



Conceptos como el 'coliving' y 'flexliving' llevan un tiempo haciéndose hueco en la jerga inmobiliaria. Para algunos, con una connotación negativa al considerarlos eufemismos para hablar de la precariedad de compartir piso ante la imposibilidad de acceder a una vivienda completa de alquiler. Para otros, son formatos que aportan servicios que van más allá del residencial y que se adaptan a sus circunstancias. Pero, ¿en qué consisten realmente estos y otros nuevos formatos que cada vez copan más el mercado inmobiliario valenciano? ¿Sirven para atajar la emergencia habitacional que sufre Valencia y su área metropolitana?

El término que más se conoce de estos nuevos negocios inmobiliarios es el 'coliving'. «Es un espacio en el que varias personas comparten inmueble en un edificio con servicios comunes. Hay muchas modalidades; desde un edificio o residencia que comparte espacios a un piso que tiene varias habitaciones, pero con servicios profesionalizados», explica Jorge Sánchez, cofunda-

## Los nuevos negocios de la vivienda

**Oportunidad o parche** Al calor de la necesidad habitacional en Valencia surgen conceptos como 'coliving' y 'flexliving', que atraen a inversores enfocados en un perfil foráneo o de elevado poder adquisitivo

ELISABETH RODRÍGUEZ



dor y director creativo estratégico de Agencia Kids, empresa de publicidad valenciana con experiencia en el sector inmobiliario. Esta oferta está enfocada en un perfil exigente en cuanto a servicios y que busca una comunidad con la que relacionarse.

Para José Solero, consejero delegado de Talvion, gestora de capital valenciana especializada en inversiones inmobiliarias, también hay una tendencia de 'coliving' que no deja de ser pisos compartidos a los que le han cambiado el nombre. «Pero nosotros no estamos ahí. Para nosotros un 'coliving' son edificios completos dirigidos a un perfil profesional, eminentemente expatriados, o perfiles tecnológicos que buscan una solución habitacional suficiente con zonas comunes muy potentes», explica Solero, que subraya que en este formato se reduce el espacio privado, que puede constar de una habitación y baño, mientras crece el espacio común con zonas de coworking, gimnasio y espacios que generen comunidad y permitan la interacción social. «Esto cubre necesidades habitacionales y necesidades de relación por-

que son personas nuevas en la ciudad que vienen a pasar una temporada», destaca.

El 'flexliving', en cambio, suele ubicarse en un suelo terciario que está en el área metropolitana y que ofrece una vivienda completa más pensada para familias. «Suelen ser alquileres de media estancia. Se trata de un contrato de prestación de servicios con una estancia máxima legal de once meses», cuenta Solero, que, al igual que Sánchez, matizan que este concepto se enmarca siempre en el alquiler de corta y me-

**El 'coliving' consta de servicios variados, como lavandería, y zonas que favorecen la interacción social en todo un edificio**

**Colectivos sociales critican los anuncios que usan estos términos para romantizar la precariedad de compartir piso**



◀ **Zonas comunes.** El 'coliving' atrae a expatriados que buscan conocer gente. VIRGINIA CARRASCO

«Suelen encontrarse en ubicaciones privilegiadas, tanto urbanas como vacacionales, y están dirigidas a clientes de alto poder adquisitivo que buscan una experiencia de vida de lujo. En ese sentido, la marca de estas propiedades ayuda a garantizar que sean percibidas por su calidad y contribuye a su atractivo y valor», explica Colliers, agencia especializada en servicios inmobiliarios y de gestión de inversiones inmobiliarias. «Ahora mismo lo que más prolifera son 'brand residences' de marcas hoteleras, lo cual lo acerca mucho a los formatos de alquiler premium con servicios añadidos. Lo verdaderamente interesante de estos formatos es cuando ya hay marcas de lujo, diseñadores o moda en la ecuación.

El ejemplo más llamativo es el de YOO Residences con colaboraciones como la de Stella McCartney», cuenta el cofundador de la Agencia Kids, que destaca que hay proyectos de este tipo en marcha en la Comunitat Valenciana. Otro ejemplo de Brand Residence es el que proyecto que está promoviendo Rafa Nadal en Marbella.

#### Diferencias dentro del 'living'

Dentro del 'living' hay ciertos matices y diferencias dependiendo del público al que va dirigido, como sucede a la hora de separar un 'coliving' para gente joven de una residencia de estudiantes. «En el 'coliving', el público no es estrictamente estudiante, no tienen por qué estar en un campus y el nivel y cantidad de servicios añadidos es diferente», explica Sánchez. A esto habría que añadir otro concepto: el 'coliving senior', enfocado a un público de la tercera edad. No se trata de una residencia para mayores que necesitan atención o son dependientes en cierto grado, sino de edificios con servicios añadidos y zonas comunes para el ocio.

