damente atractiva para invertir» tanto para el público internacional como para el nacional. Debido a ello, estimó que la demanda de las viviendas de segunda residencia de obra nueva no va verse afectada por el incremento de los precios, que incluso puede llegar a crecimientos de doble dígito, mientras que la segunda residencia de segunda mano sí que sufrirá una contención.

En la misma línea, se mostró José María Santiago, director del Área de Suelos de Solvia, al prever una moderación de los precios en la segunda mano de estos activos, cifrando la subida en torno al 3% y el 4%. Sobre el perfil de comprador, Alejandra Vanoli, Managing director de VIVA Sotheby's International Realty, recordó que la gente que adquiere esas viviendas no son mayoritariamente personas con alto poder adquisitivo de otros países. «Alicante es la primera provincia de España en segunda residencia nacional», enfatizó.

> La colaboración público privada es clave para impulsar la vivienda pública, regenerar ciudades y atender los nuevos modelos residenciales

Por ello, explicó la evolución que ha dado el perfil de cliente nacional de segunda residencia al pasar de una familia de padres con unos 30 años de edad e hijos que buscan un apartamento en la playa para pasar el verano y las vacaciones a otro perfil de parejas de más de 50 años que disfruta de largos periodos de tiempo en el destino y se plantea pasar la jubilación en Alicante. «Este cambio provoca que los compradores pidan más servicios, no solo sol y playa».

En cuanto al público extranjero, Miguel Ángel Quiles, director comercial y marketing TM Grupo Inmobiliario, señaló que la empresa en la que trabaja ha vendido viviendas a personas de 30 nacionalidades diferentes, siendo el 80% de sus clientes foráneos. La mayoría son del Reino Unido, Bélgica, Países Bajos y Alemania, habiendo notado este año un aumento «significativo» de los compradores de Europa del Este.

Una evolución que les hace ser optimistas de cara a los próximos meses. Coincidió con él María José Patón, directora de la delegación de Valencia, Alicante y Murcia de Inmobiliaria Espacio, quien aseveró que la vivienda de segunda residencia de obra nueva va a seguir aumentando el precio porque el potencial adquisitivo de este cliente puede permitírselo.

El problema del sector de la segunda residencia, como se vio al inicio de la jornada, es el de la falta de suelo y de desarrollos urbanísticos. Patón explicó que «la problemática actual con los bancos por la subida de tipos de interés no va a afectar al comprador de segunda vivienda, porque casi el 80% de este perfil no pide hipoteca para comprarse su segunda vivienda, si no que compra con fondos propios».

Nuevos modelos residenciales

El mercado está desarrollando nuevos modelos residenciales para adaptarse a las diferentes etapas de vida de una persona y sus necesidades. Algo que debe potenciar el trabajo en paralelo entre la administración pública y la empresa privada para poder abordar estas nuevas fórmulas de viviendas. José María Santiago señaló que iniciativas de coliving, cohousing o el modelo de los edificios «Senior Life» deben hacernos pensar en «dónde queremos estar en los próximos 20 años porque nuestro perfil demográfico en 2050 va a ser muy diferente al de ahora».

Y para llevar a cabo este tipo de proyectos el suelo juega un papel esencial. Al respecto, abogó por fomentar la colaboración público privada para conseguir suelos con estos fines y, de este modo, facilitar al consumidor nacional participar en ellos al tener unas rentas más bajas que el extranjero.

Para hacerlo viable, María José Patón identificó que las ciudades cuentan con mucho suelo terciario que es muy difícil convertir en residencial. «En la playa de San Juan existe un solar donde se pueden construir aproximadamente 53.000 metros cuadrados, que es un terreno terciario y que solo se puede destinar a locales comerciales y oficinas… La Administración debería dar salida a esas zonas, siendo interesante sacarlo para nuevos proyectos de modelos residenciales».

Comercialización digital

Las motivaciones para comprar una vivienda de segunda residencia son el disfrute de las vacaciones (sigue siendo la principal), pero cada vez cobra más importancia el verlo como una inversión y como una futura residencia, algo que se ha visto favorecido por el teletrabajo y la figura de los nómadas digitales. En opinión del director comercial y marketing TM Grupo Inmobiliario, la pandemia ha acelerado la comercialización digital, lo que se ha traducido en una mayor «rapidez en la decisión de compra y el cierre de un importante volumen de ventas sin visitas presenciales y realizadas sólo por el canal online».

En esta línea enumeró las herramientas que utilizan para conseguir cerrar las ventas como son las visitas virtuales, las vídeo guías, webcams con la evolución de obras en tiempo real, a lo que suma la posibilidad de cerrar las transacciones con seguridad e íntegramente a través de la propia web.

