

BME alumbra el primer Ibex de igualdad de género

Incluye a 15 valores del Ibex y a otros 15 del resto del Continuo, y se revisará cada junio

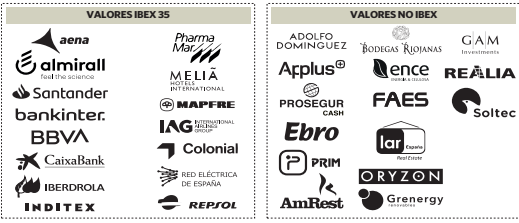
María Domínguez MADRID.

España cuenta ya con su propio índice de género, el Ibex Gender Equality Index. Ayer cotizó por primera vez, y cerró la sesión con una caída del 0,87% (el Ibex 35 cedió un 1,8%). El nuevo selectivo lo integran 30 compañías, 15 de ellas del Ibex y 15 de fuera del índice de referencia (ver gráfico). Se trata del primer indicador que mide la presencia de mujeres en puestos directivos, y se basa en la información de la CNMV.

Pueden optar a formar parte de él aquellas empresas del IGBM (Índice General de la Bolsa de Madrid) que cuenten con entre un 25% y un 75% de mujeres en su consejo de administración, y con entre un 15% y un 85% en la alta dirección. Desde el propio gestor de las bolsas señalaron, en una nota, que “es un porcentaje algo inferior a las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de la CNMV, porque este índice quiere incluir también a las compañías que no llegan al 30% de presencia femenina en el consejo, pero que están en el buen camino en la promoción de la igualdad de género”. El indicador se revisará anualmente, en junio.

¿Por qué lanzar un índice ESG (acrónimo anglosajón de la inversión en base a criterios ambienta-

Quiénes son los 30 integrantes del nuevo indicador



Fuente: BME.

elEconomista

les, sociales y de buen gobierno) centrado concretamente en el género? Lo explica a *elEconomista* Carmen López, responsable de índices de BME: “Fundamentalmente, por la disponibilidad de infor-

mación; para desarrollar un índice es muy importante contar con datos transparentes y una metodología clara”; y este índice se construye “con datos públicos, de la CNMV”.

Dentro del Ibex, han entrado en el Ibex Gender Equality Aena, Almirall, Santander, Bankinter, BBVA, CaixaBank, IBERDROLA, Inditex, Colindale, IAG, Mapfre, Meliá, PharmaMar, REE y Repsol (se quedan fuera algunos valores que obtienen, generalmente, buenas notas en cuestiones ESG, como Endesa, Enagás, Ferrovial, Amadeus o Siemens Gamesa, por ejemplo).

Del resto del Mercado Continuo, han entrado en el indicador Adolfo Domínguez, Applus, Prosegur Cash, Amrest, Ebro Foods, Ence, Faes, GAM, Grenergy, Lar España, Oryzon, Prim, Bodegas Riojanas, Realia y Soltec.

Más información en www.eleconomista.es/inversion-sostenible-asg

Publicación	Diario de Sevilla General, 2
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	17 469
Difusión	13 983
Audiencia	72 000

Fecha	01/12/2021
País	España
V. Comunicación	16 946 EUR (19,250 USD)
Tamaño	445,48 cm ² (71,5%)
V.Publicitario	3214 EUR (3651 USD)



FOTOS: JUAN CARLOS VÁZQUEZ

Obreros trabajan en una de las más de 80 promociones de viviendas en marcha en estos momentos en Sevilla capital.

El mercado de la vivienda supera los mejores registros desde 2007

● Sevilla es una de las provincias con mayor demanda de España, al acaparar un 3,8% de las operaciones de segunda mano del país y más de 2.000 transacciones cada mes desde enero

María José Guzmán

El total de 87 promociones de viviendas nuevas que se comercializan en estos momentos sólo en Sevilla capital confirma la fuerza con la que se ha recuperado el mercado residencial tras la pandemia, alcanzando en el primer semestre de este año registros que no se conocían desde 2007.

Después de la contracción experimentada en el año del Covid, el presente ejercicio ha confirmado la vuelta al crecimiento de la obra nueva residencial y también un mejor comportamiento del sector de la vivienda de segunda mano, según recoge un nuevo informe de

la consultora Colliers Internacional, que retrata esta misma tendencia a nivel nacional. La provincia de Sevilla ha demostrado ser una de las provincias con mayor demanda de vivienda en España.