#### La otra cara de la moneda

Sin embargo, también han proliferado los anuncios de alquileres

#### El 'flexliving' se ubica en suelos terciarios; son pisos completos con flexibilidad en el alquiler y con zonas como gimnasio y piscina

#### Las 'brand residence', cada vez más presentes, son alojamientos promovidos por cadenas hoteleras o marcas de lujo

bajo el nombre de 'coliving' que distan mucho de los conceptos anteriores. Según explica la portavoz de Aposta Jove (la asociación de jóvenes de UGT PV), Rocío Barbeito, se trata de un término que «romantiza la precariedad».

De hecho, Barbeito alerta de que hay páginas webs dedicadas «única y exclusivamente» a un 'coliving' que consiste en compartir piso sin más. «Al llamarlo así parece que queda mejor, pero al final se trata de que son negocios que surgen porque la gente no puede permitirse una vivienda para ellos solos o su núcleo familiar», agrega.

Respecto al 'coliving' que ofrece diversos servicios profesionales, Barbeito lo califica de inaccesible para la mayor parte de los valencianos que intentan independizarse. ¿Quién va a acceder a ese tipo de casas? Yo no me puedo plantearme esos servicios de gimnasio, piscina y demás en Valencia si no puedo permitirme una vivienda de 60 metros cuadrados», critica la portavoz de Aposta Jove, que califica estos alojamientos con espacios y servicios premium de «residencias de alto standing» para altos directivos o nómadas digitales de alto poder adquisitivo.

«No digo que no se deban ofrecer este tipo de viviendas, pero sólo son un parche que no soluciona el principal problema: que los valencianos no podemos permitirnos un alquiler en nuestras ciudades», exclama. Por su par-

te, el director del Observatorio de la Cátedra de Vivienda, Fernando Cos-Gayón, celebra estos nuevos conceptos de vivienda pero entiende que son insuficientes para atajar la crisis habitacional por la que pasa la capital del Turia y el área metropolitana. «Estos nuevos formatos responden a una necesidad, sobre todo de expatriados y profesionales desplazados. Lo interesante es que permiten que la gente de mayor poder adquisitivo no recurra al mercado convencional, que ya está muy tensionado», reflexiona.

Para Cos-Gayón, lo más interesante de estos formatos es que están ocupando unos espacios que no son residenciales. «No están compitiendo con la vivienda habitual. Se ubican en suelos terciarios o incluso algunas infraestructuras que se encontraban infrutilizadas y eso diversifica las posibilidades habitacionales sin restar la posibilidad de construir nuevas viviendas que sí deben ubicarse en suelo residencial», explica.

A esto, el director de la Cátedra destaca que «aunque no es una solución mágica», sí es una fórmula «necesaria y complementaria», con un tipo de producto «que posiciona mejor aún a Valencia como ciudad».

El portavoz de Coapiv, Vicente Díez, destaca que estos formatos son difíciles de encajar incluso en los planes urbanísticos de las ciudades porque es un fenómeno relativamente nuevo. «Hay una especie de vacío legal y está en terciario en lugar de residencial. En nuestra comunidad hay muchos europeos y son soluciones muy demandadas por los que vienen a pasar una temporada por motivos de trabajo, estudios u otras razones», explica Díez, quien subraya que llamar 'coliving' a lo que simplemente es compartir piso «es un error» ya que, para él, este término está pensado para dar más protagonismo a espacios compartidos y favorecer la interacción social entre personas que vienen de fuera de la ciudad.

dia estancia, por lo que no se regula mediante la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU).

#### Servicios premium

Para el cofundador de Agencia Kids, el 'flexliving' engloba todas las modalidades de alojamiento. «No es un producto en sí. Es el hecho de que hay más flexibilidad en los formatos y tipologías de productos. También incluye el coworking, así como otras modalidades de arrendamiento», especifica. Este concepto está muy enfocado a un perfil de elevado

poder adquisitivo, ya que pueden alquilar un piso que, sin salir del edificio, te permite tener un gimnasio, cine, zona de barbacon, lavandería e incluso actividades promovidas por el propio edificio.

Otro término que ha cogido fuerza en los últimos meses en el mercado inmobiliario valenciano es el de 'brand residence'. Se trata de viviendas en alquiler que operan bajo una marca conocida, ya sea la de una cadena hotelera o un personaje famoso que decide entrar en este negocio.