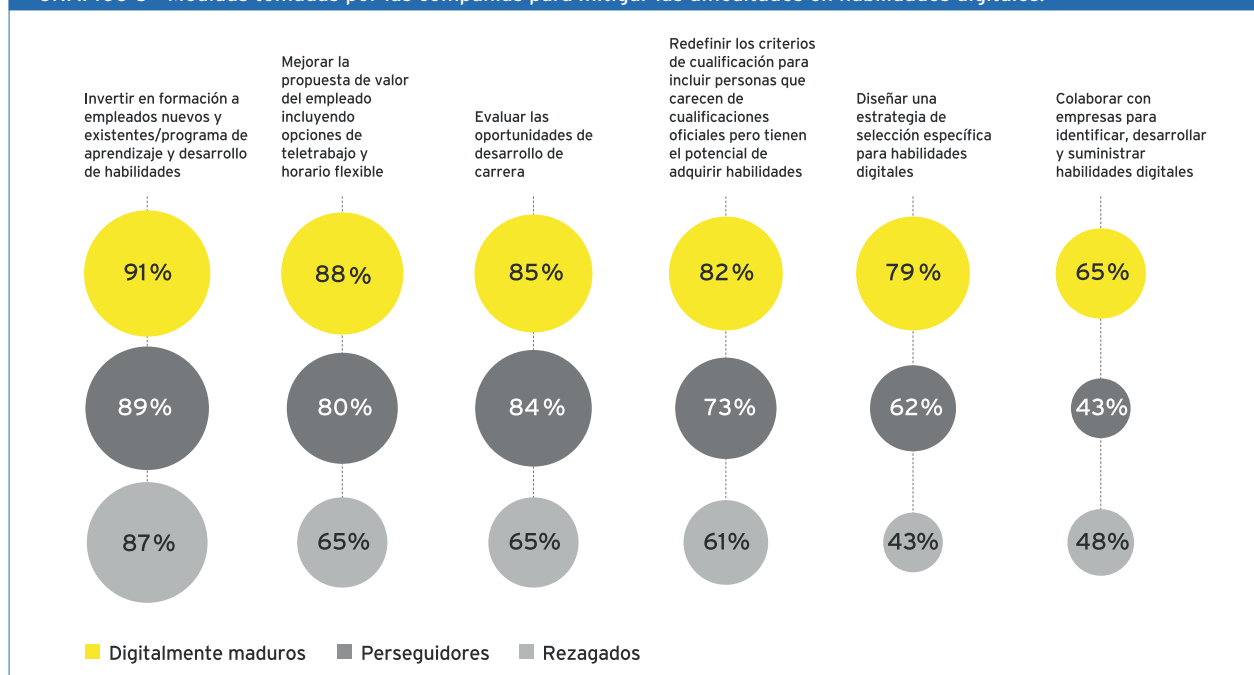


¿Atraer nuevos perfiles o formar a los equipos en nuevas competencias?

El estudio de EY revela, además, que las compañías más avanzadas están adoptando estrategias de formación y tomando medidas para garantizar que su personal esté preparado para la transformación digital.

Concretamente, casi el 90 % asegura estar invirtiendo en mejorar las habilidades digitales de todos sus empleados. Esto se aplica especialmente en las empresas digitalmente maduras, ya que la mayoría también diseña estrategias de atracción específicas para habilidades digitales y se asocia con otras empresas para ayudar a identificarlas, desarrollarlas y suministrarlas. ▶▶

GRÁFICO 3 - Medidas tomadas por las compañías para mitigar las dificultades en habilidades digitales.



Avances para el futuro

Construir una Europa más avanzada exige ser ambicioso en el ámbito digital: reconocer el capital humano como un activo central, impulsar el crecimiento abordando los desequilibrios del mercado laboral, fomentar el empleo a través de una educación adecuada y mejorar las capacidades de todos los profesionales.

Entre los principales aspectos sobre los que se debería realizar una reflexión profunda destacan:

- 1 Los Gobiernos deben actuar como catalizadores del cambio, a través de una política que logre una alianza estratégica, duradera y con un horizonte a largo plazo entre empresas e instituciones educativas.
- 2 Los desequilibrios actuales sugieren que la alfabetización digital no debería proyectarse sólo a nivel local o nacional y que la colaboración entre países es esencial para eliminar la brecha entre la antigua y la nueva economía.
- 3 Las instituciones de la Unión Europea tienen un papel crucial a la hora de facilitar y promover una colaboración estructural y de intercambio de conocimientos y mejores prácticas entre las partes interesadas.
- 4 La sensibilización y el apoyo del Gobierno son esenciales para las empresas con menor madurez digital, especialmente para las pequeñas y medianas

empresas (pymes), que a menudo carecen de recursos a la hora de lograr una inversión necesaria para invertir en talento digital.

5 Los responsables de Recursos Humanos deben llevar a cabo una planificación estratégica de la fuerza laboral y cambiar los procesos de selección, evaluando a los aspirantes por capacidades en lugar de por roles. Asimismo, las empresas deben estar preparadas para realizar futuras incorporaciones de talento y, a su vez, ser capaces de formar a sus profesionales.

