



El Real Estate europeo reclama en THE DISTRICT iniciativas público-privadas para fomentar la vivienda social y asequible

Iheb Nafaa, CEO de Servihabitat, y Eduard Mendiluce, CEO de Anticipa Real Estate y Aliseda Inmobiliaria, han hecho hincapié en una legislación estable y que regule proporcionalmente las rentas para afrontar el desafío de la accesibilidad a la vivienda

Las nuevas formas de residir, derivadas de los cambios sociales como el envejecimiento de la población, marcarán el futuro de un sector en transformación en el que los activos alternativos ganan peso

Barcelona, 20 de octubre de 2022 – Durante los últimos años, las ciudades de las economías más avanzadas del mundo han denotado un problema creciente de falta de accesibilidad a las viviendas. Esta problemática coyuntural y generalizada ha ocupado gran parte de la agenda de la segunda jornada de [THE DISTRICT](#), la cumbre inmobiliaria internacional que se celebra en Barcelona esta semana. Concretamente, CEO's de empresas líderes como **Iheb Nafaa, de Servihabitat, o Eduard Mendiluce, de Anticipa Real Estate y Aliseda Inmobiliaria**, han centrado su debate en el reto de la vivienda social. Por su parte, **Mendiluce** ha puesto el foco en que *“60.000 viviendas se ocupan ilegalmente en España cada año. Somos una excepción en Europa a nivel de regulación, traspasando el problema de la vivienda social al sector privado o bien los ayuntamientos, que no disponen de recursos para afrontar el problema”*. Así, ha afirmado también que *“la nueva ley de la vivienda [aún pendiente de aprobación] no es la solución y es contraproducente en determinados aspectos. Por ejemplo, al marcar un umbral en las rentas, lo que se consigue automáticamente es que los alquileres que están por debajo de él suban inmediatamente, perjudicando a las clases más bajas. Por ello lo más importante es analizar estadísticamente, ciudad a ciudad y barrio por barrio, el umbral de renta real, cosa que se lleva haciendo años en el resto de Europa”*.

En su intervención, **Iheb Nafaa**, ha recalcado que *“un gran inconveniente que tiene el Real Estate en España es la carencia de estabilidad en las regulaciones que lo afectan; cuando cambian los gobiernos, las regulaciones también lo hacen. No tenemos leyes que se mantengan iguales en 10 - 15 años y esto es un problema para el inversor: necesita tener una visión clara de lo que va a suceder en este aspecto. Debemos esperar la publicación de la nueva ley para ver si hay sorpresas”*. En la misma línea, **Nafaa** ha destacado que, *“para aumentar el parque de vivienda social y asequible es imprescindible encontrar fórmulas dentro de una colaboración público-privada que permita ampliar y gestionar las viviendas de forma eficiente aportando una solución a la demanda actual”*. En este sentido, ha querido destacar que Barcelona y Madrid están impulsando iniciativas exitosas en esta línea.

Sobre esto también ha incidido **Miguel Acosta, General Counsel de Anticipa**, que ha ido más allá afirmando que *“incrementar la oferta pública no es siempre promover, aunque es una medida necesaria. Existen otras herramientas como la creación de una bolsa de viviendas, movilizar las vacías, diseñar fórmulas para reflotar y optimizar la vivienda existente. Estrategias para las que los fondos Next Generation son muy útiles, pero se deben acelerar los procesos que permitan su ejecución”*.

The District es un evento de:

NEBEX T
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS



Unos fondos a los que también se ha referido **David Martínez, CEO de AEDAS Homes**, que ha especificado que la parte de estos fondos dedicados a la rehabilitación *“no se está ejecutando, y todo indica que finalmente no se gastarán. Sin embargo, los dedicados a vivienda social para alquiler sí se están invirtiendo”*.

Nuevas formas de vivir para nuevos tiempos

Ante este contexto, el Real Estate ha tenido que transformarse para dar respuesta a las nuevas necesidades y cambios estructurales que está sufriendo la sociedad. Así lo ha corroborado **Carles Vergara-Alert, profesor de finanzas y Real Estate en el IESE Business School**, *“las tendencias sociales globales afectan claramente el sector inmobiliario: el incremento de la esperanza de vida, las innovaciones tecnológicas aplicadas a la salud, el cambio climático -nadie querrá vivir en lugares con problemas de suministro energético o de agua-, o la globalización entendida como flexibilidad de residencia o de los puestos de trabajo, impacta directamente en esta industria”*. Por ello ha señalado que *“es imprescindible invertir en talento y en educación, así como en activos de larga duración. Con ello se consigue que la gente tenga mejores perspectivas profesionales y mejores salarios, hecho que repercute en el global de la economía”*.

Por su parte, **Casilda Mulliez, Head of Real Estate & Business Development Iberia de Urban Campus**, ha sido rotunda afirmando que *“las nuevas formas del ‘living’ han venido para quedarse. Por esto, es importante que se piense en el usuario final desde el principio de los proyectos: sus comportamientos, modernizar los servicios ofrecidos, aplicar la tecnología, adaptar los tamaños de las viviendas a los nuevos modelos de familia, etc”*.

Una transformación que también vienen marcada por los cambios demográficos, como ha indicado **Juan Manuel Pardo, Head of Living en JLL Spain**, *“hay un desequilibrio brutal entre la demanda actual de ‘senior living’ y residencias y la oferta disponible. Actualmente, en España, la ratio de cobertura de este sector es del 4,1% sobre el total de la población, cuando lo recomendable sería alrededor del 5%. Si tenemos en cuenta además el envejecimiento de la población de los próximos años, esto supone que se deberían construir ya, como mínimo, alrededor de 90.000-120.000 camas en residencias”*.

Una de las claves para el “alternative living” es el cambio de estacionalidad, mientras que hace unos años la demanda se concentraba durante unos pocos meses, en la actualidad se alarga durante todo el año, y en nuevas localizaciones impulsadas por los nómadas digitales o factores como el teletrabajo, por lo que se debe fomentar una oferta capaz de cubrir estas nuevas necesidades.