CAMINO HACIA LA SOSTENIBILIDAD Y LA ACCESIBILIDAD

Pedro J. Soliveres Tur
PRESIDENTE PROVIA

Como sociedad tenemos importantes retos que abordar, y el sector inmobiliario como colectivo que forma parte de ella con especial peso e incidencia debe involucrarse y participar, de forma comprometida y activa, en ese proceso. La vivienda debe ser accesible y sostenible y nuestro sector debe asumir esos retos como suyos y poner a disposición de la sociedad las herramientas que lo hagan posible. La vivienda no es tan solo un producto de mercado es también un derecho y es nuestra obligación que la huella de carbono que genera su construcción sea mínima y/o se compensen sus emisiones. Si analizamos el perfil del empresariado que hoy conforma nuestro sector podríamos concluir que es consciente de esta responsabilidad y está dispuesto a asumir el desafío.

Ambas cuestiones, accesibilidad y sostenibilidad están unidas por un elemento común: el futuro. Si somos capaces hoy de resolver con éxito estos retos, se demostrará que somos capaces de dejar un futuro mejor, más seguro, más sano, y también más justo y más equitativo a esas generaciones que no tendrían el porqué asumir mañana los errores cometidos hoy.

Sin lugar a dudas, se han dado pasos importantes en materia de sostenibilidad, tanto por parte de la administración como por el impulso de promotores y empresas. A lo largo de estos últimos tiempos, son muchas las normas que impulsan un modelo de construcción sostenible. Tanto el Real Decreto 390/2021 sobre procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios, como la ley 7/2021 contra el cambio climático y la Transición Energética, impactan directamente en el sector. En muchos casos, ya nos anticipamos a estas exigencias como resultado de una concienciación empresarial y un mercado que venía exigiendo cambios para combatir el cambio climático.

Un sector que, de manera inexacta, recibe el peso de la generación de aproximadamente el 36% de las emisiones contaminantes, un cálculo que se realiza sin cribar las realidades existentes. Este dato incluye todo tipo de construcción y equivale a la suma de la que generan la producción de los materiales, su transporte, el propio proceso de construcción y el uso posterior de la vivienda en el periodo de vida útil. Hay que tener en cuenta que de la huella de carbono que genera la construcción de una vivienda el 70% son consecuencia de los procesos de extracción y fabricación del acero y el cemento. El propio proceso constructivo representa únicamente el 4,4%. Además, es necesario cribar entre el parque inmobiliario creado hace 30 años y las nuevas construcciones.

Las promociones actuales tienen una catalogación de la eficiencia de tipo A, el resto del parque inmobiliario que concentra el 80% de las viviendas actuales tiene una catalogación de tipo D. Hoy hay una atención a los materiales de origen sostenible, se incorporan nuevas técnicas de aislamiento, se observa y respeta la orientación, la tecnología basada en energías sostenibles, la aerotermia, la fotovoltaica, etc. Una suma de elementos que tienden a hacer sostenible, tanto el proceso de construcción, como su uso posterior, y reducir al mínimo la huella de carbono que produce. La meta es lograr un sector de emisión neta cero antes de 2050.

Mientras se avanza en sostenibilidad, podemos ver cómo hay segmentos de la población sin posibilidad real de acceder a una vivienda, sea en régimen de compra o de alquiler. Los jóvenes u otros colectivos más vulnerables que, indistintamente de su situación laboral, se encuentran en una clara emergencia habitacional. La vivienda no recibe de los poderes políticos la misma atención que otros servicios y derechos básicos como la educación o la sanidad, que cuentan con presupuestos públicos determinados y un mecanismo – aunque mejorable – de colaboración público-privada. En vivienda no hay nada que se le parezca. Y los resultados son ciudadanos sin viviendas.

El sector siempre ha defendido cambios estructurales en las denominadas políticas de vivienda, que más allá del nombre, hasta la fecha, no han tenido concreción alguna. Está claro que las iniciativas de gestión directa de la administración de crear vivienda pública han dado magros resultados. Por lo tanto, hay que cambiar el paradigma, abrirse a la colaboración pública-privada donde el equilibrio del resultado sea compartido, rentable para la empresa y para la sociedad que pueda disponer de vivienda de calidad, con prestaciones y precios asumibles. Eso requiere que la administración mueva ficha y modifique las obsoletas y rígidas estructuras burocráticas, ofreciendo al sector privado la posibilidad de disponer entre otras demandas, por ejemplo, de una licencia exprés para aquellos que proyecten vivienda de protección pública.

No debemos buscar soluciones que, finalmente, solo perviertan el mercado de manera artificial, hay que modificar las estructuras para su mejor funcionamiento conjugando el valor económico en el que muchas empresas se juegan su futuro con la necesidad de establecer elementos que permitan el derecho a su acceso.

Es fundamental acometer cambios profundos desde el sector y desde la administración. El sector inmobiliario debe actuar como referente de una sociedad y de unos consumidores que piden construir un mundo más verde, más sostenible, más habitable, más justo y más equitativo donde ese derecho que es el acceso a la vivienda sea una realidad.