6 El rol de los Recursos Humanos es necesario que evolucione. Esta nueva generación de profesionales debe poder evaluar los requisitos de conocimiento actuales y anticipar los cambios de tendencia.

7 Las empresas deben transformar sus políticas de recursos humanos para adaptarlas a las nuevas formas de trabajo de las organizaciones ágiles, impulsar un cambio cultural para mentalizar a los 'managers' de la prioridad de fomentar la innovación y el empoderamiento de los empleados, y por último se debe redefinir la propuesta de valor que ofrece la compañía a las nuevas generaciones de empleados para atraer y retener el nuevo talento digital, en convivencia con los empleados de generaciones anteriores.

Sólo con una apuesta decidida de inversión a medio plazo Europa puede conseguir que la economía digital sea un motor de crecimiento en los próximos años. ♻️



Perlas en el barro

SU FUTURO ESTÁ EN TUS MANOS

perlasenelbarro.org

info@perlasenelbarro.org





NECESITAMOS QUE EL SISTEMA DE CUALIFICACIONES PROFESIONALES RESPONDA A LA REALIDAD DE NUESTRO SECTOR



Enrique Corral Álvarez

Director General de la Fundación Laboral de la Construcción.

Sí, ya lo hemos dicho por activa y por pasiva: en el sector de la construcción hace falta mano de obra cualificada. Hay una parte de los trabajadores que no están suficientemente preparados para el proceso de industrialización y digitalización que ya vive hoy en día nuestro sector. Pero aparte de esa carencia, existe un problema de mal funcionamiento del mercado laboral actual en relación con el sistema de cualificaciones profesionales, que no facilita que un trabajador competente pueda demostrar sus conocimientos y acceder a un puesto de trabajo. Hay muchos trabajadores de este

sector que han adquirido sus competencias mediante la experiencia en la obra, que no tienen un título y no pueden acreditarlo. A ello hay que añadir que sólo existen 24 cualificaciones oficiales aprobadas propias del sector de la construcción y hay materias tan importantes como maquinaria que no están contempladas, algo increíble.

Después de 10 años de crisis muchos trabajadores cualificados se han jubilado, otros se han ido a otros sectores buscando salidas que no encontraban en la construcción y, mientras tanto, no se ha producido un relevo generacional. Esto ha traído como consecuencia que el sector haya envejecido mucho. En la actualidad, sólo dos de cada diez trabajadores tienen menos de 35 años.

Hoy en día el usuario final de nuestro producto exige unos altos niveles de calidad y eso se lo transmite al promotor y al constructor, que se ven en la necesidad de contar con personal cada vez más cualificado para ejecutar sus obras.

Es necesaria una recualificación de los trabajadores, que hoy en día requieren de otras habilidades, necesarias para el proceso de industrialización que estamos viviendo. Esta necesidad se está percibiendo, por ejemplo, en todo lo relacionado con la rehabilitación energética, con nuevas soluciones que conllevan nuevas competencias. Cada vez hay más soluciones y técnicas constructivas que necesitan de una nueva cualificación.

Por eso necesitamos un sistema de Formación para el Empleo que permita una recualificación más flexible, modulable, escalable y verdaderamente orientada a una acreditación de competencias del trabajador. La Formación Profesional para el Empleo en España se ha venido rigiendo por un modelo tradicional académico propio del ámbito educativo y eso es un gran error; la acreditación de competencias debe estar ligada al mercado laboral. La fórmula actual de los certificados de profesionalidad emula el sistema académico tradicional, igual de rígido y con todas sus limitaciones, y los trabajadores necesitan otra cosa. Hay que darle una vuelta de tuerca a todo esto y no perder de vista que en países como Alemania o Suiza, que ►►



NECESITAMOS QUE EL SISTEMA DE CUALIFICACIONES PROFESIONALES RESPONDA A LA REALIDAD DE NUESTRO SECTOR



► son modélicos en sus sistemas de FP, las competencias en materia de formación profesional están atribuidas a los ministerios de Economía o de Empleo.

Estamos a las puertas de la transformación digital del sector de la construcción mediante la implantación de la metodología BIM, que significa que el proyecto de construcción se basa en un modelo digital, que es mucho más potente en todos los sentidos que el modelo basado en planos. Este modelo digital, que se soporta en bases de datos, permite gestionar de una manera ágil una cantidad enorme de información, facilitando al máximo la coordinación entre las partes implicadas en una obra, e incluso anticipando problemas. Permite generar una maqueta digital y visualizar la obra terminada, cumpliendo y acortando plazos, reduciendo costes y haciendo

posible que los equipos trabajen en un entorno verdaderamente colaborativo, que redunda en una mayor eficiencia. Todo ello nos está llevando hacia una construcción más industrializada, que ya puede trabajar con modelos de gestión más complejos, como *Lean*, antes reservados a otras industrias.

En todo caso, creo que no se trata tanto de definir nuevos perfiles profesionales como de adaptar los ya existentes. La construcción moderna requiere unas nuevas competencias en todos los perfiles, incluidas habilidades sociales de comunicación y gestión de personas, y sobre todo las digitales.

