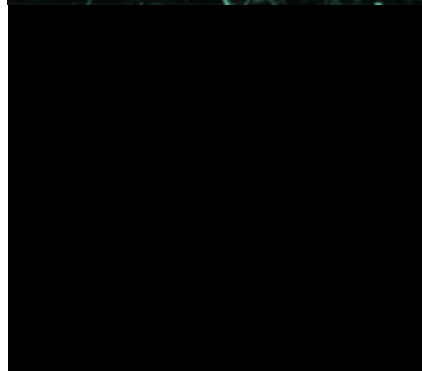




Hay algo casi cinematográfico al llegar a Frankfurt: desde el tren, desde el coche o desde el aire, los rascacielos aparecen como un telón de fondo, como si alguien los hubiera colocado allí expresamente para que uno entienda enseguida de qué va la ciudad. Esto no es Berlín, ni Hamburgo, ni Munich. Esto es Manhattan, el corazón financiero de Europa.

El perfil urbano de Frankfurt no es fruto del azar. Tras la Segunda Guerra Mundial, la ciudad quedó profundamente destruida. La ausencia de un centro histórico intacto favoreció una reconstrucción orientada hacia el futuro, donde la verticalidad se convirtió en un rasgo de identidad. Con la consolidación del Bundesbank, la posterior instalación del Banco Central Europeo y el establecimiento de numerosas entidades financieras internacionales, el crecimiento en altura pasó a ser una necesidad funcional y símbolo de poder económico.

Desde 2020, Frankfurt ha vivido un nuevo auge en la construcción de rascacielos, impulsado en parte por la reubicación de instituciones después del Brexit y el consiguiente aumento de la demanda inmobiliaria. Proyectos como FOUR Frankfurt, un conjunto de cuatro torres de uso mixto, o la Millennium Tower, que con sus 288 metros será el edificio más alto de Alemania una vez finalizado, ilustran esta tendencia. También destacan el Omniturm, con su singular torsión en la fachada, y el Eden Tower, que apuesta por una envolvente vegetal como gesto hacia la sostenibilidad.

Estos desarrollos se sitúan en zonas delimitadas como Bankenviertel, Gallus o Europaviertel, bajo una planificación urbana que regula alturas, usos y contraprestaciones sociales. El Ayuntamiento promueve la integración de vivienda asequible y espacios públicos en estos proyectos, aunque en la práctica su presencia suele ser más simbólica que sustancial frente a la prevalencia de los usos corporativos y residenciales de alto standing.

Desde una mirada crítica, no faltan voces que cuestionan a quién beneficia realmente a este modelo de ciudad en altura. Las nuevas torres se destinan mayoritariamente a oficinas Premium, hoteles y apartamentos de lujo, mientras que la vivienda asequible queda en segundo plano. A esto se añaden efectos urbanos como el incremento de zonas de sombra, alteraciones en la ventilación a pie de calle y la pérdida de vitalidad urbana fuera del horario laboral.

El concepto de 'gentrificación en altura' resume bien una de las críticas más habituales: la exclusión ya no se produce sólo horizontalmente, desplazando las clases medias y bajas hacia la periferia, sino también verticalmente, alejándolas de los niveles más 'deseables' del nuevo skyline.

En términos de sostenibilidad, muchos de estos edificios cuentan con certificaciones como

LEED o DGNB, e incorporan soluciones energéticamente eficientes. sería si crecer hacia arriba siempre es la solución más eficiente, o sólo la más fotogénica.

La ciudad, mientras, se debate entre la imagen que proyecta y la experiencia cotidiana de sus habitantes. Para el visitante, el skyline es un icono moderno con cierto aire neoyorquino. Para el residente, puede representar tanto un orgullo urbano como una distancia social.

Frankfurt mira al cielo, pero la cuestión sigue siendo si ese horizonte en ascenso será compartido o seguirá reservado para unos pocos.

