

20 ANIVERSARIO DE EXPANSION CATALUÑA LA NUEVA OLEADA DEL SECTOR INMOBILIARIO

El sector inmobiliario carga contra la medida de vivienda social de Colau

MÁS PLANEAMIENTO URBANÍSTICO Y MENOS REGULACIÓN/ Los promotores residenciales aseguran que la ley, que obliga a dedicar un 30% de los nuevos inmuebles a pisos públicos, encarecerá los precios de venta.

Marisa Anglés. Barcelona

Oposición en bloque a las medidas regulatorias de las administraciones públicas y, más concretamente, a la nueva obligación de la alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, de destinar un 30% de todas las promociones residenciales a vivienda social. El sector inmobiliario coincide en que se necesita más vivienda asequible pero asegura que la imposición reducirá la oferta y, en consecuencia, encarecerá la vivienda libre.

Esta es una de las principales conclusiones del foro organizado ayer en Barcelona con motivo del 20 aniversario de EXPANSIÓN Catalunya bajo el título La Nueva Ola del Sector Inmobiliario. El acto estuvo patrocinado por Fotocasa y por Tinsa y contó con la colaboración de Banco Sabadell y de Savills Aguirre Newman.

El consejero delegado de Neinor Homes, Juan Velayos, apuntó a las administraciones públicas como una de las principales culpables del encarecimiento de la vivienda. Según Velayos, “en números brutos, yo podría ganar el mismo dinero vendiendo entre un 20% y un 25% más barato si tuviéramos unas administraciones públicas competentes; y eso lo tiene que saber el cliente final”.

“Si no hay oferta, los precios suben; y no hay oferta porque las administraciones públicas no son capaces de sa-



De izquierda a derecha, el director comercial de Tinsa, Pedro Soria; el director general de Sdin Desarrollos Inmobiliarios, Francisco Javier Pérez; la presidenta-CEO de Savills Aguirre Newman en Barcelona, Anna Gener; la directora de Estudios de Fotocasa, Beatriz Toribio; el consejero delegado de Neinor, Juan Velayos; el presidente de la Apce, Lluís Marsà; y el director adjunto de EXPANSIÓN Martí Saballs.

car adelante planeamiento urbanístico”. “Es inadmisibles que no sean capaces de sacar suelo”, añadió. Según el consejero delegado de Neinor Homes, el periodo de un año que se demoran las administraciones españolas en otorgar una licencia castigan la rentabilidad en un 7% u 8%, coste que se repercute en el importe final de la vivienda. “A eso hay que sumarle también la animalada que ha hecho esta señora [Colau] esta semana, que nos subirá cinco puntos lo que nos pedirá un

inversor por el riesgo de la inseguridad jurídica”.

La presidenta de Savills Aguirre Newman en Barcelona, Anna Gener, también insistió a las administraciones a sacar más suelo finalista y, especialmente a trabajar de forma conjunta. “Por supuesto que tiene que haber más vivienda asequible, pero las políticas tienen que coordinarse entre Ayuntamiento, Generalitat y Estado; y, por supuesto, también debería establecerse un debate con el sector, que actualmente no existe por la

desconfianza que se le tiene”.

El presidente de la Asociación de Promotores de Catalunya (Apce), Lluís Marsà, confirmó esta falta de consenso de Ada Colau con el sector a la hora de aprobar la medida del 30%: “Nuestra sorpresa al ver que pretendían suspender la otorgación de licencias fue mayúscula”, dijo. “Al final, gracias a otros grupos municipales, se consiguió que las que ya se habían solicitado y los que tenían certificado urbanístico se salvaran, y que, además, se pospusiera la medida

unos meses”. Marsà también se refirió al problema de suelo: “Los solares escasean, los precios se están tensionando y no vemos a las administraciones públicas dispuestas a generar suelo”.

La directora de estudios y asuntos públicos de Fotocasa, Beatriz Toribio, recordó que “la recuperación está siendo lenta y moderada”. “Hubo un tiempo en que las nuevas generaciones veían mejor el alquiler que la compra, pero parece que esta tendencia se ha revertido y vuelven a pensar

TIPO FIJO

La directora de estudios de Fotocasa, Beatriz Toribio, animó a los compradores a aprovechar las hipotecas a tipo fijo, ya que “les queda poca vida”.

en la compra”, explicó. Sin embargo, los elevados precios y la precaria situación laboral de los jóvenes, están provocando que el porcentaje de jóvenes que tiene acceso a la compra aún sea bajo. Además, “las subidas del alquiler en Madrid y Barcelona superan el 10%, lo que ha acabado por expulsar a los jóvenes del mercado”.