Según el ranking de las ocupaciones con mayor número de trabajadores que destacan los informes del Observatorio Industrial de la Construcción sobre los datos de la EPA, los albañiles siguen estando a

la cabeza y representan más del 20 % de los trabajadores del sector. Les siguen los peones, los electricistas, los pintores y los fontaneros.

Sin embargo, según el Observatorio, aunque la ocupación de albañil sea la más demandada, la que presenta un mayor ritmo de crecimiento en los últimos meses es la de "delineante y dibujante técnico". Creo que esto puede deberse precisamente a esa necesidad de personal que sepa manejar herramientas BIM. También ha cobrado especial importancia la categoría que agrupa a los físicos y químicos. En general, está creciendo la demanda de ocupaciones más tecnificadas, lo que está acorde con el proceso de industrialización al que hacía referencia.

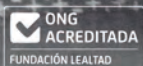
Por ello, hoy más que nunca, el sector necesita un buen sistema de cualificaciones profesionales. ♻️



EL FUTURO SE CURA CON EDUCACIÓN



Trabajamos en 13 países para
la educación y protección
de los niños y niñas que
más lo necesitan



¡COLABORA AHORA!

www.educo.org

900 53 52 38



LOS EDIFICIOS DEL FUTURO Y EL RETO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN



**Ignacio
Fernández Solla**

*Director Asociado
de Arup España.*

El sector de la edificación que responde al promotor, ya sean arquitectos, ingenieros, contratistas, consultores inmobiliarios, proveedores de materiales, etc., está en medio de una revolución silenciosa. Los que estamos en el sector compartimos los conceptos de esa revolución con otras industrias, pero sentimos que nos tocan muy de cerca. Esos conceptos son la transformación digital, el desarrollo sostenible, la economía circular, la resiliencia y la descarbonización.

Detrás de esos conceptos hay una conciencia de que tenemos que cambiar el modo en que diseñamos, construimos y operamos nuestros edificios. Un gran promotor residencial nos reconocía hace poco que tienen que producir edificios conectados, sostenibles y eficientes no solo porque crean en ello, sino porque se lo piden los compradores de entre 30 y 40 años, muy sensibles a estos asuntos. Los clientes finales se han vuelto más impacientes: solo compran sobre plano si pueden entrar en el edificio en seis meses,

no en dos años. Un gran fabricante de sistemas domóticos nos reconocía que pronto desaparecerán los pulsadores en las paredes de nuestros edificios: daremos órdenes de voz al móvil, a Alexa o a Google Home. ¿Cómo integramos esas nuevas demandas, al tiempo que reducimos drásticamente los plazos de construcción, sin aumentar el coste unitario de nuestros edificios?

La respuesta consiste en abrazar una industrialización con esteroides que, en el mundo de la edificación, se conoce como fabricación 4.0. Los ingleses le llaman *Modern Methods of Construction*; los americanos, siempre más prácticos, construcción modular. Este cambio de método significa que cada vez se construirá menos en obra. En su lugar se ensamblará casi todo el edificio por elementos en una fábrica, ya sean paneles planos o módulos tridimensionales, que después se transportan a la obra y se instalan con grandes grúas en plazos extraordinariamente cortos. El cambio no solo afecta a la fase de obra; es necesario diseñar de otro modo y coordinar mejor el trabajo del diseño con el de la cadena de suministro y la ejecución.

Todos hemos visto ejemplos de viviendas unifamiliares prefabricadas, generalmente modestas, o de pequeños edificios escolares que parecen casetas de obra. De lo que se trata es de ir más allá de esos ejemplos, haciéndolo en tres niveles. Primero, abarcando otros tipos de edificio: hospitales y cen-



El cambio no solo afecta a la fase de obra; es necesario diseñar de otro modo y coordinar mejor el trabajo del diseño con el de la cadena de suministro y la ejecución

tros de salud, escuelas y universidades, residencias de estudiantes y de mayores, viviendas colectivas, hoteles, etc. Segundo, ofreciendo una calidad igual o superior a la de la construcción convencional. Tercero, rompiendo el límite de la altura para entregar edificios de hasta 15 - 18 plantas. Con unos plazos, desde el inicio del diseño a la entrega del edificio, que son menos de la mitad de la construcción tradicional. Con unos costes por metro cuadrado que serán similares. Y con unas prestaciones muy superiores: ausencia de puentes térmicos en la fachada, muy bajo consumo energético, integración


de paneles de agua caliente y fotovoltaicos, lo que permite llegar al objetivo de huella de carbono nula.

¿Cuán lejos estamos de llegar a estos tres objetivos -multiproducto, calidad alta y gran altura- en prefabricación de edificios? Si nos comparamos con los países que nos llevan la delantera, estamos todavía empezando. Estados Unidos, Australia, Reino Unido y Dinamarca son cuatro geografías donde la prefabricación ya es una realidad. En el caso de Dinamarca el 80 % de la construcción residencial es prefabricada, aunque en alturas reducidas. ▶▶



► Si nos comparamos con otros países de nuestro entorno, como Francia o Italia, estamos en un desarrollo similar y podríamos avanzar deprisa si nos lo proponemos. La clave es organizar una cadena de suministro bien engrasada que preste un servicio global al promotor, con garantías de éxito y experiencia. Se trata de una curva de aprendizaje corta que podemos recorrer en menos de cinco años. El ejemplo de referencia es Polonia, un país donde unas pocas grandes empresas han empezado este camino y se han convertido en fábricas de módulos tridimensionales de alcance mundial.

