Optimus prueba suerte en la promoción de pisos con piscina para parejas sin hijos

Un proyecto que, aunque no compite en precio con las grandes urbanizaciones de Mahou Calderón, sí lo hace por el tipo de producto que sale al mercado, 17 viviendas de 55 a 116 metros cuadrados

12/05/2021 - 05:00

Aterrizaron en España como una firma de consultoría, **asesorando a compradores y vendedores en la venta** y en la gestión de activos —**Optimus Global Investors**— y también como inversores —**Optimus Investments**— en todo tipo de activos, tanto como inversores únicos como con socios institucionales, 'family offices' y patrimonios privados, y ahora dan el **salto a la actividad promotora** —Optimus Homes— con un proyecto en el distrito de Arganzuela, el más demandado de la capital entre quienes buscan una vivienda para comprar o para alquilar.

Un proyecto que, aunque no compite en precio —euros por metro cuadrado— con las grandes urbanizaciones de Mahou Calderón, sí lo hace por el tipo de producto que

sale al mercado, **17 viviendas entre 55 y 116 metros cuadrados**, pero de solo un dormitorio, una tipología de vivienda muy escasa en el mercado de obra nueva, en Madrid, en general, y en el distrito de Arganzuela, en particular, en el que priman las grandes urbanizaciones y viviendas de tres y cuatro dormitorios. Y un producto, por otro lado, muy codiciado entre aquellos que buscan **proyectos en alquiler, los famosos 'build to rent'**.

De hecho, tal y como explica a El Confidencial Kris Van Lancker, 'managing director' de Optimus Global Investors, han recibido ofertas de compra de todo el proyecto por parte de varias compañías. Sin embargo, "ese es el plan B, nuestro objetivo es vender todas las viviendas".

En siete semanas, ha vendido cuatro de las 17 viviendas, es decir, el 25% de la promoción

Y, por el momento, la compañía está cumpliendo con la hoja de ruta. En apenas **siete semanas** —incluyendo el periodo preelectoral, que ha ralentizado las transacciones en toda la capital—, Optimus Homes **ha vendido cuatro de las 17 viviendas**, es decir, el 25% de la promoción. Las viviendas **parten de 288.000 euros**, las unidades más pequeñas, lo que supone un **precio por metro cuadrado en torno a 5.200 euros**, en línea, por ejemplo, con los **5.200-5.600 euros del proyecto Stellae de Ibosa** o los 5.300-6.000 euros de Gestilar en los terrenos Mahou Calderón, según datos de Foro Consultores, que ha analizado los precios, la oferta de obra nueva y los ritmos

de venta en el distrito de Arganzuela.

"Tras analizar ocho promociones, incluyendo la Ronda de Segovia y la operación Calderón, los precios se mueven **en torno a los 5.500 euros el metro cuadrado**, y los ritmos de ventas son muy buenos, en torno a dos viviendas al mes", explica a este diario Pablo Presa, director del Departamento de Research y Valoraciones de esta compañía. "De hecho, Ibosa está cerrando en torno a 10 viviendas al mes y Gestilar, siete".

Presa destaca la **escasez de solares en la zona para levantar grandes proyectos residenciales**. "Fundamentalmente, estamos viendo solares entre medianeras con buenas dotaciones comunes, piscina y jardín, aunque sea en la azotea, mientras que los proyectos más grandes están mejor equipados", prosigue Presa. "Además de los proyectos de operación Calderón y de Optimus, hay otro proyecto de Darya Homes, con buenos ritmos de ventas, dos viviendas al mes".

Todas las viviendas, de un dormitorio

El proyecto de Optimus Homes ha sido bautizado como ADF10 —Aldea del Fresno 10— y se encuentra ubicado en Madrid Río, junto al Matadero. El inmueble fue adquirido en 2019 a varios propietarios y, aunque desde la compañía prefieren no revelar el importe de la transacción, **las ventas generarán unos ingresos de 6,5 millones de euros**. La compañía dispone ya de la **licencia**

de obras y se encuentra en la fase final del concurso para elegir a la constructora del proyecto.

Además, tal y como explica Van Lancker a El Confidencial, **disponen de recursos propios para arrancar la construcción**, por lo que el arranque de las obras no se encuentra supeditado a alcanzar un determinado número de preventas. Cano y Escario, por su parte, es el estudio de arquitectura que se ha encargado del diseño de todo el proyecto y la **entrega de las viviendas está prevista para el primer trimestre de 2023**.

"Es nuestro primer proyecto de viviendas, si bien, con anterioridad, desde hace cuatro o cinco años, estábamos **comprando pisos en zonas 'prime' para su rehabilitación y posterior venta**", señala Van Lancker. "La compra de pisos para su rehabilitación y posterior venta es más sencilla que la compra de un edificio entero para su rehabilitación, por una cuestión de plazos, ya que si la licencia de obras se alarga en el tiempo, la TIR se deteriora y empiezan a no salir los números. En el caso de los pisos individuales, la rehabilitación puede estar lista en seis u ocho meses".