Carlos Vidal, arquitecto. Corresponsal del COAC en Frankfurt, Alemania, abril de 2025

Fuentes:

<https://www.unstudio.com/projects/four-frankfurt/>

<https://www.skylineatlas.com/skyscrapers-on-the-millennium-area/>

<https://en.wikipedia.org/wiki/Omniturm>

<https://sempergreenwall.com/news/the-vertical-gardens-of-eden-a-green-tower-rises-above-the-city/>

<https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/turning-the-tide-frankfurt-attracts-london-banks/>



[Log in to post comments](#)[Català](#)

[Tornar](#)



A menudo hablamos de las políticas de vivienda social de otros países, pero rara vez concretamos en cuáles son sus políticas concretas a la hora de actuar en el mercado de la vivienda.

En este artículo les doy una descripción de lo que se está haciendo en Países Bajos para ayudar, sobre todo a los jóvenes, a tener acceso al mercado inmobiliario.

Vivienda de compra:

Debido a los precios elevados y la escasez de oferta, comprar una casa puede ser difícil, especialmente para los compradores jóvenes. Por eso hay varias opciones para hacerlo más asequible:

1. Duokoop

Con Duokoop, compras una casa, pero no el terreno. Éste sigue siendo propiedad de un fondo de inversión (DNGB Fonds), y tú pagas un alquiler mensual por este terreno. Más adelante, puedes comprar el terreno si quieres.

Ventajas:

_ Precio de adquisición más bajo: Dado que sólo compras la casa, el precio inicial es más asequible.

_ Cuotas mensuales más bajas: La cuota de alquiler del terreno suele ser menor que la hipoteca para comprarlo.

_ Beneficios fiscales: El importe pagado por el alquiler del terreno es deducible en impuestos.

Inconvenientes:

_ No te beneficies del aumento del valor del terreno: Si su valoración sube, no ganas dinero con esto.

_ Si decides comprar el terreno más tarde, puede ser más caro: Si el precio del terreno ha subido, tendrás que pagar más.

_ Sólo disponible con NHG: Tienes que contratar una hipoteca con Nationale Hypotheek Garantie (NHG).

2. Préstamo para primeros compradores (Starterslening)

Es un préstamo extra que puedes solicitar en el ayuntamiento si tu hipoteca no cubre el precio de la casa. Los primeros tres años no debes pagar intereses ni amortización.

Ventajas:

- _ Te permite comprar una vivienda más cara: Con esta ayuda, puedes pedir más dinero del que te permite la hipoteca.
- _ Sin costes adicionales los primeros 3 años: No debes pagar intereses ni devolver el préstamo inmediatamente.
- _ Puedes devolverlo anticipadamente sin penalización.
- _ Deducción fiscal: Los intereses son deducibles.

Inconvenientes:

- _ Después de 3 años, la cuota puede subir: La tasa de interés es mayor que la de la hipoteca.
- _ Sólo para viviendas dentro del límite NHG: No puedes utilizar este préstamo para comprar una casa que supere el precio máximo establecido.

3. KoopGarant y KoopStart

Son sistemas que permiten comprar una vivienda por debajo del precio de mercado.

KoopGarant: El vendedor (promotor o cooperativa de vivienda) te garantiza que recomprará la casa si quieres venderla. El KoopStart: También ofrece descuentos en la compra, pero debes vender la casa en el mercado o devolver la bonificación cuando la vendas.

Ventajas:

- _ Precio de compra más bajo: Pagas menos que el precio de mercado.
- _ Cuotas mensuales más bajas: Una hipoteca menor significa menos costes cada mes.
- _ Con KoopGarant, tienes garantía de venta: El vendedor compra la vivienda en menos de 3 meses si quieres venderla.

Inconvenientes:

- _ Compartición de beneficios y pérdidas: Si el precio sube o baja, lo compartes con la promotora o cooperativa.
- _ Hipoteca NHG obligatoria.
- _ Posible contrato de concesión del suelo (erfpacht): Algunas de estas casas están en régimen de alquiler de terreno, lo que puede generar costes adicionales.

4. Hipoteca con NHG (Nationale Hypotheek Garantie)

Es una garantía estatal para hipotecas de hasta 450.000€ en 2025. Esta protección reduce el

riesgo para los bancos y puede ofrecer descuentos en la tasa de interés.

Ventajas:

_ Interés más bajo: Muchos bancos ofrecen una tasa reducida si tienes NHG.

_ Protección financiera: Si usted no puede pagar la hipoteca por circunstancias imprevistas (paro, enfermedad, divorcio), NHG puede ayudarte.