El director general de Sdin Desarrollos Inmobiliarios, Francisco Javier Pérez, apuntó que la mayor parte de la promoción inmobiliaria española aún está en manos de pequeños promotores, pero que “tendremos que acostumbrarnos a ver a empresas con grandes fondos detrás porque la llegada de grandes inversores internacionales no es coyuntural”. Recomendó a los compradores de viviendas “protegerse con hipotecas a tipo fijo”.

Por su parte, el director comercial de Tinsa, Pedro Soria, coincidió en que “el suelo es uno de los temas que más riesgo puede suponer de cara al futuro”. El directivo considera que no existe riesgo de burbuja inmobiliaria porque la banca “no está financiando el suelo”. El problema, dice, es que hay suelo potencial para 1,5 millones de viviendas, con lo que tendríamos para ocho o nueve años, pero está en manos de operadores que no lo van a desarrollar. “Hemos detectado seis zonas en toda España, con escasez de suelo”.



PEDRO SORIA
Director comercial de Tinsa

“El suelo es uno de los temas que más riesgo puede suponer de cara al futuro, junto a los políticos que paran proyectos”



FRANCISCO PÉREZ
Director general de Sdin Desarrollos Inmobiliarios

Tendremos que acostumbrarnos a ver en nuestro sector a empresas con grandes fondos detrás”



ANNA GENER
Presidenta-CEO de Savills Aguirre Newman Barcelona

Los políticos deberían establecer debate con el sector privado pero éste les genera desconfianza”



BEATRIZ TORIBIO
Directora de Estudios de Fotocasa

Las subidas de alquiler en Barcelona y Madrid han acabado por expulsar a los jóvenes del mercado”



JUAN VELAYOS
Consejero delegado de Neinor Homes

Si no hay oferta, los precios suben; y no hay oferta porque no hay planeamiento urbanístico”



LLUÍS MARSÀ
Presidente de la Asociación de Promotores (Apce)

Nuestra sorpresa al ver que pretendían suspender la otorgación de licencias fue mayúscula”

Clemente: “Ya no es momento de comprar activos; los debes tener”

EL SECTOR VE RECORRIDO EN ESTE CICLO PARA LAS RENTAS/ Las empresas se enfocan en el reposicionamiento de inmuebles tras agotarse las operaciones con 'yields' elevados. También inician su desapalancamiento.

Gabriel Trindade. Barcelona

La perspectiva sobre el negocio del ladrillo se mantiene positiva, pero el sector considera que las oportunidades con altas rentabilidades son cosa del pasado. Los empresarios señalan que ahora es momento de concentrarse en el reposicionamiento de activos, mientras se empiezan a preparar ante nuevos escenarios que podrían generarse con las subidas de tipos o la inestabilidad política. Así lo aseguraron ayer algunas de las primeras espadas del sector en la segunda mesa redonda del foro en Barcelona con motivo del 20 aniversario de EXPANSIÓN Cataluña bajo el título La Nueva Ola del Sector Inmobiliario.

El consejero delegado de Merlin Properties, Ismael Clemente, fue uno de los ponentes más claros ante el nuevo planteamiento del mercado. “La fase de conversión de *yields* está terminada, aunque aún se podrían ver episodios en algún edificio de oficinas selecto por el muro de capital que sigue empujando”, señaló. Más allá de estas operaciones a cuenta gotas, Clemente afirmó que “ya no es momento de comprar activos; sino que debes tenerlos”.

El mercado de oficinas se encuentra en un buen momento. Así lo aseguró el consejero delegado de Colonial, Pere Viñolas, quien especificó que actualmente existe una demanda sana, sin sobreoferta, y con unos precios que se ajustan a la economía real. “Es una situación que permite a los actores del sector que nos concentremos en nuestra actividad industrial”, dijo. En su análisis del mercado de inversión, señaló que la tendencia mundial de alta liquidez se mantiene tras el cambio de estrategia inversora de fondos soberanos y de pensiones. “Es un escenario que se debe analizar en términos relativos: el mercado español es bueno, pero no debemos perder el encanto frente a otros competidores”, indicó.