En la ciudad hispalense el año 2020 se cerró con un retroceso del 22,1% del número de transacciones respecto a 2019. Tras un primer semestre muy afectado por el confinamiento, en el que se redujo significativamente la demanda, el segundo semestre fue algo mejor que el anterior. Mientras que la compra y venta de vivienda de segunda mano cayó un 23,5%, la de obra nueva retrocedió sólo un 7,8%. Pero la situación cambió en

2021 y, de hecho, el primer semestre del año ha sido el mejor de toda la serie histórica desde el *boom* del ladrillo. El número de transacciones fue un 70,4% superior al año 2020 e incluso un 15,5% superior al buen primer semestre de 2019. Y los consultores apuntan que para el tercer y cuarto trimestre del año se mantendrá la buena tendencia del primer semestre.

De hecho, durante el primer semestre de 2021 se registró el 3,8% del total de las transacciones de vivienda usada en España. En total se materializaron más de 12.300 operaciones, y las previsiones para el cierre de 2021 son muy optimistas. En concreto, las



Grúas de nuevo en el paisaje de Sevilla.

previsiones apuntan que la demanda de vivienda nueva superará a final de año las 3.000 unidades, lo que supone un incremento del 39%; y la de segunda mano será de 21.700 unidades, un 36% más que antes de la pandemia.

En la capital, por distritos, la mayor concentración de vivienda nueva sigue estando en el Casco Antiguo, con 21 promociones (10 más que hace un año), lo que muestra el alto interés por esta zona a pesar de la falta de disponibilidad de suelo, que lleva a los promotores a buscar edificios existentes en mal estado para reconstruir. Los distritos con mayor concentración se mantienen respecto al año ante-

LOS MUNICIPIOS MÁS DINÁMICOS DE LA PROVINCIA

Mairena del Aljarafe

Este ha sido un municipio con gran actividad promotora en los últimos años, sin embargo, los consultores advierten ya un agotamiento de los solares disponibles para edificar, lo que empuja a los compradores y promotores a invertir en localizaciones menos céntricas e incluso al inicio de obras de urbanización. Así, la actividad se está extendiendo hacia el oeste del Bulevar de Mairena, donde los

operadores más activos son Monthisa, Aedas y Vía Célere.

Camas

Con una buena situación y conexiones por su cercanía a la capital, muestra dinamismo con 9 proyectos en marcha, en diferente grado de ejecución de las obras de Habitat, Kronos, Ferrocarril, Galia...

Tomares

Este municipio figura como el de mayor renta per cápita de Andalus

lucía y cuenta con falta de suelo urbanizado pero recientemente se han anunciado inversiones para nuevos desarrollos: en septiembre de este año, Inmobiliaria del Sur presentó el desarrollo de un proyecto de 500 viviendas. Además, en mayo de este año se anunció la firma de un convenio urbanístico para recalificar el Parque empresarial Zaudín, suelo terciario urbanizado, a residencial: 400 viviendas, de las que 158 serán VPO.



Rascacielos proyectado en la zona de Entrenúcleos.

Dos Hermanas

Esta es la ciudad con mayor disponibilidad de suelo urbanizado, lo que se une al interés que despierta la zona, con presencia de numerosos grupos promotores y 30 promociones actualmente en el municipio. La mayoría en Entrenúcleos. Actualmente están promoviendo: Aedas, Habitat, Vía Célere, Metrovacesa, Aelca, Bekinsa e Insur. Se percibe un ritmo de ventas aún mayor que antes de la pandemia.

rrior: Nervi3n, Cerro-Amate y Este-Alcosa-Torreblanca, con promociones con mayor tama3o medio.

Y tras la crisis de 2008 la actividad promotora en Sevilla fue reduciéndose hasta alcanzar un mínimo en 2015, año en el que apenas se visaron 899 viviendas. No obstante, la recuperación del sector se produjo antes en el mercado sevillano que en otras provincias, según apuntan los analistas. En los últimos seis años el crecimiento ha sido continuo: en 2018 y 2019 se solicitaron 2.901 y 3.339 visados de viviendas, las mejores cifras desde 2011, aunque lejos de los 28.000 del año 2006 en plena burbuja inmobiliaria. La crisis se materializó reduciendo a 3.023 unidades las cifras de 2020, pero ya se notó un cambio a finales de dicho año y, de hecho, para 2021 se espera un incremento del 41,1% y que superen las 4.200 viviendas visadas, según los datos de Colliers.