No lograremos los objetivos de desarrollo sostenible, economía circular, resiliencia y descarbonización si no abrazamos la transformación digital y la industrialización 4.0.

El punto de vista de Arup, como ingeniería y consultoría multidisciplinar, es que no lograremos los objetivos de desarrollo sostenible, economía circular, resiliencia y descarbonización si no abrazamos la transformación digital y la industrialización 4.0. Es un camino con retos, pero también con oportunidades: mejora de la calidad, internacionalización, mejora de márgenes operativos. Y, sobre todo, es un camino que tanto el cliente final como los promotores están demandando. La pregunta no es si vamos en esa dirección o no, la pregunta es cuándo nos ponemos a ello. 



LA TECNOLOGÍA HA LLEGADO AL ÚLTIMO RINCÓN DE LA CASA



Carlos Álvarez

Industry Manager Google España.

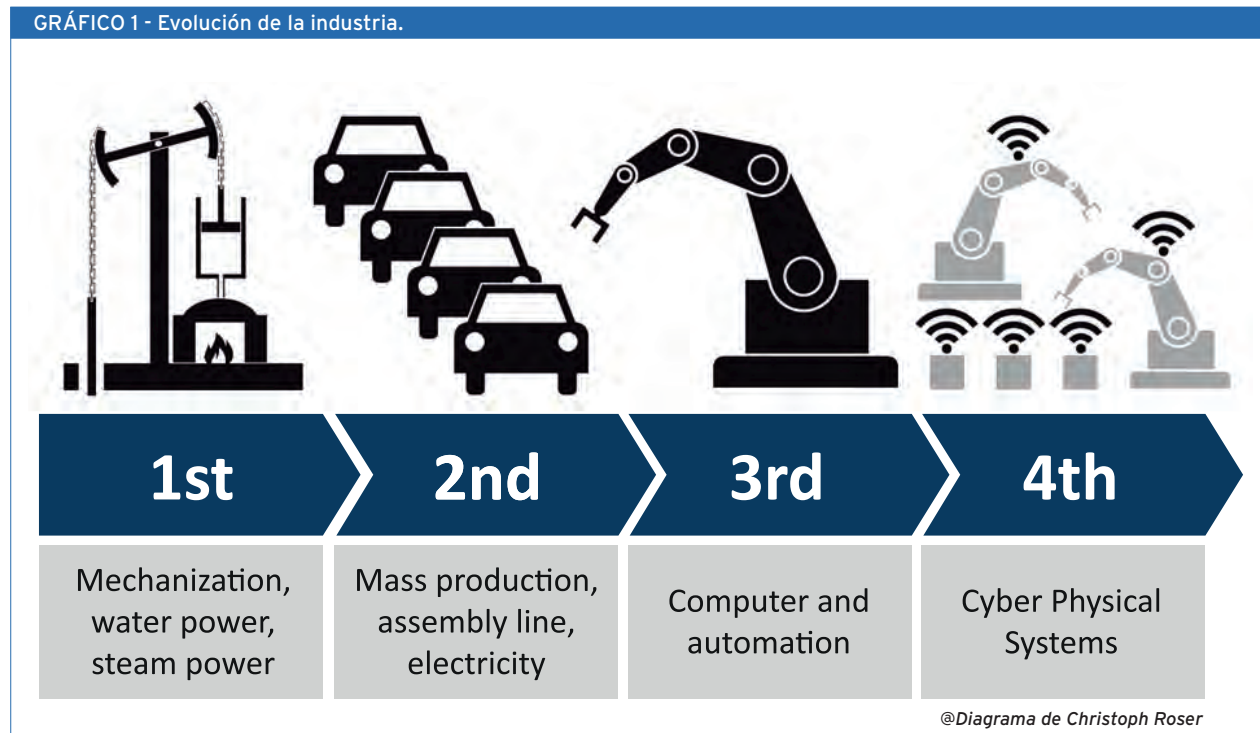
Transformarse o morir

Alguna vez se ha escuchado en algún foro en el que se debatía sobre la importancia de la transformación digital a la que se enfrentan todas las compañías del sector inmobiliario que *hay dos tipos de empresas, aquellas que se van a transformar (o ya están en ello) y las que van a cerrar.*

Esta afirmación, que puede parecer un poco radical o tremendista, no lo es tanto si la analizamos con perspectiva histórica, me explico, todos durante los últimos 30 años hemos trabajado con herramientas como teléfonos fijos, ►►

LA TECNOLOGÍA HA LLEGADO AL ÚLTIMO RINCÓN DE LA CASA

GRÁFICO 1 - Evolución de la industria.



► máquinas de fax, teléfonos móviles, ordenadores portátiles, de sobremesa, etc. que nos hacen la vida más sencilla y productiva aunque más estresante también.

Pues bien, hubo un tiempo en el que estos y otros muchos bienes destinados a mejorar la productividad de los trabajadores no estaban dentro de las compañías y su adopción, además de un esfuerzo económico para los empresarios, supuso un cambio de mentalidad y de forma de hacer las cosas.