Condiciones:

_ La vivienda no puede superar el límite de precio NHG.

_ Tienes que pagar una comisión inicial (0,4% del préstamo).

Estas opciones pueden facilitar la compra de una vivienda en Países Bajos, especialmente para los primeros compradores. Además, el gobierno está desarrollando un Fondo Nacional para Vivienda Asequible para ampliar estas ayudas en el futuro.

Más información en:

_ Duokoop: Con Duokoop, compras la casa pero alquilas el terreno, lo que reduce el coste inicial. Más información en: Duokoop - Funda

_ Starterslening: Es un préstamo adicional para primeros compradores que ayuda a cubrir la diferencia entre la hipoteca máxima y el precio de la casa. Detalles disponibles en: Starterslening - Funda

_ KoopGarant y KoopStart: Programas que ofrecen descuentos en la compra de una vivienda a cambio de compartir posibles ganancias o pérdidas en el futuro. Más información en: KoopGarant y KoopStart - Funda

_ Nationale Hypotheek Garantie (NHG): Una garantía hipotecaria nacional que ofrece seguridad adicional y, a menudo, tasas de interés más bajas. Detalles en: NHG para primeros compradores

Vivienda de alquiler:

En los Países Bajos, el mercado de alquiler se divide principalmente en dos categorías:

1- Alquiler social: Este tipo de vivienda está destinada a personas con ingresos bajos o moderados. Las características principales son:

_ Gestión por corporaciones de vivienda: Organizaciones sin ánimo de lucro que poseen y gestionan estas viviendas.

_ Alquileres regulados: Los precios están controlados por el gobierno para mantenerlos asequibles.

_ Asignación según ingresos: Las viviendas se distribuyen en base a los ingresos de los solicitantes, dando prioridad a aquellas con ingresos más bajos.

_ Lista de espera: Debido a la alta demanda, es común tener que esperar un tiempo antes de acceder a una vivienda de alquiler social.

2-Alquiler privado: Este segmento está formado por propietarios privados y empresas que alquilan viviendas a precios de mercado. Las características son:

_ Precios no regulados: Los alquileres se determinan según las condiciones del mercado y pueden ser más altos que en el sector social.

_ Menor intervención gubernamental: Existen menos regulaciones en comparación con el alquiler social.

_ Variedad de ofertas: Existe una amplia gama de viviendas disponibles, desde apartamentos pequeños hasta casas grandes.

Fondo Nacional para la Vivienda Asequible

El Fondo Nacional para la Vivienda Asequible es una iniciativa del gobierno neerlandés destinada a aumentar la disponibilidad de viviendas asequibles en el país. Los objetivos principales del fondo son:

_ Financiación de proyectos: Proporcionar apoyo financiero para la construcción de nuevas viviendas asequibles y la renovación de las existentes.

_ Colaboración Público-privada: Trabajar juntamente con corporaciones de vivienda, municipios y promotores privados para desarrollar proyectos que aumenten la oferta de viviendas asequibles.

_ Inversión a largo plazo: Asegurar que las viviendas construidas o renovadas se mantengan asequibles durante períodos prolongados, beneficiando a varias generaciones de inquilinos.

Esta iniciativa busca abordar la creciente demanda de viviendas asequibles en Países Bajos y garantizar que personas de varios niveles de ingresos tengan acceso a viviendas dignas ya precios razonables.

Más información en:

1. Información sobre el alquiler social y privado en los Países Bajos:

_ Alquiler social: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Este sitio ofrece información oficial sobre la vivienda social, cómo se gestiona y las condiciones para acceder a los Países Bajos.

_ Alquiler privado: WoningNet Aquí se pueden consultar las condiciones para el alquiler privado en las diferentes ciudades de los Países Bajos.

2. Información sobre el Fondo Nacional para la Vivienda Asequible:

_ Fondo Nacional para la Vivienda Asequible: Rijksoverheid - Woningbouw en betaalbare woningen

Esta página proporciona detalles sobre el plan del gobierno neerlandés para crear más viviendas asequibles mediante la creación del Fondo Nacional.