El año 2021 ha comenzado igualmente con mucha intensidad en el proceso de captación de

Tras al parón de la crisis sanitaria, la previsión es visar más de 4.200 viviendas durante 2021

suelo. Durante el primer semestre de este año se han registrado más operaciones (1.251) que durante todo 2020 (1.091). Y hay un motivo claro: la fuerte demanda actual de vivienda ha acelerado la decisión de compra de suelo por parte de los promotores.

¿Y qué ha pasado con los precios? La evolución no ha sido igual en la capital que en la provincia. Desde 2014 hasta la pandemia los precios medios estaban estabilizados en los pueblos, mientras que en la capital la tendencia era ascendente. El Covid también ha alterado este concepto. En 2020 los precios se redujeron un 4% en la capital y un 1,8% en la provincia. Pero durante el primer semestre de 2021 los precios de la provincia han crecido ligeramente un 2,5%, pero los de la capital aún presentan retrocesos del 5,6%. En lo que se refiere al alquiler, según el informe, los precios han caído más que



Promoción de vivienda pública promovida por Emviseisa en Cisneo Alto.

los de la venta: un 5,2% en la provincia y hasta un 7,5% en la capital.

También es llamativo el análisis de la demanda de vivienda por municipios. Sevilla capital, sigue concentrando la mayoría de las transacciones de la provincia con casi un 40% de éstas. Tras ella, Dos Hermanas con el 7,6%, Alcalá de Guadaira con el 4,6%, Utrera, Mairena de Aljarafe y Écija completan otro 3%.

La recuperación del sector residencial ha sido muy buena en general. Así, durante el primer semestre del año 85 municipios han incrementado el número de operaciones respecto a la media del año anterior. Destacan Sanlúcar la Mayor con 163 viviendas y un crecimiento del 167,2% o Tomares con 212 operaciones y un incremento del 107%. Un así, hay que precisar que los porcentajes son muy altos porque en 2020 la actividad fue casi nula. Por el contrario, hay cuatro municipios han experimentado reducciones superiores al 40% como Salteras, Alcalá de Guadaira, Casti-

La tendencia se ha invertido: los precios en la provincia suben y bajan los de la capital

lleja de Guzmán, Castilleja del
Campo y San Nicolás del Puerto.

«Absorbe el mercado toda esta obra nueva? Esta tasa en la provincia de Sevilla durante el primer semestre fue del 73%, esto es, la nueva oferta de vivienda no se está cubriendo con la demanda actual. Según los expertos, continúa con niveles bajos debido al elevado número de viviendas entregadas desde el año pasado pero, dada la alta demanda actual, no se esperan grandes desajustes.

La constitución de hipotecas también se sitúa ya en niveles pre-Covid: Sevilla ha pasado de 7.792 registradas en el primer semestre de 2020 a 8.229 en 2021. Esto representa un crecimiento del 5,6%, muy inferior al crecimiento de las operaciones. Y esto se debe fundamentalmente al endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito por parte de las entidades bancarias durante el año 2021.

Dos desarrollos urbanísticos claves: Palmas Altas y Buenaire

Hay dos desarrollos urbanísticos que son claves en este crecimiento del mercado residencial en Sevilla. Entre ellos destaca la apuesta de Metrovacesa, que ha arrancado la urbanización de un gran sector urbanístico, Isla Natura, en el sur de la ciudad. Este ámbito, que ocupa 67 hectáreas y tendrá 2.870 viviendas, cerca de la futura Ciudad de la Justicia en Palmas Altas y el centro comercial Lagoh, inaugurado en 2019.

Metrovacesa ya comercializa cuatro promociones en este ámbito con 234 viviendas. Los consultores destacan también el gran paso dado para conseguir eliminar la paralización de los trámites administrativos para agregar suelo urbanizando en la ciudad con la aprobación definitiva en mayo 2020 del Plan Parcial del Sector del Buenaire, en el noreste de la ciudad, con potencial para 2.330 viviendas de las que 770 serán VPO.