Este cambio tan fuerte (creo que mucho más fuerte que el que estamos viviendo ahora), supuso lo que se conoce como 3ª Revolución Industrial.

Industria 4.0

La 3ª Revolución Industrial se produjo en los años ochenta y supuso el inicio de la era del ordenador personal, internet, la automatización de procesos, la mejora en las comunicaciones y las tecnologías

de la información. Estos cambios han acelerado enormemente la velocidad de transformación y nos han llevado al punto en el que ahora mismo nos encontramos, la Cuarta Revolución Industrial o Industria 4.0. (gráfico 1)

Este cambio se ha dado gracias a 3 factores fundamentalmente:

1 El aumento de la capacidad de cálculo de los procesadores

(la ley de Moore, enunciada por el cofundador de Intel en la segunda mitad del siglo XX afirmaba que cada año se duplica el número de transistores en un microprocesador), este aumento de la capacidad de cálculo también se acompaña con una disminución de los costes de producción.

2 La plena conectividad.

En España se contabilizan 110 líneas de teléfono móvil por cada 100 habitantes y más del 90 % de esas líneas tienen asociado un plan de datos.

3 La capacidad de almacenamiento.

La tecnología también ha permitido el incremento exponencial de la capacidad, ¿recuerdas cuánta capacidad de disco duro tenía tu primer PC? El mío 40mb ¿y cuánto tiene tu teléfono actual? Mi Pixel3 tiene 64Gb de memoria interna, esto supone 1.600 veces más en apenas 30 años... Eric Schmidt, presidente de Alphabet, afirmaba hace unos años que desde el origen de la humanidad hasta 2003 se habían generado 5 exabytes de información y en la actualidad generamos esos mismos 5 exabytes cada dos días y la tendencia se está acelerando.

Pues bien, esta eclosión de tecnología ha rebasado ampliamente el ámbito empresarial, donde la inversión en tecnología traía aparejadas mejoras en la eficiencia de los recursos y ha inundado el ámbito personal, primero a través de dispositivos como los teléfonos móviles, consolas de videojuegos,

tablets, televisores inteligentes, etc. y ahora ya en el ámbito de la electrónica del hogar.

Domótica 4.0

Este salto a la electrónica del hogar, conocida como domótica, podemos decir que no es nueva, estoy de acuerdo. Pero sin duda alguna el salto cualitativo que se ha dado en los últimos años se ha producido gracias a la entrada de las grandes compañías tecnológicas (Apple HomeKit, Google Nest, Alexa, Google Home, Xiaomi...) en esta disciplina que hasta la fecha era un reino de taifas, incorporando lenguajes más compatibles que han permitido que dispositivos de diferentes marcas se entiendan e interactúen entre sí. Esto ha traído consigo nuevamente la



reducción de costes y la entrada de nuevos *players* en el tablero haciendo crecer un ecosistema cada vez más interesante.

Este es el punto en el que estamos ahora, en el que tenemos bombillas inteligentes que se encienden y apagan con la voz o desde nuestro teléfono móvil por 20 €, cámaras

conectadas a wifi que son capaces de diferenciar mascotas de humanos y de reconocer las caras de las personas para saber si son familiares, amigos, ... termostatos inteligentes que para ser más eficientes aprenden de nuestros patrones diarios haciendo un uso de la energía más eficiente, ... Aprovecho para señalar que este tipo de soluciones ya están siendo instaladas por defecto u ofrecidas como mejoras por empresas inmobiliarias que han sabido leer la actualidad y futuro próximo de sector.



El Internet de las cosas va a modificar radicalmente la vida en los hogares puesto que permitirá automatizar infinidad de tareas para las que hasta ahora se precisaba intervención humana

¿Y ahora qué?

Pero... como dirían los ingleses "What's next?". Pues bien, el futuro más inmediato vuelve a tener que ver con un avance tecnológico que en este caso está ligado a las comunicaciones, y es que la conexión 5G permite navegar 10 veces más rápido, disminuir el tiempo de latencia (tiempo de respuesta de la red), reducir el uso de energía y conectar simultáneamente más de un millón de dispositivos por kilómetro cuadrado. Esto abre un universo de posibilidades en el hogar ya que nos va a permitir conectar todos los dispositivos imaginables en el hogar: amigos, acaba de nacer el Internet de las Cosas. El Internet de las cosas, o el IoT por sus siglas ►►

LA TECNOLOGÍA HA LLEGADO AL ÚLTIMO RINCÓN DE LA CASA

► en inglés, va a modificar radicalmente la vida en los hogares puesto que permitirá automatizar infinidad de tareas para las que hasta ahora se precisaba intervención humana.

