

ENCUENTRO EXPANSIÓN

El sector inmobiliario avanza hacia un crecimiento estable tras la crisis

NUEVO MODELO/ La preocupación por satisfacer al cliente y la incertidumbre causada por la inseguridad jurídica ponen de acuerdo a la industria, cuyos principales actores viven un proceso de concentración.

Jesús de las Casas. Madrid

“La vivienda está disfrutando de la recuperación económica: ha crecido su peso en el PIB, el empleo y los inmuebles en construcción”, señaló Antonio Aguilar Mediavilla, director general de Vivienda del Ministerio de Fomento, en el encuentro *La nueva industria de la vivienda*, organizado por EXPANSIÓN y Su Vivienda con el patrocinio de Tinsa y la colaboración de Inbisa y Fotocasa.

Además, Aguilar enfatizó la importancia de la rehabilitación y la confección del plan estatal 2018-21, cuyos objetivos son “facilitar la vivienda a quien más lo necesita y potenciar la actividad”, así como “fomentar un urbanismo más sostenible”. Aunque el mercado se recupera, “el optimismo ha de ser moderado porque el crecimiento sólo es sustancial en Madrid y Barcelona”, añadió Pedro Soria, director comercial de Tinsa.

Tras la crisis, “llegaron los fondos de inversión y ahora las Socimis, centradas en la compra de activos comerciales en alquiler”, declaró Mikel Echavarren, CEO de Irea. “En esta etapa, es imprescindible apoyar la independencia, la transparencia y la tecnología”, afirmó José Antonio Hernández Calvín, presidente de Tinsa. Respecto a las oportunidades, “el mercado español es maduro y estable, aunque el principal riesgo es la inestabilidad política”, comentó Borja Goday, responsable de Patrizia Immobilien en España y Portugal. Otra gran preocupación es “la inseguridad jurídica, que puede mandar proyectos al traste, y también la incertidumbre en los plazos”, recaló Manuel Balcells Caze, director general de Inbisa Inmobiliaria.

Desde la perspectiva inversora, Roque Rotaecche, director general de Harbert Mana-



De izq. a dcha., Manuel Balcells Caze, director general de Inbisa Inmobiliaria; Luis Martín de Ciria, editor del suplemento Su Vivienda de 'El Mundo'; José Antonio Hernández Calvín, director general de Tinsa; Beatriz Toribio, directora de estudios y asuntos públicos de Fotocasa; y Antonio Aguilar Mediavilla, director general de Arquitectura, Vivienda y Suelo del Ministerio de Fomento.

gement Corporation, explicó que “lo ideal para nosotros son los promotores pequeños, por lo que confiamos en expertos de cada parcela”. “Dinamizamos un sector económico y no practicamos un modelo especulativo”, indicó Víctor J. Pérez Arias, *managing director* de ASG Iberia.

Respecto a la última tendencia alcista, “hay diferencias como el grado de concentración de las compañías, además de que están comprando suelo con fondos propios”,

afirmó Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Asprima y CEO de Vía Célere. “A diferencia de aquel ciclo, el cliente es el eje de toda la cadena de valor”, matizó Sergio Gálvez, director de desarrollo de negocio de Aedas Homes.

“Creo en la consolidación porque el tamaño es relevante en el mercado, pero me parece difícilmente viable”, reflexionó Juan Velayos, CEO de Neinor Homes. No obstante, “la competencia mejora los procesos y permite que la ex-

periencia del cliente final sea mejor”, precisó Javier Gómez, CEO de Aelca. “El comprador está informado, tiene claro lo que quiere y el precio debe ajustarse a sus parámetros”, puntualizó Beatriz Toribio, directora de estudios y asuntos públicos de Fotocasa.

“Los promotores tradicionales han tenido que adaptarse a la nueva era”, indicó María Calvo, vicepresidenta tercera de Apce. “La diferencia con los nuevos sólo reside en el núcleo empresarial: es pre-

existente o empieza de cero”, apuntó Rafael González-Cobos, presidente del Grupo Inmobiliario Ferrocarril.

“La adaptación a las nuevas exigencias de eficiencia energética es una ventaja competitiva y casi una obligación social”, subrayó Juan José Perucho, socio director general del Grupo Ibosa. Otro aspecto innovador son “los programas de personalización que ya hemos adoptado todos”, destacó Javier M. Prieto, director general de Quabit.

BEATRIZ TORIBIO
Directora de estudios y asuntos públicos Fotocasa

“El actual comprador está informado, tiene muy claro lo que quiere y el precio debe estar en sus parámetros iniciales”

RAFAEL GLEZ-COBOS
Presidente del Grupo Inmobiliario Ferrocarril

La diferencia entre los promotores nuevos y los tradicionales reside simplemente en el núcleo de la compañía”

JUAN JOSÉ PERUCHO
Socio director general del Grupo Ibosa

La adaptación a las nuevas exigencias de eficiencia energética es una ventaja competitiva y casi una obligación social”

JAVIER M. PRIETO
Director general de Quabit

Los programas de personalización son un aspecto innovador que ya hemos adoptado todos los promotores”

MANUEL BALCELLS CAZE
Director general de Inbisa Inmobiliaria

Nos preocupa la inseguridad jurídica, que puede mandar al traste un proyecto, y también la inseguridad en los plazos”

J. ANTONIO HDEZ. CALVÍN
Presidente de Tinsa

En esta nueva etapa, es imprescindible apoyar la independencia, la transparencia y la tecnología en el sector”

ANTONIO AGUILAR
Director general de Vivienda del Ministerio de Fomento

El Plan Estatal 2018-2021 busca facilitar la vivienda a quien más lo necesita y potenciar la actividad en España”

BORJA GODAY
Responsable de Patrizia Immobilien España-Portugal

El mercado español es maduro, estable y funciona bien, aunque el principal riesgo es la inestabilidad política”

VÍCTOR J. PÉREZ ARIAS
‘Managing director’ de ASG Iberia

Contribuimos a dinamizar un sector de la economía y no practicamos un modelo especulativo”

ROQUE ROTAECHE
Director general de Harbert Management Corporation

Lo ideal para nosotros son los promotores pequeños, para lo que confiamos en expertos de cada sector”

MIKEL ECHAVARREN
Consejero delegado de Irea

Tras la crisis, llegaron los fondos y ahora las Socimis, centradas en la compra de activos comerciales en alquiler”

JAVIER GÓMEZ
Consejero delegado de Aelca

La competencia motiva y ayuda, mejora los procesos y permite que el cliente final tenga una experiencia mejor”

MARÍA CALVO CARVAJAL
Vicepresidenta tercera de Apce

Los promotores tradicionales con una dilatada experiencia han tenido que adaptarse a la nueva era”