Emviseisa destaca como un operador relevante en Sevilla

El informe destaca el papel de la empresa municipal de suelo, Emvivesa, como operador relevante en la capital, con un ambicioso plan de desarrollo de obra, el Plan 2018-2023 que contempla 3.000 viviendas. Para poder ejecutarlo, entre otras medidas, la empresa pública ha obtenido financiación del ICO y el BEI, 90 millones de euros, que le permitirá promover 712 viviendas, según datos municipales.



Andalucía está en el 'top 5' de las ventas de AliExpress en España.

AliExpress supera las previsiones con su primera tienda en Andalucía

Más de 1.000 personas visitaron el nuevo punto de venta en Sevilla durante la inauguración. La región está entre las cinco comunidades españolas donde más vende el gigante asiático del comercio electrónico.

Marta Ramos. Fotos: Fernando Ruso.

AliExpress, el gigante asiático del comercio online, ha querido estrechar lazos con sus clientes andaluces, ya que la región acapara una parte importante de los compradores registrados que el marketplace tiene en España. Con este fin la plataforma perteneciente al Grupo Alibaba ha abierto este mes en Sevilla su primera tienda física en Andalucía. Ubicada en el centro comercial Lagoh, la tienda AliExpress Plaza abrió sus puertas

el 11/11, coincidiendo con el *Día Mundial del Shopping*, la principal campaña de descuentos y ventas de la web, lo que generó gran expectación en la ciudad. Más de 1.000 personas hicieron cola aguardando a la apertura para ser los primeros en hacerse con alguno de los 1.000 productos que se pueden comprar en este nuevo espacio. Un interés, que aunque con menos intensidad, se ha mantenido en estas primeras semanas de actividad.



Más de 1.000 personas visitaron la nueva tienda en Sevilla durante la inauguración.

"Estamos muy contentos con la respuesta del público de Sevilla, el nivel de visitas ha superado todas nuestras expectativas. Aunque no damos datos concretos de ventas, sí que podemos decir que la mayoría de los visitantes han realizado compras en nuestra nueva tienda, sobre todo en los primeros días con las campañas de ofertas y descuentos", explica a *elEconomista Andalucía* Julio Gil, responsable de Comunicación de AliExpress España.

Sexta tienda en España

La tienda de Sevilla es la sexta que la compañía abre en España y la primera fuera de Madrid y Barcelona, lo que muestra el alto nivel de ventas que el portal web realiza en Andalucía. A pesar de que AliExpress es reacia a compartir información sobre su actividad, desde la compañía han confirmado que Andalucía se encuentra en el *top 5* de comunidades españolas en cuanto a ventas en su *marketplace*.

"Andalucía es un sector importante de nuestro *marketplace* y no lo teníamos representado, así que trabajamos con nuestro socio local para abrir en Sevi-

lla y así acercarnos más a nuestros clientes en esta ciudad y en toda la región", comenta Gil.

Con una extensión de 335 m², la nueva tienda AliExpress Plaza cuenta con unos 1.000 productos de cerca de 50 marcas distintas, entre las que se encuentran algunas de primera línea como Xiaomi, Ikohe, InnovaGoods o Braun. Las principales categorías de productos que ofrece este punto de venta físico son tecnología de consumo, móviles, televisión, productos con licencia y belleza.

Tras la apertura en Sevilla, la compañía aprovechó el *Black Friday* para inaugurar su séptimo punto de venta físico con una nueva tienda en Madrid, en el centro comercial La Vaguada. Estas tiendas no tienen relación con el *marketplace online* de la compañía y solo muestran una pequeña selección del amplio catálogo de productos disponibles en la web. A pesar del éxito de la tienda de Sevilla, AliExpress no planea por ahora nuevas aperturas en Andalucía. "Aún es muy pronto para proyectar algo más, tenemos que ver la respuesta de los clientes", apuntaba el responsable de Comunicación.