Algunos ejemplos de esta utilidad sería la nevera en la que escaneamos los productos que entran y salen de ella y automáticamente realizar un pedido al supermercado de lo que nos vaya a hacer falta próximamente, o esa misma nevera que al haber escaneado los alimentos nos avisa sobre sus caducidades, el aviso al móvil que la lavadora o la secadora han terminado el programa que les habíamos puesto, los zapatos que analizan nuestra pisada y nos sugiere que modifiquemos la pisada para estar más descansados, los sensores biométricos que analizan nuestro descanso y nos proponen una dieta acorde a nuestra vida diaria, sensores higrométricos en las zonas ajardinadas conectados a centrales meteorológicas cercanas y regulan el riego en función de la previsión, monitorización de válvulas de corte de suministros de la vivienda como agua, luz, gas, los ya archipopulares aspiradores autónomos, inodoros inteligentes que cuando nos acercamos adecúan la temperatura del asiento a nuestras preferencias... Así mismo, gracias a plataformas como Arduino podemos convertir antiguos electrodomésticos como lavadoras o secadoras en electrodomésticos inteligentes y que nos avisen cuando hayan terminado, por ejemplo.

Los asistentes como Google Assistant o Alexa se están convirtiendo en los "cerebros" que coordinan todas las actividades del hogar y podemos acceder a ellos ya sea por medio de la voz o a través de nuestros teléfonos móviles.



¿Qué implicaciones tiene todo esto para el sector?

Estos cambios implican una transformación en el servicio que actualmente damos a la entrega de las viviendas, ya que obligará a mantener una relación más allá del momento de la entrega de llaves (independientemente de los reparos de postventa) acompañando a los clientes en el arranque de su vivienda, ayudándoles a configurar los elementos integrantes de la misma con sus dispositivos.

Si bien el coste, tanto de la domotización como del servicio de puesta en marcha, no es excesivamente alto, sí lo es por lo general el valor percibido por el cliente, que se reafirma en su decisión de compra cuando recibe una vivienda de altas prestaciones con un nivel de tecni-

ficación alto que además es capaz de aprovechar al máximo gracias al acompañamiento y la instrucción del promotor en los primeros momentos desde la entrega.

El problema que nos encontramos es que apenas hay empresas especializadas que nos puedan proporcionar este servicio y de las pocas que hay, les queda mucho por aprender del trato con el cliente y de las dinámicas de un sector inmobiliario con cierta resistencia al cambio en muchos casos.

En definitiva tenemos un campo, el de la domótica, que está a punto de experimentar un crecimiento exponencial y hemos de estar preparados tanto técnica como organizativamente para dar respuesta satisfactoria a nuestros clientes. ♻️

3.500 PERSONAS AL SUR DE LA INDIA HAN VISTO CUMPLIDO SU SUEÑO DE VIVIR CON SUS FAMILIAS EN UNA VIVIENDA



Fundación ASPRIMA comenzó a apoyar el programa Habitat de la Fundación Vicente Ferrer en el año 2006 y llegó a construir el primer año 500 viviendas nuevas en aldeas indias.

La India es un país eminentemente rural. Más de la mitad de la población vive en zonas rurales donde la vida es sumamente dura. Los proyectos prioritarios y pilares del programa instaurado por Vicente Ferrer y, continuado en la actualidad por su mujer Anna y su hijo Moncho, para intentar erradicar la pobreza de la población han priorizado el acceso a la vivienda, la salud y la educación. La Fundación Vicente Ferrer -desde que comenzara su

andadura hace ahora justamente 50 años- ha dotado de hogar a más de 75.000 familias, además de otras infraestructuras, -como edificios comunitarios, hospitales o potabilizadoras-, que brindan en la actualidad espacios de cohesión y desarrollo para los colectivos más necesitados de estos territorios. Pero, todo esto no hubiera sido posible sin la ayuda y compromiso real de empresas y entidades, como ASPRIMA, que desde España han colaborado activamente en los últimos años en el programa *Habitat*.

Fundación ASPRIMA eligió comenzar a colaborar con la FVF por el fuerte compromiso que las vinculaba: el proceso de transformación para una mejora real de las condiciones de vida de la población en una de las zonas más pobres y necesitadas de la India, Anantapur. El programa de desarrollo integral de la FVF trabaja desde sus inicios en el ámbito de la vivienda -uno de los primeros sectores desarrollados- ya que las comunidades con las que trabaja, normalmente con ►►

3.500 PERSONAS AL SUR DE LA INDIA HAN VISTO CUMPLIDO SU SUEÑO DE VIVIR CON SUS FAMILIAS EN UNA VIVIENDA

► escasos recursos económicos y por su situación de marginalidad social, se ven obligados a vivir en chozas, separados por su propia organización social y alejados de los servicios públicos. En estas condiciones tan duras de vida, el poder contar con una vivienda, un lugar seguro para vivir y convivir en familia es esencial para la dignidad humana, para la salud física y mental y para el propio desarrollo del individuo.

El tamaño y distribución de las propias viviendas vienen determinados por las costumbres y los materiales disponibles en la zona. Construcciones sencillas, con una única sala, espacio destinado a la cocina y un porche elevado y protegido

por una cubierta. Refugio eficaz ante lluvias torrenciales y el calor intenso y que, ante todo, proporcionan un sentimiento de dignidad a una comunidad profundamente discriminada. Las viviendas sencillas de ladrillo proporcionan protección

En lo que va de año la Fundación Vicente Ferrer ha edificado más de 2.700 nuevas casas, un 6 % de ellas adaptadas para personas con discapacidad

frente a las chabolas en las que vivían, que les exponían a incendios frecuentes dadas las altas temperaturas que se registran en la zona. También las resguardan de serpientes y escorpiones cuyas picaduras, muy habituales, son el origen de miles de casos de discapacidad. Las personas con discapacidad también reciben las viviendas a su nombre, contribuyendo así a revalorizar la percepción que su entorno tiene sobre el colectivo y mejorar su propia autoestima.