La intervención del consejero delegado de HI Partners, Alejandro Hernández-Puertolas, puso el énfasis sobre las oportunidades de reposicio-



De izquierda a derecha, el consejero delegado de RR De Acuña, Luis Rodríguez De Acuña; el consejero delegado de HI Partners, Alejandro Hernández-Puertolas; el consejero delegado de Inmobiliaria Colonial, Pere Viñolas; el consejero delegado de Merlin Properties, Ismael Clemente; el socio de Elix Properties, Jaime Lacasa; y la redactora de EXPANSIÓN Cataluña, Marisa Anglés.

namiento que existe en el mercado hotelero. “El mercado turístico ya no va a crecer mucho más y nos quedaremos sobre los 82 millones de visitantes, pero existe la oportunidad de captar crecimiento del 20% en el *revpar* (indicador de rentabilidad por habitación) si se transforman algunos activos”, indicó. Hernández-Puertolas criticó que algunos empresarios han hecho las cosas mal al no aprovechar la mala situación de otros países rivales como Turquía y Egipto para mejo-

rar sus negocios. “Se están recuperando, ya se empiezan a desviar aviones”, advirtió.

El socio de Elix, Jaime Lacasa, siguió el hilo de la anterior mesa redonda para retomar las medidas de restricción del mercado de vivienda que la alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, planea aplicar en la ciudad catalana. “Estamos ante decisiones políticas que se toman un día para el otro, que están poco trabajadas y en las que no han participado todos los actores que deberían”, denunció.

Lacasa aseguró que las grandes urbes internacionales suelen ser caras porque atraen talento y generan riqueza y, todo ello, conlleva un coste social indirecto. En su opinión, se debe compensar con ayudas al alquiler y construyendo un parque de vivienda pública. “Lo que no puedes hacer es convertirte en la ciudad número uno de vivienda social a costa de destrozar el sector”, reflexionó. En su opinión, si se aplica la regulación de Colau, se acabarán tensionando los precios.

En cuanto al sector logístico, Clemente afirmó que se crearán más de tres millones de metros cuadrados en los próximos tres años. “El comercio online necesita tres o cuatro veces más espacio que el comercio tradicional”, señaló. El consejero delegado de Merlin Properties considera que, a medida que el modelo se vaya definiendo, aumentarán el número de nave en las afueras de las ciudades. “Los precios crecerán de forma estable, ya que es un sector donde el empresario bus-



LUIS RGUEZ. DE ACUÑA
CEO de RR. Acuña y Asociados

“ Hay que evitar errores del pasado y tener claro que es la demanda quien marca la evolución del sector”



ALEJANDRO HDEZ-PUERTOLAS
CEO de HI Partners

“ El mercado turístico no va a crecer mucho más pero existen oportunidades en el reposicionamiento”



PERE VIÑOLAS
Consejero delegado de Inmobiliaria Colonial

“ La situación del mercado es buena pero eso no quita que los empresarios debamos prepararnos”



ISMAEL CLEMENTE
Consejero delegado de Merlin Properties

“ La fase de conversión de 'yields' está terminada, aunque aún se podrá ver alguna operación en oficinas”



JAIME LACASA
Socio de Elix Properties

“ Estamos ante decisiones políticas que se toman de un día para otro y que están poco trabajadas”

FINANCIACIÓN

Las empresas del sector aseguran que es momento de mejorar las condiciones de su pasivo ante un posible **cambio de ciclo** que pueda venir más adelante

ca alternativas un poco más lejanas si el precio del combustible lo permite”, añadió.

El consejero delegado de la consultora de RR. De Acuña y Asociados, Luis Rodríguez de Acuña, dio un repaso a la evolución del sector en los últimos diez años para definir a los nuevos actores. “Hemos pasado de un mercado muy atomizado a uno con menos operadores, respaldados por grandes fondos extranjeros y con un endeudamiento más controlado”, indicó. De Acuña pidió a los nuevos protagonistas del sector que no comentan los mismos errores que condujeron al inmobiliario a la crisis. “Hay que tener en cuenta que es la demanda quien marca el ritmo del mercado”, advirtió.

Viñolas y Clemente coincidieron en señalar que las empresas del sector inmobiliario ya han tomado medidas como mejorar su estructura financiera para enfrentarse a un posible cambio de ciclo económico. “La situación del mercado es buena, lo cual no significa que adelantarte”, advirtió el consejero delegado de Colonial. Por su parte, el máximo responsable de Merlin aseguró que las empresas del sector hacen lo que hacen las familias españolas: desendeudarse. “Puede llegar mañana, dentro de un año o tal vez en siete, pero hay que prepararse para el siguiente cambio de ciclo”, dijo.