Marta Companys, arquitecta. Corresponsal del COAC en Gouda, Países Bajos. Marzo 2025



[Log in to post comments](#)[Català](#)

Tornar



Hi ha quelcom gairebé cinematogràfic en arribar a Frankfurt: des del tren, des del cotxe o des de l'aire, els gratacels apareixen com un teló de fons, com si algú els hagués col·locat allà expressament perquè un entengui de seguida de què va la ciutat. Això no és Berlín, ni Hamburg, ni Munic. Això és Manhattan, el cor financer d'Europa.

El perfil urbà de Frankfurt no és fruit de l'atzar. Després de la Segona Guerra Mundial, la ciutat va quedar profundament destruïda. L'absència d'un centre històric intacte va afavorir una reconstrucció orientada cap al futur, on la verticalitat es va convertir en un tret d'identitat. Amb la consolidació del Bundesbank, la posterior instal·lació del Banc Central Europeu i l'establiment de nombroses entitats financeres internacionals, el creixement en alçada va passar a ser una necessitat funcional i un símbol de poder econòmic.

Des del 2020, Frankfurt ha viscut un nou auge en la construcció de gratacels, impulsat en part per la reubicació d'institucions després del Brexit i l'augment consegüent de la demanda immobiliària. Projectes com FOUR Frankfurt, un conjunt de quatre torres d'ús mixt, o la Millennium Tower, que amb els seus 288 metres serà l'edifici més alt d'Alemanya un cop finalitzat, il·lustren aquesta tendència. També destaquen l'Omniurm, amb la seva singular torsió en la façana, i l'Eden Tower, que aposta per una envolupant vegetal com a gest cap a la sostenibilitat.

Aquests desenvolupaments se situen en zones delimitades com el Bankenviertel, Gallus o Europaviertel, sota una planificació urbana que regula alçades, usos i contraprestacions socials. L'Ajuntament promou la integració d'habitatge assequible i espais públics en aquests projectes, tot i que, en la pràctica, la seva presència sol ser més simbòlica que substancial davant la prevalença dels usos corporatius i residencials d'alt standing.

Des d'una mirada crítica, no falten veus que qüestionen a qui beneficia realment aquest model de ciutat en alçada. Les noves torres es destinen majoritàriament a oficines Premium, hotels i apartaments de luxe, mentre que l'habitatge assequible queda en un segon pla. A això s'hi afegeixen efectes urbans com l'increment de zones d'ombra, alteracions en la ventilació a peu de carrer i la pèrdua de vitalitat urbana fora de l'horari laboral.

El concepte de 'gentrificació en alçada' resumeix bé una de les crítiques més habituals: l'exclusió ja no es produeix només horitzontalment, desplaçant les classes mitjanes i baixes cap a la perifèria, sinó també verticalment, allunyant-les dels nivells més 'desitjables' del nou skyline.

En termes de sostenibilitat, molts d'aquests edificis compten amb certificacions com LEED o DGNB, i incorporen solucions energèticament eficients. Tot i això, construir en alçada també implica un alt consum de recursos materials i energètics, tant en la fase d'execució com en el manteniment. Això planteja dubtes sobre si la verticalitat és realment el model urbà més coherent amb els objectius climàtics actuals. Fent un exercici d'honestedat, probablement la pregunta seria si créixer cap amunt és sempre la solució més eficient, o només la més fotogràfica.

La ciutat, mentrestant, es debat entre la imatge que projecta i l'experiència quotidiana dels seus habitants. Per al visitant, l'skyline és una icona moderna amb un cert aire novaïorquès. Per al resident, pot representar tant un orgull urbà com una distància social.

Frankfurt mira al cel, però la qüestió continua sent si aquest horitzó en ascens serà compartit o seguirà reservat per a uns pocs.

Carlos Vidal, arquitecte. Corresponsal del COAC a Frankfurt, Alemanya, abril de 2025

Fonts:

<https://www.unstudio.com/projects/four-frankfurt/>

<https://www.skylineatlas.com/skyscrapers-on-the-millennium-area/>

<https://en.wikipedia.org/wiki/Omniturm>

<https://sempergreenwall.com/news/the-vertical-gardens-of-eden-a-green-tower-rises-above-the-city/>

<https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/turning-the-tide-frankfurt-attracts-london-banks/>



[Log in to post comments](#)[Español](#)

Tornar



Sovint parlem de les polítiques d'habitatge social d'altres països però poques vegades concretem en quines són les seves polítiques concretes alhora d'actuar en el mercat de l'habitatge.