Las más de 500 casas que se construyeron con las aportaciones de los grupos que conforman la fundación han beneficiado a 500 familias, un total de 3.500 personas que ahora tienen una





Con las aportaciones de los grupos que conforman la Fundación ASPRIMA se construyeron más de 500 casas

vivienda que los protege de todo tipo de inclemencias. Y, lo que es aún más importante, disponen de un hogar digno para mejorar sus vidas y ser valorados ante toda su comunidad. Es importante subrayar

que los miembros de la familia colaboraron en la construcción de las mismas y de esta manera fueron partícipes del proyecto desde el principio. Representantes de Fundación ASPRIMA y de las inmo-

liarias colaboradoras tuvieron en 2006 la oportunidad de visitar el proyecto y vieron de primera mano como una casa allí puede transformar completamente la vida de las familias beneficiarias y ayudar a construir un futuro mejor a todos los miembros que la habitan.

En lo que va de año la Fundación Vicente Ferrer ha edificado más de 2.700 nuevas casas, un 6 % de ellas adaptadas para personas con discapacidad. También ha organizado charlas sobre saneamiento y ha instalado siete plantas potabilizadoras para garantizar el acceso a agua potable. En total, la organización ha construido hogares para más de 300.000 personas que se registran siempre a nombre de la mujer de la familia o, en su caso, al del miembro de la familia con discapacidad, dos colectivos especialmente discriminados en la India. Hoy en día, la Fundación Vicente Ferrer, a través del programa Habitat, edifica no sólo viviendas, si no edificios comunitarios, hospitales, escuelas, puentes y plantas potabilizadoras. Actualmente, el precio de una vivienda que ofrecerá un hogar a una familia entera es de 2.900 euros. Pero aún queda muchísimo por hacer, muchas familias de las aldeas de los distritos de los estados indios de Andhra Pradesh y Telangana, donde trabaja la Fundación, necesitan más que nunca un hogar en condiciones para poder vivir y avanzar hacia un futuro con nuevas oportunidades. ♻️



VicenteFerrer

Si quieres sumarte a este proyecto, contacta a la Fundación Vicente Ferrer en el número de teléfono 915131060 o email de contacto madrid@fundacionvicenteferrer.org

COLABORA CON

DOWN MADRID

POR LA INCLUSIÓN DE PERSONAS
CON DISCAPACIDAD INTELECTUAL



Contrata a una persona



Alquila nuestra sala de eventos
#SocialRoom



Voluntariado corporativo



Financia un proyecto



 Down Madrid

✉ contacta@downmadrid.org

VISITA NUESTRA WEB

www.downmadrid.org



SÍGUENOS EN REDES SOCIALES



LOS RETOS DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

El sector inmobiliario en su conjunto y, en particular, la industria promotora de España se encuentra en una etapa de evolución y desarrollo que se prolongará durante los próximos años. Si bien es cierto que nuestro sector ha experimentado cierta normalización en cuanto al ritmo de crecimiento en los precios de la vivienda, es relevante señalar que la industria inmobiliaria de nuestro país presenta margen de crecimiento.



Daniel Cuervo

Director gerente de ASPRIMA.

En el marco de esta tendencia al alza, todos los actores implicados en el sector continuamos reclamando las garantías suficientes con las que impulsar la creación de viviendas de obra nueva, puesto que la realidad actual del mercado inmobiliario refleja todavía los bajos niveles de producción de producto, lo que pone de manifiesto el desequilibrio que existe entre el ritmo de construcción de nueva vivienda y las actuales necesidades residenciales de la sociedad.

Las empresas del sector, en su férreo compromiso por dar res-

puesta a la demanda en materia de vivienda, siguen apostando fuertemente por consolidar sus elevados estándares de profesionalización, incrementar su apuesta por la innovación y la digitalización y contribuir al desarrollo de nuevas fórmulas que incentiven la formación especializada de los futuros profesionales del sector.

No obstante, pese a que los actores inmobiliarios invierten gran parte de sus esfuerzos y recursos en todos estos ámbitos, con el objetivo de que el sector siga evolucionando por la senda positiva, la industria hace frente a múltiples retos entre los que destaca la escasez de suelo.

Es por ello que instamos a las Administraciones Públicas a poner en el mercado el suelo que tienen de las cesiones realizadas en los años pasados a los ayuntamientos y comunidades autónomas fundamentalmente. Medidas de esta índole incrementarían la disponibilidad de suelo que, a su vez, redundarían en una necesaria distensión de los principales mercados inmobiliarios de España, como Madrid, Barcelona, Mallorca, Valencia, Alicante o Málaga, al tiempo que contribuirían, de forma real, a la creación de un parque público de vivienda.