Análisis. La pandemia está reconfigurando el sector aunque sigue habiendo cierta incertidumbre, tanto desde el punto de vista de los cambios en hábitos de consumo como desde el económico. También existen preocupaciones a corto plazo sobre la regulación de los alquileres o los requisitos de construcción específicos en base a los criterios de sostenibilidad

SECTOR INMOBILIARIO

Ganar hasta un 30% con la vivienda

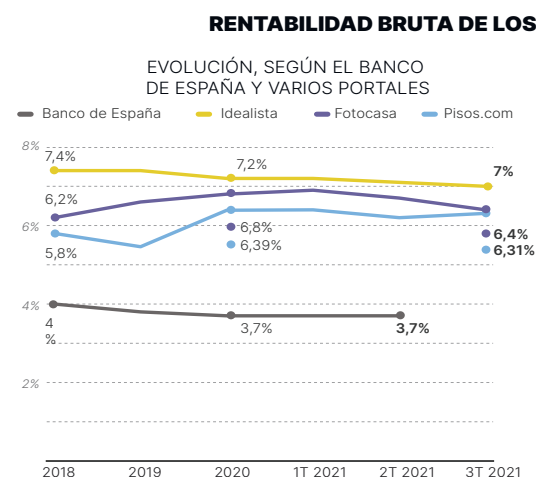
► «Sin duda nos encontramos a la vivienda como un valor refugio, ante las tendencias inflacionistas de la economía, la falta de remuneración suficiente de los depósitos bancarios y la renta fija»

MARÍA REFOJOS

■ El sector inmobiliario está atravesando la pandemia sin grandes sustos y, tras el parón derivado del confinamiento, diversos indicadores dan muestra de una actividad sostenida. El precio de compraventa refleja una tendencia ascendente y ya se acerca a los valores anteriores a 2020: de media, la vivienda libre se encareció el 2,4% interanual en el segundo trimestre, hasta situarse en los 1.649,2 euros el metro cuadrado, según la última estadística sobre el valor tasado del Ministerio de Fomento.

A su vez, el ritmo al que se realizan las operaciones también se ha ido recuperando de forma progresiva y los últimos datos disponibles, correspondientes a agosto, recogen un alza del 57,9%, hasta las 49.884 transacciones, el mayor volumen en este mes desde 2007, según el Instituto Nacional de Estadística. La cifra supone el sexto repunte consecutivo de un año en el que se ha vuelto a poner de manifiesto que cuando los españoles tienen dinero en el bolsillo, suelen decantarse por los inmuebles.

«Sin duda nos encontramos a la vivienda como un valor refugio, ante las tendencias inflacionistas de la economía, la falta de remuneración suficiente de los depósitos bancarios y la renta fija», apunta Samuel Población, director Nacional Residencial y Suelo de CBRE España. Actualmente, el ahorro se enfrenta a los bocados de la inflación, que en septiembre escaló hasta el 4%, y los tipos de interés, que en mínimos históricos reducen los retornos a su mínima expresión (pocos depósitos ofrecen rendimientos de un punto porcentual). Si a esto se suma «que la banca ofrece unas hipotecas en condiciones muy ventajosas, tanto a tipo fijo como a variable»,



invertir en vivienda se presenta como «una opción excelente», agrega Población.

Revisando el mercado español, el sector se anotó en los nueve primeros meses de 2021 un volumen de inversión de 7.842 millones de euros, el 16% más que un año antes, según cifras provisionales de CBRE. Y las previsiones de esta consultora inmobiliaria apuntan a que el ejercicio cerrará con una inversión de 11.000 millones.

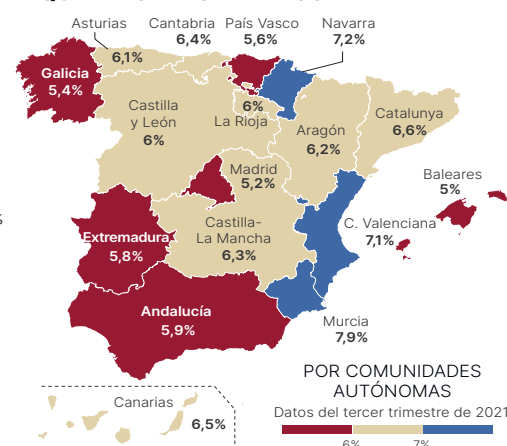
A la caza de rentabilidad

Así las cosas, ¿es buen momento para que un particular con cierto músculo financiero apueste por la vivienda? «Definitivamente, sí», afirma Edoardo Corda, consejero delegado de Briwell Group, que lo plantea tanto para aquellos perfiles con «dinero estancado en una cuenta corriente que está generando un 0% de interés», como