En 2019, la compañía decidió dar el salto promotor a través de la **compra de este edificio** y con la puesta en

marcha de Optimus Homes, la promotora del grupo.

Ático.

En este proyecto, Optimus ha apostado por una zona en pleno auge, como es la de Arganzuela, y un tipo de producto también muy escaso en el mercado: viviendas de un dormitorio. "Un producto muy enfocado a **jóvenes profesionales o parejas que buscan huir de las grandes urbanizaciones** de 150-200 viviendas, con zonas comunes poco atractivas para parejas sin hijos o solteros, que prefieren no estar rodeados de niños. Además, esta es la primera promoción de obra nueva en el barrio de La Chopera en los últimos 15 años", explica el directivo de Optimus.

"No está orientado a los núcleos familiares como la mayoría de las promociones que realizan las grandes promotoras, en que las zonas comunes y equipamientos tienen que ser compartidos por 150 o más viviendas de uno, dos, tres y cuatro dormitorios. Nosotros hemos optado por algo innovador y más 'boutique' donde prima el disfrute de las zonas comunes con solo 17 viviendas de un dormitorio. Esto es único en Madrid", añade.

Quizá por ello, cuatro de sus 17 viviendas han sido vendidas en apenas mes y medio. "Nos **llama mucha gente del distrito que busca obra nueva en el barrio**, porque no quiere dejar la zona o se quiere acercar a

Madrid Río". De hecho, este ritmo de ventas inicial hace que la compañía aparque, casi definitivamente, la venta del proyecto como 'build to rent', a pesar del interés que ha despertado, especialmente por la tipología de las viviendas, puesto que, "**los pisos de un dormitorio ofrecen una rentabilidad superior a pisos con más dormitorios**".

Varias consultoras han mostrado interés por el edificio como 'build to rent' para sus inversores

Ofertas no les han faltado. "Hace unos meses, recibimos el **interés de dos consultoras que querían captar el edificio como 'build to rent'** para sus inversores. Uno de ellos calculó una renta bruta, incluyendo 'parking', de entre **1.300-1.375 euros al mes para un piso medio** de nuestra promoción, mientras que otra calculó una renta de 19 euros el metro cuadrado al mes más un extra de 120 euros mensuales por la plaza del alquiler, resultando un alquiler de **1.500 euros al mes para un piso medio** de la promoción. En ambos casos, manejaban un escenario conservador y realista que incluso se podría superar", explica Van Lancker, quien destaca, por ejemplo, los 1.240 euros de la futura promoción de Vivenio en Méndez Álvaro o los 1.200 euros que pedirá esta compañía en Mahou Calderón.

En este sentido, Van Lancker reconoce que se trata de un producto perfecto para un inversor, si bien, "la demanda que estamos teniendo es fundamentalmente comprar

para vivir", reconoce. "Además, **las plazas de garaje son un valor añadido**, puesto que en la zona apenas hay una plaza de aparcamiento por cada dos casas y media, pero **es opcional su compra —25.000 euros—**. De ahí que si algún comprador no quiere comprar la plaza de garaje, la idea es ponerlas a la venta".

'Parking', zona 'chill out', piscina...

"A raíz de la pandemia, las zonas comunes se han vuelto muy importantes para la demanda". "De hecho", prosigue Van Lancker, "**el 80% de la gente que nos llama pide terrazas**, cuando hasta hace unos meses no se valoraban tanto. Asimismo, dispone de una zona ajardinada, **piscina comunitaria, solárium**, mientras que las casas cuentan con domótica, plazas de aparcamiento —16—, un 'parking' para bicicletas y taquillas inteligentes. El proyecto se completa con un espacio de 'coworking', un comedor exterior con barbacoa y zona 'chill out', solo para 17 vecinos. Asimismo, todas las viviendas contarán con certificación energética A, lo que se traduce en un ahorro importante para los inquilinos".

'Coworking'.

De hecho, tal y como reconoce Optimus Homes, **la sostenibilidad y el ahorro energético** están presentes desde la concepción del proyecto. "Todos los detalles se

han tenido en cuenta: la **orientación del edificio y distribución de las viviendas**, la iluminación natural, el soleamiento y el correcto aislamiento de las mismas, resultando en un edificio con calificación energética A, lo que supone una disminución de emisiones de CO_2 y una reducción significativa de la demanda energética del edificio".

Y concluye que "también los **costes operativos y costes de gestión son más bajos** en comparación con otros edificios de Madrid Río, ya que **se ha eliminado la necesidad de tener un portero**; tenemos un edificio sostenible y un edificio nuevo tiene menos gastos de mantenimiento, ya que vendrá también con sus garantías y seguro decenal".