Sobre esta última cuestión, es evidente la necesidad de desarrollar medidas que contribuyan a

la colaboración público-privada. Es de vital importancia que las Administraciones Públicas implementen políticas de vivienda en las que la iniciativa privada tenga un papel activo y participativo en la creación de viviendas. En esta línea, abogamos porque todos los actores, tanto políticos como sectoriales, trabajen de forma conjunta puesto que la inversión privada es un elemento fundamental para el desarrollo de vivienda protegida tanto para la venta como para el alquiler asequible.

La escasa oferta de esta última tipología de vivienda es lo que, entre otros motivos, dificulta gravemente el acceso al mercado inmobiliario de los segmentos de la población más joven. Muestra de ello es la elevada edad media de emancipación de nuestro país que alcanza los 29 años y nos posiciona en sexto lugar, por la cola, entre otras potencias de Europa. En el lado opuesto se encuentran los noruegos, quienes abandonan el hogar familiar a los 19 años, los daneses y suecos a los 21 o los finlandeses a los 22 años.

Desde que existen registros, las diferencias entre los estados nórdicos y los países del sur son una constante cimentada por los arraigados modelos culturales de familia y comunidad. Sin embargo, una emancipación tan temprana como la escandinava se explica, entre otros factores, por la extensa red de políticas públicas de apoyo a la vivienda y que, en última instancia, suponen un gran incentivo para la emancipación.

Desde el sector abogamos porque las iniciativas de índole política contribuyan tanto a fomentar las actuaciones de colaboración público privada en ►►



“Las empresas del sector siguen apostando fuertemente por consolidar sus elevados estándares de profesionalización, incrementar su apuesta por la innovación y la digitalización y contribuir al desarrollo de nuevas fórmulas que incentiven la formación especializada de los futuros profesionales del sector”

► suelos públicos que, de forma correlativa, posibilitaría elevar los niveles de producción de vivienda contando con la iniciativa privada y, al mismo tiempo, desarrollar medidas fiscales e impositivas que faciliten el acceso al mercado inmobiliario de los jóvenes.


Ejemplo de ello son las iniciativas como *Help to buy* (ayuda para comprar), implementada en Reino Unido, que permite la compra de una vivienda con financiación de hasta el 95 % del precio total mediante aval del Estado. Francia, a su vez, ofrece crédito al 0 % de interés y, en el mercado del alquiler, destaca Portugal que, en diferentes gra-

dos, puede llegar a subvencionar parte de las rentas durante los tres primeros años.

En definitiva, la sociedad española en su conjunto y, especialmente, las generaciones más jóvenes necesitan que se produzcan profundos cambios estructurales en el ámbito inmobiliario para trazar un nuevo escenario en el que el acceso a la vivienda sea más favorable.

Con estos propósitos, las compañías que conforman el actual escenario inmobiliario de España han sabido evolucionar y reinventarse como muestra de la consolidada profesionalización que las caracteri-

za. Los promotores y constructores de hoy siguen apostando por renovar y modernizar sus estructuras y sus procesos productivos, formar a sus profesionales y desarrollar sus operaciones en el marco de un fuerte compromiso social y ambiental.

Medidas prácticas que, a falta de que se establezca un marco normativo estable capaz de ofrecer las tan necesarias garantías jurídicas, los actores sectoriales siguen ejecutando con el único propósito de dar respuesta a las nuevas necesidades en términos de vivienda, que reclama la sociedad española y que situará al sector inmobiliario junto a sus homólogos europeos. 

¿CONOCES TODAS LAS VENTAJAS DE CONTRATAR A PERSONAS CON DISCAPACIDAD?

- **PROFESIONALES** ACOSTUMBRADOS A **SUPERAR** OBSTÁCULOS
- **DEDUCCIONES** EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES, **BONIFICACIONES** A LA CUOTA DE LA SEGURIDAD SOCIAL, **SUBVENCIONES**, ETC
- ACCESO A UN MERCADO DE **12 MILLONES DE CONSUMIDORES** (LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y SUS FAMILIAS)
- AUMENTO DE LA **REPUTACIÓN** CORPORATIVA

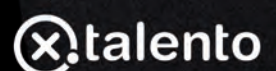
INSERTA EMPLEO,
LA ENTIDAD DE **FUNDACIÓN ONCE**
PARA EL EMPLEO Y LA FORMACIÓN
DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD,
TIENE AL **PROFESIONAL QUE NECESITAS.**

CONTAMOS CON UNA BOLSA DE EMPLEO
CON MÁS DE **260.000 CANDIDATOS.**

CONTACTA CON NOSOTROS:
900 22 11 11
consultanos.inserta@fundaciononce.es
WWW.PORTALENTO.ES
E INFÓRMATE DE TODAS LAS VENTAJAS.



Inserta



Hacer cada día una banca socialmente responsable

CaixaBank, reconocido por los
Principios de Inversión Responsable
de las Naciones Unidas



Un reconocimiento con la máxima calificación otorgada por los Principios de Inversión Responsable de las Naciones Unidas

CaixaBank, a través de VidaCaixa y CaixaBank Asset Management, gestiona todos sus planes de pensiones y sus fondos de inversión cumpliendo los criterios de las Naciones Unidas de respeto al medioambiente, sensibilidad social y buenas prácticas corporativas. **Y eso es hacer una banca socialmente responsable.**

CaixaBank. Escuchar Hablar Hacer