Los españoles que invierten en ladrillo buscan sobre todo rentabilidad

para los que tengan que recurrir a una hipoteca para complementar el colchón de ahorro. «Aún con este condicionante, la opción de invertir en ladrillo sigue siendo muy conveniente», señala, ya que por muy baja que sea la rentabilidad, Corda cree que el particular podría ganar más de un 4%.

Atendiendo a la guía más habitual sobre estas potenciales ganancias, que es la rentabilidad bruta por alquiler (rendimiento medio que se sacaría de comprar una vivienda para alquilar) que calculan tanto el Banco de España como los diferentes portales inmobiliarios, la ganancia media se sitúa en el 6%. Y este es el principal motivo para la compra de una vivienda para 3 de cada 4 inversores, de acuerdo con Fotocasa, y el 84,7% opina que la vivienda da una rentabilidad que ahora no ofrece otro producto financiero.



¿Vender o alquilar?

Es aquí donde se plantea la duda de si alquilar o vender... ¿Cuál es la elección correcta? Para Sofía Cayuela, responsable de cuentas de Entidades Financieras en Instituto de Valoraciones, no existe una fórmula mágica. «Todo depende de los objetivos que tengan los inversores, de los plazos con los que cuentan para recuperar su inversión, del tipo y estado de la vivienda, y de la zona», comenta.

Por su parte, desde Fotocasa sí inclinan la balanza hacia el alquiler. De hecho, María Matos, directora de Estudios y portavoz de la plataforma de búsqueda de inmuebles, plantea que la rentabilidad sigue siendo «el motor clave» a la hora de poner una vivienda en alquiler, en los dos últimos años ha ganado peso «la espera para que aumente el valor» y vender. Si el piso está en buenas condiciones y en una

La Opinión DE MÁLAGA	Publicación	La Opinión de Málaga General, 3	Fecha	28/11/2021
	Soporte	Prensa Escrita	País	España
	Circulación	3721	V. Comunicación	13 233 EUR (14,977 USD)
	Difusión	2246	Tamaño	475.73 cm² (76,3%)
	Audiencia	9588	V.Publicitario	2498 EUR (2827 USD)



zona de alta demanda, «se puede alquilar a un precio de mercado competitivo», considera. Por comunidades destacan la Comunitat Valenciana y Navarra, donde la rentabilidad supera el 7%.

Tampoco parece desdeñable el rendimiento medio que la inmobiliaria Solvia asigna a la otra opción, la de comprar para vender: lo enmarcan en una optimista horquilla del 15% al 20% de media si se realiza reforma, pudiendo llegar al 30% si se trata de casas muy antiguas. «Reformar pisos en mal estado con la intención de revenderlos atrae cada vez más», señalan.

«Invertir en inmobiliario requiere un conocimiento previo del mercado, ya que una mala compra podría lastrar el objetivo principal de la inversión: obtener rentabilidad», indica Gonzalo Castro, director de venta minorista de Solvia. Para calcular la posible rentabilidad y tomar la decisión, el inversor deberá tomar en consideración variables como la renta anual esperada o los gastos de mantenimiento (IBI, derramas, etc) en el caso del alquiler y, en el caso de la venta, se contemplarán el posible precio al que se pondrá en el mercado, gastos de la transacción, impuestos o la reforma. Aunque el factor más relevante será siempre el coste del inmueble, ya que el potencial beneficio dependerá esencialmente de si se adquiere a buen precio o no. En España, el importe medio para una vivienda tipo de 90 metros cuadrados asciende a 223.380 euros, según Sociedad de Tasación y, aunque el Banco Central Europeo acaba de alertar del riesgo de sobrecalentamiento de los precios, los expertos auguran más subidas, al menos, para el año que viene.

Dónde mirar

De cara a buscar otras tendencias de las grandes firmas de inversión que el particular pueda imitar, los profesionales que gestionan fortunas privadas muy elevadas y de muy alto nivel, «se fijan en dos conceptos clave: nicho y diferenciación», define Edoardo Corda. Factores ambientales o una alta segmentación del target pueden constituir una ventaja competitiva importante a la hora de orientar una apuesta financiera.