En aquest article us dono una descripció del que s'està fent a Països Baixos per ajudar, sobretot als joves, a tenir accés al mercat immobiliari.

Habitatge de compra:

Degut els preus elevats i l'escassetat d'oferta, comprar una casa pot ser difícil, especialment per als compradors joves. Per això hi ha diverses opcions per fer-ho més assequible:

1. Duokoop

Amb Duokoop, compres una casa però no el terreny. Aquest segueix sent propietat d'un fons d'inversió (*DNGB Fonds*), i tu pagues un lloguer mensual per aquest terreny. Més endavant, pots comprar el terreny si vols.

Avantatges:

- Preu d'adquisició més baix: Com que només compres la casa, el preu inicial és més assequible.
- Quotes mensuals més baixes: La quota de lloguer del terreny sol ser més baixa que la hipoteca per comprar-lo.
- Beneficis fiscals: L'import pagat pel lloguer del terreny és deduïble en impostos.

Inconvenients:

- No et beneficies de l'augment del valor del terreny: Si la seva valoració puja, no guanyes diners amb això.
- Si decideixes comprar el terreny més tard, pot ser més car: Si el preu del terreny ha pujat, hauràs de pagar més.
- Només disponible amb NHG: Has de contractar una hipoteca amb *Nationale Hypotheek Garantie* (NHG).

2. Préstec per a primers compradors (*Starterslening*)

És un préstec extra que pots sol·licitar a l'ajuntament si la teva hipoteca no cobreix el preu de la casa. Els primers tres anys no has de pagar interessos ni amortització.

Avantatges:

- Et permet comprar un habitatge més car: Amb aquesta ajuda, pots demanar més diners del que et permet la hipoteca.

- Sense costos addicionals els primers 3 anys: No has de pagar interessos ni tornar el préstec immediatament.
- Pots tornar-lo anticipadament sense penalització.
- Deducció fiscal: Els interessos són deduïbles.

Inconvenients:

- Després de 3 anys, la quota pot pujar: La taxa d'interès és més alta que la de la hipoteca.
- Només per a habitatges dins del límit NHG: No pots utilitzar aquest préstec per comprar una casa que superi el preu màxim establert.

3. KoopGarant i KoopStart

Són sistemes que permeten comprar un habitatge per sota del preu de mercat. El KoopGarant: El venedor (promotor o cooperativa d'habitatge) et garanteix que recomprà la casa si vols vendre-la. El KoopStart: També ofereix descomptes en la compra, però has de vendre la casa al mercat o tornar la bonificació quan la venguis.

Avantatges:

- Preu de compra més baix: Pagues menys que el preu de mercat.
- Quotes mensuals més baixes: Una hipoteca menor significa menys costos cada mes.
- Amb KoopGarant, tens garantia de venda: El venedor compra l'habitatge en menys de 3 mesos si vols vendre'l.

Inconvenients:

- Compartició de beneficis i pèrdues: Si el preu puja o baixa, ho comparteixes amb la promotora o cooperativa.
- Hipoteca NHG obligatòria.
- Possible contracte de concessió del sòl (erfpacht): Algunes d'aquestes cases estan en règim de lloguer de terreny, el que pot generar costos addicionals.

4. Hipoteca amb NHG (*Nationale Hypotheek Garantie*)

És una garantia estatal per a hipoteques de fins a 450.000 € el 2025. Aquesta protecció redueix el risc per als bancs i pot oferir descomptes en la taxa d'interès.

Avantatges:

- Interès més baix: Molts bancs ofereixen una taxa reduïda si tens NHG.
- Protecció financera: Si no pots pagar la hipoteca per circumstàncies imprevistes (atur, malaltia, divorci), NHG pot ajudar-te.

Condicions:

- L'habitatge no pot superar el límit de preu NHG.
- Has de pagar una comissió inicial (0,4% del préstec).

Aquestes opcions poden facilitar la compra d'un habitatge als Països Baixos, especialment per als primers compradors. A més, el govern està desenvolupant un *Fons Nacional per a Habitatge Assequible* per ampliar aquestes ajudes en el futur.

Més informació a:

— Duokoop: Amb Duokoop, compres la casa però llogues el terreny, cosa que redueix el cost inicial. Més informació a: [Duokoop - Funda](#)

— Starterslening: És un préstec addicional per a primers compradors que ajuda a cobrir la diferència entre la hipoteca màxima i el preu de la casa. Detalls disponibles a: [Starterslening - Funda](#)

— KoopGarant i KoopStart: Programes que ofereixen descomptes en la compra d'un habitatge a canvi de compartir possibles guanys o pèrdues en el futur. Més informació a: [KoopGarant i KoopStart - Funda](#)

— Nationale Hypotheek Garantie (NHG): Una garantia hipotecària nacional que ofereix seguretat addicional i, sovint, taxes d'interès més baixes. Detalls a: [NHG per a primers compradors](#)

Habitatge de lloguer:

Als Països Baixos, el mercat de lloguer es divideix principalment en dues categories:

1- Lloguer social: Aquest tipus d'habitatge està destinat a persones amb ingressos baixos o moderats. Les característiques principals són:

- Gestió per corporacions d'habitatge: Organitzacions sense ànim de lucre que posseeixen i gestionen aquests habitatges.
- Lloguers regulats: Els preus estan controlats pel govern per mantenir-los assequibles.
- Assignació segons ingressos: Els habitatges es distribueixen basant-se en els ingressos dels sol·licitants, donant prioritat a aquells amb ingressos més baixos.
- Llista d'espera: A causa de l'alta demanda, és comú haver d'esperar un temps abans d'accedir a un habitatge de lloguer social.

2-Lloguer privat: Aquest segment està format per propietaris privats i empreses que lloguen habitatges a preus de mercat. Les característiques són:

- Preus no regulats: Els lloguers es determinen segons les condicions del mercat i poden

ser més alts que en el sector social.

- Menor intervenció governamental: Hi ha menys regulacions en comparació amb el lloguer social.
- Varietat d'ofertes: Hi ha una àmplia gamma d'habitatges disponibles, des d'apartaments petits fins a cases grans.

Fons Nacional per a l'Habitatge Assequible

El Fons Nacional per a l'Habitatge Assequible és una iniciativa del govern neerlandès destinada a augmentar la disponibilitat d'habitatges assequibles al país. Els objectius principals del fons són:

- Finançament de projectes: Proporcionar suport financer per a la construcció de nous habitatges assequibles i la renovació dels existents.
- Col·laboració Público-privada: Treballar conjuntament amb corporacions d'habitatge, municipis i promotors privats per desenvolupar projectes que augmentin l'oferta d'habitatges assequibles.
- Inversió a llarg termini: Assegurar que els habitatges construïts o renovats es mantinguin assequibles durant períodes prolongats, beneficiant diverses generacions de llogaters.

Aquesta iniciativa busca abordar la creixent demanda d'habitatges assequibles als Països Baixos i garantir que persones de diversos nivells d'ingressos tinguin accés a habitatges dignes i a preus raonables.

Més informació a:

1. Informació sobre el lloguer social i privat als Països Baixos:

- Lloguer social: [Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties](#)
Aquest lloc ofereix informació oficial sobre l'habitatge social, com es gestiona i les condicions per accedir-hi als Països Baixos.
- Lloguer privat: [WoningNet](#) Aquí es poden consultar les condicions per al lloguer privat a les diferents ciutats dels Països Baixos.

2. Informació sobre el Fons Nacional per a l'Habitatge Assequible:

- Fons Nacional per a l'Habitatge Assequible: [Rijksoverheid - Woningbouw en betaalbare woningen](#)
Aquesta pàgina proporciona detalls sobre el pla del govern neerlandès per crear més habitatges assequibles mitjançant la creació del Fons Nacional.

Marta Companys, arquitecta. Corresponsal del COAC a Gouda, Països Baixos. Març 2025



[Log in to post comments](#)[Español](#)

[Tornar](#)

« [primer](#) [? anterior](#) **1** **2** [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#) [8](#) [9](#) [?](#) [següent](#) [?últim](#) »

[more](#)

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya :

<https://www.arquitectes.cat/en/taxonomy/term/697/sites/all/themes/coac/img/apple-touch-icon-144x144.png?page=1>