A su vez, desde Instituto de Valoraciones comentan que existe un alto interés por los formatos de vivienda compartida (coliving, residencias de estudiantes...), al igual que el 'build to rent' o la vivienda de lujo en Madrid, Barcelona y las zonas costeras, esto último «sobre todo entre inversores extranjeros», puntualiza Sofía Cayuela.

Mirando al futuro, el 71% de los grandes inversores europeos



Una vivienda en alquiler.

Las socimis o los fondos cotizados son alternativas a la compra directa de un inmueble

Reformar pisos en mal estado con la intención de revenderlos atrae cada vez más», señalan

cree que la pandemia ha aumentado la demanda en la periferia, mientras que el 37% espera que aumente en el centro de la ciudad. Otro 32% considera que el rural también será más popular, según la tercera edición de la encuesta 'JLL Living', elaborada junto con Abridn.

Está claro que la pandemia está reconfigurando el sector y que sigue habiendo cierta incertidumbre, tanto desde el punto de vista de los cambios en hábitos de consumo como desde el económico. También existen preocupaciones a corto plazo sobre la regulación de los alquileres o los requisitos de construcción específicos en base a los criterios de sostenibilidad.

El pequeño inversor se va a topar con la barrera de entrada del dinero, entendido como el importe necesario para adquirir una vivienda. Además, hay otras problemáticas asociadas a la dificultad de acceder al capital en el caso de que se necesite liquidez o a la gestión de estos activos, especialmente cuando se ponen en alquiler, y que puede «resultar demasiado esfuerzo sobre todo a una determinada edad», opina el

economista Luis Gasca, profesor del CEF-Barcelona y analista financiero.

Es por eso que, si lo que se pretende es entrar en el ladrillo para poner a trabajar el dinero, puede ser conveniente valorar vías alternativas de inversión más allá de la compra directa de una casa o piso. Por ejemplo, a través de plataformas de crowdfunding inmobiliario como Housers, Urbanitae, iCrowdHouse o Fellow Funders. El particular participa con una aportación que puede partir de 50 euros cubre una parte del proyecto y, a cambio -en el mejor de los escenarios- recibe un retorno que de media puede rondar el 8% o 9% anual. La contrapartida es que no se puede retirar la inversión anticipadamente y que, «si el proyecto en el que has puesto dinero fracasa, lo pierdes», recuerda Gasca, por lo que recomienda entrar en varios proyectos o en varias plataformas, para una mejor diversificación.

Pensando en aumentar esta diversificación y minimizar el riesgo, el particular también puede optar por las socimis y los fondos cotizados (ETF), a través de los que podrá entrar en diversos proyectos nacionales e internacionales (en el caso de los ETF).

La inversión en acciones de socimis permite obtener rentabilidades de alrededor del 4% o 5% a través de los dividendos, «más una plusvalía de entorno al 5% anual por crecimiento de la propia cotización», expone Gasca. De las 79 sociedades inmobiliarias cotizadas a cierre de abril, con un valor bursátil de 22.030 millones de euros y una cartera de activos de 51.277 millones -datos de BME-, este experto pone en radar a las cuatro que cotizan en el mercado continuo: Merlin Properties, Colonial, Lary Arima, con subidas anuales que oscilan entre el 20% y el 5%.

En cuanto a los ETF, destaca como una de las principales ventajas la «alta diversificación» que ofrecen, y que permiten ver dónde invierte para ajustar la exposición al máximo. Con Europa y la rentabilidad en la diana, el iShares MSCI Target UK Real Estate ofrece unas ganancias anuales del 22%, según datos de Morningstar. El podio lo completan, con revalorizaciones anuales superiores al 15%, el BNP Paribas Easy FTSE EPRA/NAREIT Developed Europe y el Lyxor PEA Immobilier Europe.

Y con una diana global, el ranking de Morningstar lo lideran los fondos cotizados Dow Jones Global Real Estate, iShares Developed Markets Property Yield y Amundi Index FTSE EPRA NAREIT Global, los tres con repuntes anuales próximos al 30%.

